II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 21 oktober 1998

om ett förfarande enligt artikel 85 i EG-fördraget

(Ärende nr IV/35.691/E-4: Kartellen för fjärrvärmerör)

(delgivet med nr KC(1998) 3117)

(Endast de danska, engelska, finska, italienska och tyska texterna är giltiga)

(1999/60/EG)

BESLUTETS INNEHÅLL

Sida

I. **FAKTA** 3

A. ***Sammanfattning av överträdelsen*** 3

B. ***Branschen för fjärrvärmekulvert*** 4

1. Produkten 4

2. Marknaden för fjärrvärmesystem 5

3. Producenterna 6

a) ABB 6

b) Løgstør 7

c) Tarco 7

d) Dansk Rørindustri 7

e) Pan-Isovit 7

f) Henss/Isoplus 7

g) KWH 8

h) Lokala leverantörer 8

i) Powerpipe 8

4. Branschorganisation: EuHP 9

Sida

C. ***Förfarandet*** 9

1. Klagomålet från Powerpipe 9
2. Undersökningarna 10
3. Begäran om upplysningar enligt artikel 11 10
4. Företagens reaktion 10
5. Meddelandet om invändningar 11
6. Svar på meddelandet om invändningar 11

D. ***Detaljerad beskrivning av överträdelsen*** 12

1. Marknadsbakgrund 12
2. Den danska kartellen 13
   a) Kvotsystemet och prisuppgörelsen 13
   b) Driften av kartellen 14
3. Utvidgning till andra marknader 16
4. Kartellen från 1994 som omfattade hela Europa 22
   a) Inledande kontakter 22
   b) Uppdelning av den europeiska marknaden: grundläggande avtal om kvoter 23
   c) Den europeiska kartellstrukturen 26
      i) Direktörsklubben 26
      ii) Kontaktgrupper 27
   d) Genomförande på nationella marknader 27
      i) Tyskland 27
      ii) Danmark 30
      iii) Nederländerna 31
      iv) Österrike 32
      v) Italien 32
      vi) Sverige 33
      vii) Finland 33
      viii) Förenade kungariket 33
   e) Samordnade förfaranden för att undanröja Powerpipe 33
      i) ABB:s strategiska plan 33
      ii) Anställning av Powerpipes nyckelpersoner 34
      iii) Powerpipe uppmanas att lämna den tyska marknaden 35
      iv) Leipzig-Lippendorfkontraktet: bojkott av Powerpipe 36
      v) Genomförandet av bojkotten 37
   f) Kartellens fortsatta verksamhet efter kommissionens undersökningar 40
5. EuHP:s roll 42
6. Bedömning av varje deltagares roll 43
7. Inverkan på den allmänna prisnivån 47
8. Kompensation från ABB 48

II. **RÄTTSLIG BEDÖMNING** 48

A. ***Artikel 85*** 48

1. Artikel 85.1 48
2. Avtal och samordnade förfaranden 48
3. Överträdelsens art i det aktuella ärendet 50

Sida

4. Begränsning av konkurrensen 54
5. Påverkan på handeln mellan medlemsstater 55
6. Överträdelsens varaktighet 56
7. Vem dessa förfaranden riktar sig till 57
a) Allmänna överväganden 57
b) ABB 58
c) Henss/Isoplus 58
d) KWH 60

B. *Korrigerande åtgärder* 61
1. Artikel 3 i förordning nr 17 61
2. Artikel 15.2 i förordning nr 17 61
a) Allmänna överväganden 61
b) Individuella böter 63
i) ABB 63
ii) Løgstør 65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus och Pan-Isovit 66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit och Sigma 67

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962, första förordningen om tillämpning av fördragets artiklar 85 och 86 [1], senast ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artiklarna 3 och 15.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 19 mars 1997 att inleda ett förfarande enligt artikel 3 i förordning nr 17,

efter att berörda parter beretts tillfälle att inkomma med synpunkter på de invändningar som gjorts av kommissionen enligt artikel 19.1 i rådets förordning nr 17 och kommissionens förordning nr 99/63/EEG av den 25 juli 1963 om sådana förhör som avses i artikel 19.1 och 19.2 i rådets förordning nr 17.2 [2],

efter samråd med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor, och

av följande skäl:

I. FAKTA

A. *Sammanfattning av överträdelsen*

(1) Detta beslut genom vilket böter åläggs för en överträdelse av artikel 85 riktar sig till följande företag:

— ABB Asea Brown Boveri Ltd,

— Brugg Rohrsysteme GmbH,

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),

— Henss/Isoplus-koncernen,

— Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges mbH,

— Oy KWH Tech AB,

— Løgstør Rør A/S,

— Pan-Isovit GmbH,

— Sigma Technologie Di Rivestimento srl,

— Tarco Energi A/S.

[1] EGT 13, 21.2.1962, s. 204/62.
[2] EGT 127, 20.8.1963, s. 2268/63.

(2) Överträdelsen består av deltagande i en rad konkurrensbegränsande förfaranden, som började omkring november 1990 med en nationell kartell i Danmark, under 1991 utvidgas till andra medlemsstater (Italien, Tyskland) och 1994 organiserades på ett sådant sätt att den i praktiken kom att omfatta hela den gemensamma marknaden. Tillverkarna av fjärrvärmerör genomförde följande samordnade förfaranden som är oförenliga med artikel 85.1:

— Delade upp nationella marknader och så småningom hela den europeiska marknaden mellan sig på grundval av fördelningskvoter.

— Tilldelade bestämda producenter nationella marknader och såg till att andra fick dra sig tillbaka.

— Fastställde priser för produkten och för enskilda projekt.

— Tilldelade vissa producenter enskilda projekt och manipulerade anbudsförfarandet för dessa projekt för att säkerställa att den förutbestämda producenten fick kontraktet i fråga.

— I syfte att skydda kartellen från konkurrens från den enda viktiga konkurrenten utanför kartellen, Powerpipe AB, vidtogs samordnade åtgärder för att hindra detta företags kommersiella verksamhet, skada dess affärer eller driva bort det från marknaden helt och hållet.

— Använde kvalitetsnormer för att hålla priserna uppe och fördröja införandet av ny, kostnadsbesparande teknik.

(3) Företagen deltog i överträdelsen under följande tidsperioder:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: Från omkring november/december 1990 till åtminstone mars eller april 1996.

— Pan-Isovit från omkring november/december 1990 till samma tidpunkt.

— Henss/Isopluss från om kring oktober 1991 till samma tidpunkt.

— KWH från senast mars 1995 till samma tidpunkt.

— Brugg från omkring augusti 1994 till samma tidpunkt.

— Ke-Kelit från omkring januari 1995 till samma tidpunkt.

— Sigma från omkring april 1995 till samma tidpunkt.

(Bruggs, Ke-Kelits och Sigmas deltagande var begränsat till systematiska förfaranden på deras respektive nationella marknader)

B. *Branschen för fjärrvärmekulvert*

1. **Produkten**

(4) Förisolerade rör, som huvudsakligen används i fjärrvärmesystem, består huvudsakligen av stålrör som är inneslutna i plaströr med ett lager skumisolering emellan.

Fjärrvärmesystem används ofta i de nordligare västeuropeiska länderna och i länderna i före detta Österuropa, där det råder ett strängt klimat. Vatten värms upp på en central plats och transporteras genom underjordiska rörledningar genom ett samhälle eller ett distrikt för att tillhandahålla värme till enskilda bostäder eller kommersiella byggnader.

I takt med ett ökande miljömedvetande, särskilt vad beträffar effektiv användning av energi, har fjärrvärmenätens potential gradvis fått ökat erkännande, exempelvis genom kombinationen av kraftverk med fjärrvärmesystem (kraftvärme): överskottsvärme som alstras av kraftverk eller industrianläggningar används för fjärrvärme.

Eftersom varmt vatten (eller ånga) måste transporteras långa sträckor under jorden är temperaturen mycket hög (upp till 140°C) och för att säkerställa effektiv och säker distribution måste rören vara förisolerade.

(5) Fjärrvärmerör har tre huvudsakliga beståndsdelar:

— ett ”transportrör” av stål eller ibland koppar, som är produktens kärna och transporterar det varma vattnet,

— ett koncentriskt placerat skyddande yttre ”skyddsrör” som är gjort av plast, och

— en hård skumisolering mellan de två rören.

Fjärrvärmekulvert framställs vanligtvis i fasta längder på 6, 12 eller 16 meter. Standardkulvert har en diameter på från 125 till 800 mm men större storlekar kan produceras. Tillverkarna tillhandahåller ett komplett utbud av kulvert, vinklade rör och särskilda tillbehör, inklusive övervakningssystem för att upptäcka läckage. Några av de tillverkare som omfattas av detta förfarande tillverkar även flexibla rör vilka framför allt används föra att ansluta enskilda hushåll till det centrala fjärrvärmenätet. Flexibla rör omfattas inte av detta förfarande.

Produkterna är standardiserade och måste uppfylla kvalitetsnormer som fastläggs av tillverkare, kunder och standardiseringsmyndigheter i samarbete. De viktigaste normerna är EN 253, EN 258, EN 488 och EN 489. Den traditionella produktionsmetoden går till så att längder av ståltransportrör lyfts av robotar och täcks av yttre plaströr, varefter skum sprutas in mellan de två koncentriska rören. Innovation är en viktig faktor i branschen. Säkerhet, effektivitet och miljöhänsyn dominerar. En sentida utveckling är införandet år 1988 av freonfritt material i isoleringsskummet. Ungefär samtidigt utvecklades en process för kontinuerlig rörproduktion som har möjliggjort avsevärda kostnadsbesparingar. Genom denna teknik förs rör framåt under hela tillverkningsskedet utan avbrott i stället för att enligt den traditionella befordringsmetoden rören en i taget förflyttas till en insprutningsstation, där de fylls med skum. Godkännandet av denna produktionsmetod och dess kommersiella introduktion i full skala fördröjdes dock ett antal år av tillverkare som använde den traditionella produktionsmetoden.

2. Marknaden för fjärrvärmesystem

(6) I Västeuropa är slutkonsumenterna för fjärrvärmekulvert framför allt kommunalt ägda energiföretag eller specialiserade fjärrvärmeleverantörer. Upphandlingsavtal kan omfatta antingen särskilda projekt eller årliga leveransavtal.

I den första typen av avtal anställer kommunen eller en annan central eller lokal myndighet en entreprenadfirma för det särskilda projektet efter ett lämpligt anbudsförfarande och den utvalda entreprenadfirman tar sedan in anbud på kulvert från rörtillverkarna. (Avtal om rörleveranser till ett värde av över 400 000 ecu omfattas även av EU:s regler om offentlig upphandling.) ([3]) Installationen av de rör som tillhandahålls av rörtillverkaren utförs av entreprenadfirman. Denna typ av avtal utgör runt 60 % av den europeiska totalmarknaden.

När det gäller årsavtal (som även kallas ”detaljist”-marknaden) åtar sig kommunen eller en annan slutförbrukare att köpa kulvert och tillbehör upp till ett bestämt värde varje år direkt från en rörtillverkare, i allmänhet för delvis utbyte eller underhåll av ett befintligt värmesystem. (I vissa fall kan avtalsperioden vara tre eller till och med fem år).

(7) Gemenskapens marknad för fjärrvärmekulvert uppgick 1995 till runt 400 miljoner ecu, vilket innebar en ökning jämfört med föregående år med 15 %. Produkten marknadsförs i praktiskt taget alla medlemsstater. Handeln mellan medlemsstaterna är betydande. ABB har produktionsanläggningar i flera medlemsstater. Henss/Isoplus tillverkar i Österrike och Tyskland. Danmark, som är huvudsakligt tillverkningscentrum, står för runt 50 % av EU:s rörtillverkningskapacitet och levererar produkten till alla andra medlemsstater som använder fjärrvärme. Tyskland är den största nationella marknaden inom gemenskapen (160 miljoner ecu, vilket motsvarar 40 % av gemenskapens totala konsumtion). Åtminstone två tredjedelar av de fjärrvärmerör som används i Tyskland levereras från andra medlemsstater, framför allt Danmark men även Österrike, Finland och Sve-

([3]) Rådets direktiv 93/38/EEG av den 14 juni 1993 om samordning av upphandlingsförfarande, för enheter som har verksamhet inom vatten-, energi-, transport- och telekommunikationssektorerna; artiklarna 2.2 a iii och 14; (EGT L 199, 9.8.1993, s. 84), senast ändrat genom Europaparlamentets och rådets direktiv 98/4/EG, (EGT L 101, 1.4.1998, s. 1).

rige. Danmark är gemenskapens näst största nationella marknad med 20 % av den totala konsumtion. Tillverkarna inom gemenskapen levererar tillsammans till en europeisk exportmarknad (Österuropa, nordiska och baltiska stater) som är värd ytterligare 100 miljoner ecu och andra marknader som expanderar snabbt är Ryssland och Kina.

3. **Producenterna**

(8) Under den relevanta tidsperioden fanns det åtta producenter som leverade kulvert till den västeuropeiska marknaden i större omfattning: ABB, Løgstør, Dansk Rør (Starpipe), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH och Powerpipe. EU:s produktion är särskilt koncentrerad i Danmark, där fyra av tillverkarna befinner sig, tre av dem i staden Fredericia.

a) *ABB*

(9) Den största tillverkaren av fjärrvärmekulvert (och den enda stora multinationella koncernen som är verksam i denna sektor) är den svensk-schweiziska industrikoncernen ABB Asea Brown Boveri Ltd, med huvudkontor i Zürich. ABB bildades 1988 som ett resultat av en sammanslagning av Asea AB, Stockholm, Sverige, och BBC Brown Ltd, Baden, Schweiz. Den ägs till lika andelar av de två moderföretagen, vilka nu endast fungerar som holdingbolag under namnen ABB AB respektive ABB AG. ABB Brown Boveri Ltd leder en koncern som omfattar över 1 000 företag med en sammanlagd omsättning 1997 på runt 31,3 miljarder US-dollar (=27,6 miljarder ecu). Mer än hälften av dess verksamhet befinner sig i Europa.

ABB:s koncern är en matrisorganisation med matriser som överlappar varandra, den ena baserad på regioner, den andra på marknadssegment.

ABB leds av en bolagsstyrelse. Därunder är dess högsta verkställande organ en koncernledning som består (augusti 1993) av verkställande direktör och sju vice verkställande direktörer som representerar ABB:s tre geografiska regioner samt de fyra huvudsakliga affärs- eller produktsegmenten. För huvuddelen av den tidsperiod som behandlas i detta beslut var de fyra affärssegmenten vilkas chefer ingick som vice verkställande direktörer i koncernledningen elproduktion, elöverföring och distribution, industri- och byggteknik samt spårbundna transporter ([4]).

Varje affärssegment hos ABB är underindelat i affärsområden (Business Areas, BA:s) som har ansvar för sina särskilda industriverksamheter på global nivå. Allt som allt har ABB för närvarande runt 37 affärsområden, av vilka ett är fjärrvärme.

Samtidigt är ABB indelat i tre geografiska regioner (Europa, Nord- och Sydamerika samt Asien och Stilla Havsområdet), en struktur som skär igenom affärssegment och produktgränser och vars syfte är att arbeta med övergripande strategiska frågor och säkerställa samordning mellan segment och länder.

(10) Efter en omorganisation av ABB i augusti 1993 blev affärsområdet fjärrvärme (kallat BA-VDH) en del av transportsegmentet och rapporterade direkt till chefen för det segmentet (som i egenskap av vice verkställande direktör och medlem av koncernledningen var en av de högsta cheferna inom ABB).

ABB:s affärsområde fjärrvärme (BA-VDH) omfattar tillverkningsföreag med säte i Fredericia, Danmark (ABB IC Møller A/S), Finland (tidigare Ecopipe), Tyskland (ABB Isolrohr GmbH), Sverige och Polen. Försäljningen/distributionen av fjärrvärmerör sköts i EU av dessa företag, av andra dotterbolag till ABB eller av återförsäljare. ABB har ungefär 40 % av den totala västeuropeiska marknaden för fjärrvärme. Företaget är

([4]) Från och med den 1 januari 1996 slogs ABB:s globala verksamhet inom området spårbundna transporter samman med Daimler-Benz Transportations verksamhet i ett samriskföretag vid namn ADRANZ. Se kommissionens beslut 97/25/EG (ärende nr IV/M. 580 ABB/Daimler-Benz), EGT L 11, 14.1.1997, s. 1. Den dåvarande chefen för ABB:s transportsegment utsågs till styrelseordförande och verkställande direktör för det nya företaget. Fjärrvärmeverksamheten behölls i ABB-koncernens huvudorganisation och är nu en del av elproduktionsegmentet.

marknadsledare och största leverantör i de flesta länder där det är verksamt. Efter att ha startat i Danmark som ABB IC Møller, har ABB i hög utsträckning expanderat på denna marknad genom förvärv av mindre tillverkare. Alla dessa företag har integrerats med ABB:s verksamhet. I ABB:s årsrapport värderas de "order som erhölls" av affärsområdet för fjärrvärme 1995 till 283 miljoner US-dollar (216 miljoner ecu).

IC Møller är det största av de ABB-företag som är verksamma i fjärrvärmesektorn, och dess verkställande direktör är chef för verksamhetsområdet fjärrvärme, men det är inte organiserat som ett holdingbolag för de andra företagen i affärsområdet fjärrvärme: Isolrohr GmbH är till exempel ett helägt dotterbolag till ABB:s största tyska företag.

b) *Løgstør*

(11) Løgstør Rør A/S, den näst största tillverkaren av fjärrvärmekulvert i gemenskapen, är ett familjeägt företag vars tillverkning startade 1960 i staden med samma namn i Danmark. Løgstør gick igenom en omorganisation 1988, då dess verksamhet överfördes till ett nytt företag. Dess marknadsandel i Västeuropa är runt 20 %. År 1993 förvärvade företaget en liten anläggning i Finland, senare kallat LR Putki, som lades ner i slutet av 1996 efter att ha gjort betydande förluster. Det har även ett samriskföretag med produktionsanläggningar i Italien, som främst tillverkar tillbehör. Løgstør var den första tillverkaren som införde en kontinuerlig produktionsprocess och de hävdar att inköpspriserna därmed minskades 15–20 % jämfört med traditionell tillverkningsteknik som använder en process med arbetsstationer. Det krävs ett tunnare yttre lager och går åt mindre isoleringsskum, så avsevärda inbesparingar kan ske i fråga om materialåtgång. Enligt Løgstør hade man betydande svårigheter med att bearbeta marknaden med den nya produkten, eftersom konkurrenter som producerade på traditionellt vis ifrågasatte om man uppfyllde normerna. De insisterade på att man skulle hålla fast vid gamla standarder beträffande tjockleken på det yttre lagret och tätheten på skummet.

Løgstør förvärvade den tyska tillverkaren Pan-Isovit (också ett av de företag som detta beslut riktar sig till), ett förvärv som trädde i kraft den 1 januari 1997.

c) *Tarco*

(12) Tarco Energi A/S har sin produktionsanläggning i Fredericia, Danmark och säljer huvudsakligen i Danmark och Tyskland. Det är även verksamt i Skandinavien, Italien, Nederländerna och på några östeuropeiska marknader. Dess västeuropeiska marknadsandel är runt 14 %. Tarco Energi A/S ingår i en industrikoncern vid namn Tarco A/S i Nyborg, som ägs av ett konsortium av mer än 80 danska kommuner av vilka många är fjärrvärmekunder.

d) *Dansk Rørindustri*

(13) Dansk Rørindustri A/S, känt som Starpipe, är även det baserat i Fredericia Danmark. Det har en marknadsandel på runt 6 % i Västeuropa. Dess huvudsakliga marknader är Danmark och andra skandinaviska länder, Tyskland och de östeuropeiska länderna.

e) *Pan-Isovit*

(14) Under den aktuella tiden ägdes Pan-Isovit GmbH, då baserat i Speyer, Tyskland, tillsammans med sitt schweiziska systerföretag Pan-Isovit AG, Regensdorf, till 100 % av Pan-Isovit Holding AG, som i sin tur var ett helägt dotterbolag till den schweiziska industrikoncernen WMH, Walter Meier Holding AG. Den huvudsakliga produktionsanläggningen för fjärrvärmekulvert fanns i Speyer – den schweiziska anläggningen tillverkade endast tillbehör. Pan-Isovit, som hade runt 12 % av den västeuropeiska marknaden, förvärvades av Løgstør efter utredningen i detta ärende.

f) *Henss/Isoplus*

(15) Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH har en produktionsanläggning i Hohenberg i Österrike och (genom ett helägt dotterbolag) ytterligare en anläggning i Sondershausen i Tyskland. Den sistnämnda medlemsstaten är företagets viktigaste marknad. Isoplus har även tillverkningsanläggningar i Ungern och Tjeckien. Isoplus grundades

1989 och förvärvade 1990 ABB Isolrohrs österrikiska fabrik. Under den tidsperiod som täcks av detta beslut sålde Isoplus i Tyskland exklusivt genom två företag: Dipl-Kfm Walter Henss GmbH i Rosenheim och Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH i Berlin ([5]). Henss Rosenheim agerade också som återförsäljare för ABB IC Møller för Bayern, ett kommersiellt förhållande till ABB som förklarades av det faktum att familjen Henss tidigare hade ägt Isolrohr och sålt det till IC Møller 1987. Återförsäljaravtalet med ABB ledde till återkommande meningsskiljaktigheter och var föremål för skiljedomsförfaranden. Företagen i Henss och Isoplus-grupperna bildade tillsammans i praktiken en informell koncern, även om det inte fanns några ägarförbindelser mellan dem enligt allmänna handelsregister. Henss/Isoplus har runt 9 % av den västeuropeiska marknaden.

g) *KWH*

(16) Oy KWH Pipe AB i Vaasa, den enda finskägda tillverkaren, är framför allt verksam inom tillverkning och marknadsföring av plaströr (HdPE, PVC) för entreprenad och kommunala anläggningar. KWH Tech är den division som är ansvarig för (bland annat) tillverkningen av fjärrvärmerör ("Thermopipe"-enheten, dess andra affärsenhet är "Machine Unit", som tillverkar och säljer maskinustrustning och teknologi för rör). KWH, vars fjärrvärmeverksamhet i Västeuropa är begränsad till de skandinaviska länderna, har runt 2 % av den totala västeuropeiska marknaden. Sedan 1992 har företaget specialiserat sig på att bilda samriskföretag för att främja fjärrvärme på marknader utanför gemenskapen, till vilka det har överfört teknik och know-how.

h) *Lokala leverantörer*

(17) Det finns en rad leverantörer av fjärrvärme som i första hand står till sina egna nationella marknaders tjänst: Brugg (Tyskland/Schweiz), Sigma (Italien) och Ke-Kelit (Österrike). Brugg tillverkar nu enbart flexibla rör. För fjärrvärmeprojekt för vilka det konkurrerar med andra tillverkare köper företaget hård kulvert från Starpipe, efter att dess egen produktionsanläggning för denna typ av kulvert lades ner i slutet av 1994. Ke-Kelit ät ett oberoende företag som självständigt levererar kulvert som det köper från Løgstør.

Sigma, som tidigare ägdes av den italienska statliga stålkoncernen Ilva, förvärvades av Riva-koncernen efter privatiseringen 1995. Trots att det ägs av en stor koncern är företaget enbart verksamt på lokal nivå.

i) *Powerpipe*

(18) Powerpipe AB bildades 1986 av tidigare anställda vid det svenska tillverkningsföretaget Ecopipe sedan det företaget hade förvärvats av det finska företaget Uponor. Efter en överenskommelse med fordringsägarna 1988 och finansiell omstrukturering som garanterades av ett privat investeringsbolag, Birka Business Development AB, övertogs Powerpipe av Birka och blev ett helägt dotterbolag till det företaget. År 1988 var Powerpipe en av de första producenterna som utvecklade ett freonfritt isoleringsskum för fjärrvärmekulvert (med hjälp av CO2-baserad teknik). Powerpipes andel av den totala västeuropeiska marknaden för fjärrvärmerör 1994 var runt 2 %, med verksamhet huvudsakligen i Sverige och Finland.

Omkring 1993 inledde Powerpipe en strategi för expansion till andra europeiska marknader, inklusive Tyskland. En orsak som angavs för denna strategiförändring var det som Powerpipe beskrev som den oförklarligt låga prisnivån i Sverige (där ABB var marknadsledare). Powerpipe trodde att de större tillverkarna medvetet höll priserna nere i Sverige för att skada företagets verksamhet.

Enligt Powerpipe hade de etablerade producenterna från första början försökt undanröja eller neutralisera företaget eftersom det utgjorde ett konkurrensmässigt hot. Från och med 1991 utövade de andra producenterna återkommande påtryckningar på Birka och dess ägare i syfte att

([5]) Henss Rosenheim bytte den 1 januari 1997 namn till Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH och inkorporerade den 6 augusti 1997 Henss Berlin, som inte längre finns kvar som en separat juridisk person.

förvärva Powerpipe men förhandlingarna kröntes aldrig med framgång.

I januari 1997 sålde Birka Powerpipes verksamhet till ett annat företag som ägs av en dansk-fransk investeringsgrupp som specialiserar sig på små och medelstora företag. Företagsenheten Powerpipe AB bytte namn och förblir Birkagruppen. Det nya företaget har fortsatt verksamheten under namnet Powerpipe AB. Det har ingen anknytning till Birka.

4. Branschorganisation: EuHP

(19) På ABB:s initiativ upprättades en branschorganisation 1991, som kallades European District Heating Pipe Manufacturers Association (EuHP). Enligt EuHP:s stadgar var dess huvudsakliga syfte att säkerställa kvaliteten på såväl produkten som installation, service och utbildning. EuHP har upprättat sina egna tekniska standarder och kräver även att europeiska standarder för produkten uppfylls.

De övriga angivna målen för EuHP var

— att främja forskning och teknisk utveckling,

— att främja användandet av fjärrvärme,

— att delta i miljö- och standardiseringsarbete, samt

— att ge tekniskt stöd och rådgivning.

Den drivande kraften bakom EuHP var ABB, som i praktiken kontrollerade organisationen och tillhandahöll dess personal. Från början var de enda medlemmarna de enskilda ABB-företag som ingick i branschen samt de tre danska tillverkarna. KWH gick med i EuHP något senare (i april 1992) och året därefter blev Pan-Isovit också medlem. Henss-Isoplus gjorde stora ansträngningar (vilket även innebar att hota med ett rättsligt förfarande på grundval av att EuHP var en kartell från vilken företaget utestängdes) för att komma med i EuHP från och med 1993 och tilläts slutligen att bli medlem i mitten av 1995. Powerpipe har aldrig varit medlem.

Under detta förfarandes gång meddelade ABB att företaget hade beslutat att lämna EuHP. Løgstør sade upp sitt medlemskap i EuHP per den 31 december 1997. Andra tillverkare förefaller också ha sagt upp sitt medlemskap. EuHP:s exakta situation vid tidpukten för beslutet är inte känd.

C. *Förfarandet*

1. Klagomålet från Powerpipe

(20) I ett brev av den 18 januari 1995 inkom Powerpipe med ett klagomål till kommissionen med i huvudsak följande innehåll:

— Att de andra tillverkarna och distributörerna av förisolerade rör, särskilt ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit och Isoplus, hade bildat en olaglig och hemlig kartell, inom vilken de delade upp den europeiska marknaden mellan deltagarna på grundval av ett kvotsystem, fastställda priser, för produkten och för enskilda projekt och samarbetade för att manipulera upphandlingsförfarandet för enskilda projekt så att de kunde vara säkra på att kontraktet ifråga gick till den tillverkare som i förväg hade utsetts av kartellen.

— Att ovan nämnda företag för att skydda kartellen mot konkurrens och upprätthålla dess kontroll av marknaden hade vidtagit samordnade åtgärder för att skada Powerpipes verksamhet eller begränsa företagets verksamhet till den svenska marknaden eller tvinga det att lägga ner sin verksamhet helt och hållet, genom att (bland annat) systematiskt locka bort anställda i nyckelpositioner och på ett olagligt sätt blanda sig i företagets affärsförbindelser med kunder och leverantörer.

(21) Ägaren till Birka (Powerpipes moderföretag) hade vid två olika tillfällen i början av 1994 tagit upp saken med ABB genom att skriva personligen till chefen för transportsegmentet (se skäl 10) i Zürich och föreslå ett möte. Denne avfärdade anklagelserna om orättvist och konkurrensbegränsande beteende som helt ogrundade och vägrade träffa Powerpipes ägare med motiveringen att hans brev av konkurrensmyndigheterna kunde tolkas som ett försök att få ABB att inleda olaglig verksamhet. Därefter informerade Powerpipes

ägare en medlem av ABB:s styrelse om kartellens verksamhet och dess effekt på Powerpipes affärer samt anmodade ABB:s styrelse att omedelbart vidta åtgärder för att få slut på överträdelsen. I december 1994, efter det att Powerpipes juridiska ombud än en gång hade tagit upp saken med ABB, förnekade ABB:s huvudkontor i Zürich eftertryckligt att koncernen var ”inblandad i några som helst samordnade förfaranden eller metoder som skulle snedvrida, begränsa eller på annat sätt påverka konkurrensen på marknaden för fjärrvärme och rörsystem”. Företaget intygade att Powerpipes anklagelser om olagligt beteende var helt och hållet ogrunade och varnade för att ”ABB med kraft kommer att försvara sig mot alla åtgärder med skadlig eller hämmande inverkan på dess verksamhet och söka skadestånd för all skada det eventuellt åsamkas”.

Det var efter denna reaktion från ABB som Powerpipe framlade sitt klagomål till kommissionen.

2. Undersökningarna

(22) Den 28 juni 1995 genomförde kommissionens tjänstemän och representanter från de nationella konkurrensmyndigheterna från de berörda medlemsstaterna, i enlighet med ett kommissionsbeslut från den 12 juni 1995, samtidiga och oanmälda undersökningar hos följande företag eller sammanslutningar:

— ABB IC Møller A/S, Fredericia, Danmark.

— Dansk Rørindustri A/S, Fredericia, Danmark.

— Løgstør Rør A/S Løgstør, Danmark.

— Tarco Energi A/S, Fredericia, Danmark.

— European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia, Danmark.

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim, Tyskland.

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungen GmbH, Berlin, Tyskland.

— Pan-Isovit GmbH, Speyer, Tyskland.

— Isoplus Fermwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Österrike.

— Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Finland.

Undersökningarna ledde till att kommissionen fick en betydande mängd skriftliga bevis, vid de flesta av de företag som besöktes, omfattande detaljerade mötesanteckningar, interna promemorior, arbetsdokument, tabeller och listor, vilka alla föreföll bekräfta de fakta som framlagts av Powerpipe.

3. Begäran om upplysningar enligt artikel 11

(23) Den 13 mars 1996 riktade kommissionen en begäran om upplysningar enligt artikel 11 i förordning nr 17 till ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit och fyra enskilda företag i Henss/Isoplus-koncernen. I denna begäran anmodades företagen ifråga att lämna ytterligare information och noggranna förklaringar om de handlingar som påträffats i deras lokaler i samband med de undersökningar som hade genomförts året innan enligt artikel 14.3.

4. Företagens reaktion

(24) Efter det att de hade tagit emot begäran om upplysningar enligt artikel 11, kontaktade en del av företagen kommissionen och erkände i allmänna ordalag att de hade deltagit i allvarliga överträdelser av artikel 85 i fördraget och tillkännagav sina avsikter att samarbeta fullt ut i utredningen och tillhandahålla information om överträdelserna utöver vidden av kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11 (vilken i samtliga fall hade varit så gott som helt begränsad till de enskilda handlingar som hade påträffats i respektive tillverkares ägo).

De flesta av de berörda företagen lämnade senare på eget bevåg kommissionen information och bevismaterial som inte bara bekräftade och styrkte de bevis som påträffats under undersökningen utan även avslöjade att kartellen hade startat med att vidta åtgärder för att dela upp marknaden och fastställa priser mellan de danska företagen så tidigt som i november eller december 1990 och hade fortsatt sin verksamhet i nästan oinskränkt omfattning under minst nio månader efter dagen för undersökningarna, med ytterligare säkerhetsåtgärder för att dölja dess existens för kommissionen (som exempelvis att hålla möten utanför gemenskapens territorium).

Efter att till att börja med som svar på begäran om upplysningar enligt artikel 11 ha förnekat all kännedom om eller allt deltagande in några som

helst överträdelser eller vägrat att kommentera de relevanta frågorna, erkände Henss/Isoplus-företagen slutligen att (enbart Isoplus) i begränsad omfattning hade varit delaktig i en överträdelse av artikel 85 och tillhandahöll också vissa skriftliga bevis.

5. Meddelandet om invändningar

(25) Kommissionen hävdade i sitt meddelande om invändningar av den 20 mars 1997 att mottagarna av meddelandet hade brutit mot artikel 85.1 genom att delta i en hemlig kartell, som grundades i Danmark omkring november 1990 och gradvis utökades till att omfatta först Tyskland omkring oktober 1991 och därefter hela den gemensamma marknaden i slutet av 1994. Inom kartellen delade de så småningen upp den europeiska marknaden och enskilda nationella marknader mellan sig på grundval av ett kvotsystem, kom överens om priser för produkterna och för enskilda projekt, tilldelade förutbestämda tillverkare enskilda projekt, manipulerade upphandlingsförfaranden för att se till att projekten säkert gick till dessa tillverkare och för att skydda kartellen från konkurrens vidtog de samordnade åtgärder för att skada Powerpipes affärer, begränsa dess verksamhet till Sverige eller tvinga bort företaget från marknaden helt och hållet.

I meddelandet om invändningar redovisades den tidsperiod under vilken de olika tillverkarna skulle ha deltagit på följande sätt:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: Från omkring november/december 1990 till åtminstone mars eller april 1996.

— Pan-Isovit från omkring november/december 1990 till samma tidpunkt.

— Henss/Isoplus från omkring oktober 1991 till samma tidpunkt.

— KWH från senast april 1995 till samma tidpunkt.

— Brugg från omkring augusti 1994 till samma tidpunkt.

— Ke-Kelit och Sigma från omkring början eller första hälften av 1995 till samma tidpunkt.

Bruggs, Ke-Kelits och Sigmas deltagande skulle ha varit begränsat till deras respektive nationella marknader.

6. Svar på meddelandet om invändningar

(26) Flertalet av tillverkarna erkände i sina svar på meddelandet om invändningar att de hade deltagit i en överträdelse av artikel 85, men med undantag av ABB (som inte ifrågasatte grundläggande fakta i kommissionens påståenden, eller dess slutsatser) hävdade de att överträdelsens längd och omfattningen av företagets deltagande var mindre än vad som påstods och nekade till att ha medverkat i några som helst planer i syfte att skada eller undanröja Powerpipe.

Løgstør och Tarco hävdade att det i stället för en fortlöpande överträdelse handlade om två helt separata karteller av vilka den första var begränsad till Danmark och pågick från slutet av 1990 eller början av 1991 fram till början av 1993 och den andra täckte en större marknad och inte påbörjade sin verksamhet förrän i slutet av 1994.

Starpipe å sin sida tog inte upp denna fråga speciellt men hävdade att man bara hade spelat en obetydlig roll vid ABB:s och Løgstørs försök att dominera marknaden.

Även om kommissionen hade påstått att Henss/Isoplus-företagen utgjorde ett enda företag sände den, i avsaknad av ett identifierat gemensamt holdingbolag, meddelandet om invändningar till både Henss och Isoplus och de båda företagen representerades separat under förfarandet.

Isoplus, som bestämt nekade till att man ingick i en koncern eller hade några ägarband med Henss-företagen, uppgav att man inte deltog i något system för att dela upp marknaden förrän i slutet av 1994 eller början av 1995.

De två Henss-företagen argumenterade att även om deras ägare deltog i enstaka diskussioner med tillverkare från och med 1991 i syfte att göra slut på priskriget, var dessa helt verkningslösa fram till slutet av 1994. Om det därefter fanns en kartell i vilken Henss huvudägare hade fått mandat av Isoplus att närvara vid möten å det företagets vägnar, så hade Henss-företagen aldrig begått några överträdelser eftersom de endast fungerade som återförsäljare för Isoplus och därför inte kunde ingå i en kartell av tillverkningsföretag. Isoplus var ensam ansvarig för eventuella överträdelser av artikel 85.

Pan-Isovit insisterade också på att oavsett vilka kontakter man hade med andra tillverkare före slutet av 1994, så gick man inte med i kartellen förrän 1994/95.

(27) KWH ifrågasatte inte i nämnvärd omfattning de fakta på vilka kommissionen grundade sitt meddelande om invändningar, men hävdade att företaget tvingades av ABB att gå med i kartellen i maj (inte mars) 1995 och enbart spelade med för att undvika systematisk vedergällning från de andra tillverkarna.

Brugg erkände att företaget i begränsad omfattning deltagit i kartellen (en roll som företaget tillskrivits fullt ut i meddelandet om invändningar), dock endast från december 1994 och inte från augusti som gjorts gällande. Företaget hävdade också att man bara deltog i mötena för att undvika att bli undanträngd från marknaden av de större konkurrenterna, framför allt ABB.

Ke-Kelit ansåg sig ha spelat en ytterst liten roll och av de andra företagen ha ställts inför ett fullbordat faktum, så att det inte hade något annat alternativ än att acceptera den kvot för Österrike som det hade tilldelats av de övriga.

Sigma (som tycks sätta likhetstecken mellan deltagande i kartellen och medlemskap i EuHP, som företaget inte gick med i), hävdade att företagets deltagande i möten om Italien i de flesta fall endast handlade om tekniska frågor och att i de sällsynta fall där konkurrensbegränsande metoder dryftades, hade man inte accepterat några begränsningar i sin kommersiella frihet.

Beträffande den verksamhet i syfte att undanröja Powerpipe som konkurrent som beskrivs i meddelandet om invändningar, nekade samtliga de tillverkare bortsett från ABB mot vilka misstankarna riktade sig (de omfattade inte Ke-Kelit eller Sigma) till att ha deltagit i eller genomfört några sådana åtgärder. KWH hävdade att företaget utsattes för påtryckningar för att delta i en gemensam bojkott av Powerpipe, men vägrade följa kartellens instruktioner.

D. *Detaljerad beskrivning av överträdelsen*

1. **Marknadsbakgrund**

(28) År 1987, just före sammanslagningen med ASEA, antog Brown Boveri Company, som äger den danska tillverkaren IC Møller (som senare blev ABB IC Møller A/S) en strategisk plan som gick ut på att förvärva tillverkare av fjärrvärmekulvert i hela Europa, vilket innefattade Isolrohr (nu ABB Isolrohr) i Tyskland, Österrike och Ungern samt Ecopipe och Dyrotan i Skandinavien.

Även om Danmark var fjärrvärmeindustrins ”hemmabas” så var Tyskland redan den största enskilda nationella marknaden, men i slutet av 80-talet betraktades den som en mogen marknad med små möjligheter till nya anläggningar utöver underhåll och aktualisering av befintliga fjärrvärmenät.

Enligt de större tillverkarna kännetecknades fjärrvärmemarknaden i allmänhet vid den tiden av hård konkurrens, vilket hade en tendens att driva ner prisnivåerna.

ABB å sin sida anser att det var orättvist att koncernen skulle behöva bära hela kostnaden för industriell omorganisation medan de andra producenterna fick ”åka snålskjuts” (ABB:s artikel 11-svar, s. 14). Koncernens uppfattning är att det under andra hälften av 1980-talet rådde ett klimat av oansvariga prissänkningar från leverantörer som försökte förbättra sina andelar av en marknad som inte förväntades växa i nämnvärd omfattning inom den närmaste framtiden.

Enligt ABB var det viktigt med en omstrukturering eftersom det fanns alltför många små producenter som tillverkade kulvert med dålig kvalitet och så dålig hållbarhet att de ”förstörde förutsättningarna för att fjärrvärme skulle uppfattas som ett ekonomiskt alternativ”. System som inte uppfyllde CEN:s kvalitetsnormer kunde vara 10–20 % billigare än godkänt material, men varade bara tio år i stället för tjugo år.

(29) I Tyskland grundade de tyska, österriska och schweiziska tillverkarna en branschorganisation under namnet BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen), i vilken de hävdade att endast sådana tillverkare var representerade som var i stånd att uppfylla de noggranna kvalitetskraven på den tyska marknaden. Producenter som inte hade tillverkning i Tyskland tilläts inte att gå med i

organisationen. De danska producenterna (som innefattade ABB IC Møller) uteslöts, men var angelägna om att öka sin marknadspenetration i Tyskland. Løgstør anger emellertid att när Brown Boveri väl hade förvärvat Isolrohr 1987 så lättade de på trycket eftersom de nu själva kunde tillverka i Tyskland (Løgstørs artikel 11-svar, yttrande II, s. 87).

Prisjämförelsetabeller främställda av ABB visar att marknadspriserna i Tyskland förblev rätt stabila under perioden 1985–1990. Förutom små svängningar var prisnivån densamma vid slutet av denna period som den hade varit i början, vid stagnerande marknadsvolymer.

Den danska marknaden, som täcktes helt och hållet av de fyra inhemska producenterna, betraktades emellertid allmänt som en högprismarknad. Hemmamarknadens stabila prisnivåer gav de lokala tillverkarna en solid grund för att exportera till grannländerna.

(30) Under åren 1988 till 1989 tog ABB initiativet till en rad möten mellan ABB och Løgstør, Tarco och Starpipe i syfte att finna en ”lösning” på de problem som man ansåg rådde inom industrin (Løgstørs artikel 11-svar, yttrande I, s. 72, yttrande II, s. 86–87).

Kort efter det att diskussionen startade förändrades marknadsvillkoren dramatiskt. Öppnandet av marknaderna i länderna i före detta Östeuropa 1989 innebar en kraftig ökning av efterfrågan: den totala potentiella marknaden för de västeuropeiska leverantörerna ökade från runt 2 500 miljoner danska kronor (315 miljoner ecu) 1988 till 3 500–3 700 miljoner danska kronor (440–470 miljoner ecu) 1991.

Alla tillverkare ökade sin produktionskapacitet för att möta den nya efterfrågan som framför allt kom från före detta Östtyskland, där den federala regeringen och de nya delstaterna investerade i att ersätta undermålig infrastruktur. Den tyska marknaden ökade visserligen med 20 % på bara ett år, men priserna ökade inte utan föll faktiskt enligt producenterna med 10 % i Tyskland jämfört med året innan.

De viktigaste orsakerna till den fortsatt låga prisnivå i Tyskland förklarades av ABB som främst strukturberoende, särskilt.

i) den starka koncentrationen av investeringar från den federala regeringen i före detta Östtyskland,

ii) det faktum att tillväxten i östra Tyskland var nästan helt byggd på projekt, och inte ersättningsverksamhet, och de direkta kunderna därför utgjordes av entreprenörer (snarare än de lokala myndigheterna), som främjade priskonkurrens mellan producenterna för att förbättra sina egna marginaler, och

iii) att producenterna underbjöd varandra för att vinna kunder på en ny marknad.

Dessutom kan införandet av förfarandet för offentlig upphandling som grundval för tilldelning av de flesta projekt ha lett till ökad konkurrens mellan produenterna.

2. Den danska kartellen

a) *Kvotsystemet och prisuppgörelsen*

(31) Även om ABB så tidigt som den 30 oktober 1989 (bilaga X1 till meddelandet om invändningar) (*) hade bedömt flera olika möjligheter, bland annat 1) ett erbjudande från Løgstør om att begränsa sin verksamhet till Danmark, Tyskland, Finland och Sverige, och 2) ett ”fredsavtal” i Danmark som omfattade alla fyra producenterna med en frysning av marknadsandelarna, så började den första tydliga systematiska marknadsuppdelningen som kommissionen känner till gälla för år 1991.

Överenskommelsen mellan de fyra danska producenterna byggde på de grundläggande principerna för allmänt samarbete på deras hemmamarknad och uppnåddes vid ett möte på Jylland i slutet av 1990. Vid den tidpunkten var importerna från Tyskland till Danmark obetydliga. Deltagarna var

(*) Alla hänvisningar i detta beslut till numerade bilagor gäller bilagorna till meddelandet om invändningar.

alla högre chefer på VD-nivå eller högre. (ABB:s artikel 11-svar, s. 49, Løgstørs artikel 11-svar, yttrande 1, s. 72, Tarcos yttrande av den 26 april 1996, s. 2).

En av de första åtgärderna var att samordna en prishöjning som planerades träda i kraft i Danmark i två steg och uppgå till sammanlagt 10–12 % (olika producenter hade olika datum) och på exportmarknaderna till mellan 6 och 10 % (bilaga 19 till meddelandet om invändningar).

För att slutföra de detaljerade villkoren i avtalet, som skulle inbegripa ett system för kvoter och fördelning av kunder, följde ytterligare en rad möten: de verkställande direktörerna (som fick öknamnet ”Påvarna”) möttes den 16 januari 1991.

(32) Kvoter – som skulle gälla för de följande två åren, dvs 1991 och 1992 – lades fast på mötet den 16 januari men justerades två månader senare (den 4 mars 1991) för att ge ABB och Løgstør en något större tilldelning.

De kvoter som slutgiltigt fastlades den 4 mars var:

— ABB: 41%,

— Løgstør: 27%,

— Tarco: 18%,

— Starpipe: 14%.

Den grundläggande principen för systemet för marknadsuppdelning i Danmark var respekten för ”etablerad kund”-förhållanden. Varje leverantör behöll sina befintliga kunder och det skulle inte få förekomma någon aggressiv kamp om andras kunder.

Kvotsystemet som avtalades mellan de verkställande direktörerna genomfördes och kontrollerades av en grupp försäljningschefer på mellannivå (”sälj”- eller ”kontakt”-gruppen) som träffades en (enligt Tarco) eller till och med två (enligt ABB) gånger i månaden.

De verkställande direktörerna träffades ungefär var tredje månad för att lösa svårigheter eller konflikter.

b) *Driften av kartellen*

(33) En pensionerad företagsledare med nära personliga kontakter med ABB, och som tidigare hade varit medlem av IC Møllers styrelse anställdes som konsult för att verka som kartellens ”samordnare”.

Kontaktgruppen, som fördelade uppdragen mellan kartellens medlemmar upprätthöll en databas över projekt och kunder på en bärbar dator. Det beslutades i förväg vem som skulle ”vinna” ett visst uppdrag. För varje projekt informerade ”favoriten” (dvs det företag som tilldelades uppdraget) de övriga deltagarna om vilket pris det ämnade bjuda och de lämnade därefter in anbud med högre priser för att ”skydda” den leverantör som hade blivit utsedd av kartellen.

I vanliga fall var det kundens traditionella leverantör som tilldelades projektet av kartellen. Eftersom Danmark är en mogen marknad, omfattar de flesta uppdragen direkt försäljning till befintliga kunder. De 20–30 ”nya” projekt som lades ut för anbud varje år (värda mellan 500 000 och 30 miljoner danska kronor) delades upp mellan de fyra producenterna för att säkerställa att deras totala försäljning motsvarade de överenskomna kvoterna.

Systemet för uppdelning av marknaden i Danmark åtföljdes av ett kompensationssystem. Varje tillverkares revisorer intygade hur stor försäljningen av kulvert hade varit under året och dessa intyg utväxlades sedan mellan deltagarna.

(34) I slutet av 1990 hade de fyra danska producenterna kommit överens om höjningar av sina listpriser på såväl hemmamarknaden som på exportmarknaderna, samt tidsplaner och steg för prishöjningarna vilka varierade från producent till producent (se skäl 31).

För att förenkla administrationen av systemet utväxlade producenterna sina respektive prislistor, vilka av ABB sammanställdes till ett enda referensdokument den 23 januari 1991. Senare, i mars 1991 överenskoms hur mycket rabatt som fick lämnas på listpriser och avtalet genomfördes

av försäljningscheferna, som sände ut anvisningar till sin säljpersonal om skalan av tillåtna rabatter. Att avtalet uppfylldes säkerställdes genom att producenterna utbytte kopior av dessa interna anvisningar (Tarcos yttrande, s. 3).

Prishöjningar överenskoms då och då. På hösten 1991 diskuterade de fyra producenterna i Danmark sina årliga listprishöjningar för både Danmark och exportmarknaderna. I oktober anslöt sig de två tyska producenterna till dem i regelbundna möten (se skäl 41). Till följd av detta ingicks ett avtal, som inbegrep Pan-Isovit och Henss/Isoplus, om att höja priserna utanför Danmark med ungefär 6–8 % med verkan från den 1 januari 1992 (se ABB:s artikel 11-svar, s. 18–19 och Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 30–31.

(35) Under det danska kvotsystemets första år (1991) uppfyllde ABB sitt mål men Løgstør tog betydande marknadsandelar från de två mindre producenterna (bilaga 22). Allt eventuellt missnöje från de senares sida undertrycktes, eftersom priserna hade gått upp och alla producenter hade kunnat göra en rejäl vinstökning. Under alla förhållanden gällde enligt Tarco kompensationssystemet.

Det råder inga tvivel om att kompensationssystemet var i drift i slutet av 1991 (det finns en avsevärd mängd handlingar som bevisar hur kalkylerna gjordes) men de exakta detaljerna om hur kompensationen betalades ut är oklara. Tarco (den huvudsakliga förmånstagaren av kompensation) har uppgivit att kontanter betalades ut och att överföringen i företagets redovisning bokfördes genom att kvitton utställdes för fiktiva leveranser av kulvert (Tarcos yttrande, s. 4, svar på den andra begäran om upplysningar enligt artikel 11, s. 1). Løgstør förnekar bestämt denna version av händelserna och hävdar att Tarcos anspråk (på cirka 4,5 miljoner danska kronor) kompenserades genom (a) att man räknade order på plastöverdrag och annat material som Løgstør redan under året hade placerat hos Tarco och som gav det företaget ett positivt bidrag och (b) att Løgstør till förmån för Tarco avsade sig sin andel av ett gemensamt projekt på Island (Løgstørs artikel 11-svar av den 26 augusti 1997).

Oavsett vilket det exakta förfarandet för att betala ut kompensation hade varit under 1991, så bestämdes för 1992 att ett nytt system skulle gälla: överskjutande marknadsandelar skulle ”tas bort” och omfördelas till de producenter som låg under sin tilldelade kvot.

(36) Trots att de kvoter som fastlagts för Danmark i mars 1991 egentligen skulle ha gällt i två år (1991 och 1992) omförhandlades de efter endast nio månader.

Under en rad möten i slutet av 1991 och början av 1992 beslutades om en ny marknadsfördelning som skulle gälla under 1992 och 1993.

De nya kvoterna för Danmark var:

— ABB: 41,5 %,

— Løgstør: 28,5 %,

— Tarco: 16 %,

— Starpipe: 14 %.

Det står inte klart huruvida de marknadsandelar som uppnåddes under 1992 var i linje med målen (Løgstør säger att deras marknadsandel var nära 35% men i företagets egna interna strategiska plan för 1994–1997 står att marknadsandelen för 1992 var 29,5%, se även bilagorna 24 och 49). Løgstør förväntades emellertid hamna betydligt över kvoten för 1993, delvis beroende på att företaget införde den billigare kontinuerliga produktionsprocessen, trots svårigheter att få denna godkänd i EuHP.

I slutet av 1992 och början av 1993 krävde Løgstør att företagets förbättrade resultat och potential skulle erkännas formellt genom att det tilldelades en högre kvot (detta skulle befria det från skyldigheten att betala kompensation till andra), vilket ledde till att ABB erbjöd Løgstør 1,5 % från sin egen andel och ytterligare 1 % som skulle fördelas mellan de två mindre tillverkarna, vilka som förväntat hade invändningar mot omfördelningen.

(37) Løgstør hävdar (svar på meddelandet om invändningar, s. 22) att företaget redan i slutet av 1992 hotade med att lämna kartellen om det inte fick en högre kvot. Avsikten var att marknadsandelarna i Danmark för 1993 skulle vara desamma som under 1992 (bilaga 8 till ABB:s artikel 11-svar). Oavsett om Løgstør framförde ett sådant

hot eller ej, är det ett faktum att företaget stannade kvar i kartellen (företaget hävdar dock att man tvingades till detta av ABB, se svar på meddelandet om invändningar, s. 24). I mars 1993 krävde Løgstør fortfarande en ny kvot på 34 %, medan ABB anklagade det för att bryta avtalet genom att "dumpa" prisnivån i Danmark.

Relationerna mellan de danska tillverkarna i slutet av 1992 och i början av 1993 komplicerades genom två ytterligare faktorer, nämligen

— en begäran från ABB på en andel på upp till 10 % av aktierna i Løgstør, och

— allt starkare tryck från Henss/Isoplus och Pan-Isovit om att tilldelas en andel av den danska marknaden.

Oavsett vilka meningsskiljaktigheter som kan ha uppstått mellan producenterna vid den tidpunkten, medger Løgstør att "samordningen i början av 1993 i huvudsak byggde på en överenskommelse om att respektera traditionella kundrelationer" (svar på meddelandet om invändningar, s. 23).

Från Tarco har kommissionen fått en detaljerad tabell (daterad den 25 mars 1993) över projekt för 1993, av vilken framgår inte bara vilka anbudsgivare som tilldelats kontrakt och anbudspriserna för de kontrakt som redan tilldelats för detta år, utan även, "förväntad leverantör" och "förväntat pris" för ännu pågående anbudsförfaranden och för projekt som sannolikt skulle komma att utannonseras. Dessa uppgifter avstämdes i samband med det förfarande som beskrivs i skäl 33 och visar att kartellen vid denna tidpunkt fortfarande i högsta grad var aktiv (bilaga 23).

Eftersom våren är "högsäsong" för tilldelning av kontrakt innebär detta att största delen av årets projekt redan hade fördelats vid denna tidpunkt.

Det står emellertid klart för kommissionen att priserna för nya projekt i Danmark började sjunka kring mars-april 1993. Senare under året förekom också fall där överenskommelsen om "traditionella kunder" i Danmark bröt samman.

Det förekom ömsesidiga anklagelser. Løgstør hävdar att ABB skapade hela denna situation för att disciplinera de andra producenterna och tvinga dem att fortsätta i kartellen. Enligt Løgstør uppgav ABB till och med att man lagt upp en kredit på 50 miljoner danska kronor för att eliminera Løgstør i ett priskrig (Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 22–24, 32, 40 och 42). ABB lade emellertid skulden på Løgstørs anspråk på en större kvot, en uppfattning som uppenbarligen delades av Henss som bedömde (protokoll från "Beiratsitzung" den 3 februari 1994, inbegrippet i Isoplus artikel 11-svar) att Løgstør hade tagit en stor "traditionell kund" från ABB till ett lågt pris för att förmå ABB att överlåta marknadsandelar till Løgstør.

I vilket fall som helst var prissänkningen i Danmark resultatet av ett maktspel inom kartellen, inte av att kartellen hade upphört. Samtidigt arbetade nämligen Løgstør och ABB på en "helhetslösning" och avtal ingicks om Tyskland (skälen 49–51). Diskussionerna om hur meningsskiljaktigheterna på den danska marknaden skulle lösas kombinerades med diskussionerna om Tyskland och var en del av en enhetlig process (ABB:s artikel 11-svar, s. 59).

3. Utvidgning till andra marknader

(38) Samarbetet mellan de danska tillverkarna hade inte varit begränsat till deras nationella marknader. Den första samordnade prishöjningen omfattade också exportmarknaderna, med verkan från och med den 1 januari 1991. I Tyskland var ABB:s höjning 7 %, Tarcos och Løgstørs 10 % och Starpipe 6 % från den 1 december 1990 (bilaga 19).

Därutöver hade samtidigt (slutet av 1990 – början av 1991) som danska producenter höll på att införa sitt hemliga system för att kontrollera den danska marknaden, initiativ redan inletts för att utvidga samarbetet om marknadsuppdeling till andra marknader och att ta in de tyska producenterna.

Dessa rörelser var till att börja med relativt splittrade. ABB – som hade tagit över Isolrohr 1987 och därmed hade en fot inne i både det tyska och det danska lägret – var inbegripet i bilaterala diskussioner med Pan-Isovit i december 1990–ja-

nuari 1991 om att bilda en ”informell strategisk allians” (bilagorna 30 och 31, ABB:s artikel 11-svar, s. 7–9). Dessa två tillverkare tillsammans dominerade den tyska marknaden vid den tidpunkten. Isoplus, som just hade köpt Isolrohrs fabrik i Österrike, höll fortfarande på att utvecklas till en allvarlig utmanare på den tyska marknaden med Henss som sina återförsäljare.

Vid den här tidpunkten var det ännu inte fråga om att upprätta en formell allians mellan alla de fyra danska producenterna och Pan-Isovit. Det sistnämnda företaget betraktade Løgstør, Tarco och Starpipe som ”pirater”, som försökte ta marknadsandelar i Tyskland genom låga priser. ABB var som ägare till Isolrohr i Tyskland dess naturliga partner. Utan tvivel tjänade det ABB:s strategiska intressen att ha goda förbindelser med båda sidor.

Utöver tekniskt samarbete inbegrep diskussionen mellan ABB och Pan-Isovit ramen för en uppdelning av marknaden mellan dem i deras egenskap av de två största producenterna i Tyskland. Den grundläggande idén var att dela upp kundområden och upprätthålla bestående marknadsandelar.

(39) Man beslutade att en struktur skulle upprättas, inom vilken det skulle finnas en ”styrgrupp” och en ”strategigrupp” för att samordna de två producenternas verksamhet och säkerställa att de gemensamt upprätthöll en dominerande ställning på den tyska marknaden.

Pan-Isovit uttryckte också sitt stöd för de prishöjningar på 6–8 % som ABB (och de danska producenterna) nyligen hade kommit överens om för sina exportmarknader, inklusive Tyskland.

Enligt ABB hade Pan-Isovit senare invändningar mot det tekniska samarbete som hade föreslagits, och efter att företaget även hade avböjt en inbjudan att gå med i EuHP ([6]) upphörde de bilaterala diskussionerna om marknadssamarbete i april 1991.

([6]) EuHP upprättades den 29 april 1991, varvid dess invigningsmöte hölls i Billund, Danmark. Pan-Isovit hade från början nekat att gå med, medan Isoplus (till sin stora förtret) inte blev inbjuden.

(40) De danska producenternas system utvidgades till Italien, även om Tarco i mars 1991 rapporterade att när det gällde prissättning ”uppförde sig ABB IC Møller och Løgstør inte helt i enlighet med överenskommelserna för den italienska marknaden” (ABB hade inte börjat tillämpa prishöjningen på 6 % förrän det andra halvåret, medan Løgstør visserligen hade höjt sina listpriser men samtidigt givit rabatter, som höll priserna på samma nivå som 1990, se bilaga 33).

Vad beträffar tilldelningen av projekt blev ett stort uppdrag i Turin, vilket i branschen betraktades som ett ”flaggskepp” på marknaden, föremål för ett ”en för alla och alla för en”-avtal i oktober 1991, enligt vilket den producent som vann kontraktet skulle dela det med de övriga i vissa överenskomna proportioner. (I detta fall tillämpades inte överenskommelsen, eftersom ett utomstående företag kom med det lägsta anbudet: ABB:s artikel 11-svar, s. 53–55, bilaga 32).

Pan-Isovit var också inbegripet i diskussioner med sina danska konkurrenter om att dela på Turinprojektet i juli 1991. Det finns en del som tyder på att ömsesidigheten redan var en del av marknaden: ABB skall på ett möte ha berättat för andra deltagare att Løgstør hade givit upp Turinprojektet till förmån för IC Møller ”i utbyte mot någon annan internationell kompensation” (ytterligare handlingar, nr 1–4).

(41) På hösten 1991 utvidgades det institutionaliserade samarbetet mellan de danska producenterna mer formellt till den tyska marknaden och från och med oktober anslöt sig de båda tyska producenterna Pan-Isovit och Henss/Isoplus (det sistnämnda nu etablerat i Tyskland) till dem i den hemliga överenskommelsen. Från och med då hölls regelbundna möten mellan alla de sex största leverantörerna på den tyska marknaden i syfte att förbättra de låga prisnivåerna (ABB:s artikel 11-svar, s. 31 och 51).

(42) Man vet att möten mellan de verkställande direktörerna (eller motsvarande) hölls vid (åtminstone) följande tillfällen:

— 9 (eller 10) oktober 1991

— 10 december 1991

— 19 februari 1992

— 6 mars 1992

— 1 april 1992

— 30 juni 1992

— 11 augusti 1992

— 11 november 1992

— 20 april 1993

— 30 juni 1993

— 18 (eller 19) augusti 1993

— 8 (eller 9) september 1993

(43) Det hade uppenbarligen förekommit spänningar mellan de två nationella grupperna. Henss/Isoplus anklagar de danska producenterna för att använda de vinstmedel som skapats av den väletablerade kartellen på dess lokala marknad för att finansiera ett ”priskrig” i syfte att lägga beslag på marknadsandelar i Tyskland på bekostnad av Henss/Isoplus.

Vid denna tidpunkt hade samverkan mellan producenterna utanför Danmark inte kommit till det avancerade stadium som skulle uppnås tre år senare. Deltagarna hade olika syften med att söka en övergripande uppdelning av marknaden. ABB:s intresse var en generalplan för att säkerställa strategisk kontroll över branschen, medan Tarcos aggressiva prispolitik i Tyskland hade provocerat de tyska producenterna att göra framstötar på den danska marknaden till missnöje för Løgstør och Starpipe. De tyska bolagen var dock tydligt intresserade av att nå en överenskommelse om marknadsandelar för att kunna försvara sina positioner gentemot de danska tillverkarna.

ABB ansåg att det var tokigt av producenterna att kämpa mot varandra med priset i ett läge då marknaden befann sig i snabb tillväxt och tyckte att det var av avgörande betydelse att åtgärder vidtogs på högsta nivå (bilaga 35).

(44) ABB tryckte på för ett prisavtal i Tyskland, vilket skulle ha det dubbla syftet att dels tygla Tarcos verksamhet, dels göra det möjligt för ABB att höja priserna till sina återförsäljare. På ett möte i Frankfurt den 9 eller 10 oktober, med alla sex producenter närvarande, kom man överens om en listprisökning på 6%. (Så sent som dagen innan hade de danska producenterna kommit överens om att de verkställande direktörerna skulle diskutera situationen i Tyskland och på andra exportmarknader: ABB:s artikel 11-svar, s. 51).

Prisavtalet bekräftades vid ett senare möte i Hamburg den 10 december 1991 med följande slutsatser:

— Alla producenter skulle omedelbart genomföra en prisökning på 6 %.

— En ”het linje” skulle upprättas mellan deltagarna.

— Ytterligare möten skulle hållas en gång i månaden.

— En minimiprislista skulle sammanställas före den 13 januari 1992.

Enligt ABB diskuterade deltagarna också huruvida man skulle utbyta uppgifter om marknadsandelar (bilaga 36, ABB:s artikel 11-svar, s. 18–19).

(45) Under det följande året hölls relativt regelbundna möten på högsta nivå för att ”diskutera frågor av gemensamt intresse” (som det uttrycktes i en av inbjudningarna) [7].

Den danska kartellens samordnare agerade även som en ”ärlig mäklare” för den tyska gruppen, med uppgift att sammankalla möten och underlätta samförstånd för att höja prisnivåerna.

Det kan mycket väl vara så att det också hölls möten med chefer på lägre nivå i Tyskland, men det finns inga närmare uppgifter om detta (skäl 69).

I enlighet med tidigare beslut gjordes ett utkast till en prislista av en anställd vid ABB IC Møller på grundval av information som hade tillhandahållits av Henss och av ABB:s ”K3”-prislista från 1992. (Løgstør beskriver ABB och Henss som den ”drivande kraften” vid det tyska mötet, se svar på

[7] Enligt Løgstør diskuterades förutom Tyskland även Nederländerna, Österrike och Sverige, men frånsett det faktum att deltagarna var desamma, finns det ingen ytterligare information. Vid den tidpunkten var Österrike och Sverige inte medlemmar av Europeiska gemenskapen.

meddelandet om invändingar, s. 28). Listan ifråga var avsedd att användas som riktlinje för individuell prissättning som ett led i planen att höja den allmänna prisnivån. Den skulle distribueras senast den 10 april.

(46) Uppenbarligen hade man i det här skedet ännu inte uppnått någon slutlig överenskommelse om marknadsandelar och invecklade förhandlingar ägde rum om uppdelningen av den tyska marknaden mellan de två nationella grupperna. Kommissionen fick under sina undersökningar handskrivna anteckningar från några av dessa möten, gjorda av Tarco och Starpipe (bilagorna 37, 44 och 45).

Producenterna beslutade att utbyta detaljer om marknadsandelar (se skäl 44), viket framgår av en anteckning gjord av Starpipe vid ett av de tidigare mötena (bilaga 37). Vid namnet på var och en av de sex deltagarna står under rubriken "Tidigare" (Tidligere) värdet av deltagarens försäljning och den motsvarande procentuella marknadsandelen och under rubriken "Ny" en annan uppsättning procentuella andelar. Det tycks vara fråga om år 1991, men det går inte att med säkerhet fastställa huruvida de "nya" procentuella andelarna är mål eller endast uppskattad försäljning. Det uppges att de tyska producenterna hade velat ha en försäljning på 130 miljoner tyska mark (Henss värderade den totala marknaden till 180 miljoner tyska mark) och en prisökning på 15 %.

Vid ett senare möte i Bryssel i november 1992 utarbetades en tabell över producenternas försäljning och marknadsandelar i Tyskland under det året, antagligen som ett steg mot ett kvotavtal (bilaga 44). De danska producenterna Løgstør, Tarco och Starpipe krävde tillsammans 40 % av den tyska marknaden.

Løgstør uppger (yttrande I. s. 73) att man under 1991 och 1992 trots misstron mellan tillverkarna försökte genomföra en dansk modell i flera länder, bland annat Tyskland.

Fördelningen av marknadsandelar byggde på de olika producenternas marknadsandelar under de föregående två åren "samtidigt som hänsyn togs till hur stor marknadsandel varje företag skulle kunna uppnå på egen hand". (Løgstør tillägger att de tyska tillverkarna inte var nöjda med det sätt på vilket marknadsandelarna fördelades och att försöken misslyckades.)

I början av 1993 närmade sig de största producenterna ett övergripande uppgörelse för branschen och ABB antydde faktiskt redan (bilaga 48) en "europeisk lösning" som skulle täcka Danmark, Sverige, Finland, Tyskland, Österrike, Nederländerna, Frankrike och Italien (som tillsammans betecknades som "den gamla västeuropeiska fjärrvärmemarknaden"), på vilken ABB skulle ha en marknadsandel på 42 % och Løgstør 25 %. Med en sammanlagd marknadsandel på 67% skulle de två producenterna i praktiken kontrollera hela marknaden.

ABB ansåg att dess situation kunde stärkas ytterligare genom att man förvärvade upp till 10 % av aktierna i Løgstør, för vilka man i gengäld skulle erbjuda en högre kvot för Løgstør inom kartellen. (Denna idé förverkligades dock aldrig.)

(47) Vid den här tiden dryftades de två största marknaderna Tyskland och Danmark regelbundet i ett och samma forum (ABB:s artikel 11-svar, s. 58–59).

ABB:s taktik för att uppnå medhåll kännetecknades av Løgstør (svar på meddelandet om invändningar, s. 37) som "morot och piska": fresta med lockbeten och samtidigt komma med hotelser om dess förslag inte accepterades.

Kommissionen accepterar helt och hållet att under en stor del av den ifrågavarande perioden och trots den överenskommelse som uppnådes om att öka priserna från den 1 januari 1992, förblev den allmänna prisnivån i Tyskland låg eftersom varje producent ville ha en högre marknadsandel.

De tyska producenterna hade försökt förmå de fyra danska leverantörerna att sälja i Tyskland till samma priser som de kunde få ut på sin hemmamarknad. De danska producenterna hade å sin sida i början av 1993 försökt säkra avtalet att Isoplus skulle hålla sig borta från Danmark,

uppenbarligen som en kompensation för att Tarco och Starpipe lämnade eller avstod från att gå in på den österrikiska marknaden.

(48) ABB fortsatte att ikläda sig den ledande rollen. Koncernens politik gick ut på att stärka dess position som marknadsledare genom kartellen, i kombination med en strategisk allians med åtminstone en av sina konkurrenter. Utöver sitt krav på en andel av aktierna i Løgstør (och erbjudande om en ökad kvot för det företaget inom kartellen) försökte ABB även – utan framgång – att genom ombud köpa ut Isoplus och varnade senare det företaget för att gå in på den danska marknaden (Isoplus yttrande av den 10 oktober 1996, s. 23).

I mitten av 1993 tappade Pan-Isovit och Isoplus tålamodet med förhandlingarna och beslutade att gå in på den danska marknaden i syfte att få större inflytande. De hävdar att denna räd utgjorde bevis på att ingen kartell existerade men det är tydligt att det var ett förhandlingstrick för att övertyga de danska producenterna att höja sina priser i Tyskland.

Henss/Isoplus plan för Danmark var alltså att erhålla individuella verksamheter endast genom avtal med ABB eller Løgstør. Tanken var att visa ”en viss solidaritet” med ABB men att vänta på att Løgstør närmade sig företaget (se Isoplus protokoll från ”Beiratsitzung” samt punkt 37 ovan).

(49) Oavsett vilka meningsskiljaktigheter som rådde och hur grova medel som togs till i förhandlingarna så arbetade de sex producenterna fortfarande mot en lösning på sina konflikter och mot att uppnå en uppgörelse.

Representanter för de största tillverkarna träffades åter i Hamburg den 20 april 1993 för att på nytt arbeta för en gemensam prislista och för att komma överens om en gemensam prishöjning för Tyskland (ABB:s artikel 11-svar, s. 32–33). Løgstør hade sammankallat till mötet i sin egenskap av ordförande i den danska producentföreningen.

ABB uppger emellertid att Løgstørs representant uppenbarligen var förhindrad att delta i mötet, vilket även Løgstør uppger i sitt svar på meddelandet om invändningar (s. 35). De uppgifter som Løgstør tidigare hade lämnat till kommissionen i sitt artikel 11-svar antyder emellertid att företagets försäljningschef deltog i ett ”europeiskt möte” den dagen.

Dagen före mötet hade Tarco till de övriga danska producenterna delat ut tabeller (bilaga 49) som visade alla leverantörernas (inbegripet de tyska producenterna) försäljning och marknadsandelar på varje nationell marknad år 1992. Denna information hade sammanställts av information som försäljningscheferna hade lämnat vid ett tidigare möte. Som Tarco själv medger (svar på den första begäran om upplysningar enligt artikel 11, s. 8) var syftet att hjälpa till att beräkna den sammanlagda eurpoeiska marknaden (förmodligen för 1993). Det kan inte bestridas att denna åtgärd har samband med ett system för uppdelning av marknaden.

Den 30 juni 1993 ägde ett möte rum i Köpenhamn, med den verkställande direktörerna från ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus och Pan-Isovit i vanlig ordning närvarande för att åter diskutera systemet för marknadsuppdelning i Tyskland, inklusive den föreslagna delningen 60 : 40. Enligt ABB:s anteckningar några få dagar senare (bilaga 48) var denna uppdelning ”så gott som beslutad”, men Løgstør hävdar att den var oacceptabel för de tyska tillverkarna. Vad de sex företagen definitivt enades om var att beställa en oavhängig revision av 1992 års försäljning som skulle utgöra grunden för ett avtal om marknadskvoter i Tyskland.

Utvidgningen av diskussionerna från försök att skapa en gemensam prislista till ”ett mer strukturerat försök till marknadsuppdelning” i juni 1993 berodde på insikten at alla försök att höja priserna var dömda att misslyckas om de inte åtföljdes av ett system för marknadsuppdelning eller kvoter (ABB:s artikel 11-svar, s. 35).

I ABB:s förberedande PM för ett möte i Zürich den 5–6 juli 1993 mellan sin egen och Løgstørs högsta ledning förutspåddes med viss tillförsikt att en övergripande lösning för Europa snart skulle uppnås (bilaga 48).

(50) Som en del av strategin för att uppnå en allmän uppgörelse lovade Løgstør Pan-Isovits moderföretag vid ett möte den 18 augusti 1993 (bilaga 52) att det skulle göra gemensam sak med ABB för att få Tarco ”under kontroll” i Danmark och Tyskland. (Løgstør påstods ha en principiellt positiv inställning till en prisöverenskommelse i Tyskland på villkor att företaget tilldelades en bra kvot.)

Efter revisionen (genomförd av schweiziska revisorer) som bekräftade storleken på varje tillverkarens försäljningsintäkter 1992 (bilaga 53), möttes producenterna i Zürich den 18 eller 19 augusti 1993 och uppnådde enighet om följande punkter:

— De marknadsandelar som uppnåtts i Tyskland 1992 skulle förbli oförändrade under 1994 med små justeringar.

— En ny enhetlig prislista skulle utarbetas.

— Pan-Isovit skulle utarbeta ett system för sanktioner vid avvikelser från överenskomna kvoter (ABB:s artikel 11-svar, s. 34–35).

(51) De överenskomna ”målen” för den tyska marknaden för 1994 var:

— Pan-Isovit: 26 %,

— ABB: 25 %,

— Tarco: 17 %,

— Henss/Isoplus: 16 %,

— Løgstør: 12 %,

— Starpipe: 4 %.

Lösningen blev i praktiken att de tre danska producenterna tilldelades en kvot på 33 %, precis som samordnaren för kartellen tidigare hade föreslagit.

Tarco påstås ha haft ”reservationer” eftersom det ville ha en 1 % större kvot.

Ytterligare möten om kvotsystemet, inbegripet diskussioner om ett system för att bötesbelägga dem som överskred sina kvoter, hölls den 8 och 9 september 1993 i Köpenhamn och Frankfurt.

Ett allmänt samförstånd tycks ha uppstått. Tarcos andel ökades till 17,7 % (bilaga 7 till Løgstørs svar på meddelandet om invändningar) och ett bötessystem antogs, ett initiativ som Løgstør tillskriver ABB ”med starkt stöd från Henss”.

Systemet, som skulle träda i kraft den 15 september 1993, skulle ha omfattat månatliga rapporter från varje tillverkare och kvartalsvisa revisioner av deras försäljning genom den schweiziska redovisningsfirman som hade utfört den tidigare revisionen. Böter för överskridande av kvoter skulle betalas in till ett schweiziskt bankkonto tillhörande en ny branschorganisation som skulle upprättas, skenbart för att främja fjärrvärme.

Den enhetliga prislistan skulle användas som ett mål för att stegvis få upp den allmänna prisnivån med runt 25 % på sex månader.

(52) Det var planerat att avtalet skulle få skriftlig form och undertecknas, men detta slutliga steg togs uppenbarligen aldrig. Løgstør hävdar att man vägrade underteckna eftersom man aldrig ville ha någon överenskommelse för Tyskland, men detta påstående förklarar inte att Løgstør villigt underkastade sig revisionen genom de schweiziska revisionernas undersökning och står i strid med Pan-Isovits bedömning att Løgstør var intresserat av ett kvotsystem (bilaga 52).

De övriga producenterna var inte beredda att gå vidare enbart på grundval av handslag.

Løgstør hävdar att företaget vid ett möte i Danmark den 29 september 1993 utsattes för påtryckningar från ABB att underteckna kompensationssystemet, vilket krävdes av ABB, Henss/Isoplus och Pan-Isovit som villkor för ett samarbete i Tyskland.

Företagets vägran att underteckna utlöste (enligt Løgstør) en starkt negativ och personlig reaktion från ABB. Vid ett möte på högsta nivå i Köpenhamn – som enligt Løgstør ägde rum den 2 december – skall den dåvarande chefen för ABB:s transportsegment (vars aktiva roll i att främja kartellen det finns rikliga bevis för) med ohämmat språkbruk ha kritiserat Løgstørs ledning för vad som uppfattades som den sistnämndas vägran att samarbeta (Løgstørs svar på meddelandet om

invändningar, s. 39). ABB har inte ifrågasatt Løgstørs skriftliga redogörelse för denna händelse.

Även om marknaden fortsatte att växa i volym, särskilt i Tyskland, uppger producenterna att ett ”priskrig” bröt ut igen. På bara några få månader föll prisnivån faktiskt på alla de största marknaderna med 20 %. ABB tillkännager att det rådde en ”förtroendekris” som i praktiken ledde till att man upphörde med att söka uppnå en samförståndslösning om den tyska marknaden. Producenterna fortsatte dock att träffas, även om de multilaterala mötena under en period ersattes av bilaterala och trilaterala kontakter. Det är mycket troligt att dessa kontakter inbegrep försök från ABB:s sida att medla fram en ny fördelning för att återetablera ”ordning” på marknaden (se Isoplus artikel 11-svar, s. 25).

Så tidigt som den 21 december 1993 höll Løgstørs ordförande verkligen på att arrangera ett möte den 28 januari 1994 med ABB och kartellsamordnaren (bilaga X1). Av den lista över kontakter med konkurrenter som Løgstør tillhandahållit i sitt artikel 11-svar framgår att det planerade mötet hölls den dagen.

Ytterligare bilaterala möten hölls mellan ABB och Løgstør (23 februari och 11 mars 1994), Løgstør och Tarco (8 januari och 19 mars 1994) och Tarco och Pan-Isovit (22 februari 1994). ABB hävdar att det också hölls ett antal bilaterala möten mellan ABB:s chefer och representanter för Pan-Isovit, Tarco och Hens (ABB:s artikel 11-svar, s. 44). Bortsett från Løgstørs påstående att Tarco utan framgång hade krävt kompensation från Løgstør på 16 miljoner danska kronor (dess underskott 1993) som förutsättning för ”fredssamtal” (svar på meddelandet om invändningar, s. 25), finns emellertid inga närmare uppgifter tillgängliga.

4. Kartellen från 1994 som omfattade hela Europa

a) *Inledande kontakter*

(53) De sex tillverkarna började åter hålla plenarmöten i vilka de verkställande direktörerna och försäljningscheferna deltog. Möten hölls den 7 mars, 15 april och 3 maj 1994.

ABB förklarar att ”priskriget” i slutet av 1993 och början av 1994 ledde till sådana förluster för nästan alla fjärrvärmeleverantörer att de små tillverkarna tvingades trycka på om att man gemensamt skulle anstränga sig att återgå till den prisnivå som rådde före priskriget. (ABB:s artikel 11-svar, s. 62).

Løgstør bedömer att tillverkarna hade ”ägnat hela 1993 åt att försöka nå ett läge där de kunde tackla en ny situation liknande den som tidigare hade rått i Danmark [. . .]. Flera överenskommeler ingicks men genomfördes aldrig eftersom huvudprincipen var att de som inte sade något var emot”. Under 1994, då flera tillverkare bytte verkställande direktör, uppstod emellertid ett nytt klimat: ”ABB gjorde stora ansträngningar i fråga om detta projekt och alla de danska tillverkarna stödde försöket” (Løgstørs artikel 11-svar, yttrande I, s. 74, även bilaga 55).

(54) Prishöjningar diskuterades på mötena i mars och april, men mötena förefaller ha varit resultatlösa. (I ett brev från Løgstør till Ke-Kelit av den 17 mars 1994 hänvisar man till möten med ”kolleger” för att diskutera prissituationen, men tror inte på någon lösning förrän senare under året; bilaga 55). Efter mötet den 3 maj 1994 på mässan i Hannover, där ABB, Henss, Pan-Isovit och Løgstør deltog, gjorde man emellertid upp en prislista som skulle ligga till grund för alla leveranser till den tyska marknaden (bilaga 56, ABB:s artikel 11-svar, s. 42–43).

Det förefaller som om den gemensamma prislistan genast togs i bruk för att samordna priserbjudanden till enskilda projekt, även om användningen av den innebar vissa problem. Den 10 juni 1994 skickade man en inbjudan till ett direktörsmöte den 18 augusti 1994, i vilken man hänvisar till ”listan från den 9 maj” och påpekar att den i vissa avseenden var ofullständig, vilket hade lett till ”konfrontation och skilda tolkningar” när erbjudanden jämfördes. Till inbjudan bifogade därför kartellsamordnaren en ändrad och utökad prislista (bilaga 56).

(55) Även om Henss och Isoplus i sina svar enligt artikel 11 i förordning nr 17 ursprungligen förnekade all kännedom om en sådan prislista, uppgav Henss senare att listan distribuerades till alla andra tillverkare som en del av en plan för att tvinga Isoplus att lämna Danmark, även om det inte förklarades exakt hur listan skulle ge detta resultat.

Tarco hävdar att det i själva verket var Henss som utarbetade listan, eventuellt i samarbete med ABB:s rådgivare som fungerade som kartellens samordnare (artikel 11-svar, s. 8–9).

Løgstør hävdar också att det var Henss och kartellsamordnaren som var upphovsmän till listan (svar på meddelandet om invändningar, s. 41–42). Deras redogörelse för prislistans ursprung styrks av andra dokument, av vilka det mest iögonenfallande är ett fax av den 28 juni 1994 från den vice verkställande direktör i ABB som ledde transportsegmentet i Zürich (se skälen 10, 24 och 52) till den nyutnämnde verkställande direktören för ABB IC Möller i Danmark, där han bekräftar dennes instruktioner till kartellsamordnaren och bekräftar att han (ABB:s vice verkställande direktör) hade uppmanat både samordnaren och Henss ”att uppge att era instruktioner måste följas. [Samordnaren] uttryckte att han nu har fått budskapet helt klart för sig och håller på att ordna ett möte i Tyskland i augusti” (bilaga X9).

(56) Den nye verkställande direktören för ABB IC Möller (som rapporterade direkt till den vice verkställande direktör som nämns ovan) såg det som sin främsta uppgift att få ordning på fjärrvärmemarknaden i Västeuropa (KWH:s yttrande av den 29 november 1996, s. 6).

Mötet den 18 augusti 1994 (se ABB:s artikel 11-svar, s. 43–44) om den tyska marknaden hölls i själv verket i Köpenhamn. I mötet deltog höga företrädare för de sex största företagen och (för första gången) en företrädare för Brugg. Brugg hade inte fått någon officiell inbjudan från samordnaren, men deltog i mötet på förslag från Henss. (Brugg uppger att det antytts att om företaget inte lierade sig med kartellen skulle dess viktigaste kunder kunna drabbas av repressalier.)

På mötet behandlades förslag om att höja prisnivåerna i Tyskland och det förefaller sannolikt att man kom överens om att utarbeta en ny gemensam prislista och begränsa rabatterna till en överenskommen nivå (15 % eller 30 %).

Vid denna tidpunkt var KWH medlem i EuHP, men hade ännu inte tagits med i kartellen och deltog inte i mötet. Företaget hade nästan ingen verksamhet i Tyskland. Vid ett tekniskt möte i EuHP några dagar senare (den 23 augusti) förstod KWH:s företrädare att det fanns ett samförstånd mellan de andra deltagarna och skrev i sin dagbok att ”grabbarna möttes, det verkar som om man kommit överens om marknaden?” (KWH:s yttrande, s. 7, KWH:s plan B.2.B, bilaga 185).

Løgstør försöker att minimera sin roll och uppger att man ”höll en låg profil” på mötena om den tyska marknaden, eftersom man inte hade några större intressen på den marknaden. Företaget uppger att det endast var på grund av de negativa effekterna av priskriget som man tvingades kontakta kartellsamordnaren i slutet av juni och söka fred. Företaget uppgav till och med i sitt svar på meddelandet om invändningar (s. 42) att man inte deltog i mötet den 18 augusti, men detta påstående vederläggs av Løgstørs egna upplysningar enligt artikel 11, som visar att försäljningschefen deltog i det aktuella mötet. (I själva verket hade Løgstør deltagit aktivt i inledande kontakter med kartellen redan i mars-april och medger att man deltog i mötet i Hannover den 3 maj och erhöll den prislista som därefter utarbetades och distribuerades av Henss och kartellsamordnaren.)

b) *Uppdelning av den europeiska marknaden: grundläggande avtal om kvoter*

(57) Efter initiativen på den avgörande tyska marknaden tog den inte lång tid för de verkställande direktörerna för ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit och Henss/Isoplus att under hösten 1994 nå en heltäckande uppgörelse om uppdelningen av den europeiska marknaden. (KWH:s önskemål gällde framför allt den skandinaviska marknaden och Österuropa och förefaller ha tillgodosetts något senare.)

Detta avtal om att dela upp marknaden omfattade inte endast EU, utan även Schweiz, de nordiska länder som inte var medlemmar i EU, de baltiska republikerna och flera östeuropeiska länder.

Varje tillverkare tilldelades en viss kvot (i procent) av den totala marknaden. Därefter beräknades värdet av den totala marknaden (i danska kronor) och varje tillverkares procentuella Europakvot omräknades till ett penningvärde. De enskilda nationella marknaderna delades sedan upp i enlighet med detta och tillverkarna tilldelades olika kvoter på de olika marknaderna.

(58) Det grundläggande målet med systemet var att höja prisnivåerna. Alla insåg att detta mål endast kunde uppnås genom att man ingick ett avtal om kvoter. Tarco uppger att syftet med avtalet var att ”höja priserna med omkring 30–35 % under en tvåårsperiod. Det antogs att priserna skulle höjas stegvis varje kvartal ... Det förutsattes inte att alla företag skulle höja priserna med samma procenttal vid samma tidpunkt. Det normala var att priserna höjdes med 6–8 % varje kvartal beroende på det enskilda företagets prislista” (Tarcos svar på kommissionens andra begäran om upplysningar enligt artikel 11, s. 18).

I Pan-Isovits anteckningar, där detaljerna i systemet beskrivs (bilaga 60), bekräftas att planen var att höja priserna med åtminstone 25 % under 1995.

I ett protokoll från ett sammanträde den 30 september 1994 inom ABB Business Group nämns ABB:s och dess konkurrenters önskan att få upp priserna och protokollet fortsätter: ”Höjningar av det relativa priset med 10 % och med ytterligare 10 % för att täcka de ökade materialkostnaderna kan förväntas” (bilaga 61).

(59) De olika tillverkarnas beskrivningar av händelserna (t.ex. ABB:s artikel 11-svar, s. 62–65, Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 43–45, Tarcos svar på den första begäran om upplysningar enligt artikel 11, s. 5, Tarcos skrivelse av den 10 juli 1996, Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 54–55) ger intrycket att det först hölls ett möte mellan den fyra danska tillverkarna i Billund den 16 september 1994, då ABB redogjorde för sitt förslag till ett nytt system för Europa.

Därefter hölls ”strategiska” plenarmöten mellan alla sex tillverkarna den 30 september, 12 oktober och 16 november 1994, där man förhandlade om och i princip fastställde de sammanlagda kvoterna för den europeiska marknaden.

Vid det första mötet den 30 september, då ABB:s förslag diskuterades, beslutades det att ABB skulle besöka alla deltagarna och även försöka få KWH och Brugg att formellt delta i kvotsystemet för Europa.

Det var på detta möte som man i princip kom överens om att inrätta ett heltäckande kvotsystem för Skandinavien, övriga Västeuropa och Östeuropa med detaljerade siffror för varje nationell marknad som man skulle komma överens om och som skulle föras vidare till marknadsmöten på lägre nivå för att genomföras (ABB:s artikel 11-svar, s. 62–63).

ABB uppger att man kom överens om totalsiffrorna för Europakvoterna vid det (tredje) strategiska mötet den 16 november (ABB:s artikel 11-svar, s. 64).

(60) Av tabeller som kommissionen fann hos Pan-Isovit (bilaga V till begäran om upplysningar enligt artikel 11 till Pan-Isovit, bilaga 60) framgår att man i detta skede kom överens om följande grundkvoter (”Tidigare beslut”):

— ABB: 37 %,

— Løgstør: 20 %,

— Tarco: 10 %,

— Pan-Isovit: 10 %,

— Isoplus: 10 %,

— Starpipe: 6 %,

— Övriga: 2 % ([8]).

([8]) Løgstør gav i sitt artikel 11-svar (yttrande I, s. 74) en något annorlunda beskrivning av de avtalade kvoterna, där ABB fick 37 %, Løgstør 18 %, Tarco, Pan-Isovit och Isoplus 9 % vardera och Starpipe 5,5 %. I sitt svar på meddelandet om invändningar (s. 45) hävdar Løgstør att dessa andelar avtalades slutligt den 20 mars 1995. De grundläggande kvoterna hade i praktiken avtalats mycket tidigare.

Enligt Pan-Isovits anteckningar (bilaga 60), där detaljerna i kartellavtalet beskrivs, skulle systemet börja tillämpas den 1 oktober 1994.

(61) KWH och Brugg deltog inte i mötet den 16 november, men eftersom ABB såg optimistiskt på möjligheterna att få dem att anpassa sig till systemet, fick ABB i uppdrag av kartellen att utarbeta ett slutligt avtal med dessa två tillverkare och redogöra för detta i början av 1995 (Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 45).

Brugg – som deltog i mötet i Köpenhamn den 18 augusti och i de lokala mötena för Tyskland från december 1994 – förefaller ha anpassat sig först. Brugg uppger att man i december fick veta att det fanns ett kvotavtal för Tyskland, men att man ännu inte hade tilldelats någon bestämd kvot. En kort tid senare (hävdar företaget) meddelade ABB att Brugg hade tilldelats en egen kvot (motsvrande 4 % i Tyskland) av direktörsklubben (artikel 11-svar, s. 6). Løgstør (yttrande I, s. 74, svar på meddelandet om invändningar, s. 45) tillskriver Brugg en något aktivare roll. Løgstør uppger att Brugg hade begärt en andel på 2 % av den totala marknaden och 4 % av den tyska marknaden. Brugg ville också att flexibla rör skulle uteslutas ur avtalet och ha en garanti om att det inte skulle finnas några nya konkurrenter i Schweiz. Företagets villkor förefaller ha tillgodosetts. Under alla omständigheter omfattade Bruggs kvot endast de projekt i vilka Brugg konkurrerade med de övriga rörtillverkarna.

(62) KWH uppger att man ställdes inför ett allt hårdare tryck från de andra tillverkarna att antingen helt lämna marknaden eller att nå en uppgörelse med kartellen. Detta kan mycket väl vara sant, men det finns också betydande bevis för att KWH krävde att få en större marknadsandel än de andra företagen ville gå med på. KWH var också berett att helt överge fjärrvärmemarknaden om man fick en femårig garanti för att de andra företagen skulle köpa rör från KWH. Ingående diskussioner hölls om detta förslag.

KWH drogs med i systemet med hemlig samverkan tidigare än man medger. I slutet av 1994 hade företaget redan haft ett möte med ABB:s finska dotterbolag ”om förväntad marknadsvolym” (ABB:s kompletterande artikel 11-svar, s. 26).

Verkställande direktören för KWH Pipe Oy (som också var KWH Techs styrelseordförande) deltog i ett möte med AB i Köpenhamn den 19 januari 1995, där man efter vad KWH Tech medger diskuterade ”marknadstendenser” (KWH:s artikel 11-svar, s. 9).

KWH deltog för första gången i den danska kontaktgruppen (se skäl 77) den 4 april 1994 (ABB:s kompletterande svar, s. 7).

Det bevismaterial som kommissionen fann hos Pan-Isovit (bilaga 60) antyder att KWH vid denna tidpunkt redan hade kungjort sina önskemål om tilldelning enligt kvotsystemet. KWH medger också att man deltog i en ”arbetsmiddag” den 14 mars 1995 med verkställande direktören för ABB IC Möller för att diskutera marknadsandelar (KWH:s yttrande, s. 8, KWH:s plan B.2.a.).

Enligt de detaljerade anteckningar som Pan-Isovits verkställande direktör gjorde vid direktörsklubbens möte i mars eller april 1995 (bilaga 60) var den första reaktionen på KWH:s krav på kvoter på olika marknader ”Omöjligt!”.

(63) I slutet av april 1995 beslutade KWH att gå med i direktörsklubben (KWH:s yttrande, s. 10). Därmed kunde ABB utarbeta en slutlig tabell för marknadsandelar på varje nationell marknad, inbegripet Baltikum och länder i Östeuropa. Det första möte som KWH deltog i hölls den 5 maj. På mötet eller strax före fördubblades dess kvot inom kartellen från föreslagna 76 miljoner danska kronor till 144 miljoner (3,8 %).

Tarco (bilaga 62) och KWH (bilaga 186) har till kommissionen överlämnat den tabell där kvoterna för varje land anges i procent och penningvärde grundat på en total marknad som uppskattats till 3,794 miljarder danska kronor (513 miljoner ecu).

Tabellen godkändes på direktörernas möte i Budapest den 5 maj 1995.

(64) Kvotsystemet byggde på principen att framtida marknadsandelar endast skulle kunna "köpas". Enligt Løgstør (yttrande II, s. 90) insisterade ABB på att marknaden skulle vara helt stillastående, dvs. att marknadsandelarna skulle frysas. Om en tillverkare ville öka sin sammanlagda marknadsandel, kunde den göra detta endast genom att förvärva en konkurrent. Detta bekräftas i följande anteckning från Pan-Isovit: "Marknadsandelar kan endast köpas – inte tas" (bilaga 60).

De tillverkare som ansågs ha för små marknadsandelar i vissa länder uppmuntrades eller uppmanades att dra sig tillbaka från de marknaderna, eftersom deras marginella närvaro tenderade att hålla priserna nere (bilaga 63, 64, Løgstørs yttrande II, s. 90, Starpipes artikel 11-svar, under K(g), Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 28–32). Som kompensation för att de upphörde med denna affärsverksamhet fick de en större kvot på andra marknader där de redan var verksamma.

I praktiken gjordes dessa "bytesaffärer" på bilateral grund. Pan-Isovit lämnade Nederländerna och fick kompensation i Italien, medan det var tvärtom för Isoplus.

(65) För att kunna kontrollera kvotsystemet utarbetade man ett kompensationssystem. ABB uppger (artikel 11-svar, s. 63) att Henss år 1994 när arrangemangen diskuterades förespråkade ett system med böter om man inte följde avtalet, men man uppnådde inte enighet om detta.

I följande detaljerade anteckningar som Pan-Isovit gjorde vid ett möte i direktörsklubben i mars eller april 1995 (bilaga 60) beskrivs grunderna för en kompensationsmekanism där "fusk" i fråga om enskilda projekt bestraffas, dvs. om man tar kontraktet från en utsedd favorit genom att sälja till ett lägre pris än överenskommet:

"— minimiprisnivå – inte under några omständigheter/på någon marknad gå under (utom när detta beslutats, t.ex. Powerpipe)

— straff om lägre pris beträffande något objekt/kund

— objekt/kund dras av från marknadsandelen det året (om ett 11-miljonersprojekt tas för 8, är straffet 4)".

Tarco uppger emellertid att kompensationssystemet i verkligheten inte fungerade på denna nivå, dvs. för enskilda projekt, utan tillverkarna planerade att avvikelser från kvoterna skulle utjämnas genom en anpassning på övergripande basis. Grundprincipen var att man i slutet av varje år skulle jämföra varje tillverkares resultat med kvoten och att avvikelser skulle regleras antingen vid tilldelningen av kvoterna för påföljande år eller genom att man betalade ersättning.

c) *Den europeiska kartellstrukturen*

i) Direktörsklubben

(66) Den kartell som omfattade hela Europa hade en tvådelad struktur enligt den danska modellen.

Det övervakande organ som bestod av ordföranden eller verkställande direktörer för tillverkarna kallades "direktörsklubben".

Följande företag var medlemmar i direktörsklubben:

— ABB

— Løgstør

— Starpipe

— Tarco

— Henss/Isoplus

— Pan-Isovit

— KWH (från den 5 maj 1995)

(67) Efter det att direktörsklubben (nu även kallad Elefantgruppen) kommit överens om kvoterna för marknaden som helhet, möttes den nästa gång för

att besluta om tilldelningen av individuella marknadsandelar på de olika nationella marknaderna, bl.a. Tyskland, Danmark, Österrike, Nederländerna, Finland, Sverige och Italien. Det var vid denna tidpunkt (november–december 1994) som Powerpipe uppmärksammade ABB:s styrelse på frågan och varnades för att komma med ”ogrundade” anklagelser (bilaga 8–16).

Direktörerna fortsatte att träffas ungefär en gång i månaden på olika platser, både inom och utanför gemenskapen. KWH gick med i klubben och deltog i dess möten från den 5 maj 1995.

Direktörsklubben var också det forum där man kom överens om övergripande prishöjningar.

Hos Pan-Isovit fann kommissionen detaljerade anteckningar från flera möten mellan direktörerna (bilagorna 60, 65 och 66).

ii) Kontaktgrupper

(68) ”Marknadsförings-” eller ”kontaktgrupper” bestående av lokala försäljningschefer bildades på alla viktiga nationella marknader och fick i uppgift att administrera kartellsystemet under övervakning av direktörsklubben. De nationella kontaktgrupperna fattade inte beslut om kvoterna, utan dessa fastställdes för varje land av chefer på hög nivå. Kontaktgruppernas uppgift var att fördela enskilda projekt och samordna det i hemlighet uppgjorda anbudsförfarandet.

Principen om ”etablerad kund”, som hade varit grunden för den danska kartellen, kom på nytt till användning. För de flesta projekten utsågs den tidigare leverantören till ”favorit” och de andra tillverkarna fick antingen avstå från att lämna anbud eller lämna en högre ”skyddsoffert” för att se till att favoriten fick kontraktet. Vid större projekt där det kunde finns flera leverantörer förutsatte man vanligen att de tillverkare som normalt levererade till kunden lämnade anbud och delade på kontraktet.

Vid nya anbudsförfaranden för stora projekt där det inte fanns något etablerat kundförhållande tilldelades en eller flera tillverkare kontraktet i enlighet med hur stor andel av dess årliga kvot som återstod. Alla utannonserade projekt som var värda mer än ett visst belopp måste registreras hos den ”samordnare” som utsetts av kartellen för marknaden i fråga. I Tyskland var detta tröskelvärde 50 000 tyska mark.

Kontaktgrupper bildades (åtminstone) för Tyskland, Danmark, Österrike, Italien, Sverige, Nederländerna, Förenade kungariket och Finland liksom för vissa icke medlemsstater (bilaga 67). Medlemmarna var till största delen lokala försäljningschefer eller direktörer, men vid vissa tillfällen deltog även högre chefer. Hur kontaktgrupperna fungerade i varje medlemsstat beskrivs närmare i nästa avsnitt.

d) *Genomförande på nationella marknader*

i) Tyskland

(69) Kontaktgrupper för Tyskland, där marknaden under 1995 beräknades uppgå till nästan 180 miljoner ecu (senare ändrat till 160 miljoner ecu), möttes varje vecka eller var fjortonde dag. Dess första möte enligt det nya systemet hölls den 7 oktober 1994, sedan de sex största tillverkarna (och Brugg) hade träffats i Köpenhamn den 18 augusti för att besluta om vilka åtgärder som skulle vidtas för att höja prisnivån i Tyskland.

I mötena deltog vanligen följande företag:

— ABB (Iselrohr)

— Løgstør

— Tarco

— Starpipe

— Henss/Isoplus

— Pan-Isovit

— Brugg (från den 7 december 1994)

(ABB:s artikel 11-svar, s. 67, Tarcos yttrande s. 7, Bruggs artikel 11-svar, bilaga 2, Henss kompletterande yttrande, bilaga 7).

Direktörerna för de tyska tillverkarna hade emellertid haft möten för att granska enskilda tyska projekt redan i maj 1994 och antagligen långt tidigare. ABB uppger (kompletterande artikel 11-svar, s. 10) att till skillnad från de andra kontaktgrupperna var den tyska marknadsföringsgruppen inte en ny grupp som inrättats av direktörsklubben, utan en ombildning av ett organ som tidigare hade ”sammankallats regelbundet under en längre tid”. I sin tidigare form hade gruppen organiserats av den pensionerade höga chef som hade utsetts till ”samordnare” för kartellen och arrangerat de verkställande direktörernas regelbundna möten under 1991–1993 (punkterna 33, 42 och 45).

(70) På den tyska marknaden fanns ursprungligen följande kvoter (bilagorna 62, 68 och 69):

— ABB: 24 %,

— Pan-Isovit: 21 %,

— Isoplus: 18,5 %,

— Tarco: 17 %,

— Løgstør: 11 %,

— Starpipe: 3,5 %,

— Övriga: 5 %.

Brugg, som först ingick bland ”övriga” (Sonstige) tilldelades senare en kvot på 4 % i Tyskland eller 2 % på den totala marknaden. (Løgstørs artikel 11-svar, yttrande I, s. 74, Bruggs artikel 11-svar, s. 6).

(71) När den återupprättade tyska kontaktgruppen fungerade till fullo, var dess främsta uppgift att fördela enskilda projekt i enlighet med principen om ”etablerad kund” och de årliga kvoterna, och att samordna och övervaka anbudsförfarandet för varje projekt för att garantera att avtalet respekterades. Alla projekt värda mer än 50 000 tyska mark skulle omfattas av förfarandet för tilldelning och manipulation av anbud.

Den nya ”samordnaren” för den tyska marknaden var den verkställande direktören för ABB Iselrohr GmbH (den pensionerade danske chef som tidigare hade haft denna uppgift hade vid denna tidpunkt inte längre någon aktiv roll i kartellen). De olika leverantörerna skulle ursprungligen varje månad förse samordnaren med exakta uppgifter som sin omsättning, värdet på de order man levererat och sina anbud för enskilda projekt, inbegripet de projekt där anbudsgivningen inte var avslutad. På kontaktgruppens möten skulle företagen också rapportera alla projekt man kände till. Uppgifterna lagrades i en databas på en bärbar dator och ABB Iselrohr utarbetade en uppdaterad lista över projekt till varje möte. Från januari 1995 hölls möten praktiskt taget varje vecka. Varje onsdag skulle deltagarna anmäla alla projekt som de lämnat anbud på och det offererade beloppet för varje projekt till ABB Iselrohr. På denna datoriserade lista som ABB ansvarade för angavs projektens värde, ”favoriten” (dvs. den leverantör som utsetts av kartellen) och det företag som faktiskt fick kontraktet.

(72) Denna komplicerade mekanism gjorde det möjligt för den tyska kontaktgruppen att årligen övervaka omkring 1 400–1 500 projekt som låg över tröskelvärdet på 50 000 tyska mark. Vid undersökningen enligt artikel 14.3 fick kommissionen exempel på projektlistor både hos Henss i Berlin och hos Tarco, som har överlämnat ytterligare exempel till kommissionen (bilagorna 68, 71, 72 och 73).

Andra listor (med rubrikerna ”Favorit + Angebotsumme” och ”Auftrag + Angebotsumme”) som användes i kontrollsyfte upprätthölls både för den tyska marknaden som helhet och för varje delstat (bilagorna 74, 75 och 76).

Henss överlämnade liknande tabeller och listor över tilldelningen av projekt i Tyskland till kommissionen den 10 oktober 1996 (bilagorna 77, 78 och 79).

(73) Som grund för beräkningen av priserna använde medlemmarna i den tyska kontaktgruppen en s.k. ”Europa-Preis Liste” (även kallad ”EU-listan” eller ”Europrislistan”), som var avsedd som en

gemensam prislista för alla leveranser. Tillverkarna uppger att listan trots namnet endast var avsedd för den tyska marknaden.

Denna Europrislista var i stort sett densamma som i inbjudan till Köpenhamnsmötet (bilaga 56) kallades ”listan från den 9 maj”, sannolikt kompletterad och uppdaterad. Enligt de flesta redogörelserna utarbetades listan av ABB och Henss. Som man ursprungligen planerat låg priserna på listan omkring 30 % över de då gällande priserna och tanken var att listan skulle tillhandahålla ett målpris eller en referenspunkt för den stegvisa minskningen av rabatterna.

Det fanns många hänvisningar till denna lista i de dokument som kommissionen fann vid sina undersökningar vid olika företag, men först i april 1994 erhöll kommissionen en kopia av listan från Tarco (bilaga 80–81).

Medan ABB, Tarco, Starpipe och Brugg i sina svar enligt artikel 11 i förordning nr 17 i början av 1996 ganska detaljerat beskrev hur listan användes, förnekade Henss/Isoplus ursprungligen all kännedom om listan och även om den tyska kontaktgruppen (Henss svar på kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11, s. 14–15). Isoplus medgav till slut att det fanns en Europrislista i sitt yttrande av den 10 oktober 1996 (s. 26) och tillhandahöll också en kopia av listan.

(74) Strax efter det att den tyska kontaktgruppen hade börjat träffas, kom man överens om (den 4 november 1994) att order som erhållits före den 15 oktober kunde uppgå till Europrislistans pris minus 30 %, order efter den 15 oktober till listpriset minus 15 % och för order som erhölls efter den 1 januari 1995 skulle inga rabatter alls beviljas. (ABB:s artikel 11-svar, s. 67–68, bilaga 82, funnen på Pan-Isovit). Brugg, som uppger att företaget fick Europrislistan när det började delta i kontaktgruppens möten i slutet av 1994, minns att de tillverkare som inte tilldelades ett visst kontrakt kunde offerera till listpriset minus 5 %, medan ”favoriten” kunde gå ner till listpriset minus 10 %. ABB uppger att man på mötet den 10 januari 1995 kom överens om att alla order under listpriset skulle höjas till listpriset (se även Starpipes anteckningar från mötet, bilaga 70).

Det förekom emellertid fortfarande klagomål om brist på disciplin och låga priser och den 20 mars 1995 beslutade direktörerna att från och med klockan 10 nästa dag skulle Europrislistan utan undantag tillämpas på den tyska marknaden (Starpipes artikel 11-svar, under J, K, L, bilagorna 83 och 84).

(75) Vid kontaktgruppens regelbundna möten kontrollerade man enskilda projekt och granskade såväl hur anbudsförfarandet fortskred som varje tillverkares anbud för att garantera att avtalet följdes.

Handskrivna anteckningar om denna kontrollmekanism upptäcktes hos Henss i Rosenheim. För varje serie med pågående projekt jämfördes ”listpriset” (förmodligen med tillämpliga rabatter avdragna) med de anbud som de olika tillverkarna hade anmält i enlighet med det rapporteringsförfarande som beskrevs i skäl 71. Det råder inget tvivel om att tillverkarna var tvungna att förklara sig vid minsta misstanke om avvikelser från avtalet (bilaga 85).

Det finns åtskilliga skriftliga bevis för att en konkurrent som i strid med kartellens regler lämnade ett anbud som låg under ”favoritens” utsattes för påtryckningar för att dra tillbaka sitt anbud. Framför allt Henss var angeläget om att avtalen skulle tillämpas. Därför tvingades Starpipe att i samband med två projekt (Stassfurt, Zeitz) skriftligen lova Henss att man inte skulle lämna anbud som låg under ett visst pris (bilagorna 86 och 87). I samband med Erfurt-Tiergarten tvingades Løgstør (på Henss order) att dra tillbaka sitt anbud och be om ursäkt (bilagorna 92 och 93).

Vid ett tillfälle hade Tarco enligt Henss uppfattning bjudit under "Europriset" och därför lovats ett projekt (Straubing) som Henss hade gjort anspråk på, varvid verkställande direktören för Henss Rosenheim "reagerade på ett okontrollerat sätt och krävde att jag drog tillbaka vårt anbud" (bilagorna 88 och 89). I andra fall drog Tarco sig faktiskt tillbaka från vissa projekt efter påtryckningar från Henss (Tarcos första artikel 11-svar, s. 4, bilaga 91). Tarco hörde till dem som oftast bröt mot avtalet och hävdar att man gav en falsk bild av de priser man faktiskt offererade. Emellertid kunde Henss (enligt Tarco) alltid avslöja Tarcos verkliga priser och order och i telefonsamtal och vid möten i direktörsklubben anklagade Henss upprepade gånger Tarco för fusk. Henss och ABB förde särskilda listor över projekt där Tarco påstods ha fuskat (bilaga 90).

(76) Den tyska kontaktgruppens möten liksom andra kartellmöten fortsatte ännu långt efter det att kommissionen genomförde sina undersökningar i slutet av juni 1995.

Efter kommissionens undersökningar ansågs det lämpligt att hålla mötena utanför gemenskapen och de flyttades till Zürich. (Enligt Løgstør var det framför allt ABB som tryckte på om att mötena skulle fortsätta.)

Mötena i Zürich fortsatte med samma deltagare som tidigare till den 25 mars 1996, dvs. några dagar efter det att företagen hade erhållit kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11.

Løgstør (svar på meddelandet om invändningar, s. 51) uppger att ABB i januari föreslog att man skulle inrätta ett permanent sekretariat för den tyska kartellen i Zürich och att ABB:s tyska företag så sent som i maj/juni 1996 ännu kontaktade Løgstør lokala dotterbolag.

ii) Danmark

(77) Den nya danska kontaktgruppen bildades i oktober 1994. Den hade möten ungefär en gång i månaden, vanligen på hotell på Jylland.

Följande företag var medlemmar i gruppen: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe. Isoplus, Pan-Isovit och KWH. (Se Tarcos yttrande, s. 7, ABB:s artikel 11-svar, s. 66, ABB:s kompletterande artikel 11-svar, s. 7).

Tarco uppger att när kontaktgruppen ursprungligen bildades träffades de fyra danska tillverkarna först enskilt, varefter de antingen lät KWH, Isoplus och Pan-Isovit ansluta sig eller gav en av medlemmarna i uppdrag att träffa de tre ickedanska tillverkarna. Senare deltog emellertid alla företagen i den danska kontaktgruppen på jämlik fot. Pan-Isovit uppger (artikel 11-svar, s. 63) att den danska marknaden dominerades av de fyra lokala tillverkarna och att de övriga tre sällan deltog i mötena. De träffade bara den nya samordnaren (från Løgstør) som meddelade dem vilka projekt de tilldelats. (Dessa uppgifter förefaller bekräftade av ABB:s kompletterande artikel 11-svar.) Det verkar som om de fyra danska tillverkarna faktiskt möttes i augusti 1994 och kom överens om att Pan-Isovit borde dra sig tillbaka från Danmark (bilaga 98). Eftersom 75 % av försäljningen i Danmark sker direkt till etablerade kunder, byggde tillämpningen av avtalet om uppdelning av marknaden i princip på respekt för etablerade kundförhållanden.

(78) Lojalitetsavtalet fungerade väl och enligt ABB (artikel 11-svar, s. 66) respekterades det i 70–80 % av fallen. Om en konkurrent bjöd under den sedvanliga leverantören och "stal" affären, rättades detta normalt till genom att den orättvist behandlade favoriten tilldelades ett annat projekt som kompensation. Det fanns därmed endast ett begränsat antal nya projekt i Danmark som skulle fördelas mellan tillverkarna.

Det förefaller som om man använt ett rapporteringssystem liknande det som användes (i mycket större skala) i Tyskland (bilagorna 99 och 100).

Kartellen uppskattade ursprungligen den totala marknaden under 1995 till omkring 640 miljoner danska kronor (nästan 90 miljoner ecu), en siffra som senare ändrades till 610 miljoner danska kronor (83 miljoner ecu).

Den danska kontaktgruppen höll sitt sista fullständiga möte den 11 mars 1996, men den 18 april 1996 hölls två korta möten mellan cheferna för ABB och Løgstør, som anklagar varandra för att ha tagit initiativet till dessa möten för att komma på ett sätt att fortsätta samarbetet med andra medel (ABB:s kompletterande artikel 11-svar, s. 9, Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 52). Vid denna tidpunkt hade parterna mottagit kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11 och ABB:s juridiska rådgivare hade faktiskt skrivit till kommissionen två gånger och informerat denna om att deras klienter var villiga att samarbeta i undersökningarna.

iii) Nederländerna

(79) Enligt de ursprungliga planerna skulle den nederländska kontaktgruppen endast hålla två möten om året. (ABB:s artikel 11-svar, s. 70) Det första mötet hölls i Amsterdam den 14 mars 1995. Enligt de andra tillverkarna var det ABB som tog initiativet till att bilda gruppen och som fungerade som ordförande vid mötet. (Starpipes artikel 11-svar, under H, Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 59.) I detta möte deltog ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe och Pan-Isovit tillsammans med lokala företrädare. (På ABB:s deltagarlista finns också en företrädare för Isoplus. Detta företag hade lämnat den italienska marknaden mot att man fick en större kvot i Nederländerna.)

Vid undersökningen erhöll kommissionen både Starpipes anteckningar från mötet den 14 mars 1995 (bilaga 101) och en tabell som beskrev kontrakt och projekt för 1995 (bilaga 102) och hur de skulle fördelas. Från Pan-Isovit fick kommissionen i stort sett motsvarande tabell (bilaga 103).

(80) Den totala marknaden (värd omkring 22,50 miljoner ecu) skulle delas upp enligt följande kvoter (bilagorna 102 och 103; även bilaga 62):

— ABB: 45 %,

— Løgstør: 25 %,

— Tarco: 14 %,

— Starpipe: 5 %,

— Isoplus: 5 %,

— Pan-Isovit: 4 %.

Dessa var de ursprungliga kvoter som parterna tilldelats av direktörsklubben. De faktiska marknadsandelar som man räknade med för 1995 skilde sig något från dessa. ABB förväntades ta 50 % av den förväntade handeln och Løgstør 28 %, medan de tre mindre tillverkarna låg under sina kvoter. Starpipe uppger att tabellen över projekt ställdes samman av siffror som tillhandahölls av parterna, som uppgav sin budget för det året. (Starpipes artikel 11-svar, under H.) Om det i slutet av året (som väntat) fanns avvikelser från kvoten, skulle man ta itu med detta, men man anger inte exakt hur denna utjämning skulle gå till.

(81) Eftersom Pan-Isovits marknadsandel endast förväntades uppgå till 2,5 %, beslutade man på det första mötet att företaget skulle lämna den nederländska marknaden och överlåta sin andel till Isoplus mot att den andel företaget tilldelats i Italien (och Österrike) höjdes i motsvarande grad (se Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 58–60, bilaga 64, 103). Detta skulle förklara varför Pan-Isovit endast deltog i ett möte och därefter ersattes av Isoplus. Därefter deltog ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe och Isoplus regelbundet i mötena.

Efter det första mötet kom man överens om att Løgstør skulle ersätta ABB som samordnare för gruppen.

Trots att den nederländska kontaktgruppen enligt ABB endaste skulle ha två möten per år, hade den minst sex andra möten under 1995 (se ABB:s kompletterande svar, s. 13–17) och ett möte som var planerat till den 13 maj 1996 inställdes endast på grund av kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11.

iv) Österrike

(82) Det finns påtagliga bevis för att den österrikiska marknaden delades upp redan innan kontaktgruppen bildades och innan Österrike gick med i Europeiska unionen. Det aktuella förfarandet omfattar emellertid inte lokala kartellavtal som ingicks på denna marknad före Österrikes anslutning till Europeiska unionen.

Sedan den europeiska kartellen bildats i slutet av 1994 möttes den österrikiska kontaktgruppen var tredje eller fjärde vecka. Deltagarna åtog sig att organisera mötena i tur och ordning. Det första mötet mellan österrikiska försäljningschefer och högre chefer från ABB och Henss/Isoplus hölls i december 1994 (ABB:s kompletterande svar, s. 24). Mötet organiserades (enligt Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 62) av den lokala tillverkaren Ke-Kelit, uppenbarligen på ABB:s uppmaning. (Ke-Kelit är en oberoende österrikisk leverantör av fjärrvärme som använder Løgstør som underleverantör för dess fjärrvärmekulvert).

(83) Direktörsklubben föreslog ursprungligen följande kvoter för Österrike, vilka ABB underrättade Ke-Kelit om (bilagorna 106 och 107):

— Isoplus	37 %
— ABB	28 %
— Ke-Kelit (LR)	23 %
— Pan-Isovit	5 %
— Starpipe	3 %
— Tarco	2 %.

(Även bilaga 64, funnen på Pan-Isovit, och bilaga 62, överlämnad av Tarco).

Ke-Kelits försäljning i Österrike tilldelades Løgstør som en del av dess kvot för Europa som helhet.

Den totala marknaden i Österrike uppskattades av kartellen till omkring 18 miljoner ecu under 1995.

(84) Den österrikiska gruppen möttes regelbundet för att genomföra den överenskomna uppdelningen av marknaden och diskuterade då både priser och marknadsandelar och vid behov även anpassning av enskilda projekt för att marknadsandelarna skulle överensstämma med kvoterna (bilagorna 108 och 109).

Pan-Isovit uppger att ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit och Tarco deltog i mötena (artikel 11-svar, s. 62). (Starpipe företrädde av sin återförsäljare, Grunner & Krobath).

Enligt Pan-Isovit fortsatte kontaktgruppen att hålla möten under hela 1995 och två möten hölls också i början av 1996. Det sista mötet hölls i april 1996. (Tarco hävdar att man drog sig tillbaka från den österrikiska marknaden under 1995.)

v) Italien

(85) Den italienska kontaktgruppen bestod ursprungligen av ABB, SocoLøgstør (ett samriskföretag som Løgstør deltog i) ([9]), Tarco och Pan-Isovit, som efter en kort tid fick sällskap av Sigma. Kontaktgruppens första möte hölls i Milano den 21 mars 1995. Enligt en anteckning om den italienska marknaden som Pan-Isovits verkställande direktör gjorde några dagar senare (bilaga 111) hade Løgstør och Pan-Isovit redan tilldelats flera stora projekt. (Även Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 26–28.)

Sigma deltog inte i det första mötet, men kom till det andra den 12 april 1995 (bilaga 187).

Enligt en rapport till Tarcos verkställande direktör från den lokala försäljningschefen om mötet den 12 maj 1995, där endast lokala företrädare deltog (bilaga 112), hade man redan kommit överens om en kompensationsmekanism för att förstärka kvotsystemet. Om ett företag överskred sin tilldelade kvot, skulle det betala en straffavgift

([9]) Løgstørs försäljning i Italien genom SocoLøgstør ingick i dess kvot för hela Europa och kommissionen avvisar Løgstørs påstående att ”den italienska marknaden saknar betydelse för målet mot Løgstør”. Det har också uppgivits att Løgstør deltog i det första mötet i den italienska kontaktgruppen liksom i det möte om Italien som hölls i Zürich den 9 juni 1995.

till de andra deltagarna. I slutet av året skulle en extern revisor kontrollera att deltagarna hållit sig inom de överenskomna kvoterna. Sigma, den lokala italienska tillverkaren, skulle få en marknadsandel på 10 % för nya projekt.

(86) Enligt en anteckning hos Pan-Isovit (bilaga 64) tilldelades tillverkarna i Italien ursprungligen följande kvoter:

— ABB	36 %
— Løgstør	26 %
— Tarco	12 %
— Pan-Isovit	9 %
— Starpipe	2 %
— Sigma m.fl.	15 %

Som en del av den övergripande uppgörelsen skulle Isoplus lämna den italienska marknaden och överlåta sin andel till Pan-Isovit (se även Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 30–32). Det förefaller som om Starpipe i ett tidigt skede också gick med på att lämna marknaden, eftersom företaget (liksom Isoplus) inte deltog i några av kontaktgruppens möten.

Av en senare tabell över kvoterna som kommissionen kommit över (bilaga 188) framgår att vissa mindre ändringar gjordes efter det att Starpipe dragit sig tillbaka.

Kartellen uppskattade ursprungligen den italienska fjärrvärmemarknaden till omkring 25 miljoner ecu under 1995.

Deltagarna tilldelades enskilda projekt i enlighet med kvoterna och utvecklingen övervakades vid regelbundna möten. Det förefaller som om mötena kännetecknades av konflikter, anklagelser och motanklagelser.

Den italienska kontaktgruppen möttes vid sju tillfällen under 1995 och höll fyra möten efter kommissionens undersökningar i juni samma år. Det senaste kända mötet hölls den 9 juni 1996 i Zürich (ABB:s kompletterande svar, s. 17).

vi) Sverige

(87) Ständiga medlemmar i den svenska kontaktgruppen var ABB och Løgstør. Dessa två tillverkare hade tillsammans 85 % av marknaden (värd omkring 35 miljoner ecu). Tarco och KWH deltog inte lika ofta och Starpipe kan ha deltagit endast en gång. Gruppen möttes vid sju eller åtta tillfällen för att diskutera principen om ”etablerad kund” (ABB:s artikel 11-svar, s. 69, kompletterande svar, s. 21–23). Fem av dessa möten hölls mellan juni och december 1995, efter kommissionens undersökningar.

vii) Finland

(88) ABB, Løgstør och KWH höll flera nationella möten om den finska marknaden (värd omkring 15 miljoner ecu) under den relevanta perioden. Tarco och Starpipe levererar inte till den marknaden. På mötena behandlades förväntad marknadsvolym, priser och enskilda projekt. (ABB:s kompletterande svar, s. 26–27)

viii) Förenade kungariket

(89) I Förenade kungariket bildades en kontaktgrupp som organiserades och leddes av ABB. Medlemmar i kontaktgruppen var ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe och Pan-Isovit (Pan-Isovits artikel 11-svar, s. 62). Pan-Isovit uppger att gruppen höll fyra möten, men ABB medger inte att man organiserat mer än ett möte. Marknaden i Förenade kungariket är värd omkring 4 miljoner ecu årligen.

e) *Samordnade förfaranden för att undanröja Powerpipe*

i) ABB:s strategiska plan

(90) Att undanröja Powerpipe som konkurrent utgjorde ett centralt inslag i ABB:s långsiktiga strategi för marknadskontroll åtminstone från och med 1992.

Powerpipe hävdade i sitt klagomål (s. 10) att de andra tillverkare som vid denna tidpunkt sålde i Sverige höll onormalt låga priser på fjärrvärmerör för att skada Powerpipes affärsverksamhet. Denna misstanke bekräftas i följande avsnitt ur rappor-

ten från sammanträdet i ABB:s svenska ledningsgrupp den 10 februari 1992:

”Alla ansåg att det var mot Powerpipe åtgärder borde vidtas (i stället för en kampanj i september mot Løgstør, eftersom Løgstør ekonomiskt var tillräckligt starkt för att stå emot en sådan kampanj). Stöd krävs från bolagsstyrelserna i ABB, Ecopipe och Løgstør för ett försök att genom prissättning undanröja Powerpipe. Om Powerpipe skulle tvingas gå i konkurs, skulle ABB bli det enda företaget som tillverkade på den marknaden och ett kraftfullt försäljningsargument skulle kunna byggas upp, och vi kan rikta oss mot Løgstør i ’etapp 2.’.”

ABB:s strategiska plan för 1992–1996 från juni 1992 (bilaga 116) är också mycket tydlig:

”Powerpipe (Sverige) dumpar priserna i Sverige kraftigt och nu även i Finland och i de nya tyska delstaterna. ABB och Løgstør kommer att försöka tvinga bort honom från marknaden”.

(91) Powerpipe gick in på den tyska marknaden i juli 1992, vilket ledde till att ABB bjöd in företagets ägare till ett möte i Billund, där även Løgstør och den danska kartellens samordnare deltog.

Enligt Powerpipes redogörelse för detta möte (bilaga 119) föreslog de två största tillverkarna att Powerpipe skulle begränsa sin verksamhet till Sverige och hålla sig borta framför allt från den tyska marknaden mot att de skulle höja priserna i Sverige till en godtagbar nivå och ge Powerpipe en garanterad kvot.

När Powerpipe avvisade detta erbjudande erbjöd sig Løgstør (enligt Powerpipe) att köpa Birkas aktier i företaget. (Denna beskrivning förnekas inte helt av Løgstør, även om företaget ger ABB huvudrollen i initiativet.)

Detta var ett av flera tillfällen när Løgstør erbjöd sig att köpa ut Powerpipe.

Vid olika tillfällen har ABB, Løgstør, Pan-Isovit, Tarco och Isoplus ensamma eller i olika kombinationer verkligen försökt att köpa ut Powerpipes ägare, men utan framgång.

Planerna på att tvinga Powerpipe i konkurs nämns på flera ställen i ABB:s strategidokument från den period som omfattas av detta beslut.

ii) Anställning av Powerpipes nyckelpersoner

(92) År 1993 inledde ABB en systematisk kampanj för att locka bort nyckelpersoner från Powerpipe, bl.a. företagets dåvarande verkställande direktör, genom att erbjuda dem löner och villkor som uppenbarligen var unika inom branschen. Enligt Powerpipe var det främsta syftet med denna taktik att hindra Powerpipe på marknaden genom att a) erhålla intern information om företagets tillverkning, strategier och marknader och b) påverka företagets kundrelationer negativt tills det kunde hitta en ersättare.

ABB och Løgstør hade redan vid sitt möte den 13 november 1992 kommit överens om att anställa Powerpipes dåvarande verkställande direktör och dela på kostnaderna för att anställa honom som ”konsult” med bas vid ABB:s lobbyingkontor i Bryssel. (ABB:s ursprungliga tanke hade varit att utse honom till vice VD för ABB Motors i Spanien, bilaga 27.) Det är ingen tvekan om att denna åtgärd var direkt riktad mot Powerpipe:

”Vi kom överens om att vidta gemensamma åtgärder mot Powerpipe i Sverige genom att anställa [X]” ([10]) (bilaga 48).

ABB medger (artikel 11-svar, s. 26) att man tillsammans med Løgstør på mötet i november 1992 hade bordlagt planerna på att förvärva Powerpipe. Att anställa företagets verkställande direktör betraktades som en ”tillfällig åtgärd” som skulle kunna påskynda det obestånd som de ansåg att Powerpipe inte skulle kunna undvika. Powerpipes kunder skulle då kunna fördelas mellan ABB och Løgstør i enlighet med deras överenskomna andelar på den svenska marknaden.

([10]) Det fullständiga namnet anges i originalhandlingen.

(93) ABB betraktade anställningen av Powerpipes verkställande direktör som en del av den övergripande uppgörelse om Europa som företaget planerade i mitten av 1993:

”Situationen i [Danmark, Tyskland, Polen] kommer troligen att lösas genom att ABB:s marknadsandel i Danmark minskas med 1,5 % och genom att acceptera en ökning av Løgstørs marknadsandel i Polen på lång sikt, liksom det faktum att vi har anställt [X].”

Løgstør skulle betala 40 % och ABB 60 % av kostnaden för att anställa honom (bilaga 120). Han lämnade Powerpipe i slutet av 1993 och började hos ABB. I hans uppgifter ingick därmed att lämna upplysningar om Powerpipes verksamhet till ABB.

Løgstør försöker att minimera sin roll i denna affär, men medger att den ”gemensamma” anställningen av Powerpipes nyckelperson var ett ”oklokt beslut”:

”Vi har inte vunnit mycket på [X:s] verksamhet ... Vi visste att utnämningen av [X] kunde betraktas som en fientlig handling mot Powerpipe” (artikel 11-svar, yttrande I, s. 76).

Chefer på hög nivå inom ABB kände till planen att skada Powerpipe genom att anställa företagets verkställande direktör.

ABB anställde inom ett år två andra betydelsefulla Powerpipe-anställda på villkor som enligt Powerpipe var långt mer förmånliga än brukligt inom branschen. Ännu i början av 1995 diskuterades idén att skada Powerpipe bl.a. genom att anställa företagets nyckelpersoner. I mötesanteckningar som kommissionen fann hos Pan-Isovit står följande: ”Powerpipe – Hur skall de bekämpas – anställ säljare D!” (bilaga 122).

iii) Powerpipe uppmanas att lämna den tyska marknaden

(94) Powerpipe fortsatte sina ansträngningar att bli en betydande konkurrent på den tyska marknaden och bildade ett tyskt försäljningsdotterbolag i april 1994. I oktober 1994 deltog Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH för första gången i anbudsgivningen för ett betydande kontrakt (Neubrandenburg).

Anbudsgivningen för detta kontrakt sammanföll med det första mötet i den tyska kontaktgruppen enligt det nya systemet av den 7 oktober. De händelser som följde beskrivs av Powerpipe i en promemoria av den 13 december 1994 (bilaga 124). Neubrandenburgkontraktet (som skulle genomföras i fyra etapper: BA 6 Los 1 – Los 4) uppges av kartellen ha värderats till totalt omkring 980 000 tyska mark.

(95) Den 10 oktober, när det blivit känt att Powerpipe lämnat anbud på projektet, fick företagets tyska dotterbolag ett telefonsamtal från Henss, som krävde att Powerpipe skulle lägga sitt anbud på en sådan nivå att kontraktet gavs till Isoplus. Isoplus anbud på projektet var daterat den 11 oktober, dvs. dagen därpå (bilaga 125).

Powerpipe uppger att företaget fick ta emot en rad hotelser och att olika lockbeten användes för att försöka ”övertala” Powerpipe att avstå från kontraktet. När Powerpipe gick vidare med sitt anbud (som låg avsevärt under det pris som kartellen kommit överens om) behandlades frågan på en högre nivå, och höga chefer på Henss och Løgstør (bland andra) ringde vid flera tillfällen upp såväl Powerpipes verkställande direktör som dess dåvarande ägare. Under samtalen antecknade Powerpipe vad som sades (bilagorna 126–133).

Av dessa anteckningar framgår att Powerpipe fick välja mellan att avstå Neubrandenburgkontraktet till Isoplus, som hade tilldelats kontraktet av kartellen (mot att Isoplus skulle ordna så att Powerpipe kom med i kartellen) eller att dra på sig ett priskrig med de andra tillverkarna. När Powerpipe inte följde ett ultimatum om att dra sig tillbaka från Neubrandenburgprojektet före klockan 16.00 den 25 oktober, anklagades företaget för trolöshet och ett föreslaget krismöte med ABB, Løgstør och Henss ställdes in.

Powerpipe hade informerat en chef på Neubrandenburg om kartellens agerande och nu ställdes krav på att Powerpipe skulle kontakta honom igen för att be om ursäkt och ändra sina uppgifter för att rentvå de andra tillverkarna.

(96) I de olika telefonsamtalen till Powerpipe och dess dåvarande ägare bekräftade de andra tillverkarna att kartellen hade bildats för att kontrollera marknaden, inte bara i Tyskland utan även i Europa i övrigt. Under dessa samtal beskrevs ABB som ledare för kartellen och höga ABB-chefer namngavs som den drivande kraften bakom kartellen. Powerpipes juridiska ombud var åhörare till ett av dessa telefonsamtal.

Även om kommissionen på företagen inte fann några direkta bevis till stöd för Powerpipes redogörelse av dessa hotelser, finns det inte någon anledning att betvivla att Powerpipes detaljerade redogörelse för samtalen är korrekt.

För det första överensstämmer Powerpipes beskrivning av konkurrenternas framträdande roll i kartellen i praktiskt taget varje detalj med det bevismaterial som kommissionen fann vid sina undersökningar enligt artikel 14.3.

För det andra återspeglas den envishet med vilken företrädarna för Henss/Isoplus enligt Powerpipe försökte få Powerpipe att dra sig tillbaka från Neubrandenburgprojektet i de dokumenterade fall där Henss/Isoplus krävde att kartellmedlemmar som hade erhållit ett kontrakt, trots att Henss/Isoplus utsetts till ”favorit”, skulle dra tillbaka sitt anbud (bilagorna 88 och 91, se även Tarcos första artikel 11-svar, s. 4–5).

Løgstør hävdar att man inte hotat Powerpipe, men medger att dess försäljningschef ringde den klagande till följd att starka påtryckningar från Henss, som ville att Powerpipe skulle dra sig tillbaka från kontraktet (svar på meddelandet om invändningar, s. 58).

(97) En kort tid efter händelserna i samband med Neubrandenburgprojektet uppmärksammade Powerpipes dåvarande ägare en medlem i ABB:s bolagsstyrelse – som inte hade några band till kartellen och förmodligen var ovetande om den – personligen på frågan och bad att han skulle ingripa för att få slut på kampanjen mot Powerpipe (bilaga 8). Efter detta gjorde ABB:s chefsjurist en intern undersökning och ett möte hölls mellan honom och Powerpipes jurister. På tillskyndan av de höga chefer på ABB som personligen hade bildat kartellen, skrev ABB till Powerpipe den 16 december 1994 och förnekade bestämt att man skulle ha gjort sig skyldig till något allvarligt fel eller olagligt beteende och hotade att vidta rättsliga åtgärder om Powerpipe fortsatte att anklaga ABB (bilaga 9–16).

Därefter lämnade Powerpipe in sitt klagomål till kommissionen.

iv) Leipzig-Lippendorfkontraktet: bojkott av Powerpipe

(98) Efter det att Powerpipe lämnat in sitt klagomål, men innan kommissionen genomförde sina undersökningar den 29 juni 1995, intensifierade kartellen sina ansträngningar att undanröja Powerpipe. De andra tillverkarnas reaktion utlöstes av att Powerpipe tilldelades det största enskilda fjärrvärmeprojektet på tio år på den tyska marknaden, nämligen Leipzig-Lippendorf. Kontraktet var värt omkring 30 miljoner tyska mark.

Kund var VEAG (Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft) som höll på att bygga ett kraftverk i Lippendorf och även ansvarade för det fjärrvärmenät som knöt ihop kraftanläggningen med staden Leipzig.

VEAG offentliggjorde anbudsinfordran i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* sommaren 1994. Ett konsortium bestående av Deutsche Babcocks dotterbolag IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH) och Mannesmann-Seiffert fick uppdraget att bygga fjärrvärmesystemet och i slutet av 1994 begärde man in anbud på underleverantörskontraktet för rörleveranser. Vid förkvalificeringen fick följande sex potentiella leverantörer, som alla var medlemmar i den tyska kontaktgruppen, tillstånd att lämna anbud: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus och Pan-Isovit.

(99) Løgstør har medgivit (yttrande I, s. 77) att man vid anbudsinfordran ”för att åstadkomma en rimlig situation och återställa förtroendet bland leverantörerna, kom överens om att de tre tyska tillverkarna skulle vinna anbudsinfordran och att de andra skulle respektera deras pris.” Detta bekräftas av följande anteckning från den tyska kontaktgruppens möte den 10 januari 1995 som kommissionen fann hos Starpipe (bilaga 70):

”De tre tyska företagen ABB Isolrohr, Pan-Isovit och Henz [sic] skall få projektet. Värde omkring 120 000 000 danska kronor.”

ABB Isolrohr, Pan-Isovit och Henss Berlin lämnade sitt anbud på 32 miljoner tyska mark som ett konsortium som samordnades av den verkställande direktören för ABB Isolrohr. (På ABB:s projektövervakningslista som uppdaterades den 22 mars 1995 anges fortfarande de tre tyska tillverkarna som ”favoriter” till Leipzig-Lippendorfprojektet).

Starpipe och Tarco lämnade inte in några anbud inom den fastställda tidsfristen men efter påtryckningar från VEAG lämnade de in anbud som utan tvekan var ”skyddsofferter” på 33 respektive 34 miljoner tyska mark. Løgstør lämnade in ett anbud på traditionellt producerade rör och ett annat på kontinuerligt producerade rör som i det närmaste motsvarade konsortiets anbud. Løgstør drog senare tillbaka sitt anbud med hänvisning till att man inte kunde tillverka de 20-metersrör som projektet krävde. Ett föreslaget nytt anbud på kontinuerligt producerade 18-metersrör lämnades aldrig in. Det är rimligt att anta att Løgstør drog sig tillbaka åtminstone delvis på grund av påtryckningar från de andra tillverkarna.

VEAG, som var påtagligt irriterat över de sex tillverkarnas ovilja att bjuda mot varandra, bjöd i den sista anbudsomgången in Powerpipe att lämna anbud. Sedan VEAG mottagit Powerpipes anbud på omkring 26 miljoner tyska mark beslutade man den 21 mars att ge kontraktet till Powerpipe.

(100) De andra tillverkarna reagerade omedelbart. Tre dagar senare, den 24 mars, möttes den tyska kontaktgruppen i Düsseldorf. I mötet deltog ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe och Tarco (Bruggs artikel 11-svar, bilaga 2). En gemensam bojkott av Powerpipes kunder och leverantörer planerades. De anteckningar som Tarco gjorde vid detta möte är mycket tydliga:

”Powerpipe har fått Leipzig-Lippendorfkontraktet.

— Ingen tillverkare skall leverera till L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG.

— ...

— Ingen av våra underleverantörer får arbeta för Powerpipe. Om de gör det, kommer allt vidare samarbete att stoppas.

— Vi skall försöka hindra Powerpipe från att få (till exempel) plastleveranser.

— EuHP skall undersöka om vi kan klaga på att kontraktet gått till ett okvalificerat företag” (bilaga 143).

Løgstør (som på nytt försöker att minimera sin egen roll) uppger att Henss/Isoplus på kontaktgruppens möte ”tryckte på i frågan om gemensamma åtgärder” (svar på meddelandet om invändningar, s. 60). Løgstør påstår att ABB och Isoplus på ett senare möte den 5 maj 1995 yrkade på att man skulle vidta samordnade åtgärder gentemot Powerpipe och ABB beslutade att sätta press på leverantörerna av skum och plaströr att stoppa sina leveranser.

v) Genomförandet av bojkotten

(101) En kort tid efter mötet skrev höga företrädare för ABB:s huvudbolag i Tyskland, Asea Brown Boveri AG, till VEAG och protesterade mot att Powerpipe fått kontraktet. (Løgstør medger att denna åtgärd vidtogs på dess förslag.) Dokument som kommissionen fann hos Henss/Isoplus antyder att man beslutsamt försökte övertala VEAG att överge Powerpipe (bilaga 147–150).

KWH ger ytterligare bekräftelse på att de andra tillverkarna beslutade att bojkotta Leipzig-Lippendorfprojektet sedan det gått till Powerpipe (KWH:s yttrande, s. 13–14). Slutsatserna från mötet i Düsseldorf den 24 mars bekräftades uttryckligen av direktörerna vid ett möte den 13 juni 1995 i Stockholm och upprepades på nytt av ABB i ett efterföljande telefonsamtal med KWH.

Som ett led i bojkotten av Lippendorfprojektet skulle tillverkarna inte leverera delar till entreprenörerna som dessa inte kunde få från Powerpipe.

Konsortiet ARGE Leipzig-Lippendorf anlitade DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) som underleverantör av rörmuffar med stor diameter som Powerpipe inte kunde tillverka. (Utan dessa delar skulle rören inte kunna installeras.) DSD:s försök att få denna utrustning levererad av en rad rörtillverkare, bl.a. ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco och Løgstør misslyckades till en början. Av dokument som kommissionen fann hos Pan-Isovit (kompletterande dokument 8) framgår att DSD:s verkställande direktör kontaktade Henss och ABB Isolrohr om DSD:s svårigheter att få utrustningen levererad och frågan skulle diskuteras i direktörsklubben (Zur Diskussion 4.5.95). I själva verket hölls direktörsklubbens möte den 5 maj och enligt Løgstør ”yrkade ABB och Isoplus på att man skulle vidta samordnade åtgärder mot Powerpipe för att göra det svårt för Powerpipe att få leveranser” (svar på meddelandet om invändningar, s. 61).

KWH uppger (artikel 11-svar, s. 13, svar på meddelandet om invändningar, s. 24) att ABB uttryckligen uppmanade företaget att inte leverera delar till projektet, men KWH valde att strunta i bojkotten. Det var till sist KWH som levererade delarna i fråga till DSD, liksom viss svetsutrustning som Powerpipe behövde.

(102) På mötet i Düsseldorf den 24 mars beslutade man också att försöka stoppa plastleveranserna till Powerpipe. Enligt Løgstørs uppgifter (se punkt 100) hade direktörerna tagit upp frågan om samordnade åtgärder mot Powerpipe igen den 5 maj och ABB hade beslutat ”att sätta press på leverantörerna av skum och plaströr”.

En av Powerpipes underleverantörer av plastdelar var Lymatex, en dansk tillverkare av plastdelar som faktiskt sålde större delen av sin produktion till Løgstør.

Den 10 maj 1995, endast några få dagar efter det möte med direktörsklubben den 5 maj som Løgstør beskrivit, meddelade Lymatex Powerpipe att man inte kunde ta emot fler beställningar från Powerpipe förrän tidigast i september (bilaga 153). Powerpipe hävdade att Lymatex vägrade att leverera på order från Løgstør och ABB. Powerpipe uppgav att man hade fått uppgift om att försäljningschefen på Løgstør (Lymatex största kund) hade instruerat Lymatex att inte leverera till Powerpipe (bilagorna 151–152).

Løgstør hävdar att man har blivit missförstådd och menar att man som Lymatex största kund hade drabbats av försenade leveranser och att man helt enkelt hade tvingat Lymatex att leverera i tid och inte brydde sig om hur Lymatex skulle klara kraven från andra kunder (svar på meddelandet om invändningar, s. 62).

Denna förklaring är inte uppriktig. Løgstør oroade sig inte rätt och slätt över att dess egna beställningar försenades. Løgstør sysselsatte sig framför allt med Lymatex förbindelser med Powerpipe. Vid undersökningen på Løgstør fann kommissionen ett (ej undertecknat) utkast till Lymatex brev till Powerpipe som hade faxats till Løgstør några timmar innan själva brevet faxadas till Powerpipe. Det är ingen tvekan om att Lymatex skickade utkastet till Løgstør för godkännande eller som information innan brevet skickades till Powerpipe.

(103) Antagandet att det var Løgstør som fick Lymatex att vägra leverera stärks av omständigheterna kring en annan beställning (i Danmark) som Powerpipe hade lyckats ta från kartellen vid ungefär samma tid som Leipzig-Lippendorfkontraktet.

Den danska kartellen hade traditionellt reserverat beställningar från Århus Kommunale Værker (ÅKV) för ABB och Løgstør, men i februari 1995 fick Powerpipe en liten del av ÅKV:s årliga beställningar av ersättningsrör. När Powerpipe fick kontraktet, förstod man att detta retat upp de danska tillverkarna. I den fogningsteknik som användes vid Århus ingick viss materiel som levererades av det svenska företaget Nitto (till vilken Løgstør uppger sig ha mönsterskydd) och andra delar som levererades av Lymatex. Nitto vägrade att leverera materielen till Powerpipe.

(104) För att kringgå denna vägran förlitade sig Powerpipe på sina kontakter med ett annat svenskt företag, Permatek, som inte var verksamt inom fjärrvärmeområdet, för att erhålla delarna från Løgstørs eget svenska dotterbolag (ETF), som var villigt att sälja till Permatek. Denna list gjorde utan tvekan Løgstør rasande (Powerpipes artikel 11-svar av den 16 september 1997, s. 1, Løgstørs yttrande av den 25 april 1996, Løgstørs memorandum av den 21 november 1997).

Den 8 maj 1995 kom Løgstør på att Powerpipe hade fått delar till Århus från Løgstørs eget svenska dotterbolag och även från Lymatex. Det kan knappast vara en slump att Lymatex endast två dagar senare vägrade att leverera till Powerpipe och skickade Løgstør ett utkast till sitt brev.

Det kan i och för sig vara så att det direkta skälet till att Løgstør såg till att leveranserna till Powerpipe stoppades var företagets ilska över att Powerpipe överlistat det beträffande Århuskontraktet, men dess ingripande vid Lymatex ingick helt och hållet i den gemensamma planen att skada eller undanröja Powerpipe och hade bestående negativa effekter på Powerpipes möjligheter att leverera till andra projekt (t.ex. Bremen).

(105) Även om Løgstør hade tagit initiativet i fråga om Lymatex, var det ABB som var den drivande kraften bakom de åtgärder som riktades mot Powerpipe.

I protokollet från ett möte vid ABB:s försäljningsavdelning den 7 april 1995 noteras att Powerpipe hade fått Lippendorfkontraktet och texten fortsätter med följande:

”Den enda möjligheten för Isolrohr/ABB att få beställningen är om Powerpipe inte kan leverera i tid” (bilaga 158).

Av dokument som kommissionen vid sin undersökning fann på ABB IC Möller framgår att ABB höll Powerpipe under noggrann övervakning (bilagorna 159, 160). ABB lyckades få tag i utmärkta uppgifter om Powerpipes leverantörer för Leipzig-Lippendorfkontraktet. I en ABB-rapport av den 12 april 1995 (bilaga 160) identifieras det finska företaget Rautaruukki som en trolig leverantör av stålrör. I rapporten står följande:

”Vid lunchtid idag hade Rautaruukki ännu inte fått någon beställning”.

I slutet av juni underrättade Powerpipe kommissionen (bilaga 161) om att kartellen hade kontaktat dess leverantör av stålrör (Rautaruukki) och tvingat leverantören att försena eller ställa in leveranserna. På ett möte den 27 juni underrättade Rautaruukki Powerpipe om att ett parti stålrör som var avsett för Powerpipe i stället hade sålts till ABB och att leveransen skulle bli tre månader försenad (bilagorna 161–163).

(106) ABB:s underrättelsenät hade också identifierat KWH som en möjlig leverantör av viss utrustning som Powerpipe behövde för kontraktet (extruderingssvetsmaskin och rörmuffar med stor diameter). I den relevanta rapporten ställs frågan: ”Kan detta kontrolleras?”. (KWH bekräftade att ABB hade uppmanat företaget att delta i bojkotten.)

Vid tiden för kommissionens undersökningar försökte kartellen också köpa ut Powerpipe för att avlägsna företaget som konkurrent på marknaden. Pan-Isovit hade uppgivit att det skulle förvärva Powerpipe under förutsättning att de andra bidrog (KWH:s svar på meddelandet om invändningar, s. 24). Enligt KWH ansåg Henss/Isoplus

att det skulle vara värt att betala ett pris på 23–25 miljoner tyska mark och fördela kostnaderna mellan konkurrenterna. Faktum är att åtminstone ABB, Tarco och Henss redan den 25 april 1995 skriftligen hade gått med på att bidra till köpet, uppenbarligen i förhållande till den marknadsandel de tilldelats (kompletterande dokument 16–18).

(107) Tillverkarnas inställning till Powerpipe sedan företaget fått Leipzig-Lippendorfkontraktet sammanfattas kanske mest koncist i följande anteckning (bilaga 164) som Starpipe gjorde i juni 1995:

”Powerpipe 'Totalt krig.'.”

I en intern anteckning som Powerpipe gjorde den 12 juni 1995 återges exempel på kartellens systematiska ansträngningar mot Powerpipe och konstateras följande:

”Eftersom kartellen genom sitt agerande vet att den lyckats skada Powerpipe ökar de trycket dag för dag och agerar nästan öppet mot oss.”

Powerpipe uppger att företaget, då det tilldelades ett projekt i Tyskland, utsattes för svårigheter och förseningar i samband med leveranser som ledde till att företaget drabbades av avsevärda böter för kontraktsbrott.

Powerpipe hävdar att kartellens åtgärder mot företaget effektivt utestängde företaget från den tyska marknaden och orsakade det betydande förluster och skada (Powerpipes artikel 11-svar av den 23 september 1997, bilaga 18 till detta svar).

f) *Kartellens fortsatta verksamhet efter kommissionens undersökningar*

(108) Trots kommissionens undersökningar enligt artikel 14.3 i förordning nr 17 den 29 juni 1995 – av en slump dagen efter det att direktörsklubben höll ett möte i Billund – fortsatte kartellen i princip som tidigare åtminstone tills företagen mottog kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11 i mars 1996. Direktörsklubben möttes vid åtminstone sex eller sju tillfällen efter undersökningarna. Den 6 juli 1995 beslutade man att mötena skulle fortsätta, men att man skulle anstränga sig mer att dölja tid och plats. (ABB:s kompletterande svar, s. 5–6) Løgstør uppger (svar på meddelandet om invändningar, s. 64) att det fanns ett ”starkt tryck från ABB på de andra aktörerna att upprätthålla avtalet. Alla andra var rädda”.

ABB hade, på hög ledningsnivå inom koncernen, den 4 juli 1995 av generaldirektoratet för konkurrens uppmärksammats på det faktum att bevis om företagets inblandning i en mycket allvarlig överträdelse hade påträffats under undersökningarna.

Vid det tillfället förklarades vilka konsekvenser det skulle få om kartellen fortsatte och det råder inget tvivel om att förklaringen förstods.

Bland de åtgärder som vidtogs i ett försök att dölja kartellens fortsatta existens ingick i) att hålla alla direktörsklubbens möten utanför gemenskapen, ii) att om möjligt resa med bil i stället för flyg, och iii) att de danska deltagarna använde Løgstørs privata flygplan.

Från och med september 1995 hölls även alla möten i den tyska kontaktgruppen i Zürich.

(109) Denna grupps övervakning av enskilda projekt och manipulerande av anbudsgivningen för enskilda projekt fortsatte, vilket Powerpipe också hade misstänkt. Powerpipes uppfattning (bilaga 26 till dess artikel 11-svar, av den 29 september 1997) att ett stort projekt (Boxberg) från början hade varit avsett för Isoplus och att ABB i gengäld skulle få ett lika stort projekt (Weisweiler-Jülich) bekräftas av en tabell över projekt från den relevanta perioden (bilaga 79). De två företagen hade utsetts till ”favoriter” i fråga om de två berörda kontrakten.

En kort tid efter undersökningarna krävdes att medlemmarna i kartellen varje månad skulle rapportera sin totala försäljning i Europa och på de nationella marknaderna till ABB (Tarcos yttrande, s. 6, bilaga 165, Løgstørs yttrande 1, s. 74).

Även om tillverkarna kan ha tvingats göra mindre ändringar för att dölja att kartellverksamheten fortsatte efter det att kartellen avslöjats, förefaller detta inte ha påverkat kärnan i planen att dela upp

marknaderna. Fortfarande hölls lokala möten för nästan alla enskilda nationella marknader. Under årets gång korrigerade och anpassade direktörsklubben de ursprungliga kvoterna (bilagorna 62, 166, 189).

Som ett led i denna verksamhet faxade ABB ett antal tabeller över marknadsandelarna enligt kvotsystemet för 1995 till KWH. På tabellen över de nordiska och baltiska marknaderna finns följande avslöjande anteckning:

”Pekka: skall förstöras – helt ... EU-ärendet ser illa ut – var försiktig för Guds skull.” (Bilaga 189)

På direktörsklubbens möten under denna period diskuterade deltagarna hur man skulle fortsätta samarbetet, hur man skulle kunna kontrollera marknadsutvecklingen och hur man skulle kunna utveckla ett utjämnings- eller kompensationssystem.

(110) I slutet av 1995 utarbetade ABB sin balansräkning för det året (Tarcos yttrande, s. 8, bilagorna 167, 168, 169). Den ursprungliga tilldelningen beräknad på värdet av affärsverksamheten hade ändrats så att man tog hänsyn till marknadens storlek och andra korrigeringar. Tarco uppger att Henss/Isoplus och ABB vid den tiden krävde kompensation från både Tarco och Løgstør eftersom de överskridit sina kvoter för 1995.

Från KWH fick kommissionen också en tabell över beräkningar som ABB sänt till företaget (bilaga 190), som motsvarar posten ”Marknad – korrigeringar för storlek och restgrupp” i bilaga 169 och där den totala marknaden beräknas till 3,417 miljarder danska kronor.

Henss/Isoplus försåg kommissionen (den 10 oktober 1996) med en tabell av den 15 december 1995 (bilaga 170), där varje tillverkares faktiska resultat (Ist) jämförs med den tilldelade kvoten (Soll). Tabellen visar att både Tarco och Løgstør låg klart över sin överenskomna marknadsandel. Förlorare var ABB, Isoplus och KWH.

”Häftiga diskussioner” fördes om hur avvikelserna från kvoten skulle utjämnas, men Løgstør uppger att man inte kom överens om något slutligt system ([11]), eftersom flera företag i början av 1996 meddelade att de inte ville fortsätta med avtalet. (Løgstørs yttrande 1, s. 75) I verkligheten upphörde inte direktörsklubbens möten förrän i mars/april 1996 (om de alls har upphört).

(111) På direktörsklubbens möte den 17 januari 1996 föreslog ABB till och med att man skulle inrätta ett permanent sekretariat i Schweiz som skulle fortsätta att samordna kartellverksamheten (förslaget avvisades av de andra: Løgstørs svar på meddelandet om invändningar, s. 66).

KWH uppger att de andra medlemmarna i direktörsklubben på det sista möte där KWH deltog (den 4 mars 1996 i Zürich) diskuterade följande frågor:

— Ett kompensationssystem för utbyte av färdiga rör, som innebar att om en tillverkare fick ett kontrakt som kartellen inte hade tilldelat den, skulle rören i stället levereras av den förfördelade parten, men med etiketterna utbytta för att dölja den verkliga leverantörens identitet.

— Att fortsätta med kartellen genom att använda en betrodd ”konsult” som skulle besöka varje medlem i tur och ordning och samordna verksamheten, så att det inte längre skulle behövas multilaterala möten i direktörsklubben (KWH:s yttrande, s. 12–13).

Løgstør bekräftar att detta var fallet (svar på meddelandet om invändningar, s. 67) men hävdar att det var KWH självt som tog initiativet till dessa två förslag (idén om en ”konsult” tillsammans med ABB).

([11]) Løgstør modifierade senare detta påstående genom att uppge att ett (oidentifierat) projekt värt 30 miljoner danska kronor ”undantagsvis” gavs till Henss/Isoplus i stället för kompensation (svar på meddelandet om invändningar, s. 66).

Det är inte troligt att KWH tog initiativet, men vilken eller vilka av tillverkarna som lade fram förslaget är kanske mindre viktigt än det faktum att man ännu i detta skede överhuvudtaget lade fram förslag av detta slag.

I mötet deltog direktörerna från ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus och KWH (KWH:s artikel 11-svar, s. 17).

(112) KWH uppger att man på det sista möte där KWH deltog diskuterade kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11, vilket innebär att mötet i själva verket måste ha hållits efter den 4 mars 1996, eftersom kommissionens begäran om upplysningar skickades först den 13 mars 1996.

Även Løgstør uppger att direktörsklubbens möte hölls den 4 mars 1996, men hävdar att man själv och andra företag deltog i mötet endast ”för att meddela att man inte längre skulle delta”.

Om det verkligen stämmer att det enda syftet med deras sista möte var att upplösa kartellen, måste det med största sannolikhet ha hållits efter det att företagen mottagit kommissionens begäran om upplysningar, dvs. senare än vad deltagarna medger.

Den 26 mars 1996 höll EuHP ett styrelsemöte i Köpenhamn, där alla direktörsklubbens medlemmar deltog. Det är inte sannolikt att de inte skulle ha utnyttjat detta tillfälle till att diskutera det initiativ som kommissionen nyligen tagit.

Både ABB och Løgstør medger att de träffades i Danmark den 18 april 1996 i syfte att komma på ett sätt att fortsätta samarbetet, även om de hävdar att mötet inte gav något resultat (se punkt 78 ovan).

I alla händelser fortsatte den tyska kontaktgruppen med sina möten i Zürich åtminstone till den 25 mars 1996. Den österrikiska gruppen hade (enligt ABB) sitt sista möte i april. Såvitt det går att bedöma upphörde den italienska kontaktgruppen med sina möten först i juni.

5. EuHP:s roll

(113) Syftet med EuHP var till synes att

”bland medlemmarna främja utbyte av erfarenheter vad gäller teknik, kvalitet, energi och miljö och att delta i en fortlöpande utveckling på dessa områden”.

Bildandet av EuHP i april 1991 handlade i verkligheten mer om kontroll av marknaden och ABB:s långsiktiga strategi än vad som framgår av denna intetsägande målbeskrivning.

Framför allt var man tvungen att begränsa följderna av den kontinuerliga produktionsprocess som Løgstør nyligen utvecklat (med besparingar på 15–20 % av produktionskostnaderna) för de andra tillverkarnas lönsamhet. De andra tillverkarna som använde den traditionella satsvisa processen ville ha kvar de gamla normerna med en tjockare vägg och mer formning. Enligt Løgstør diskriminerade de en tekniskt överlägsen produkt som kunde säljas till lägre pris.

ABB medger uppriktigt (artikel 11-svar, s. 23) att man gav frågan om att ingå ett ”strategiskt avtal” med Løgstør hög prioritet. Ett sådant avtal skulle innebära att det nya röret drogs tillbaka från marknaden eller, som näst bästa alternativ, att ABB fick tillgång till Løgstørs teknik.

(114) Av ABB:s interna dokument framgår att standarder användes som ett sätt att hålla priserna uppe. En hög ABB-tjänsteman påminde i juli 1993 om att EuHP bildats för att utesluta ”små nya utländska konkurrenter särskilt i Österuropa” och att en uppluckring av de tekniska normerna skulle leda till att marknaden försvagades. Tjänstemannen varnade för att om kontinuerlig produktion tillläts, skulle de medföljande kostnadsbesparingarna leda till att marknadsvolymen minskade med 10–15 % och till att ”ingen av oss blir rikare . . .

Därför måste Løgstør och ABB ha ett nära samarbete för att kontrollera utvecklingen och arbetet med normer och standarder" (bilaga 48).

I slutet av 1993 (när kartellens "plenarmöten" uppenbarligen var tillfälligt inställda) grälade samma direktörer (med undantag för Henss/Isoplus företrädare) om att Løgstør inte följde normerna. Pan-Isovit klagade på att de inte uppfyllde de fastlagda standarderna. Varje medlem tvingades därefter att bekräfta för EuHP att dess produkter uppfyllde EN 253 och EuHP:s kvalitetsstandard.

(115) Det är anmärkningsvärt att ABB självt planerade att införa kontinuerlig produktion (och kalla de rör som tillverkades på detta sätt för "ABB:s »slimline« kvalitetsrör").

ABB erkände internt att sådana rör inte uppfyllde EuHP:s normer, men direktören för EuHP (som också var styrelseledamot i ABB IC Möller) "var övertygad om att om alla stora tillverkare vill att denna norm skall ändras kan detta uppnås". Man räknade med att de nya ABB-rören skulle vara färdiga för försäljning först den 1 januari 1994: "Tills vi är klara för introduktion måste alla (ABB) företag inom affärsområdet fjärrvärme vara emot Kontirör" (bilaga 177).

ABB planerade att införa de nya rören enbart i Danmark och vänta med Tyskland för att se om Løgstør skulle få fotfäste på den marknaden med de kontinuerligt producerade rören.

Endast några få dagar efter mötet den 18 augusti 1994 om hur priserna i Tyskland skulle kunna höjas hade EuHP ett möte där styrelsen upprepade sitt tidigare beslut att alla medlemmar endast skulle sälja produkter som uppfyllde EN-standarderna. I protokollet anges följande:

"Løgstør Rør AS har under en tid sålt rör som inte uppfyller standarden. De lovade att omedelbart upphöra med denna handel."

(Det var vid detta EuHP-möte som KWH:s företrädare enligt upgift först fick kännedom om överenskommelsen mellan de andra tillverkarna.)

(116) Det görs inte gällande att det skulle vara omöjligt att skilja mellan EuHP och kartellen, eftersom Pan-Isovit gick med först i mitten av 1993, Henss/Isoplus hölls utanför ända tills 1995. Brugg, Ke-Kelit och Sigma var potentiella medlemmar men gick slutligen inte med.

Tillverkarna gick i själva verket mycket långt för att åtminstone formellt hålla isär sin uppenbart olagliga verksamhet och EuHP. Eftersom nästan alla verkställande direktörer som deltog i de hemliga mötena 1991–1993 också var styrelsemedlemmar i EuHP, tog man för vana att byta lokal så snart EuHP-mötet var avslutat för att diskutera kartellärenden. Till de verkställande direktörerna anslöt sig då Henss och Pan-Isovit för att diskutera "frågor av gemensamt intresse".

Även när alla större tillverkare (utom Brugg och Powerpipe) var med i EuHP, fortsatte man i stor utsträckning att skilja mellan "olaglig" och "laglig" (eller halvlaglig) verksamhet. Ett förslag om att EuHP skulle delta i administrationen av kvoterna antogs inte. Det är ändå uppenbart att EuHP var ett redskap för kartellen, eftersom EuHP skulle undersöka frågan om huruvida Powerpipe kunde uteslutas från Leipzig-Lippendorfprojektet på tekniska grunder. När kartellen i början av 1995 ville förbereda marknaden för årliga prishöjningar på 15–30 %, var det EuHP som fick uppgiften att skicka information om kommande prishöjningar till branschpressen.

6. Bedömning av varje deltagares roll

(117) Huvudpunkten i anklagelsen mot kartellen är att tillverkarna gått samman om en gemensam olaglig verksamhet med ett gemensamt mål.

De flesta mottagarna bestrider inte att man deltagit i en överträdelse av artikel 85, även om det endast är ABB som oreserverat har erkänt att man

deltagit i en fortlöpande överträdelse som inleddes någon gång kring november 1990 och varade till mars eller april 1996.

De danska tillverkarna Løgstør och Tarco medger öppet att de deltog i en ”nationell” kartell mellan 1991 och 1993 (Starpipe tar inte upp den frågan särskilt) men förnekar att det fanns något avtal utanför den marknaden förrän i slutet av 1994. Pan-Isovit och Henss/Isoplus lägger fram samma argument som stöd för påståendet att de inte deltog i någon överträdelse förrän i slutet av 1994 eller rent av i början av 1995.

(118) De andra stora tillverkarna vid sidan av ABB bestrider att kartellen i eller omkring oktober 1991 skulle ha utvidgats till andra marknader (främst Tyskland) med argument som främst berör den juridiska frågan om huruvida deras beteende omfattas av förbudet i artikel 85. De kan knappast förneka (med någon som helst trovärdighet) att de deltog i de många mötena i direktörsklubben 1991–1993, där många av deltagarna förde anteckningar som senare upptäcktes av kommissionen. I stället avfärdar de sina regelbundna möten som förberedande åtgärder eller misslyckade försök att komma överens. De redogör emellertid inte närmare för vilka frågor som diskuterades på dessa möten. I den mån ABB i samband med denna aspekt av kommissionens ärende tar upp rena fakta, är detta oftast för att visa att det är osannolikt att det skulle ha funnits någon kartell (t.ex. stark rivalitet mellan tillverkarna, låga priser och hård konkurrens i Tyskland, danska tillverkares ”dumpning” på den tyska marknaden, tyska tillverkares inträde på den danska marknaden 1993 och, när det gäller Henss, tvisten med ABB om dess agentur för Bayern.)

(119) I avsnitt II av detta beslut redogörs ingående för att ingen av dessa faktorer, även om de faktiskt existerar, vare sig ensam eller i kombination med någon annan hindrar att det har funnits en förbjuden, hemlig samverkan av det slag som kommissionen hävdar under denna period (och som ABB utan reservationer godtar omfattas av artikel 85).

När det gäller kampanjen mot Powerpipe (som företagen försöker framställa som en anklagelse om en enskild överträdelse av artikel 85 för att stödja sitt resonemang) står förnekandet av att det fanns ”avtal” mellan alla tillverkare utom ABB helt i strid med de skriftliga bevisen. Det faktum att ABB och Løgstør (av rent praktiska skäl) hade huvudansvaret för att genomföra den överenskomna bojkotten fråntar inte de andra som deltog i planen deras ansvar. Oavsett vad Løgstør och ABB gjorde var detta en del av den plan som utarbetades den 24 mars 1995. Deras agerande befrämjade en plan som alla hade anslutit sig till och var fullt medvetna om.

(120) I kontrast till deltagarnas egna (delvis) medgivanden finns det ett omfattande skriftligt bevismaterial som klart visar att alla deltagarna deltog i överträdelsen under de perioder som kommissionen hävdar.

Kommissionen finner det också lämpligt att bedöma de olika tillverkarnas roll i överträdelsen. Detta är särskilt viktigt för att kommissionen skall kunna fastställa lämpliga böter. Det är inte nödvändigtvis alltid praktiskt eller möjligt att göra en sådan bedömning i alla kartellärenden, eftersom det kan saknas tillförlitliga bevis som visar exakt hur varje deltagare har bidragit till den övergripande planen, men eftersom det i detta ärende finns ett omfattande skriftligt bevismaterial kan en sådan bedömning göras.

Vissa företag (särskilt Løgstør, KWH och Henss/Isoplus) ägnade en stor del av sitt försvar åt att minimera sin egen roll i kartellen och lägga huvudansvaret på ABB. Henss/Isoplus går så långt som till att anklaga ABB för att överdriva eller förvränga fakta vad gäller förekomsten av en mer omfattande kartell utanför Danmark från och med oktober 1991 för att ställa sig in hos kommissionen och därmed tillförsäkra sig en förmånlig behandling.

ABB hävdar för sin del att det inte ”var den enda huvudaktören” i kartellen.

Henss/Isoplus anklagelser saknar grund och man bör bortse från dem helt. Beskyllningar från före-

tag mot andra medlemmar i samma kartell måste behandlas med viss försiktighet, eftersom de ofta är till för att skydda egna intressen. Sådana påståenden tjänar sällan till att den som gör dem befrias från ansvar eller rentvås, men om de tycks stämma överens med de övriga omständigheterna kan de anses trovärdiga, särskilt om de stöds av eller överensstämmer med det övergripande handlingsmönster som framgått av den skriftliga bevisningen. När kommissionen i detta beslut har citerat sådana påståenden utan vidare förbehåll eller reservationer, har den accepterat kärnpunkten i anklagelsen. Ingen av de slutsatser som är av avgörande betydelse för fastställandet av de väsentliga omständigheterna kring överträdelsen grundas emellertid på påståenden som en deltagare har gjort under förfarandet och som inte får stöd av annan bevisning.

(121) Det kan inte finnas några tvivel om att ABB var ledare för kartellen och dess främsta tillskyndare. Det var ett klart uttryckt strategiskt mål för företaget att dominera marknaden via en kartell där det spelade huvudrollen. Hela verksamheten planerades, auktoriserades, godkändes och styrdes av tjänstemän på högsta nivå inom företaget. Under hela femårsperioden var det ABB som tog initiativ till att befästa, förstärka och utvidga kartellen och det råder inget tvivel om att det var ABB som hade i uppdrag att rekrytera andra företag (KWH och Brugg) till kartellen. Kommissionen anser också att Løgstørs och övrigas påstående att det var ABB som föreslog att man med berått mod skulle fortsätta med kartellen efter undersökningarna är helt trovärdigt.

Løgstørs försök att beskriva sig självt som ett ovilligt (och rentav ovetande) redskap för ABB är emellertid inte trovärdigt. Det kan mycket väl vara sant att företaget gick med i kartellen delvis för att inte stöta sig med sin mycket större multinationella granne och (i likhet med andra) utsattes för ABB:s ”övertalningstekniker”, men som den näst största tillverkaren inom fjärrvärmesektorn var Løgstør en central medlem i alla konkurrensbegränsande program och dess fortsatta existens som ”aktör nr 2” var en nödvändig del av ABB:s strategi. Att höga chefer inom Løgstør spelade en aktiv roll i planeringen och genomförandet av kartellens strategi är fullständigt bevisat. Løgstør kan i viss utsträckning ha haft sin egen dagordning, nämligen att införa den (billigare) kontinuerliga produktionsprocessen som andra ville stopa eller försena, men alla konkurrensbegränsande program inbegriper anpassning av medlemmarnas skilda eller eventuellt skilda intressen. Kommissionen godtar inte att Løgstør skall ha ”lämnat” kartellen i april 1993 som företaget påstår. Løgstør fortsatte under hela den aktuella perioden att närvara vid möten och medger självt att eventuella hot som företaget kan ha framfört var avsedda att återfå erkännande från ABB för att få en större kvot. När det gäller de åtgärder som vidtogs för att skada Powerpipe (framför allt genom att anställa Powerpipes nyckelpersoner och senare genom att se till att leveranserna ströps) tillbakavisar kommissionen Løgstørs påstående att företaget inte har vidtagit några fientliga åtgärder mot sin besvärliga konkurrent.

De andra tillverkarna kan visserligen ha betraktat Henss/Isoplus med misstro och företaget kan ha hållits utanför EuHP till 1995, men det är inte trovärdigt att företaget i lika stor utsträckning skulle ha varit ett ”offer” för kartellen som en deltagare, vilket man hävdar i sin redogörelse av sakomständigheterna. Det finns inga tecken på att Henss mot sin vilja skulle ha tvingats delta i de möten med direktörerna för andra företag som inleddes i oktober 1991. Løgstør uppger faktiskt att ABB och Henss var de drivande krafterna i diskussionerna. När man i början av 1994 förnyade den hemliga överenskommelsen spelade Henss en huvudroll som ABB:s medhjälpare och alla de tillförlitliga bevisen pekar på att Henss hela tiden hörde till de mest hängivna anhängarna av avtalen om updelning av marknaden och anbudsmanipulation.

(122) Även om Tarco förefaller ha haft en viss brist på disciplin, innebär inte detta att företaget inte hörde till huvudaktörerna i det olagliga programmet. Tarco var fullvärdig medlem av alla kartellorgan och dess roll förminskas inte av att det försökte främja sina egna intressen samtidigt som

det fick förmåner genom den hemliga överenskommelsen med konkurrenterna. Att en uppgörelse i Tyskland i maj 1993 försenades på grund av att Tarco inte ville godta ett avtal som endast gällde priser visar bara att företaget kände till grundläggande ekonomiska principer och att det ville få en garanterad kvot.

Kommissionen medger att det inte finns några bevis för att Tarco självt vidtog direkta åtgärder för att skada Powerpipe (men Tarco undertecknade den gemensamma planen att finansiera Pan-Isovits förvärv av Powerpipe). Detta ändrar inte det faktum att (vilket bevisas av Tarcos egna dokument) företaget var invigt i planen att bojkotta Powerpipe och försöka se till att det inte kunde fullborda Leipzig-Lippendorfprojektet.

Också Starpipe var en "fullvärdig" medlem av kartellen, även om dess deltagande inte utmärks av några särskilda drag. Starpipe deltog i det möte där man kom överens om att stoppa leveranserna till Powerpipe och gick även med på planen.

(123) För Pan-Isovit gäller samma slutsatser. Företaget hävdar att det inte var inblandat i några åtgärder som andra tillverkare vidtog mot Powerpipe. Dessa åtgärder (uppger Pan-Isovit) var icke-samordnade förfaranden som vidtogs av enskilda tillverkare. Kommissionen har naturligtvis aldrig påstått att Pan-Isovit (eller några andra tillverkare bortsett från ABB och Løgstør) deltog i planen 1992–1993 att locka bort nyckelpersoner från Powerpipe, även om Pan-Isovits egna anteckningar från ett möte i början av 1995 tyder på att denna förstörelsetaktik fortfarande övervägdes av kartellen. För fullständighetens skull bör man notera att båda Starpipe och Pan-Isovit deltog i den plan på att bojkotta Powerpipe och det stora Leipzig-Lippendorfprojektet som man kom överens om den 24 mars 1995. Pan-Isovit, som var medlem i det förfördelade konsortiet av tyska tillverkare, kan knappast hävda att man inte hade något särskilt intresse av Powerpipes verksamhet, och Pan-Isovit föreslogs faktiskt också senare som formell köpare av Powerpipe (med delfinansiering från de andra) för att få bort företaget från marknaden.

När man i slutet av 1994 kom överens om den nya fördelningen av Europamarknaden, ansåg de andra tillverkarna att inget avtal skulle bli lönsamt om inte KWH deltog. KWH hävdar att man gick med på att delta först sedan man under lång tid motstått locktonerna från andra tillverkare och att man även då "spelade med" endast för att undvika repressalier.

Kommissionen medger att KWH inte var någon ledande medlem av kartellen och att KWH, när det gäller den kampanj som iscensattes mot Powerpipe, var den enda tillverkare som var villig att leverera utrustning och delar till Powerpipe och DSD för Leipzig-Lippendorfprojektet och att KWH faktiskt struntade i kartellens anvisningar att inte leverera.

Kommissionen godtar emellertid inte att KWH gick med och fortsatte att delta i kartellen under sådant tvång att företagets deltagande kan ursäktas. Powerpipe stod emot mycket mera direkta hot mot sin existens. De skriftliga bevisen tyder faktiskt på att KWH krävde att få en större andel än de andra kartellmedlemmarna först ville gå med på. KWH var medlem av direktörsklubben och deltog regelbundet i mötena. Om KWH faktiskt försökte hitta en möjlighet att lämna kartellen, hade man kunnat göra detta efter undersökningarna i juni 1995. I slutet av 1995 fick KWH en varning från ABB om att "EU-ärendet ser illa ut", men KWH valde att fortsätta att vara med i kartellen.

(124) Brugg betraktades som en betydande aktör endast på den lokala tyska marknaden (liksom i Schweiz som emellertid inte omfattas av detta förfarande). Kartellen skulle inte ha fungerat effektivt om inte Brugg (och KWH) hade deltagit i den, men Brugg spelade inte någon avgörande roll. Argumentet att Brugg inte deltog i något system för att skada Powerpipe tillbakavisas emellertid. Brugg var närvarande vid mötet i Düsseldorf den 24 mars 1995 när bojkotten beslutades. Kommissionen anser att Bruggs deltagande i överträdelsen (som begränsades till arrangemangen i Tyskland) började med

att företaget deltog i mötet i Köpenhamn den 18 augusti 1994.

Ke-Kelit var endast inblandat i arrangemangen på den österrikiska marknaden, där man tilldelades en kvot på 23 %. Det kan mycket väl vara så att Ke-Kelit ställdes inför fullbordat faktum, eftersom kvoterna fastställdes av direktörsklubben, vars möten Ke-Kelit inte deltog i. Ke-Kelits deltagande kan inte berättigas med argumentet att Ke-Kelit var beroende av Løgstør för sina leveranser och inte hade något annat val än att delta i mötena för att försvara sina intressen mot ABB och Isoplus, som dominerade den österrikiska marknaden. Ke-Kelit medger att man kände till att arrangemangen i Österrike ingick i ett större program. För fullständighetens skull bör det påpekas att kommissionen godtar att Ke-Kelit, som inte deltog i direktörsklubbens eller den tyska kontaktgruppens möten, var ovetande om åtgärderna mot Powerpipe och inte deltog i dessa.

Sigmas deltagande var begränsat till arrangemangen på den italienska marknaden, där företaget tilldelades en andel på 10 % av nya projekt (även om det senare krävde 20 % av marknaden). Sigma deltog i förfarandet för tilldelning av projekt. Det kan visserligen vara sant att Sigma ansågs besvärligt och inte bjöds in till alla möten där den italienska marknaden diskuterades (bilaga 187, s. 4), men av bevisen framgår att företaget regelbundet deltog i mötena på lokal nivå någon gång från april 1995. Liksom vad gäller Ke-Kelit godtar kommissionen att Sigma inte hade vetskap om kampanjen för att undanröja Powerpipe.

7. **Inverkan på den allmänna prisnivån**

(125) Ingen ifrågasätter på allvar att samförståndet mellan de danska tillverkarna, som delade den nationella marknaden utan någon effektiv konkurrens från utomstående, fram till 1993 gjorde det möjligt för dem att upprätthålla en prisnivå som kunde finansiera deras expansion till exportmarknader. Detta gällde framför allt Tyskland, där de två största nationella tillverkarna stod under trycket från dansk import. Priserna i Tyskland låg omkring 15–20 % under dem i Danmark. Priserna på andra marknader var emellertid ännu lägre: ibland var priserna i Sverige bara hälften av priserna i Danmark. Det finns i själva verket en hel del bevis för att ABB och Løgstør hade en gemensam strategi för att gå in på den svenska och finska marknaden med låga priser och därigenom sätta press på de lokala tillverkarna för att kunna förvärva dem och få bort dem från marknaden. Detta beskrivs i KWH:s svar på meddelandet om invändningar, s. 7–9. Konkurrenssituationen är alltså inte något bevis för att det inte fanns någon kartell, utan den måste i stället ha varit ett incitament för de tyska tillverkarna att försöka nå en uppgörelse med konkurrenterna. Deras mål var att övertala de danska tillverkarna att höja sina exportpriser till samma nivå som priserna på den inhemska marknaden.

I slutet av 1991 kom alla tillverkare uttryckligen överens om att höja priserna i Tyskland med omkring 6–8 %. För att uppnå detta mål kom man överens om att utarbeta en minimiprislista.

Det kan emellertid mycket väl ha varit så att alla höjningar av listpriserna motverkades av att man beviljade rabatter från dessa priser. (ABB hade höjt sina priser med 6 % och dess återförsäljare klagade på att marknaden inte kunde bära höjningen.) Vid den tiden fanns inget avtal om marknadsandelar och resultatet var därför förutsägbart: nettoresultatet blev att varje tillverkare krävde en större marknadsandel och ingen var beredd att ge upp volym.

Fenomenet med stadigt sjunkande priser i Tyskland mellan 1990 och mitten av 1994 är därmed inte på något sätt oförenligt med en hemlig samverkan av det slag som kommissionen hävdar har funnits. (Det kan också moteras att priser för råmaterial föll med 20 % under denna period.)

(126) Enligt tillverkarna slutade priserna emellertid att sjunka i mitten av 1994, då de i stället började öka. Det kan inte vara någon slump att uppgången sammanföll med införandet av den gemensamma prislistan i Tyskland i maj och med avtalet om den tyska marknaden av den 18 augusti 1994.

Målet med den Europaomfattande kartellen var att höja priserna med omkring 30–35 % under två år.

I september 1994 räknade ABB med att priserna skulle höjas med 10 % och ytterligare 10 % för att täcka en förutsedd höjning av råmaterialkostnaderna.

Att planen var framgångsrik framgår av anteckningar från ett möte i direktörsklubben i mars eller april 1995, vilka kommissionen fann hos Pan-Isovit. På de flesta marknader som nämns rapporteras prishöjningar på 15–20 %. Betecknande nog identifieras Powerpipe som ”problemet” på de nationella marknader där prishöjningen inte uppnåddes (bilagorna 60 och 65). I sitt klagomål uppskattade Powerpipe att med ett index för Sverige på 100 var priserna i Tyskland 130–140 och i Danmark 140–150 i december 1994.

Vad gäller omsättning ökade det totala värdet av de danska tillverkarnas och Pan-Isovits försäljning tillsammans med nästan 20 % under 1995 jämfört med föregående år.

8. Kompensation från ABB

(127) Den 18 november 1996 underrättade ABB kommissionen om att man i maj 1996 hade ingått ett avtal med Powerpipe och dess ägare om att lösa alla tvister mellan dem i det ärende som omfattas av detta förfarande.

I uppgörelsen ingick att ABB skulle betala ett betydande belopp i kompensation.

I avtalet finns en bestämmelse om att parterna skall hemlighålla villkoren i uppgörelsen.

ABB har överlämnat en kopia av avtalet till kommissionen.

II. RÄTTSLIG BEDÖMNING

A. *Artikel 85*

1. Artikel 85.1

(128) Artikel 85.1 i Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen förbjuder såsom oförenligt med den gemensamma marknaden alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs, att produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras eller att marknader eller inköpskällor delas upp.

2. Avtal och samordnade förfaranden

(129) Enligt artikel 85.1 är både avtal och samordnade förfaranden förbjudna.

Ett avtal kan anses föreligga under sådana omständigheter som de som råder i detta ärende, nämligen där parterna ansluter sig till en gemensam plan som begränsar eller kan antas begränsa deras individuella affärsmässiga beteende genom att den avgör strategierna för hur de inbördes handlar eller avstår från att handla på marknaden. Avtalet innebär att parterna fattar beslut gemensamt och åtar sig att följa en gemensam ordning, men det behöver inte vara skriftligt. Det krävs inte några formaliteter och inte heller några avtalsenliga sanktioner eller verkställighetsåtgärder. Avtalets innehåll kan vara uttryckligt eller underförstått av parternas handlande.

Ett samordnat förfarande kräver emellertid inte att deltagarna har träffat ett faktiskt uttryckligt eller underförstått avtal avseende villkoren för deras inbördes handlande eller avstående från att handla.

(130) Syftet med att i fördraget utöver avtalsbegreppet införa begreppet samordnat förfarande är att förhindra att företag får möjlighet att undgå tillämpningen av konkurrensreglerna genom att i samförstånd handla konkurrensbegränsande på ett sätt som inte uppfyller kraven på avtal genom att (till exempel) upplysa varandra på förhand om vilken hållning var och en avser att inta så att de kan reglera sina egna affärsbeteenden med vetskap om att deras konkurrenter kommer att handla på samma sätt, se EG-domstolens dom av den 14 juli

1972 i mål 48/69, Imperial Chemical Industries mot kommissionen ([12]).

I EG-domstolens dom av den 16 december beträffande den europeiska sockerkartellen, förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114/73, Suiker Unie m.fl. mot kommissionen ([13]), förklarade domstolen att det kriterium om samordning och samarbete som fastställts genom domstolens rättspraxis, vilket inte på något sätt kräver att en faktiskt plan utarbetas, måste förstås mot bakgrund av det koncept som finns inneboende i fördragets bestämmelser om konkurrens, nämligen att varje ekonomisk aktör självständigt måste besluta om vilken affärsstrategi han avser att följa på den gemensamma marknaden. Detta krav på självständighet fråntar inte företagen rätten att på ett rationellt sätt anpassa sig till sina konkurrenters aktuella eller förväntade handlande men det utesluter all direkt eller indirekt kontakt mellan dem som har till syfte eller resultat antingen att påverka en befintlig eller potentiell konkurrents beteende på marknaden eller att avslöja för en sådan konkurrent på vilket sätt de själva har beslutat eller övervägt att handla på marknaden.

Ett sådant handlande kan omfattas av artikel 85.1 som ett ”samordnat förfarande”, även om parterna inte har avtalat eller beslutat på förhand vad var och en av dem kommer att göra eller inte göra på marknaden men då de medvetet antar eller ansluter sig till i hemlighet uppgjorda planer som underlättar samordningen av deras affärsbeteenden.

(Se även förstainstansrättens dom i mål T-7/89, Hercules mot kommissionen ([14]).)

(131) I en komplicerad kartell som pågår under en lång tid och där de olika samordnade förfaranden som följs och de avtal som ingås utgör en del av en rad åtgärder som företagen gör i en strävan efter ett gemensamt mål som går ut på att hindra eller snedvrida konkurrensen, har kommissionen rätt att betrakta dessa som en enda fortlöpande överträdelse. Såsom förstainstansrätten påpekade i denna fråga i mål T-7/89 ([15]) skulle det vara onaturligt att dela upp ett sådant fortlöpande beteende, med ett enda syfte, genom att behandla det som ett antal skilda överträdelser: ”Faktum är att (företagen) – under flera år – deltog i en sammansatt uppsättning ordningar som utgör en enda överträdelse, vilken gradvis tog sig uttryck i olagliga avtal och olagliga samordnade förfaranden” (ej officiell svensk översättning).

(132) Det är inte heller nödvändigt att kommissionen i ett sådant ärende karakteriserar överträdelsen på det ena eller det andra sättet. Begreppen är flytande och kan överlappa varandra. En överträdelse kan börja i en form och med tiden anta något eller alla kännetecknen hos en annan form. (Det bör i detta sammanhang noteras att det inte är en korrekt analys att kategorisera villkoren för den uppgörelse som träffades av parterna vid ett viss tillfälle som ”avtalet” och att den påföljande tillämpningen av detta som ett ”samordnat förfarande”). Det är ofta inte realistiskt att göra ens en analytisk åtskillnad, eftersom en överträdelse samtidigt kan ha drag av båda formerna av förbjudet beteende medan vissa av dess yttringar om de bedöms isolerat mera korrekt kan beskrivas som den ena eller andra formen. En kartell kan därför vara ett avtal och ett samordnat förfarande samtidigt. I artikel 85 föreskrivs inte någon särskild kategori för en omfattande överträdelse av denna typ – se även här förstainstansens dom i mål T-7/89 ([16]).

(133) En överträdelse bör vidare inte likställas med ett civilrättsligt handelsavtal, eftersom artikel 85 inte endast rör tolkningen av de villkor som parterna har avtalat. När det gäller en komplex kartell är det rättsliga förbudet i artikel 85 inte endast tillämpligt på det specifika avtalet om den grundläggande ordning som skall följas eller de exakta villkoren, som kan avtalas från tid till annan, utan på hela den fortlöpande samförståndsprocessen som dessa utgör en del av. Begreppet ”avtal” är därför lämpligt inte bara för att täcka de villkor som är uttryckligen avtalade utan även genomför-

([12]) Rec. 1972, s. 619.
([13]) Rec. 1975, s. 1663.
([14]) Rec. 1991, s. II-1711, punkt 256.
([15]) Se fotnot 14, punkterna 262 och 263.
([16]) Se fotnot 14, punkt 264.

andet av vad som avtalats. Även innan ett slutligt heltäckande avtal som reglerar parternas inbördes handlande och avstående från att handla ingås kan avtalsförhandlingarna innefatta ingående av ofullständiga överenskommelser och villkorade eller partiella avtal som begränsar konkurrensen.

(134) Ett avtal i den mening som avses i artikel 85.1 kan också sakna den säkerhet som krävs för att verkställa ett handelsavtal. De exakta avtalsvillkoren kanske aldrig uttrycks och man måste sluta sig till avtalsinnehållet av samtliga omständigheter. Kartellmedlemmarnas skilda intressen kan också utesluta att full samstämmighet råder i alla frågor. En och annan part kan ha reservationer om vissa inslag i metoden men ändå ansluta sig till det gemensamma förfarandet. Vissa inslag kan avsiktligen ha lämnats vaga eller odefinierade. Det kan vara så att parterna (uttryckligen eller underförstått) överenskommer att anta en gemensam plan och måste mötas fortlöpande för att utarbeta detaljerna eller ändra den med tiden eller för att lösa särskilda problem.

Formella avtal kanske inte ingås i alla frågor. Avtal på ett område kan föreligga samtidigt som det råder konflikter inom ett annat. Konkurrensen kanske inte sätts ur spel helt och hållet.

Deltagarna kan också ansluta sig mer eller mindre till den gemensamma ordningen. En deltagare kan utöva en dominerande ledarroll. Det kan förekomma interna konflikter och rivalitet. Vissa medlemmar kanske till och med luras. Det kan tidvis förekomma utbrott av stark konkurrens och även ”priskrig”.

Inte något av dessa inslag hindrar emellertid att förfarandet utgör ett avtal/samordnat förfarande i den mening som avses i artikel 85.1 när det finns en kombination av parter med en enda gemensam och fortlöpande målsättning. En komplicerad kartell kan mycket väl betraktas som en enda fortlöpande överträdelse under den tidsram inom vilken den existerar. Avtalet kan mycket väl varieras och ändras, kartellens verksamhet kan gradvis utvidgas till att omfatta nya marknader eller dess mekanismer kan anpassas eller förstärkas.

Medlemmar kan ansluta sig till eller lämna kartellen under tiden utan att denna måste behandlas som ett nytt ”avtal” med varje förändring i deltagandet.

Vad gäller både bevisning och materiell rätt är det vidare för att ett avtal skall föreligga inte nödvändigt att varje påstådd deltagare deltog i, uttryckligen godkände eller ens var medveten om varje enskild aspekt eller yttring av kartellen genom sin anslutning till den gemensamma ordningen.

3. Överträdelsens art i det aktuella ärendet

(135) Det råder i allt väsentligt inga tvivel om att det uttryckliga avtalet om uppdelning av marknader mellan de fyra danska producenterna från slutet av 1990 hade alla kännetecken hos ett fullständigt ”avtal” i den mening som avses i artikel 85.1.

Att planens detaljer därefter utarbetades och att den genomfördes på regelbundna möten ger inte upphov till en rad skilda ”avtal”, utan utgör en del av samma samlade, olagliga ordning.

Avtalet mellan de fyra danska producenterna omfattade också samordnade prisökningar på exportmarknader. När kartellen var som mest utvecklad i Danmark (dess mest lönsamma marknad) utvidgades samarbetet även till andra marknader, om än i en uppstyckad och ofullständig form. Genom sina åtgärder som var kopplade till ABB drogs även Pan-Isovit in i det olagliga samförståndet från början, även om denna allians endast varade i några månader.

(136) De danska producenternas systematiska samarbete utvidgades till Tyskland och de två tyska producenterna Pan-Isovit och Isoplus anslöt sig till det i oktober 1991. Det första konkreta tecknet på detta var den prisökning på 6 % som

överenskoms den månaden och som skulle träda i kraft den 1 januari 1992. I och med att diskussionerna utökades till att behandla de två tyska producenternas eventuella inträde på den danska marknaden, behandlades de två huvudsakliga marknaderna för fjärrvärme så småningom vid samma möten.

Både Henss/Isoplus och Pan-Isovit hävdar emellertid att de inte deltog i någon överträdelse före slutet av 1994. De kan knappast bestrida att de deltog i regelbundna, planerade möten men de säger att dessa upprepade kontakter var ett fullständigt fruktlöst försök att nå vapenvila i det priskrig som då rådde. De åberopar den nedåtgående spiralen för priserna mellan 1991 och 1994 som ett bevis på att något avtal aldrig ingicks.

De två danska producenterna Løgstør och Tarco åberopar liknande argument till stöd för sin åsikt att det fanns två helt separata karteller.

(137) Även om det mycket väl kan vara så att åtgärderna utanför Danmark före 1994 var ofullständiga, lösa och ofta fragmentariska, tillbakavisar kommissionen argumentet om att de inte innebar en överträdelse av artikel 85.1.

För det första bortser man med denna åsikt från det faktum (som är rikligt dokumenterat) att det fanns uttryckliga avtal om (åtminstone) 1) prisökningen för Tyskland per den 1 januari 1992, 2) prissättning och delning av projekt i Italien och 3) ordningen för uppdelning av marknader från augusti 1993.

Dessa uttryckliga och klara avtal var i själva verket resultatet av fortlöpande enlighet, samförstånd och planering av åtgärder bland producenterna. Deltagarna hade upprättat en infrastruktur av regelbundna möten och var delaktiga i en fortlöpande process för affärsdiplomati som syftade till att bringa deras respektive intressen i överensstämmelse. I syfte att skapa och genomföra sitt system, gjorde deltagarna saker som de hade enats om att göra, vilket bland annat inbegrep att delta i möten för att diskutera priser, försäljningskvoter och delning av projekt, att under dessa möten avtala att ta ut vissa priser och att höja och bibehålla priser, att göra utkast till, avtala om och distribuera prislistor som skulle användas för att samordna priserna, att utbyta information om försäljningsvolymer, marknadsstorlek och marknadsandelar så att ett kvotsystem kunde upprättas samt att avtala om ett kvotsystem för försäljningen. Även om diskussionerna berörde en skiftande konstellation av allianser, och även om de innehöll hot om repressalier eller fientliga handlingar, var de en del av den process av överenskommelser och delavtal som var avsedd att fastställa priser, samordna prisökningar och fördela marknader och marknadsandelar och utgjorde ett kartellbeteende som är förbjudet enligt artikel 85.1.

(138) På grundval av de principer som anges ovan kan de fortlöpande konkurrensbegränsande förfarandena från och med oktober 1991 betraktas som en helhet och därmed utgöra ett förbjudet ”avtal” enligt artikel 85.1.

Under alla omständigheter omfattas det ifrågavarande beteendet av förbudet i artikel 85 såsom ett samordnat förfarande, även om begreppet ”avtal” inte kan tillämpas på leden i den förhandlingsprocess som leder fram till ett heltäckande avtal. De sex producenterna hade upprättat ett forum för den regelbundna diskussion om ”frågor av gemensamt intresse” som innebar utbyte av sådan affärsinformation som normalt är av känslig karaktär och som (utöver de tre bekanta initiativ genom vilka specifika och uttryckliga avtal om att fastställa priser eller kvoter nåddes) måste ha inneburit att en viss grad av samförstånd, ömsesidighet och villkorade eller delvisa avtal om deras handlande uppnåddes. Deltagarna kunde under alla omständigheter inte ha underlåtit att direkt eller indirekt beakta den information de erhållit under dessa regelbundna möten när de fastställde sin policy på marknaden.

(139) Vad gäller det ”nya” avtalet som omfattade hela Europa tillbakavisar kommissionen även argumentet om att detta avtal inte började gälla förrän i slutet av 1994 eller till och med i början av 1995.

Producenternas påståenden överensstämmer inte heller här med de faktiska omständigheterna. De så kallade ”plenarmötena” återupptogs (efter endast ett kort uppehåll) för Tysklands del så tidigt som den 7 mars 1994. I maj hade en avtalad prislista redan upprättats, vilken skulle ligga till grund för alla leveranser till den tyska marknaden och även om den i vissa avseenden var ofullständig (det hänvisades till ”konfrontationer och olika tolkningar”) genomfördes den och i augusti 1994 hade de återstående meningsskiljaktigheterna om hur priserna skulle ökas lösts.

Den samlade systemet för den europeiska marknaden hade i princip avtalats i september. Det faktum att nätverket av ”kontaktgrupper” på de olika nationella marknaderna upprättades under den påföljande månaden och kanske inte var fullt utbyggt förrän i mars 1995 (Nederländerna, Italien) betyder inte att det inte fanns något avtal i den mening som avses i artikel 85.1 före den tidpunkten.

(140) Kommissionen godtar inte heller Løgstørs och Tarcos argument i detta sammanhang om att de ”danska” och ”europeiska” kartellerna utgjorde två helt skilda överträdelser utan samband med varandra.

Det finns inte någon ”klar skiljelinje” mellan den danska kartellen och de förfaranden som utvecklades för att täcka hela den europeiska marknaden som Løgstør och Tarco påstår.

Kartellen kan mycket väl ha börjat i Danmark (som var ”hemmamarknaden” för fyra av de sex producenterna och den som var lättast att administrera) men det allomfattande och långsiktiga målet var från början att utvidga kontrollen till att omfatta hela marknaden, vilket kanske syns tydligast i ABB:s strategi.

Nästan från starten utvidgades samarbetet till andra nationella marknader inom gemenskapen (i synnerhet Tyskland och Italien) och oavsett hur fragmentarisk denna utveckling var, står det klart att ett gemensamt mål och syfte att öka priserna och reglera marknaden hela tiden eftersträvades.

Först Pan-Isovit och därefter Henss/Isoplus togs med i de fyra danska producenternas förfaranden.

(141) Om den avtalade uppdelningen av marknaden i Danmark kollapsade under 1993, så berodde detta på en maktkamp inom kartellen, inte på en önskan att åter införa fri konkurrens. I alla händelser diskuterades de danska och tyska marknaderna i samma forum och genom de regelbundna möten som ledde fram till avtalet om uppdelning av marknaden i Tyskland på sommaren 1993 säkerställdes kontinuiteten i samverkan mellan de sex största producenterna.

Vid just det tillfälle då Løgstør säger sig ha informerat ABB och de övriga per telefon den 19 och den 20 april 1993 om att företag hade beslutat att lämna kartellen i Danmark, deltog de i ett möte i Hamburg som Løgstør själv hade sammankallat (och mycket väl kan ha deltagit i) för att på nytt arbeta för att komma överens om en gemensam prislista för Tyskland (se punkt 49).

Under hela det påföljande halvåret (september 1993–mars 1994), vilket producenterna kännetecknade som ett ”priskrig” fortsatte bilaterala och trilaterala kontakter. Så sent som i november eller december 1993 försökte ABB fortfarande förmå Løgstør att underteckna kompensationsavtalet för Tyskland. Varje avbrott kunde betraktas som ett uppskjutande av de normala avtalen och relationerna; producenterna medgav snart att en förlängd maktkamp motverkade sitt syfte och de återvände till förhandlingsbordet.

(142) Det finns också en tydlig kontinuitet i metod och praxis mellan den uppdelning som avtalades i slutet av 1994 för hela den europeiska marknaden och tidigare förfaranden.

De metoder för att säkerställa samförstånd som antogs enligt den ”nya” uppdelningen var i huvudsak samma som dem som med framgång hade tillämpats i Danmark. Detta gällde särskilt Tyskland, där det inom ramen för kvotsystemet fanns en sofistikerad mekanism för att identifiera projekt och tilldela en ”favorit” kontrakt samt för samförståndsförfaranden för upphandling och övervakning för att säkerställa att överenskommelserna hölls, som kunde anpassas från en mark-

nad med omkring 30 nya projekt till en marknad med så många som 1 500 varje år.

Den mötesstruktur på två nivåer som upprättades för att administrera kartellen vare också samma som den som fanns i Danmark. Systemet sades vara baserat på den "danska modellen". Det kartellsystem som hade funnits på den danska marknaden för fjärrvärme i flera år hade nu spritt sig till hela branschen. Det avtal som omfattade hela Europa var kulmen på den process för kartellbildning – oavsett vilka olika skeden denna hade befunnit sig i – som producenterna hade deltagit i länge.

Det saknar betydelse att den danska kartellen endast hade fyra medlemmar. De två stora tyska producenterna hade i praktiken i flera år varit inblandade tillsammans med de andra i ett system för hemligt samförstånd utanför Danmark. Nu var de helt integrerade i systemet, då den "danska modellen" hade överförts till den större europeiska marknaden.

Den omständigheten att mindre producenter – Brugg, KWH, Ke-Kelit och Sigma – inte anslöt sig förrän 1994 eller 1995 hindrar inte att man kan dra slutsatsen att detta var en enda fortlöpande överträdelse. Vid den tidpunkten hade systemet för uppdelning av marknaden, fastställande av priser och anbudsmanipulation blivit ett sedvanligt och erkänt sätt att göra affärer på i branschen. Det var helt enkelt en fråga om att integrerade de mindre lokala producenterna i det samlade systemet för att göra det vattentätt.

(143) Kommissionen tillbakavisar även det argument som de flesta producenterna – Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco och Brugg – har framfört om att de inte deltog "i något avtal för att skada Powerpipe".

Deras argument är inte rättsligt hållbara. De inblandade producenterna försöker dela upp de olika inslagen i kartellen i separata överträdelser av artikel 85. Denna analys är fullständigt konstlad, eftersom planen att skada eller undanröja Powerpipe var en integrerad del av systemet för kartellbildning på den europeiska och den tyska marknaden, i vilket de alla var djupt inblandade ([17]).

([17]) Kommissionen godtar att det inte finns några bevis för att Ke-Kelit och Sigma, som endast var inblandade i överenskommelserna om deras nationella marknad, kände till några planer på att undanröja Powerpipe.

(144) Under alla omständigheter vederlägger de faktiska omständigheterna deras påståenden. Från det att Powerpipe gick in på den tyska marknaden hade det förekommit samordnade åtgärder från Løgstørs, Henss/Isoplus (samt ABB:s) sida för att hålla det företaget borta från marknaden eller förmå det att gå med i kartellen. Alla företag som har framfört detta argument var närvarande vid mötet i Düsseldorf den 24 mars 1995. Slutsatserna från detta möte dokumenterades mycket tydligt av Tarco. Det kan vara så att det var ABB och Henss som var de största förespråkarna för bojkotten, men alla som deltog i mötet visste om planen och lämnade ett tyst medgivande till den.

Det har inte heller någon betydelse att ABB och Løgstør spelade den ledande rollen i genomförandet av bojkotten. Dessa företag var på grund av omständigheterna de två producenter som var bäst lämpade att kontakta Powerpipes underleverantörer eller leverantörer.

Det är naturligtvis inte möjligt att med säkerhet hävda att dessa producenters vägran att leverera DSD-ordern enbart var motiverad av avsikten att skada Powerpipe. Det kan mycket väl vara så att de inte kunde uppfylla en order av denna typ eller storlek och de var under alla omständigheter inte rättsligt skyldiga att ingå avtal. Den anteckning på orderförfrågan som hittades hos Pan-Isovit bekräftar dock att ABB, Henss och Pan-Isovit (de tre medlemmarna i det föga framgångsrika konsortiet) hade kontakt med varandra om denna order, att åtminstone Pan-Isovit var nöjd med att DSD hade svårt att hitta leverantörer och att frågan diskuterades inom "direktörsklubben".

ABB:s och KWH:s uttryckliga instruktioner om att inte leverera till Powerpipe och diskussionerna vid direktörsmötena den 5 maj och den 13 juni 1995 (se skäl 101) bekräftar att planen att undanröja denna konkurrent var en fastställd policy i kartellen.

(145) Med hänsyn till den gemensamma planering och det gemensamma mål som producenterna ständigt strävade mot för att sätta konkurrensen inom fjärrvärmebranschen ur spel, anser kommissionen att det gemensamma företaget utgjorde en fortlöpande överträdelse av artikel 85.1, som började i slutet av 1990 och som var och en av producenterna var delaktig i.

Även om samlingen av åtgärder producenterna emellan skulle kunna anses ha drag av ett fullständigt ”avtal” om de bedöms som en helhet, omfattar beteendet i fråga också faktiska omständigheter, varav vissa lämpligen skulle kunna beskrivas som ett samordnat förfarande (se skäl 138).

Kommissionen erkänner att även om överträdelsen utgjorde en enda fortlöpande överträdelse varierade dess intensitet och effektivitet över den tidsperiod den omfattade: den utvecklades stegvis (förutom under en kort period då åtgärderna låg nere) från åtgärder som i huvudsak täckte Danmark 1991 till andra marknader och utgjorde 1994 en kartell som omfattade hela Europa och täckte nästan all handel med produkten.

4. Begränsning av konkurrensen

(146) Samlingen avtal i det aktuella ärendet hade som syfte och resultat att begränsa konkurrensen.

I artikel 85.1 nämns uttryckligen att avtal som innebär följande är konkurrensbegränsande:

— Att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs.

— Att produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras.

— Att marknader eller inköpskällor delas upp.

(Förteckningen är inte uttömmande.)

Dessa är de huvudskaliga kännetecknen hos det samlade system för horisontella åtgärder som bedöms i detta ärende. Eftersom priser är det främsta konkurrensinstrumentet, syftade de olika åtgärder och mekanismer som producenterna antagit i hemligt samförstånd, däribland den gemensamma planen att undanröja eller skada Powerpipe, till att få till stånd en prisinflation som var till deras fördel och låg på en högre nivå än vad som skulle ha varit fallet under normala konkurrensvillkor.

(147) Uppdelning av marknader och fastställande av priser liksom begränsningar av teknisk utveckling är till sin natur konkurrensbegränsande i den mening som avses i artikel 85.1.

Följande huvudsakliga inslag i samlingen av avtal och åtgärder kan karakteriseras som konkurrensbegränsande:

— Att fördela kvoter för marknadsandelar.

— Att kräva av eller uppmuntra producenter med små marknadsandelar att dra sig tillbaka från vissa bestämda marknader i utbyte mot en kompensation på andra nationella marknader.

— Att avtala om tillämpa en mekanism för sanktioner/kompensation för att stärka kvotsystemet.

— Att avtala om samordnade prisökningar (belopp, tidpunkt och stadier för ökning).

— Att avtala om att använda en eller flera gemensamma prislistor.

— Att avtala om rabatter (i procent) som kan tillåtas som avvikelse från prislistan.

— Att fördela verksamheten på grundval av respekt för befintliga ”traditionella” kundrelationer.

— Att fördela enskilda projekt som är föremål för konkurrensutsatta anbudsförfaranden till en viss ”favorit” (dvs. den producent som tilldelades projektet).

— Att fastställa det pris som ”favoriten” skall åberopa för att få kontraktet.

— Att se till att de övriga producenterna lägger högre bud i anbudsförfarandet för att ”skydda” favoriten och se till att denne är framgångsrik.

— Att avtala om att de anbudsgivare som inte är framgångsrika i anbudsförfarandet skall få en särskild tilldelning av produktion som underentreprenörer till den som vinner anbudet.

— Att dra sig tillbaka från vissa projekt eller att avstå från att lämna anbud mot någon form av kompensation eller ersättning.

— Att inrätta och tillämpa en rapporterings- eller övervakningsmekanism för att följa enskilda

projekt, jämföra bud, avskräcka från ”fusk” och påverka anbudsförfarandet i ”öppna” kontrakt.

— Att kräva att deltagare som har bjudit under den utsedda ”favoriten” återkallar eller ändrar sitt bud.

— Att gå samman för att systematiskt locka över anställda med nyckelpositioner i Powerpipe för att skada det företagets verksamhet och goodwill hos kunderna (ABB och Løgstør).

— Att försöka tvinga Powerpipe att dra tillbaka sina vinnande bud i projekt som kartellen hade tilldelat någon av sina medlemmar (till exempel Neu-Brandenburg).

— Att påverka eller försöka påverka entreprenörer/köpare att diskvalificera Powerpipe efter det att det företaget hade vunnit ett större projekt som kartellen hade tilldelat tre av sina medlemmar (ABB, Henss/Isoplus).

— Att avtala om en kollektiv bojkott av de entreprenörer och leverantörer som var inblandade i det ovanstående projektet.

— Att ta kontakt med Powerpipes leverantörer för att övertala dem att hålla inne eller försena avgörande leveranser som företaget behövde för att kunna utföra sina kontrakt korrekt och i rätt tid (framförallt ABB och Løgstør).

— Att avtala om att gottgöra Pan-Isovit i förhållande till dess tilldelade marknadsandel för dess förvärv av Powerpipe i syfte att undanröja det företaget från marknaden som en konkurrent (ABB, Henss/Isoplus, Tarco och Pan-Isovit).

— Att använda normer och standarder för att förhindra eller försena införandet av ny teknik som skulle resultera i prisminskningar (medlemmarna i EuHP).

(148) Med hänsyn till deras tydliga konkurrensbegränsande syfte är det inte nödvändigt att undersöka i vilken utsträckning var och en av de ovannämnda konkurrensbegränsningarna bidrog till att uppnå det eftersträvade målet.

För att undanröja tvivel är det emellertid nödvändigt att anföra följande:

a) De konkurrensbegränsningar som räknas upp ovan är inte separata överträdelser av artikel 85, utan ingår i en enda fortlöpande överträdelse.

b) Överträdelsen bestod av en samling avtal och samordnade förfaranden som alla företagen deltog i. Det görs inte gällande att var och en av de företag som detta beslut riktar sig till deltog i varje aspekt av de angivna konkurrensbegränsande förfarandena eller att de deltog under hela den tid som överträdelsen pågick. Detta beslut innehåller en fullständig redogörelse för varje deltagares roll och omfattningen av deras inblandning (se särskilt KWH:s, Bruggs, Ke-Kelits och Sigmas särskilda ställning).

c) Vissa av kartellens konkurrensbegränsande inslag som nämns här tillämpades endast på vissa marknader, var mer utvecklade på vissa marknader än andra eller varade under en begränsad tid. Efter det att den europeiska kartellen hade bildats i slutet av 1994 var exempelvis den mekanism för anbudsmanipulation som grundades på den ”danska modellen” mest utvecklad i Tyskland.

d) Kommissionen kommer vad detta förfarande beträffar att beakta gemensamma åtgärder mot Powerpipe före Sveriges anslutning till EU (den 1 januari 1995) endast i den mån i) de påverkade konkurrensen inom gemenskapen (Powerpipes inträde på den tyska marknaden) och ii) det finns sakomständigheter som bevisar att det fanns en fortlöpande plan att skada eller undanröja Powerpipe efter detta datum.

5. Påverkan på handeln mellan medlemsstater

(149) Det fortlöpande avtalet mellan producenterna hade en märkbar påverkan på konkurrensen mellan medlemsstater.

Fjärrvärmemarknaden är en marknad som är särskilt kännetecknad av handel mellan medlemsstater: nästan 60 % av verksamheten inom gemenskapen består av sådan handel. På den viktigaste

nationella marknaden, Tyskland, tillhandahålls 75 % av efterfrågan genom import från andra medlemsstater, nämligen Danmark, Sverige, Finland och Österrike. Hälften av gemenskapens produktionskapacitet är belägen i Danmark, som tillhandahåller fjärrvärmekulvert till alla de övriga medlemsstaterna.

Kartellen berörde till en början i huvudsak Danmark och senare Tyskland. Dessa två marknader utgjorde de två viktigaste nationella marknaderna och under det inledande stadiet var kartellens underliggande syfte att reglera de tyska och skandinaviska koncernernas inträde på varandras ”hemterritorier”.

I slutet av 1994 hade kartellförfarandet trängt igenom överallt och täckte hela den europeiska marknaden. Praktiskt taget all handel inom gemenskapen i denna viktiga industrisektor kontrollerades av kartellen. Det är talande att kampanjen mot Powerpipe intensifierades när detta företag expanderade sin verksamhet till den tyska marknaden.

(150) Vad gäller förhållandet mellan deltagarna i kartellen drog sig de företag vars befintliga marknadsandel bedömdes vara för liten tillbaka från vissa bestämda marknader, vilket resulterade i en automatisk omläggning av handelsmönstren från den bana de annars skulle ha följt.

Tillämpningen av artikel 85 på en kartell är inte begränsad till den del av medlemmarnas försäljning som faktiskt innefattar överföring av varor från en medlemsstat till en annan. För att artikel 85 skall vara tillämplig är det inte heller nödvändigt att visa att varje deltagares individuella beteende, till skillnad mot kartellen som helhet, påverkade handeln mellan medlemsstater (se förstainstansrättens dom av den 10 mars 1992 i mål T-13/89, Imperial Chemical Industrier mot kommissionen ([18])).

Ke-Kelits argument om att handeln mellan medlemsstater inte alls påverkades av dess deltagande i den österrikiska kontaktgruppen eftersom det endast sålde på den lokala marknaden måste tillbakavisas. Företaget var under alla omständigheter väl medvetet om att de förfaranden i Österrike som det anslöt sig till utgjorde en del av ett större system och naturligtvis var alla de produkter som företaget sålde importerade från Danmark.

6. Överträdelsens varaktighet

(151) Av kommissionens analys i detta ärende, vilken går ut på att det är fråga om en enda samlad överträdelse och inte flera olika skilda avtal, följer att det kan finnas olika datum för när de inblandades deltagande inleddes. Även om det framgår tydligt av Løgstørs yttrande (yttrande II, punkt 86–87) att konkurrensbegränsande kontakter mellan producenter hade inletts redan 1988–1989, kommer kommissionen att begränsa sin analys enligt artikel 85 och bedömningen av eventuella böter till en period som börjar omkring november 1990, då de samordnade prisökningarna för Danmark avtalades. Det står klart att ABB, Løgstør, Tarco och Starpipe deltog i hemliga samförstånd från och med den tidpunkten.

Pan-Isovit drogs in i samförståndet samtidigt. Den ”informella strategiska alliansen” mellan ABB och Pan-Isovit avseende den tyska marknaden daterar från december 1990 och även om grundandet av EuHP kort därefter förefaller ha lett till att deras bilaterala avtal kom ur bruk i april 1991, var Pan-Isovit inblandat i diskussionerna i Italien i juli, och i oktober 1991 var avtal mellan alla de sex främsta leverantörerna om den tyska marknaden i kraft och de avtalade om en gemensam prisökning med verkan från den 1 januari 1992.

Henss/Isoplus aktiva medverkan i kartellsystemet är klart etablerat från oktober 1991 då de började delta vid regelbundna direktörsmöten. Från och med denna tidpunkt var samtliga sex ledande producenter, ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus och Pan-Isovit, inblandade.

(152) Även om det danska kvotavtalet hade brutit samman i mitten av 1993, var samarbetet på den tyska marknaden då redan konkretiserat i ett

([18]) Rec. 1992, s. II-1021, punkt 304.

fastställt kvotsystem (se punkt 50–52). Under sexmånadersperioden mellan oktober 1993 och mars 1994 kan avtalen anses varit ur bruk, även om (som ABB hävdar) bilaterala och trilaterala möten fortsatte. I maj 1994 hade samförståndet redan återupprättats i Tyskland med införandet av Euro-prislistan och i augusti 1994 hade villkoren för denna slutligen fastställts.

Den samlade fördelning som avtalades i oktober–november 1994 institutionaliserade på Europanivå det samförståndssystem som de största marknadsaktörerna i branschen betraktade som den önskade modellen för att göra affärer. Dessa sex producenter skapade ett system som utvecklades och förblev lönsamt dem emellan och som ingen annan producent som var verksam på nationella eller regionala marknader kunde ansluta sig till.

KWH:s inblandning i samverkan är klart fastställd från januari 1995, då en av dess högsta direktörer mötte ABB i Köpenhamn. Eftersom KWH:s startdatum i meddelandet om invändningar fastställdes till mars 1995, kommer dock detta senare datum att behållas i det föreliggande beslutet.

(153) På de enskilda nationella marknaderna belv de två lokala producenterna Ke-Kelit (Österrike) och Sigma (Italien) förmodligen medlemmar i kartellen först i början av 1995. Brugg var dock inblandat i systemet från augusti 1994, även om företaget började delta i den tyska ”kontaktgruppen” först i december samma år.

Överträdelsen pågick fram till åtminstone mars 1996, då kommissionen riktade begäran om upplysningar enligt artikel 11 till de främsta deltagarna, om inte fram till april/maj på vissa marknader och vad gäller Italien så sent som juni 1996. Det finns fortfarande inte någon garanti för att det inte alltjämt pågår samförstånd i någon form.

Med hänsyn till att det saknas tillförlitliga och detaljerade upplysningar om den italienska kontaktgruppen kommer kommissionen emellertid att grunda bötesbedömningen på att kartellen pågick fram till mars/april 1996.

Följaktligen kan slutsatsen dras att de olika företagens deltagande i överträdelsen har varat enligt följande:

a) ABB, Løgstør, Tarco och Starpipe från omkring november 1990 i Danmark, gradvis utvidgat till att avse hela gemenskapen och pågå fram till åtminstone mars eller april 1996, med förbehåll för att avtalen låg nere under en period på upp till sex månader från oktober 1993 till omkring mars 1994.

b) Pan-Isovit inledningsvis från omkring december 1990 tillsammans med ABB och därefter från oktober 1991 tillsammans med ovan nämnda producenter samt Henss/Isoplus, även här med förbehåll för den nämnda sexmånadersperiod då åtgärderna låg nere, fram till åtminstone mars eller april 1996.

c) Isoplus från oktober 1991, med förbehåll för den ovannämnda perioden då åtgärderna låg nere, fram till åtminstone mars eller april 1996.

d) Brugg från omkring augusti 1994 fram till åtminstone mars eller april 1996.

e) Ke-Kelit från omkring december 1994 fram till åtminstone mars eller april 1996.

f) KWH från (senast) mars 1995 fram till åtminstone mars eller april 1996.

g) Sigma från omkring april 1995 fram till åtminstone mars eller april 1996.

7. **Vem dessa förfaranden riktar sig till**

a) *Allmänna överväganden*

(154) Subjektet för konkurrensreglerna i EG-fördraget är ”företaget”, ett begrepp som inte nödvändigtvis är identiskt med begreppet juridisk person i nationell handels-, bolags- eller skatterätt.

Termen företag definieras inte i fördraget. Den kan avse vilken enhet som helst som bedriver

affärsverksamhet. När det gäller ett stort multinationellt företag (som ABB) kan den stora mängden dotterbolag, det komplicerade nätverket av ägande och andelsinnehav samt att ledningen av koncernens verksamheter organiserats i separata drifts- och funktionsenheter och/eller geografiska områden som inte nödvändigtvis sammanfaller med dess bolagsstruktur ge upphov till komplikationer.

Beroende på omständigheterna kan det vara lämpligt att behandla hela koncernen eller enskilda underkoncerner eller dotterbolag som det berörda ”företaget” enligt artikel 85.

b) *ABB*

(155) I detta ärende riktar sig förfarandena och detta beslut till ABB-koncernen, representerat av dess högsta holdingbolag ABB-Asea Brown Boveri Limited. När det gäller indrivning av eventuella böter, vilket kan innebära att nationella verkställighetsförfaranden måste tillgripas, är det nödvändigt att rikta beslutet till en eller flera enheter som är juridiska personer. I fråga om en stor koncern kan den lämpliga rättsliga enheten vara det holdingbolag som leder koncernen. Det faktum att den produkt som är föremål för kartellen endast är en av många verksamheter som koncernen bedriver och att den i bolagsstrukturen är en underkoncerns, en enhets eller ett dotterbolags ansvar är inte avgörande.

Detta synsätt motsvarar kommissionens normala praxis i tidigare större kartellärenden (se t.ex. ärende IV/31.149-Polypropylen-kartellen ([19])) vilken har fastställts av förstainstansrätten.

Koncernens transaktioner är redovisade i ABB Asea Brown Boveri Limiteds årsrapport. ABB:s matrisorganisation med segment för affärsområden och industriprodukter som överlappar med geografiska områden är bevis på dess integrerade struktur och styrker att det är lämpligt att rikta dessa förfaranden till koncernen.

(156) Utöver vad som anförs ovan finns det i detta ärende fler specifika skäl för varför förfarandena lämpligen bör riktas till själva ABB och inte till något av dess dotterbolag, nämligen följande:

— Affärsområdet för fjärrvärme (BA-VDH) samlar en hel rad av 30 eller fler företag.

— Det finns inte ett enda holdingbolag för BA-VDH. ABB IC Møller A/S i Danmark står visserligen för de viktigaste tillverkningsanläggningarna men det finns sex andra produktionsbolag inom ABB med olika ägarkonstellationer och på affärssidan utförs försäljningsfunktionen i många länder av de nationella dotterbolagen till ABB.

— ABB:s ansträngningar att undanröja Powerpipe och/eller säkerställa kartellens intressen utövades genom företag utanför affärsområdet BA-VDH (se bilagorna 144, 146, 159 och 160).

— BA-VDH rapporterar direkt till en vice verkställande direktör i ABB som på ämbetets vägnar är medlem i styrelsen, det högsta verkställande organet i ABB-koncernen.

— Både kartellen och åtgärderna för att förneka och dölja dess förekomst kom till och stöddes direkt och aktivt på hög nivå i ABB-koncernens ledning (se bilagorna 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 och 126).

c) *Henss/Isoplus*

(157) Företagen Henss/Isoplus agerade i praktiken som en koncern. Under utredningen vid det österrikiska tillverkningsföretaget Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H uppgav detta företags verkställande direktör för kommissionens tjänstemän att majoritetsaktieägaren var Dr. Walter Henss, som innehade 87 % av aktierna. Isoplus förnekade senare att man hade gjort ett sådant påstående. Det lokala bolagsregistret visar inte att Dr. Henss har ett sådant aktieinnehav: det anges att aktierna ägs av Isoplus verkställande direktör, och även

([19]) EGT L 230, 18.8.1986, s. 1.

om registret visade att den advokat som företrätt Isoplus i dessa förfaranden hade ägt aktieinnehavet på 87 % i tre år fram till december 1993, fanns det inte någon uppgift om i vilken egenskap eller för vems räkning han innehade dessa aktier. (Isoplus eller dess juridiska rådgivare har inte lämnat några upplysningar på denna punkt.)

Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H i Hohenberg, Österrike, äger 100 % av ett rättsligt sett självständigt tyskt aktiebolag med samma namn som är beläget i Sonderhausen och som faktiskt är Henss/Isoplus-koncernens huvudsakliga tillverkningsföretag.

Vid den aktuella tiden agerade de två Henssföretagen Dipl-Kfm Walter Henss GmbH i Rosenheim (Henss Rosenheim) och Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmeleitungsbau GmbH i Berlin (Henss Berlin) som återförsäljare för Isoplus i Tyskland. Henss var både majoritetsaktieägare och verkställande direktör i Henss Rosenheim och han var verkställande direktör (men inte aktieägare) i Henss Berlin ([20]).

Av det faktum att det var Dr. Henss som alltid närvarade vid direktörsklubbens möten framgår klart att han var den person som utövade ledningen och kontrollen över Isoplus och att företagen Henss och Isoplus tillsammans i faktisk mening utgjorde en koncern. Det var allmänt känt i branschen att Henss var kraften bakom Isoplus.

(158) Under förfarandena hävdade emellertid Henss och Isoplus att det inte fanns någon strukturell ägarförbindelse mellan dem. Det förnekades särskilt i svaret på kommissionens meddelande om invändningar att Dr. Henss var ägare till Isoplus genom förvaltare eller företrädare (vilket kommissionen hade påstått). De insisterade på att den enda förbindelsen var den avtalsenliga relationen mellan huvudman och återförsäljare. De förklarade Dr. Henss närvaro i ”direktörsklubben” med att denne fått fullmakt från Isoplus att närvara vid dess möten på grund av sin särskilda sakkunskap och erfarenhet av den tyska marknaden. Han var inte där på Henss-företagens vägnar. Det hävdades också att Henss-företagen såsom återförsäljare inte rättsligt sett kunde vara part i en ”producentkartell”, utan en överträdelse av artikel 85 kunde endast läggas Isoplus till last.

Syftet med denna försvarslinje var utan tvekan att begränsa eventuella böter till 10 % av Isoplus Ges.m.b.H:s omsättning (som i själva verket hade beräknats alldeles för lågt i företagets ursprungliga artikel 11-svar).

Även om kommissionen ansåg att Henss/Isoplus utgjorde en koncern fanns det enligt vad kommissionen hade kännedom om inte något holdingbolag som meddelandet om invändningar (på grundval av den praxis som redovisas i punkt 155 avseende ABB) kunde ställas till.

Meddelandet om invändningar ställdes därför till Henss/Isoplus-koncernen, företrädd av alla deras fyra viktigaste företag inom EU, nämligen Isoplus Hohenberg, Isplus Sonderhausen, Henss Rosenheim och Henss Berlin.

(159) Efter det att förfarandet had inletts och meddelandet om invändningar hade utfärdats övertog Henss Rosenheim (som den 1 januari 1997 hade bytt namn till Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH) Henss Berlin, som inte längre existerar som en separat rättslig enhet.

Vid den muntliga hearingen fortsatte både Henss och Isoplus (som företräddes separat) att förneka förekomsten av ägarförbindelser.

Just före hearingen kontrollerade kommissionen emellertid registreringen av det tidigare Henss Berlin i bolagsregistret (Amtsgericht Charlottenburg).

Man påträffade en handling som hade förts in i det offentliga registret, uppenbarligen av advokater som handlade för Henss/Isoplus’ räkning (inte de advokater som är företrädare i dessa förfaranden), av vilken det framgick att en rättslig enhet i form av ett kommanditbolag *(Kommandit Gesellschaft)* hade bildats i januari 1997 för att fungera

([20]) Henss Berlin aktiekapital ägdes av en av direktörerna i Henss Rosenheim och dennes hustru.

som holdingbolag för de olika Henss/Isoplus-företagen ([21]).

Den aktuella handlingen (ett *Einbringungsvertrag*) räknar upp de aktieinnehav som avtalsparterna har överfört till kommanditbolaget ([22]).

(160) Handlingen, som i vederbörlig ordning hade attesterats av notarie, avslöjade att det var Dr. Henss som var förmånstagande ägare till majoriteten av aktierna (83 %) i Isoplus Hohenberg. Det bolagets verkställande direktör, som är den registrerade ägaren av dessa aktier, innehade aktierna på hans vägnar i egenskap av förvaltare (”Treuhänder”) ([23]). Det avslöjades vidare att det jämsides med Isoplus Hohenberg hade bildats att så kallat ”Stille Gesellschaft”, vars förmånstagande ägare också var Dr. Henss. Aktierna innehades på hans vägnar av Isoplus juridiska rådgivare som också fungerade som förvaltare.

Av handlingen framgick vidare att en tredjedel av Isoplus Hohenbergs aktieinnehav i dess helägda dotterbolag Isoplus Sonderhausen faktiskt innehades av detta företag med förvaltarskap för Walter Henss kompanjon (en av direktörerna i Henss Rosenheim) och dennes hustru (vilka också var de enda ägarna till Henss Berlin).

Henss och Isoplus gjorde gällande att handlingen i fråga hänförde sig till affärshemligheter, att den av förbiseende hade placerats i det offentliga registret och att den därmed inte borde ha godtagits som bevis eller lämnats ut under förfarandet. Kommissionen kan inte godta detta argument av det enkla skälet att en handling som placerats i ett offentligt register (oavsett om det skett av förbiseende eller ej) av företrädare för Henss/Isoplus eller HFB själva inte kan förtjäna konfidentiell behandling.

Även om meddelandet om invändningar inte formellt sändes till holdingbolaget (vars existens och syfte inte var kända för kommissionen och endast kom i dagen av de ovan beskrivna omständigheterna) angavs det tydligt i meddelandet att förfarandena riktades mot Henss/Isoplus-koncernen och att, i avsaknad av ett gemensamt holdingbolag, de fyra namngivna driftsbolagen var företrädare för koncernen i fråga om delgivning och verkställighet.

Det är därför lämpligt att rikta detta beslut inte endast till de fyra (numera tre) driftsbolagen utan även till holdingbolaget HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG, till HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (båda i Rosenheim) samt till Isoplus ”Stille Gesellschaft”.

d) *KWH*

(161) Även om det i meddelandet om invändningar angavs att förfarandena riktade sig till Oy KWH Pipe AB lämnades handlingarna (mot bekräftelse av mottagande) ut till Oy KWH Tech AB, den enhet inom KWH Pipe som ansvarar för fjärrvärme. Namnen ”KWH Tech” och ”KWH Pipe” används godtyckligt av KWH i samband med dess fjärrvärmeverksamhet och i dess korrespondens.

([21]) Holdingenheten HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft har bildats som ett ”GmbH & Co KG”, dvs. ett kommanditbolag där ett privat aktiebolag med begränsad ansvarighet agerar som generall delägare (komplementär) med personligt ansvar. Den andra enskilda delägaren (kommanditisten) är ansvarig upp till ett visst belopp. Komplementären i det ifrågavarande GmbH & Co KG är HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft.

([22]) Enligt detta avtal placerade Dr. Henss, hans affärskompanjon och deras respektive hustrur sina aktieinnehav i en rad Henss/Isoplus-företag i HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG. Aktieinnehaven var i följande företag:
— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (tidigare Dipl. Kfm Walter Henss GmbH), Rosenheim
— Dipl. Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin,
— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sonderhausen,
— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg,
plus tre andra företag i Budapest, Schlüchtern och Lehrte. Efter datumet för Einbringungsvertrag har HFB Holding via en förvaltare i Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg avyttrat Henss aktieinnehav, men kommissionen känner inte till vem dessa aktier överläts till och vem som nu äger dem.

([23]) Han innehade aktierna i enlighet med ett förvaltaravtal (*Treuhandvertrag*) av den 20 december 1993 och hade samma dag förvärvat dem av den advokat som företräder Isoplus i dessa förfaranden. Man kan sluta sig till att advokaten också hade innehaft dem i egenskap av förvaltare för Dr. Henss (se punkt 157).

Vid den muntliga hearingen anförde KWH att man förmodade att förfarandena var avsedda gentemot KWH Tech och inte KWH Pipe. Eftersom de böter som kommissionen anser vara lämpliga beträffande KWH inte överstiger 10 % av Oy KWH Tech AB:s omsättning, är den exakta identiteten av den rättsliga enhet inom KWH-organisationen som beslutet riktar sig till inte av avgörande betydelse och beslutet kommer formellt att rikta sig till Oy KWH Tech AB.

B. *Korrigerande åtgärder*

1. **Artikel 3 i förordning nr 17**

(162) Om kommissionen konstaterar en överträdelse av bestämmelserna i fördragets artikel 85 kan den enligt artikel 3 i förordning nr 17 ålägga de berörda företagen att upphöra med överträdelsen.

I detta ärende gick deltagarna i kartellen mycket långt (men slutligen utan framgång) för att dölja sin verksamhet. Deras möten hölls för det mesta i hemlighet under täckmantel av, eller vid samma tillfälle som, möten med skenbart legitima branschorganisationer.

Överträdelsen fortsatte långt efter kommissionens undersökningar enligt artikel 14.3 och den enda betydande ändringen i deras beteende var att de högre direktörerna i ”direktörsgruppen” och den tyska kontaktgruppen möttes utanför gemenskapen, förmodligen i hopp om att därigenom kunna dölja sin verksamhet. Det var till och med diskussion under det sista mötet om att fortsätta kartellen på andra sätt. Under dessa omständigheter är det inte möjligt att förlita sig på att överträdelsen har upphört ens nu.

Det är därför nödvändigt att kommissionen ålägger de företag som detta beslut riktar sig till att upphöra med överträdelsen (som de inte redan har gjort det) och framdeles avstå från alla avtal, samordnade förfaranden eller beslut av en sammanslutning som kan ha samma eller liknande syfte eller resultat.

2. **Artikel 15.2 i förordning nr 17**

a) *Allmänna överväganden*

(163) Enligt artikel 15.2 i förordning nr 17 får kommissionen genom beslut ålägga företag böter om lägst ettusen och högst en miljon ecu, eller ett högre belopp som dock inte får överstiga tio procent av föregående räkenskapsårs omsättning för varje företag som har deltagit i överträdelsen genom att uppsåtligen eller av oaktsamhet överträda bestämmelserna i artikel 85.1.

När bötesbeloppet fastställs skall kommissionen ta hänsyn till alla relevanta omständigheter och särskilt till överträdelsens allvar och varaktighet.

Vid bedömningen av överträdelsens allvar kommer kommissionen att beakta överträdelsens art, dess konkreta påverkan på marknaden och omfattningen av den relevanta geografiska marknaden.

Kommissionen kommer i detta ärende också att tillämpa meddelandet av den 18 juli 1996 om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([24]).

(164) I samband med bedömningen av allvaret av överträdelsen som helhet beaktar kommissionen följande allmänna överväganden:

a) Att dela upp marknader och fastställa priser är till sin natur ett mycket allvarligt brott mot artikel 85.1. Med full vetskap om att deras verksamhet var olaglig gick producenterna samman för att upprätta ett hemligt och institutionaliserat system som var avsett att begränsa konkurrensen inom en viktig industrisektor. Deras olagliga samarbete utvidgades gradvis för att slutligen täcka hela EU-marknaden.

b) Kartellens förfaranden bredde slutligen ut sig över hela branschen, planerades och uppmuntrades på högsta nivå i varje berört företag och genomdrevs enbart till förmån för de deltagande producenterna och till skada för deras kunder, för de konkurrenter som inte deltog och för allmänheten.

([24]) EGT C 207, 18.7.1996, s. 4.

(165) Förutom att alla avtal om uppdelning av marknader och fastställande av priser till sin natur är av mycket allvarlig art är följande faktorer relevanta för kommissionens bedömning av överträdelsens allvar:

a) Kvotavtalens olaglighet förstärktes av att ett olagligt system för samordnad anbudsgivning infördes. Flertalet verksamheter i denna bransch erhålls genom upphandlingsförfaranden som innebär budgivning i konkurrens mellan deltagarna. De upphandlande offentliga myndigheterna och entreprenörerna hade rätt att förvänta sig att de bud som lämnades inte var resultatet av hemligt samförstånd mellan deltagarna. I allmänhetens intresse föreskriver EG-lagstiftningen en lagstadgad ordning för budgivning i konkurrens vid leverantörskontrakt på över 400 000 ecu. Producenterna gick olagligen samman för att omintetgöra EG-lagstiftarens intention.

b) Den olagliga ordningen följdes och genomfördes aggressivt, inte endast för att säkerställa att medlemmarna respekterade den utan även i syfte att eliminera den enda konkurrenten av någon vikt utanför kartellen, nämligen Powerpipe.

Kommissionen anser därför att den aktuella överträdelsen utgjorde en mycket allvarlig överträdelse av artikel 85.1 för vilken det möjliga bötesbeloppet skulle vara minst 20 miljoner ecu.

(166) Det kommer emellertid att bli nödvändigt att inom den kategorin beakta de överträdande företagens faktiska ekonomiska kapacitet att vålla konkurrensen betydande skada och att fastställa bötesbeloppet till en nivå som säkerställer att böterna är tillräckligt avskräckande.

Omständigheterna i det här fallet, vilket inbegriper flera företag, gör det nödvändigt att när grundbeloppet för böterna fastställs ta hänsyn till den särskilda vikten, och således den faktiska påverkan på konkurrensen, av varje företags förfarande i samband med överträdelsen.

Detta tillvägagångssätt är i synnerhet nödvändigt då det (som i detta ärende) är en avsevärd skillnad i storlek mellan de företag som deltagit i överträdelsen.

För det ändamålet kan företagen i princip delas in i fyra kategorier alltefter deras relativa storlek på den relevanta marknaden i gemenskapen, varvid dock justeringar kan behöva göras för att ta hänsyn till andra faktorer och särskilt till behovet att säkertställa effektiv avskräckande verkan.

Vid bedömningen av de individuella böterna kommer kommissionen också att ta hänsyn till hur länge varje deltagare deltog i den gemensamma ordningen. Generellt kan det emellertid sägas att överträdelsen hade medellång varaktighet, vilket talar för en ökning med upp till 50 % av det belopp som fastställs för överträdelsens allvar.

Kommissionen kommer emellertid att beakta att även om det aktuella ärendet avser en enda framväxande överträdelse var dess mest utvecklade yttringar a) förfarandena bland de danska producenterna som påbörjades i slutet av 1990 och b) förfarandet som omfattade hela Europa från september 1994 och framåt, däribland åtgärderna mot Powerpipe.

Vad gäller de förfaranden som främst rörde den tyska marknaden mellan slutet av 1991 och 1993 (se punkt 38–52) kommer kommissionen vid bötesberäkningen ge uttryck för sin bedömning att dessa i praktiken hade en begränsad effekt och tillämpning.

(167) För varje företag kommer kommissionen också att i det bötesbelopp som åläggs återspegla försvårande eller förmildrande omständigheter.

Det slutliga belopp som räknas fram enligt denna metod får i enlighet med artikel 15.2 i förordning nr 17 inte i något fall överstiga tio procent av företagens globala omsättning och justeringar av beloppet kan därför bli nödvändiga.

Varje företags ställning i förhållande till meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter kommer också att beaktas.

b) *Individuella böter*

i) ABB

— Överträdelsens allvar

(168) Vid fastställandet av de individuella böter som skall åläggas ABB kommer kommissionen att beakta dess ekonomiska kapacitet att vålla betydande skada på konkurrensen och behovet av att fastställa bötesbeloppet till en nivå som säkerställer att böterna är tillräckligt avskräckande och att överträdelsen inte upprepas.

I fråga om ABB behöver den lämpliga utgångspunkten för böterna utifrån kriteriet relativ storlek på den relevanta marknaden justeras uppåt för att ta hänsyn till ABB:s ställning som en av Europas största industrikoncerner.

Denna justering tjänar två syften:

1) Att säkerställa att böterna får tillräckligt avskräckande verkan.

2) Att det faktum beaktas att stora företag förfogar över en juridisk och ekonomisk kunskap och infrastruktur som gör det möjligt för dem att bättre bedöma den olagliga karaktären av sina beteenden och de konsekvenser dessa får ur konkurrenssynpunkt.

(169) ABB:s inblandning i överträdelsen av artikel 85 var inte (som ABB inledningsvis försökte beskriva den) ett obehörigt och atypiskt handlande av ett mindre dotterbolag i en decentraliserad ledningsstruktur.

Kartellens organisation representerade en strategisk plan som utarbetats av ABB för att kontrollera fjärrvärmebranschen och som hade planerats, godkänts och styrts på hög nivå i koncernledningen, vilket även gäller åtgärderna att förneka och dölja kartellens existens och att fortsätta dess verksamhet under nio månader efter undersökningen.

Det är mycket tydligt att ABB systematiskt använde den ekonomiska makt och de ekonomiska resurser som följer av dess ställning som ett större multionationellt företag för att förstärka kartellens effektivitet och att säkerställa att andra företag rättade sig efter dess önskningar.

Vid tiden för den muntliga hearingen hade ABB visserligen övergivit sina tidigare försök att lägga skulden på sitt danska dotterbolag ABB IC Møller och bestrider inte att koncernen görs ansvarig (även om ABB fortfarande vidhåller att affärsområdet för fjärrvärme utgör det berörda ”företag” på vilket 10 %-gränsen enligt artikel 15.2 skall tillämpas).

Kommissionen kan inte godta detta argument. Den bevisade delaktigheten i kartellen av koncernledningen på hösta nivå understryker behovet av att fastställa böterna till en nivå som säkerställer att de får tillräckligt avskräckande verkan.

På grundval av ovanstående anser kommissionen i ABB:s fall att det tillämpliga minimibeloppet om 20 miljoner ecu för mycket allvarliga överträdelser på grund av kravet på avskräckande verkan måste viktas med × 2,5 så att en utgångspunkt på 50 miljoner ecu erhålls.

— Varaktighet

(170) Vad gäller varaktigheten bestrider ABB inte att överträdelsen varade i över fem år. Kommissionen beaktar emellertid att det under hela perioden fanns ett fortlöpande mål om att begränsa konkurrensen men i) att förfarandena under den tidiga perioden var ofullständiga och hade begränsad effekt utanför den danska marknaden, ii) att de i praktiken låg nere från slutet av 1993 till början av 1994 och iii) att de nådde sin mest utvecklade form först när den Europaomspännande kartellen upprättades 1994–95 (även om den ”danska” kartellen var fullt effektiv från 1991–1993).

Om den fortlöpande överträdelsens varaktighet beräknas till fem år är det lämpligt att tillämpa en ökningsfaktor på × 1,4 för ABB.

Härigenom ökas det belopp som fastställs i punkt 169 vilket ger ett grundbelopp på 70 miljoner ecu.

— Försvårande och förmildrande omständigheter

(171) Överträdelsens allvar försvåras i ABB:s fall av följande omständigheter:

— ABB:s roll som ledare för och anstiftare av kartellen och att ABB utövade påtryckningar på andra företag för att övertala dem att gå in i kartellen.

— Att ABB systematiskt iscensatte repressalier mot Powerpipe som syftade till att undanröja det företaget från marknaden.

— Att ABB fortsatte med den uppenbara och odiskutabla överträdelsen efter undersökningarna trots att företaget hade varnats på hög ledningsnivå av generaldirektoratet för konkurrens om konsekvenserna av ett sådant beteende.

Med hänsyn till dessa avsevärt försvårande omständigheter är en ökning av grundbeloppet med 50% motiverad.

(172) Den enda förmildrande omständigheten som kommissionen kan beakta beträffande ABB är att koncernen betalade en betydande kompensation till Powerpipe och dess föregående ägare. Med erkännande av detta inslag kommer kommissionen att minska grundbeloppet med 5 miljoner ecu.

Kommissionen godtar inte att den påstådda ”förstärkningen” av ABB:s policy att efterkomma lagstiftning, som koncernen åberopar som en förmildrande omständighet, skulle leda till en minskning av bötesbeloppet. ABB hävdade att det alltid haft en policy som påbjöd strikt iakttagande av all tillämplig lagstiftning, inbegripet nationella konkurrensregler och gemenskapens konkurrensregler. Oavsett vilken policy som rådde tillämpades den inte (eller trotsades) på högsta ledningsnivå. Den hindrade heller inte att dessa höga chefer fortsatte med kartellen under nio månader efter undersökningen. Instruktioner från koncernens rättsavdelning till IC Møllers dåvarande verkställande direktör från den 29 november 1995 om att det var en ”obligatorisk koncernpolicy” att ABB-anställda aldrig skulle handla i strid med EG:s konkurrenslagstiftning saknade tydligt effekt. ABB hävdar att ledningen för BA-VDH kort efter mötet den 17 januari 1996 hade lämnat muntliga instruktioner till alla företag att ”upphöra med olagliga kontakter med konkurrenter” men sex veckor senare, den 4 mars, rekommenderade man vid ett direktörsmöte att en ”konsult” skulle anställas för att fortsätta kartellen så att plenarmöten inte skulle behövas. Även efter det att kommissionen skickade ut sin begäran om upplysningar lämnades ”instruktioner” till ABB:s personal om att respektera bestämmelserna i konkurrenslagstiftningen (memorandum av den 4 april 1996) av några av dem som var mest aktivt inblandade i kartellen och de var avfattade på ett språk som helt och hållet avfärdade påståenden om felaktigt uppförande som ABB senare har erkänt. Även efter det att ABB:s advokater två gånger hade informerat kommissionen om att företaget var villigt att samarbeta (skrivelser av den 21 mars och den 1 april 1996) deltog en chef i ABB IC Møller i ett (om än resultatlöst) möte med Løgstørs försäljningschef för att diskutera vägar för att fortsätta kartellen ”på andra sätt”.

ABB gjorde i sitt svar på meddelandet om invändningar också gällande att företaget borde få erkännande för att ha ”entledigat” de högre chefer som var ansvariga för överträdelsen. Att avskeda dessa tjänstemän var förmodligen avsett att förhindra att överträdelsen skulle upprepas och att ge ett starkt budskap till all personal att överträderlser av koncernens policy att iaktta lagstiftning inte skulle tolereras.

Ett sådant meddelandes avskräckande syfte på ABB:s personal måste i själva verket ha försvagats av att de ”disciplinåtgärder” som vidtogs var av selektiv natur. Den högst placerade av de inblandade undgick helt sanktioner och endast en chef, på mellanhög nivå, lämnade koncernen.

Den 15 oktober 1998 tillkännagav ABB och Daimler-Benz som tillsammans äger Adtranz att dess styrelseordförande (vars ledande roll i kartellen under hans tid som vice verkställande direktör i ABB är helt klarlagd: se punkterna 9, 10, 21, 49, 52, 55 och 156) skulle lämna företaget.

Hans avsked, som genomfördes när beslutet var förestående och som inte ens ges skenet av en sanktionsåtgärd, kan inte ändra kommissionens slutsatser.

Med hänsyn till både försvårande och förmildrande omständigheterna är det lämpliga bötesbeloppet för ABB 100 miljoner ecu.

— Tillämpning av meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden

(173) Kommissionen kommer emellertid att i enlighet med dess meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter bevilja en nedsättning av det

annars lämpliga bötesbeloppet som ett erkännande av ABB:s samarbete.

Detta är inte ett ärende där ett företag har anmält en hemlig kartell till kommissionen antingen a) innan kommissionen har genomfört en undersökning (avsnitt B) eller b) efter det att kommissionen har genomfört en undersökning och denna inte har gett tillräckligt underlag för att inleda ett förfarande enligt artikel 3 i förordning nr 17 (avsnitt C).

Enligt avsnitt D i meddelandet kommer dock ett företag som inte uppfyller alla de villkor som anges i avsnitt B eller C att beviljas en nedsättning med 10–50 % av det bötesbelopp som det skulle ha ålagts om det inte hade samarbetat om (till exempel)

— det förser kommissionen med upplysningar, dokument eller annat bevismaterial som bidrar till att fastställa att överträdelsen har begåtts, innan ett meddelande om anmärkningar sänds ut,

— det informerar kommissionen om att det inte bestrider de faktiska omständigheter som kommissionen grundar sina anklagelser på, efter det att det har tagit emot ett meddelande om anmärkningar.

(174) Även om överträdelsen fortsatte under nio månader efter undersökningen samarbetade ABB på det tidigare av de stadier som exemplen i avsnitt D hänvisar till och detta skall ges vederbörligt erkännande vid det avdrag som beviljas.

De upplysningar som ABB (och andra företag) tillhandahöll efter det att begäran om upplysningar enligt artikel 11 i förordning nr 17 sänts ut bidrog till att fastställa de relevanta faktiska omständigheterna, särskilt rörande uppkomsten av kartellen i Danmark i slutet av 1990. Kommissionen hade inte erhållit något väsentligt bevismaterial under sina undersökningar av den perioden, även om det inte är korrekt (som ABB påstår) att kommissionen inte förfogade över tillräckliga bevis för kartellen före 1994: anteckningar från direktörsmöten och annat bevismaterial från 1992 påträffades hos Tarco, Løgstør och Starpipe och delar av den mest fällande skriftliga bevisningen (t.ex. bilaga 48) påträffades hos ABB IC Møller.

Det bör påpekas att ABB:s samarbete endast inleddes efter det att kommissionen hade sänt en detaljerad begäran om upplysningar enligt artikel 11 till alla företagen där dessa anmodades att förklara det bevismaterial som påträffats i deras lokaler i juni 1995.

ABB kan därför inte beviljas den högsta nedsättning med 50 % som kan ges enligt avsnitt D.

Med beaktande av samtliga relevanta omständigheter anser kommissionen att det är lämpligt att sätta ned det bötesbelopp som den annars skulle ha ålagt med 30 %.

ABB kommer därför att åläggas att betala böter om 70 miljoner ecu.

ii) Løgstør

(175) Løgstør är den näst största tillverkaren av fjärrvärmerör i Europa och dess försäljning är ungefär hälften så stor som ABB:s.

Med hänsyn till denna omständighet och för att beakta dess situation som ett i allt väsentligt enproduktföretag kommer utgångspunkten för de böter som åläggs Løgstør att jämkas till 10 miljoner ecu (för allvar).

Varaktigheten av företagets deltagande i överträdelsen är samma som för ABB och kommer att återspeglas genom att det belopp som betecknas som ”utgångspunkt” multipliceras med koefficienten × 1,4 vilket ger ett grundbelopp på 14 miljoner ecu.

(176) Det är en väsentligt försvårande omständighet att Løgstør uppsåtligt fortsatte med överträdelsen efter undersökningarna under de omständigheter som redovisas i punkt 108–112. En ytterligare försvårande omständighet är att Løgstør spelade en aktiv roll i repressalierna mot Powerpipe, även om kommissionen därvidlag inte betraktar Løgstør som jämställt med ABB (som ABB har försökt lägga fram det).

Med hänsyn till ovanstående överväganden är det lämpligt att öka grundbeloppet för Løgstørs böter med 30 %.

Det föreligger inte några förmildrande omständigheter kring överträdelsen för Løgstørs del som skulle kunna motivera en minskning. Løgstør kan

mycket väl ha utsatts för påtryckningar från ABB vid olika tillfällen, men beskrivningen av Løgstør som ett företag som mot sin vilja drogs in i kartellen av ABB är en grov överdrift. Det lämpliga bötesbeloppet för Løgstør före eventuell nedsättning för samarbete borde normalt sett ha fastställts till 18 200 000 ecu.

Eftersom det belopp som räknas fram med ovanstående metod emellertid inte i något fall får överstiga tio procent av Løgstørs globala omsättning (enligt artikel 15.2 i förordning nr 17) kommer böterna att fastställas till 12 700 000 ecu, så att den tillåtna gränsen inte överskrids.

(177) Meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter är också tillämpligt på Løgstør, som frivilligt (även om begäran enligt artikel 11 skapade tillfället) försåg kommissionen med skriftliga bevis som bidrog till att fastställa viktiga aspekter av ärendet, särskilt att medlemmarna i kartellen hade beslutat att fortsätta kartellens verksamhet efter undersökningarna, något som kommissionen hade misstänkt men inte hade några bevis för.

Kommissionen kommer i enlighet med avsnitt D i meddelandet att bevilja Løgstør samma nedsättning som den som beviljats ABB, nämligen 30 %.

Totalbeloppet för de böter som åläggs Løgstør kommer således att uppgå till 8 900 000 ecu.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus och Pan-Isovit

(178) Med tanke på företagens betydelse på marknaden och påverkan på konkurrensen till följd av deras beteende, jämkar kommissionen utgångspunkten för de böter som vart och ett av dem kommer att åläggas till 5 miljoner ecu.

Ökningen för överträdelsens varaktighet är emellertid olika. För Tarco och Starpipe, som var inblandade i kartellen lika länge som ABB och Løgstør, är en ökning med × 1,4 lämplig, medan den för Pan-Isovit och Henss/Isoplus bör bestämmas till × 1,33 respektive × 1,25 med hänsyn till den kortare perioden och att de företagen deltog sporadiskt före 1994.

Detta ger följande grundbelopp:

(i ecu)

	Utgångspunkt	Varaktighet	Grundbelopp
Tarco	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Starpipe	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	× 1,33	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	× 1,25	6 250 000

(179) I samtliga fall måste grundbeloppet ökas på grund av den försvårande omständigheten att företagen uppsåtligen fortsatte med en sådan uppenbar överträdelse efter det undersökningen hade slutförts.

I detta hänseende kommer Tarcos, Starpipes och Pan-Isovits böter att ökas med 20 %.

För Henss/Isoplus måste kommissionen emellertid beakta ytterligare två försvårande omständigheter, nämligen 1) den ledande roll som detta företag spelade i genomförandet av kartellen och 2) det systematiska försöket att vilseleda kommissionen beträffande det rätta förhållandet mellan företagen i koncernen. Det senare utgjorde ett uppsåtligt hindrande av kommissionens undersökningar, vilket om det hade lyckats skulle ha möjliggjort för företaget att undgå det lämpliga bötesstraffet och/eller gjort det svårare att driva i det.

De böter som åläggs Henss/Isoplus kommer därför att ökas med 30%.

Det föreligger inte för något av dessa företag några förmildrande omständigheter som skulle motivera en minskning av bötesbeloppet.

Följande böter anses därför vara lämpliga för företagen (före eventuell nedsättning enligt meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter):

— Tarco 8 400 000 ecu

— Starpipe 8 400 000 ecu

— Henss/Isoplus 8 125 000 ecu

— Pan-Isovit 8 000 000 ecu

De bötesbelopp som i övrigt vore lämpliga skulle emellertid överstiga den högsta gräns som föreskrivs i artikel 15.2 i förordning nr 17, nämligen 10% av omsättningen för det räkenskapsår som föregår det år då beslutet antas.

Böterna för dessa företag kommer att fastställas så att de inte överstiger den högsta tillåtna gränsen och bestäms således till 4 170 000 ecu för Tarco, 1 840 000 ecu för Starpipe, 4 950 000 ecu för Henss/Isoplus och 1 910 000 ecu för Pan-Isovit (med förbehåll för eventuell nedsättning för samarbete).

(180) Vad gäller meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter kommer kommissionen att beakta att Tarco försåg den med upplysningar och dokument som bidrog till att fastställa de faktiska omständighter som detta beslut grundar sig på.

Tarcos böter kommer att sättas ned med 30 %.

Pan-Isovit och Starpipe befann sig kanske på gränsen mellan att aktivt samarbete med kommissionen och att endast medge det som inte kunde förnekas i sina svar på begäran om upplysningar enligt artikel 11 i förordning nr 17. Dessa två företag bestred i allt väsentligt inte de faktiska anklagelser som riktades mot dem och även om Pan-Isovit förnekade att dess deltagande vid möten före 1994 utgjorde en överträdelse av artikel 85, kommer kommissionen inte att straffa företaget för den ståndpunkten. Både Starpipe och Pan-Isovit kommer att beviljas en nedsättning enligt avsnitt D i meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter med 20 %.

Någon nedsättning för samarbete kan inte beviljas Henss/Isoplus. Det är riktigt att detta företag slutligen försåg kommissionen med dokument som bidrog till den bevisning som kommissionen redan hade tillgång till, efter att först som svar på begäran om upplysningar enligt artikel 11 ha förnekat all vetskap om eller deltagande i överträdelsen och efter att ha underlåtit att bemöta de flesta av de relevanta frågorna. I grund och botten bestred Henss/Isoplus inte att det hade förekommit en överträdelse efter slutet av 1994 (även om den tillskrev deltagandet till Isoplus-företagen och inte till Henss). Det är emellertid underförstått att ett företag för att kunna dra nytta av denna möjlighet till nedsättning av böter måste ha agerat i god tro och inte försökt vilseleda kommissionen i viktiga aspekter av ärendet, som Henss/Isoplus gjorde.

Följande totalbelopp för de böter som åläggs de fyra företagen fastställs därför:

— Tarco 3 000 000 ecu

— Henss/Isoplus 4 950 00 ecu

— Pan-Isovit 1 500 000 ecu

— Starpipe 1 475 000 ecu

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit och Sigma

(181) Dessa fyra företag är av relativt liten betydelse vad gäller deras ställning på marknaden för fjärrvärmekulvert. Deras inblandning måste också betecknas som ett deltagande i en mycket allvarlig överträdelse av artikel 85, men återigen måste man vid fastställandet av bötesbeloppet beakta den särskilda påverkan av deras beteende och företagens storlek i förhållande till ABB.

Med hänsyn till överträdelsens allvar kan den jämkade utgångspunkten för de böter som åläggs dessa fyra producenter inte understiga 1 miljon ecu och kommissionen kommer att fastställa utgångspunkten till detta belopp för alla fyra företagen.

Bötesbeloppet kommer att viktas (där det är lämpligt) för att återspegla att varaktigheten för Bruggs deltagande var omkring 20 månader, för KWH omkring ett år, för Ke-Kelit 15 månader och för Sigma ett år.

Grundbeloppet för böterna kommer därför att fastställas till följande belopp:

(i ecu)

	Utgångspunkt	Viktning	Grundbelopp
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

(182) Vad gäller försvårande och förmildrande omständigheter tar kommissionen hänsyn till att företagen i likhet med de övriga deltagarna uppsåtligen fortsatte med denna uppenbara överträdelse och kommer att öka böterna med 20 %.

Det föreligger inte några förmildrande omständigheter kring överträdelsen som skulle kunna motivera en minskning av bötesbeloppet i Bruggs fall.

Vad gäller KWH kommer kommissionen att beakta att detta företag inte samtyckte till bojkotten av Powerpipe. (Företagets påstående om att det blivit indraget i kartellen genom hot vederläggs dock av bevisningen om att det faktiskt hade yrkat på en större andel än vad de andra producenterna till en början var beredda att ge.)

Kommissionen godtar inte heller att KWH var ovetande eller i några som helst tvivel om att det system företaget anslöt sig till var olagligt.

Kommissionen anser att den förmildrande omständigheten att KWH vägrade att ansluta sig till bojkotten uppvägs av den ökning med 20 % som normalt skulle ha tillämpats för försvårande omständigheter, varför böterna för KWH kommer att stanna vid grundbeloppet.

För Ke-Kelit och Sigma kommer kommissionen att minska det i övrigt lämpliga beloppet med två tredjedelar på grund av deras mindre roll och det faktum att deras deltagande begränsade sig till Österrike och Italien, som båda är relativt små marknader för fjärrvärme.

(183) I fråga om tillämpningen av meddelandet av den 18 juli 1996 kommer Bruggs och KWH:s böter att sättas ned med 30 %, som ett erkännande av att de försåg kommissionen med viktig information och att de inte bestred de anklagelser som riktades mot dem.

Ke-Kelit kommer att beviljas en nedsättning med 20 %, eftersom företaget inte bestred kärnpunkten i meddelandet om invändningar.

Vad gäller Sigma var emellertid dess försvar svävande när det gäller de faktiska omständigheterna. Några uttryckliga medgivande gjordes inte och någon nedsättning enligt meddelandet om befrielse från eller nedsättning av böter kan därför inte beviljas.

De böter som skall åläggas dessa fyra företag kommer därför att fastställas till följande belopp:

— Brugg 925 000 ecu

— KWH 700 000 ecu

— Ke-Kelit 360 000 ecu

— Sigma 400 000 ecu

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, Henss/Isoplus-koncernen, Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges mbH, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l. och Tarco Energi A/S har överträtt artikel 85.1 i fördraget genom att inom sektorn fjärrvärmekulvert på det sätt och i den omfattning som anges i skälen delta i ett system av avtal och samordnade förfaranden som inleddes omkring november/december 1990 bland de fyra danska producenterna, som därefter utvidgades till att omfatta andra nationella marknader och involverade Pan-Isovit och Henss/Isoplus och som i slutet av 1994 utgjorde en omfattande kartell som täckte hela den gemensamma marknaden.

Överträdelsens varaktighet var

— vad ABB, Dansk Rør, Løgstør, Pan-Isovit och Tarco beträffar från omkring november/december 1990 till åtminstone mars eller april 1996,

— vad Henss/Isoplus beträffar från omkring oktober 1991 till samma tidpunkt,

— vad Brugg beträffar från omkring augusti 1994 till samma tidpunkt,

— vad Ke-Kelit beträffar från omkring januari 1995 till samma tidpunkt,

— vad KWH beträffar från åtminstone mars 1995 till samma tidpunkt,

— vad Sigma beträffar från omkring april 1995 till samma tidpunkt.

Överträdelsens huvudsakliga kännetecken var

— att dela upp nationella marknader och så småningom hela den europeiska marknaden mellan medlemmarna på grundval av kvoter,

— att tilldela bestämda producenter nationella marknader och se till att andra producenter drog sig tillbaka,

— att fastställa priser för produkten och för enskilda projekt,

— att tilldela vissa producenter enskilda projekt och manipulera anbudsförfarandet för dessa projekt för att säkerställa att den förutbestämda producenten fick kontraktet i fråga,

— att i syfte att skydda kartellen från konkurrens från den enda viktiga konkurrenten utanför kartellen, Powerpipe AB, samtycka till och vidta samordnade åtgärder för att hindra detta företags kommersiella verksamhet, skada dess affärer eller driva bort det från marknaden helt och hållet.

Artikel 2

De i artikel 1 angivna företagen skall omedelbart upphöra med den nämnda överträdelsen om de inte redan har gjort det. De skall hädanefter i samband med sin verksamhet med fjärrvärmekulvert avstå från varje avtal eller samordnat förfarande som kan ha samma eller liknande syfte eller verkan som överträdelsen, inbegripet allt utbyte av affärsinformation genom vilken de skulle kunna övervaka troheten mot eller iakttagandet av varje tyst eller uttryckligt avtal avseende uppdelning av marknader, fastställande av priser eller anbudsmanipulation inom gemenskapen.

Artikel 3

De i artikel 1 angivna företagen åläggs härmed följande böter för de överträdelser som konstateras i artikel 1:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, böter om 70 000 000 ecu,

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, böter om 925 000 ecu,

c) Dansk Rørindustri A/S, böter om 1 475 000 ecu,

d) Henss/Isoplus-koncernen, böter om 4 950 000 ecu,

för vilka följande företag är solidariskt ansvariga:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG,

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft,

— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (tidigare Dipl-Kfm Walter Henss GmbH Rosenheim),

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen,

— Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH stille Gesellschaft och

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH, Hohenberg,

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges mbH, böter om 360 000 ecu,

f) Oy KWH Tech AB, böter om 700 000 ecu,

g) Løgstør Rør A/S, böter om 8 900 000 ecu,

h) Pan-Isovit GmbH, böter om 1 500 000 ecu,

i) Sigma Tecnologie di rivestimento S.r.l. böter om 400 000 ecu,

j) Tarco Energi A/S, böter om 3 000 000 ecu.

Artikel 4

Böterna skall erläggas inom tre månader från dagen för delgivningen av detta beslut till följande konto:

Konto nr 310-0933000-43

Europeiska kommissionen
Banque Bruxelles-Lambert
Agence Européenne
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5
B-1040 Bryssel

Efter tre månader börjar ränta automatiskt att löpa enligt den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpade på sina ecu-transaktioner den första arbetsdagen i den månad då detta beslut antogs med tillägg av 3,5 procentenheter, nämligen 7,5%.

Artikel 5

Detta beslut riktar sig till

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd,
Affolternstraße 44
8050 CH-Zürich
c/o ABB IC Møller A/S
Treldevej 191
DK-7000 Fredericia

b) Brugg Rohrsysteme GmbH
Adolf-Oesterheld-Straße 31
D-31515 Wunstorf

c) Dansk Rørindustri A/S
Nymarksvej 37
DK-7000 Fredericia

d) Henss/Isoplus-koncernen, företrädd av

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG,
Aisingerstraße 12
D-83026 Rosenheim

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft
Aisingerstraße 12
D-83026 Rosenheim

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH
Aisingerstraße 12
D-83026 Rosenheim

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH
Furthoferstraße 1A
A-3192 Hohenberg

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH — stille Gesellschaft,
Furthoferstraße 1A
A-3192 Hohenberg

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH,
Gluckaufstraße 34
D-99706 Sondershausen

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges mbH
Ignaz-Meyer-Straße 17
Postfach 68
A-4017 Linz

f) Oy KWH Tech AB
Kappelinmäentie 240
FIN-65370 Vaasa

g) Løgstør Rør A/S
Danmarksvej 11
DK-9670 Løgstør

h) Pan-Isovit GmbH
Leipziger Straße 130
D-36037 Fulda

i) Sigma Technologie Di Rivestimento S.r.l.
Vi Campagna Sopra 14
I-25017 Lonato (BS)

j) Tarco Energi A/S
Erritsø Møllebanke 10
DK-7000 Fredericia

Detta beslut skall vara verkställbart enligt artikel 192 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 21 oktober 1998.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen