II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. oktober 1998

om en procedure efter EF-traktatens artikel 85

(Sag IV/35.691/E-4: Rørkartel (præisolerede rør)

(meddelt under nummer K (1998) 3117)

(Kun de danske, engelske, finske, italienske og tyske udgaver er autentiske)

(1999/60/EF)

INDHOLDSFORTEGNELSE

Side

I. **SAGSFREMSTILLING** 3

A. ***Resumé af overtrædelsen*** 3

B. ***Rørindustrien (præisolerede rør)*** 4

1. Produktet 4

2. Markedet for fjernvarmeanlæg 5

3. Producenterne 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) Lokale leverandører 8

i) Powerpipe 8

4. Brancheforeningen EuHP 9

Side

C. ***Proceduren*** 9

1. Powerpipes klage 9
2. Kontrolundersøgelserne 10
3. Begæring om oplysninger efter artikel 11 10
4. Virksomhedernes reaktioner 10
5. Klagepunktsmeddelelsen 11
6. Svar på klagepunktsmeddelelsen 11

D. ***Overtrædelsen i detaljer*** 12

1. Den markedsmæssige baggrund 12
2. Det danske kartel 13
   a) Kvoteordning og prisfastsættelse 13
   b) Kartellets drift 14
3. Udvidelse til andre markeder 16
4. Det europæiske kartel fra 1994 22
   a) Indledende kontakter 22
   b) Opdeling af det europæiske marked: kvoteaftale 23
   c) Den europæiske kartelstruktur 26
   d) Gennemførelse på de nationale markeder 27
   e) Samordnet indsats for at eliminere Powerpipe 33
   f) Fortsættelse af kartellet efter kontrolundersøgelserne 40
5. EuHP's rolle 42
6. Vurdering af de enkelte deltageres rolle 43
7. Virkningerne for det generelle prisniveau 47
8. ABB's erstatning 48

II. **RETLIG VURDERING** 48

A. ***EF-traktatens artikel 85*** 48

1. Artikel 85, stk. 1 48
2. Aftaler og samordnet praksis 48
3. Overtrædelsen i den foreliggende sag 50

Side

4. Begrænsning af konkurrencen 54
5. Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstaterne 55
6. Overtrædelsens varighed 56
7. De virksomheder, som denne procedure vedrører 57
a) Generelle betragtninger 57
b) ABB 58
c) Henss/Isoplus 58
d) KWH 60

B. ***Retsmidler*** 61
1. Artikel 3 i forordning nr. 17 61
2. Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 61
a) Generelle betragtninger 61
b) De enkelte bøder 63

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af traktatens artikler 85 og 86 [1], senest ændret ved akten vedrørende Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse, særlig artikel 3 og 15, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 19. marts 1997 om at indlede en procedure efter artikel 3 i forordning nr. 17,

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

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

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. *Resumé af overtrædelsen*

(1) Denne beslutning, hvorved der pålægges bøder for overtrædelse af artikel 85, er rettet til følgende virksomheder:

— ABB Asea Brown Boveri Ltd

— Brugg Rohrsysteme GmbH

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe)

— Henss/Isoplus-koncernen

— Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH

— Oy KWH Tech AB

— Løgstør Rør A/S

— Pan-Isovit GmbH

— Sigma Tecnologie di rivestimento Srl

— Tarco Energi A/S.

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

(2) Overtrædelsen består i, at producenter af præisolerede rør til fjernvarmeanlæg har deltaget i et kompleks af konkurrencebegrænsende arrangementer, der opstod i Danmark i november 1990 med et nationalt kartel, blev udvidet til andre medlemsstater (Italien, Tyskland) i løbet af 1991 og i 1994 blev tilrettelagt således, at det i praksis omfattede hele fællesmarkedet, idet producenterne i fuld enighed og i strid med artikel 85, stk. 1:

— opdelte de nationale markeder og i sidste instans hele det europæiske marked imellem sig på grundlag af en kvoteordning

— overlod de nationale markeder til bestemte producenter og sørgede for, at andre producenter trak sig ud af de pågældende markeder

— aftalte priserne på produktet og på de enkelte projekter

— udpegede de producenter, der skulle have tildelt de enkelte projekter, og manipulerede med tilbuddene på disse projekter for at sikre, at den udpegede producent også fik tildelt den pågældende kontrakt

— traf samordnede foranstaltninger for at beskytte kartellet mod konkurrence fra den eneste betydelige, udenforstående konkurrent, Powerpipe AB; foranstaltningerne gik ud på at begrænse dens aktiviteter, skade dens virksomhed eller tvinge den helt ud af markedet

— anvendte kvalitetsnormer for at holde priserne oppe og forsinke indførelsen af ny, omkostningsbesparende teknologi.

(3) Virksomhederne deltog i overtrædelsen i følgende perioder:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: fra omkring november/december 1990 til i hvert fald marts eller april 1996

— Pan-Isovit: fra omkring november/december 1990 til samme tidspunkt som ovenfor

— Henss/Isoplus: fra omkring oktober 1991 til samme tidspunkt som ovenfor

— KWH: fra i hvert fald marts 1995 til samme tidspunkt som ovenfor

— Brugg: fra omkring august 1994 til samme tidspunkt som ovenfor

— Ke-Kelit: fra omkring januar 1995 til samme tidspunkt som ovenfor

— Sigma: fra omkring april 1995 til samme tidspunkt som ovenfor.

(Brugg, Ke-Kelit og Sigma deltog kun i arrangementerne på deres respektive nationale markeder).

B. *Rørindustrien (præisolerede rør)*

1. Produktet

(4) Præisolerede rør, der fortrinsvis anvendes til fjernvarmeanlæg, består hovedsagelig af stålrør, der er omgivet af plastrør med et lag isoleringsskum imellem.

Fjernvarmeanlæg er meget udbredte i de nordlige vesteuropæiske lande og i de tidligere østblokkelande, hvor klimaet er strengt. Vandopvarmningen sker centralt, og vandet transporteres via underjordiske rør gennem en kommune eller et distrikt med henblik på opvarmning af boliger og erhvervsbygninger.

Med den voksende miljøbevidsthed, især når det drejer sig om effektiv energiudnyttelse, har man i stigende grad erkendt, at der er et potentiale for fjernvarmeanlæg, f.eks. kombineret med kraftværker (kraftvarmeværker), således at kraftværkernes eller industriens overskudsvarme udnyttes til fjernvarme.

Da det varme vand (eller damp) skal transporteres over lange afstande under jorden, er temperaturen meget høj (op til 140 °C), og for at sikre en effektiv og sikker distribution skal rørene være præisolerede.

(5) Præisolerede rør har tre hovedkomponenter:

— et indvendigt stålrør (undertiden kobberrør), der er produktets hovedelement; det varme vand løber gennem dette rør

— en ydre beskyttelseskappe i form af et plastrør, der er anbragt koncentrisk

— et lag hårdt isoleringsskum mellem de to rør.

Normalt fremstilles fjernvarmerør som faste rør i længder på 6, 12 eller 16 meter. Rørenes standarddiameter er fra 125–800 mm, men der kan fremstilles rør med større diameter. Producenterne leverer et komplet sortiment af rør, bøjninger og specialfittings, herunder kontrolsystemer til afsløring af lækager. Nogle af de producenter, som denne procedure omfatter, fremstiller også bøjelige rør, der hovedsagelig anvendes ved husindføringer. Denne procedure omfatter ikke bøjelige rør.

Produkterne er standardiserede og skal opfylde kvalitetsnormer, der fastsættes ved et samarbejde mellem producenter, kunder og standardiseringsmyndigheder; de vigtigste normer er EN 253, EN 258, EN 488 og EN 489. Den traditionelle produktionsmetode består i, at længder af stålrør fastholdes af afstandsstykker og dækkes med det udvendige plastrør, hvorefter der sprøjtes skum ind imellem de to koncentriske rør. Innovation er af stor betydning for denne industri, men sikkerhed, effektivitet og miljøhensyn er dominerende aspekter. En nyere udvikling er indførelsen af isoleringsskum uden CFC-gasser i 1988. Omtrent samtidig blev der udviklet en kontinuerlig rørproduktionsproces, der har medført betydelige omkostningsbesparelser. Ved denne metode fremstilles rørene uden afbrydelse, medens de ved den traditionelle metode sendes stykvis til et skumanlæg og fyldes med skum. En række producenter, der anvendte den traditionelle produktionsmetode, afviste i flere år at godkende denne nye produktionsmetode og dens kommercielle udnyttelse.

2. Markedet for fjernvarmeanlæg

(6) I Vesteuropa er de endelige forbrugere, når det gælder fjernvarmerør, hovedsagelig kommunalt ejede energiforsyningsselskaber eller særlige fjernvarmeselskaber. Der indgås enten kontrakter om bestemte projekter eller årlige leveringskontrakter.

Ved den første type kontrakt ansætter kommunen eller andre offentlige/lokale myndigheder en bygge- og anlægsentreprenør til et bestemt projekt efter en udbudsprocedure, og den pågældende entreprenør indhenter derpå tilbud på præisolerede rør fra rørproducenterne. (Kontrakter om levering af rør til en værdi af over 400 000 ECU er også undergivet EU's udbudsregler) ([3]). Entreprenøren installerer selv de rør, der leveres af rørproducenten. Denne type kontrakt tegner sig for ca. 60 % af hele det europæiske marked.

Ved årlige leveringskontrakter (også kaldet »detailmarkedet« køber kommunen eller en anden endelig bruger rør og fittings direkte hos producenten for op til et bestemt beløb hvert år, normalt til delvis udskiftning eller vedligeholdelse af eksisterende fjernvarmeanlæg. (I nogle tilfælde kan kontraktperioden være på tre eller endog fem år).

(7) EF-markedet for fjernvarmerør beløb sig i 1995 til ca. 400 mio. ECU, hvilket var en stigning på 15 % i forhold til det foregående år. Produktet markedsføres i praktisk talt alle medlemsstater. Der er også betydelig samhandel med dette produkt mellem medlemsstaterne. ABB har produktionsanlæg i flere medlemsstater, og Henss/Isoplus har produktionsanlæg i Østrig og Tyskland. Danmark, der er hovedproduktionscenter, tegner sig for ca. 50 % af rørproduktionskapaciteten i EF og leverer produktet til alle de øvrige medlemsstater, hvor der anvendes fjernvarme. Tyskland er det største nationale marked i EF (med ca. 160 mio. ECU, dvs. 40 % af det samlede forbrug i EU). Mindst to tredjedele af de fjernvarmerør, der installeres i Tyskland, leveres fra andre medlemsstater, fortrinsvis Danmark, men også Østrig, Fin-

([3]) Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation, artikel 2, stk. 2, litra a), nr. iii), og artikel 14 (EFT L 199 af 9.8.1993, s. 84), senest ændret ved Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/4/EF (EFT L 101 af 1.4.1998, s. 1).

land og Sverige. Danmark er det næststørste nationale marked i EU med 20 % af det samlede forbrug. Producenterne i EU leverer tilsammen til et europæisk eksportmarked (Østeuropa, Skandinavien og de baltiske lande) på yderligere 100 mio. ECU, og Rusland og Kina er to andre kraftigt ekspanderende markeder.

3. **Producenterne**

(8) I den relevante periode var der otte producenter, som leverede store mængder præisolerede rør til det vesteuropæiske marked, nemlig ABB, Løgstør, Dansk Rørindustri (Starpipe), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH og Powerpipe. EF-produktionen er især koncentreret i Danmark, hvor fire af producenterne er hjemmehørende, tre af dem i Fredericia.

a) *ABB*

(9) Den største producent af fjernvarmerør (og det eneste multinationale selskab inden for sektoren) er den svensk-schweiziske industrikoncern ABB Asea Brown Boveri Ltd, der har hovedsæde i Zürich. ABB blev oprettet i 1998 ved en fusion mellem Asea AB i Stockholm og BBC Brown Boveri Ltd i Baden i Schweiz. De to moderselskaber, der nu er rene holdingselskaber og betegnes henholdsvis ABB AB og ABB AG, har lige store andele i ABB, ABB Asea Brown Boveri Ltd står i spidsen for en koncern på over 1 000 virksomheder med en konsolideret omsætning i 1997 på ca. 31,3 mia. USD (= 27,6 mia. ECU). Selskabet udøver mere end halvdelen af sin virksomhed i Europa.

ABB's koncernorganisation er baseret på strukturer, der overlapper hinanden, og hvor den ene er regional, mens den anden består af forretningssegmenter.

ABB's ledende organ er bestyrelsen. Herunder kommer koncernledelsen, der (fra august 1993) består af koncernchefen og syv koncerndirektører, der repræsenterer de tre geografiske regioner, hvor ABB udøver sin virksomhed, og de fire vigtigste forretningssegmenter. I størstedelen af den periode, som denne beslutning vedrører, var de fire forretningssegmenter, hvis ledere var koncerndirektører og medlemmer af koncernledelsen: elproduktion, eldistribution, industri- og byggesystemer samt transport ([4]).

Hvert forretningssegment er yderligere opdelt i forretningsområder (Business Areas, BA), der er ansvarlige for deres bestemte industriaktivitet på verdensplan. ABB har nu i alt 37 forretningsområder, hvoraf det ene er fjernvarme.

ABB er samtidig organiseret i tre geografiske regioner (Europa, Nord- og Sydamerika og Østasien). Denne struktur går på tværs af forretningssegmenter og produktkategorier og tager sigte på at behandle de generelle strategiske spørgsmål og sikre samordningen mellem segmenterne og landene.

(10) Efter en omstrukturering af ABB i august 1993 blev forretningsområdet for fjernvarme (BA-VDH) en del af transportsegmentet og kom til at henhøre direkte under lederen af dette segment (der som koncerndirektør og medlem af koncernledelsen var en af ABB's højest placerede medarbejdere).

ABB's forretningsområde for fjernvarme (BA-VDH) omfatter producenter i Fredericia (ABB IC Møller A/S), Finland (tidligere Ecopipe), Tyskland (ABB Isolrohr GmbH), Sverige og Polen. Salget/forhandlingen af præisolerede rør varetages i EF af disse producenter, af andre af ABB's datterselskaber eller af agenter. ABB tegner sig for ca. 40 % af hele det vesteuropæiske marked for fjern-

([4]) Fra den 1. januar 1996 blev ABB's verdensomspændende aktiviteter inden for jernbanetransport fusioneret med Daimler-Benz Transportations aktiviteter i joint venture-selskabet ADTRANZ: jf. Kommissionens beslutning 97/25/EF, sag IV/M. 580 — ABB/Daimler-Benz (EFT L 11 af 14.1.1997, s. 1). Den daværende leder af ABB's transportsegment blev udnævnt til bestyrelsesformand og administrerende direktør for det nye selskab. Fjernvarmevirksomheden blev bibeholdt inden for ABB-koncernens hovedstruktur og indgår nu i elproduktionssegmentet.

varme, ligesom selskabet er det førende på markedet og den største leverandør i de fleste af de lande, hvor det opererer. ABB begyndte i Danmark som ABB IC Møller og har i vid udstrækning ekspanderet på dette marked ved overtagelse af mindre producenter. Alle disse selskaber blev integreret i ABB's virksomhed. I ABB's årsrapport ansættes de modtagne ordrer inden for forretningsområdet for fjernvarme i 1995 til en værdi af 283 mio. USD (216 mio. ECU).

Selv om IC Møller er det største ABB-selskab inden for fjernvarme, og selskabets direktør er leder af forretningsområdet for fjernvarme, fungerer selskabet ikke på koncernplan som holdingselskab for de øvrige selskaber inden for forretningsområdet for fjernvarme, idet f.eks. Isolrohr GmbH er et helejet datterselskab af ABB's største tyske selskab.

b) *Løgstør*

(11) Løgstør Rør A/S, der er den næststørste producent af fjernvarmerør i EU, er et familieejet selskab og begyndte sin produktion i 1960 i Løgstør. Selskabet blev omstruktureret i 1988, hvor dets aktiviteter blev overført til et nyt selskab. Det har en markedsandel på ca. 20 % i Vesteuropa. I 1993 overtog det et mindre anlæg i Finland, der senere blev kendt som LR Putki, men som lukkede sidst i 1996 efter at have lidt betydelige tab. Det har også et joint venture-selskab med produktionsanlæg i Italien, hvor det hovedsagelig fremstiller fittings. Løgstør var den første producent, der indførte en kontinuerlig produktionsproces, og hævder, at denne metode har reduceret selskabets omkostninger med ca. 15–20 % i forhold til den traditionelle produktionsproces. Der kræves en tyndere udvendig kappe og mindre isoleringsskum, og metoden er derfor meget materialebesparende. Ifølge Løgstør var det særdeles vanskeligt at trænge ind på markederne med det nye produkt, idet dets konkurrenter, der anvendte den traditionelle produktionsmetode, hævdede, at det ikke opfyldte normerne: de insisterede på, at man bibeholdt de gamle normer for tykkelsen på den udvendige kappe og skummets massefylde.

Løgstør overtog den tyske producent Pan-Isovit (som denne beslutning også er rettet til) fra den 1. januar 1997.

c) *Tarco*

(12) Tarco Energi A/S har sine produktionsanlæg i Fredericia og sin største afsætning i Danmark og Tyskland. Selskabet opererer også i det øvrige Skandinavien, Italien og Nederlandene og på visse østeuropæiske markeder. Det har en markedsandel på ca. 14 % i Vesteuropa. Tarco Energi A/S indgår i industrikoncernen Tarco A/S i Nyborg, der ejes af et konsortium af over 80 danske kommuner, som for manges vedkommende er fjernvarmekunder.

d) *Dansk Rørindustri*

(13) Dansk Rørindustri A/S, der også betegnes »Starpipe«, har ligeledes hovedsæde i Fredericia. Selskabet har en markedsandel på ca. 6 % i Vesteuropa, og dets vigtigste markeder er Danmark og andre skandinaviske lande, Tyskland og de østeuropæiske lande.

e) *Pan-Isovit*

(14) Pan-Isovit GmbH, der havde hovedsæde i Speyer i Tyskland, og dets schweiziske søsterselskab Pan-Isovit AG i Regensdorf var på det relevante tidspunkt helejede datterselskaber af Pan-Isovit Holding AG, der selv er et helejet datterselskab af den schweiziske industrikoncern WMH — Walter Meier Holding AG. Hovedanlægget for fjernvarmerør ligger i Speyer, medens den schweiziske fabrik kun fremstiller fittings. Pan-Isovit, der har en markedsandel på ca. 12 % i Vesteuropa, blev overtaget af Løgstør, efter at kontrolundersøgelserne i nærværende sag havde fundet sted.

f) *Henss/Isoplus*

(15) Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH har et produktionsanlæg i Hohenberg i Østrig og (gennem et helejet datterselskab) et anlæg i Sondershausen i Tyskland, som er selskabets vigtigste marked. Det har også produktionsanlæg i Ungarn og Tjekkiet. Isoplus blev oprettet i 1989 og over-

tog i 1990 ABB Isolrohrs fabrik i Østrig. I den periode, som denne beslutning vedrører, foregik Isoplus' salg i Tyskland udelukkende via de to selskaber Dipl-Kfm Walter Henss GmbH i Rosenheim og Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH i Berlin ([5]). Henss i Rosenheim fungerede desuden som ABB IC Møllers salgsagent for Bayern, og forretningsforbindelserne med ABB skyldtes, at Henss-familien tidligere havde ejet Isolrohr, som den solgte til IC Møller i 1987. Agenturaftalen gav gentagne gange anledning til problemer, der blev løst ved voldgiftsprocedurer. Henns- og Isoplus-selskaberne udgjorde en »de facto«-koncern, selv om der ifølge de offentlige selskabsregistre ikke var nogen forbindelse i deres ejerforhold. Henss/Isoplus har en markedsandel på ca. 9 % i Vesteuropa.

g) *KWH*

(16) Oy KWH Pipe AB i Vaasa, der er den eneste finskejede producent, beskæftiger sig hovedsagelig med fremstilling og salg af plastrør (HdPE, PVC) til bygge- og anlægsformål og fjernvarmeanlæg. KWH Tech er den afdeling, der (blandt andet) fremstiller præisolerede fjernvarmerør (»Thermopipe«, selskabets anden afdeling »Machine Unit« fremstiller og sælger rørmaskiner og -teknologi). KWH, hvis fjernvarmevirksomhed i Vesteuropa er begrænset til de skandinaviske lande, har en markedsandel på ca. 2 % i hele Vesteuropa. Siden 1992 har selskabet været specialiseret i oprettelse af joint venture-selskaber, der skal gøre salgsfremstød for fjernvarme på markeder uden for EF, og hvortil det har overført teknologi og knowhow.

h) *Lokale leverandører*

(17) En række producenter af fjernvarmerør leverer hovedsagelig til deres eget nationale marked: Brugg (Tyskland/Schweiz), Sigma (Italien) og Ke-Kelit (Østrig). Brugg fremstiller nu kun bøjelige rør. I forbindelse med fjernvarmeprojekter, hvor selskabet konkurrerer med andre producenter, køber det faste rør hos Starpipe, idet det lukkede sine egne produktionsanlæg for denne rørtype sidst i 1994. Ke-Kelit er en uafhængig virksomhed, der for egen regning leverer rør, som det køber hos Løgstør.

Sigma, der tidligere ejedes af den italienske statsejede stålkoncern Ilva, blev overtaget af Riva-koncernen ved privatiseringen i 1995. Selv om selskabet ejes af en større koncern, opererer det kun på lokalt plan.

i) *Powerpipe*

(18) Powerpipe AB blev oprettet i 1986 af tidligere ansatte hos den svenske producent Ecopipe, efter at dette selskab var blevet overtaget af den finske virksomhed Uponor. Efter en kreditorakkord i 1988 og en finansiel strukturomlægning, som blev garanteret af et privat investeringsselskab, Birka Business Development AB, blev Powerpipe overtaget af Birka og blev et helejet datterselskab af dette foretagende. I 1988 var Powerpipe en af de første producenter, der udviklede CFC-fri isoleringsskum til præisolerede rør (på grundlag af CO_2-baseret teknologi). Powerpipes andel af det samlede vesteuropæiske marked for præisolerede rør var i 1994 på omkring 2 %, men selskabet udøver fortrinsvis sine aktiviteter i Sverige og Finland.

Fra omkring 1993 søgte Powerpipe at ekspandere på andre europæiske markeder, herunder Tyskland. En af årsagerne til denne strategiske ændring var ifølge Powerpipe det uforklarligt lave prisniveau i Sverige (hvor ABB var den førende virksomhed på markedet). Powerpipe mente, at de større producenter bevidst trykkede priserne i Sverige for at skade Powerpipes virksomhed.

Ifølge Powerpipe havde de producenter, der var indarbejdet på markedet, fra begyndelsen søgt at eliminere eller neutralisere Powerpipe som en konkurrencemæssig trussel. Fra 1991 og frem fik Birka og dets ejer gang på gang henvendelser fra de øvrige producenter, som ønskede at overtage

([5]) Henss i Rosenheim ændrede den 1. januar 1997 navn til Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH og overtog den 6. august 1997 Henss i Berlin, der ikke længere eksisterer som en særskilt juridisk person.

Powerpipe, men forhandlingerne endte altid resultatløst.

I januar 1997 afhændede Birka Powerpipes virksomhed til et nyt selskab, der ejes af en dansk-fransk investeringskoncern, som er specialiseret i små og mellemstore industrivirksomheder. Powerpipe AB ændrede navn og blev i Birka-koncernen. Det nye selskab har videreført virksomheden under betegnelsen Powerpipe AB, men har ingen tilknytning til Birka.

4. Brancheforeningen EuHP

(19) I 1991 blev der på ABB's initiativ oprettet en brancheforening, som fik betegnelsen European District Heating Pipe Manufacturers Association (forkortet til »EuHP«). Ifølge EuHP's vedtægter er det foreningens hovedformål at sikre, at selve produktet er af høj kvalitet, og at dette også gælder for installation, service og uddannelse. EuHP har selv fastlagt tekniske standarder og kræver desuden, at produktet opfylder de europæiske normer (EN).

Blandt EuHP's øvrige funktioner skal nævnes:

— fremme af forskning og teknisk udvikling

— fremme af anvendelsen af fjernvarme

— deltagelse i miljø- og standardiseringsarbejde

— teknisk bistand og rådgivning.

Drivkraften bag EuHP var ABB, der i praksis kontrollerede foreningen og leverede personalet. Oprindelig bestod foreningen kun af ABB-selskaberne inden for branchen og de tre danske producenter. KWH tilsluttede sig EuHP noget senere (i april 1992), og det følgende år blev også Pan-Isovit medlem. Henss/Isoplus udfoldede kraftige bestræbelser på at blive optaget i EuHP fra 1993 og frem (bl.a. ved at true med sagsanlæg med påstand om, at EuHP var et kartel, som Henss/Isoplus var udelukket fra) og blev omsider optaget i EuHP midt i 1995. Powerpipe har aldrig været medlem.

Under proceduren i den foreliggende sag meddelte ABB, at selskabet havde besluttet at trække sig ud af EuHP. Løgstør trak sig ud af EuHP den 31. december 1997. Andre producenter har tilsyneladende også trukket sig ud, men det vides ikke på nuværende tidspunkt, hvilken status EuHP egentlig har.

C. *Proceduren*

1. Powerpipes klage

(20) Ved brev af 18. januar 1995 fremsatte Powerpipe en klage til Kommissionen, som i hovedtræk gik ud på:

— at de andre producenter/leverandører af præisolerede rør, især ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit og Isoplus, havde oprettet et ulovligt og hemmeligt kartel, hvorved de opdelte det europæiske marked imellem sig på grundlag af en kvoteordning, aftalte priserne på produktet og på de enkelte projekter og samarbejdede om manipulering af udbudsproceduren for projekterne for at sikre, at den pågældende kontrakt blev tildelt den producent, der i forvejen var udpeget af kartellet, og

— at ovennævnte producenter, for at beskytte kartellet mod konkurrence og opretholde dets kontrol med markedet, havde taget samordnede skridt til at skade Powerpipes virksomhed og/eller begrænse dets virksomhed til det svenske marked og/eller helt at drive Powerpipe ud af markedet ved (blandt andet) systematisk at lokke dets vigtigste ledende medarbejdere væk og ved ulovligt at blande sig i dets kontraktmæssige forbindelser med kunderne og leverandørerne.

(21) I begyndelsen af 1994 havde ejeren af Powerpipes moderselskab, Birka, ved to forskellige lejligheder bragt spørgsmålet på bane over for ABB ved at skrive personligt til lederen af transportsegmentet (jf. betragtning 10) i Zürich og foreslå, at de holdt et møde. Sidstnævnte afviste beskyldningerne om illoyal og konkurrencebegrænsende adfærd som fuldstændig grundløse og afslog desuden at mødes med Powerpipes ejer med den begrundelse, at konkurrencemyndighederne kunne opfatte hans breve som et forsøg på at få ABB til at indgå ulovlige aftaler. Senere underrettede Powerpipes ejer et medlem af ABB's bestyrelse om kartellets aktiviteter og de virkninger, det havde på Powerpipes virksomhed, og bad ABB's bestyrelse om at gribe ind omgående for at standse

overtrædelsen. Efter at Powerpipes juridiske rådgivere endnu en gang havde bragt spørgsmålet på bane over for ABB, nægtede ABB's hovedkontor i Zürich i december 1994 på det kraftigste, at koncernen deltog i aftaler eller samordnet praksis, der kunne fordreje, begrænse eller på anden måde påvirke konkurrencen inden for fjernvarme og fjernvarmerør (»engaged in any concerted practices or arrangements which would distort, restrain or otherwise affect competition in the district heating and pipe systems business«). ABB påstod, at Powerpipes beskyldninger om ulovlig adfærd var fuldstændig ubegrundede, og meddelte, at ABB på det kraftigste ville forsvare sig mod utidig indblanding i sin virksomhed og søge erstatning for eventuelle skader, som det måtte lide (»ABB will fiercely defend any improper action or interference with its business and seek indemnification for any damages it may suffer«).

På baggrund af denne reaktion fra ABB indgav Powerpipe klage til Kommissionen.

2. Kontrolundersøgelserne

(22) I henhold til Kommissionens beslutning af 12. juni 1995 gennemførte tjenestemænd fra Kommissionen og repræsentanter for de pågældende medlemsstaters konkurrencemyndigheder den 28. juni 1995 uanmeldte kontrolundersøgelser hos følgende virksomheder eller sammenslutninger på samme tidspunkt:

— ABB IC Møller A/S, Fredericia

— Dansk Rørindustri A/S, Fredericia

— Løgstør Rør A/S, Løgstør

— Tarco Energi A/S, Fredericia

— European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim, Tyskland

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin, Tyskland

— Pan-Isovit GmbH, Speyer, Tyskland

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Østrig

— Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Finland.

Ved kontrolundersøgelserne indhentede Kommissionen en betydelig mængde bevismateriale hos de fleste virksomheder, herunder detaljerede mødenotater, interne meddelelser, arbejdsdokumenter, tabeller og lister, der alle syntes at bekræfte Powerpipes påstande.

3. Begæring om oplysninger efter artikel 11

(23) Den 13. marts 1996 sendte Kommissionen begæringer om oplysninger efter artikel 11 i forordning nr. 17 til ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit og fire selskaber i Henss/Isoplus-koncernen. De pågældende virksomheder blev herved anmodet om at fremsætte yderligere oplysninger og redegøre nærmere for de dokumenter, man havde fundet hos dem under kontrolundersøgelserne efter artikel 14, stk. 3, året før.

4. Virksomhedernes reaktioner

(24) Efter at have modtaget begæringerne om oplysninger efter artikel 11, henvendte nogle af virksomhederne sig til Kommissionen og indrømmede generelt, at de havde deltaget i alvorlige overtrædelser af traktatens artikel 85, og meddelte, at de ville samarbejde fuldt ud ved undersøgelsen og fremsende oplysninger om overtrædelserne ud over det, Kommissionen anmodede om i sine begæringer om oplysninger efter artikel 11 (der hver især næsten udelukkende vedrørte de dokumenter, der var blevet fundet hos den pågældende producent).

De fleste af de involverede virksomheder forelagde derefter frivilligt Kommissionen oplysninger og materiale, der ikke blot bekræftede det materiale, man havde fundet under kontrolundersøgelserne, men også afslørede, at kartellet var opstået allerede i november eller december 1990 som markedsdelings- og prisaftaler mellem de danske producenter og havde fortsat sin virksomhed med næsten uformindsket styrke i mindst ni måneder efter, at kontrolundersøgelserne var blevet foretaget, idet der var truffet yderligere forholdsregler for at skjule dets eksistens for Kommissionen (f. eks. ved at afholde møder uden for EF).

Som svar på begæringen om oplysninger efter artikel 11 nægtede Henss/Isoplus-selskaberne i første omgang ethvert kendskab til eller deltagelse

i nogen form for overtrædelse og/eller afslog at komme ind på de relevante spørgsmål, men indrømmede senere, at de i begrænset omfang (kun Isoplus) havde medvirket ved overtrædelsen af artikel 85 og fremsendte en række oplysninger derom.

5. Klagepunktsmeddelelsen

(25) Kommissionen konstaterede i sin klagepunktsmeddelelse af 20. marts 1997, at de virksomheder, den var rettet til, havde overtrådt artikel 85, stk. 1, ved at deltage i et hemmeligt kartel, der var opstået i Danmark i eller omkring november 1990, og gradvis var blevet udvidet først til Tyskland i eller omkring oktober 1991 og dernæst til hele fællesmarkedet sidst i 1994. Gennem kartellet havde producenterne efterhånden opdelt det europæiske marked og de enkelte nationale markeder imellem sig på grundlag af en kvoteordning, aftalt priserne på produkterne og på de enkelte projekter, udpeget de producenter, der skulle have tildelt projekterne, og manipuleret med tilbuddene på disse projekter for at sikre, at den producent, der var udpeget, også fik tildelt det pågældende projekt; for at beskytte kartellet mod konkurrence havde de truffet samordnede foranstaltninger for at skade Powerpipes virksomhed, begrænse dets aktiviteter til det svenske marked eller tvinge det helt ud af markedet.

I klagepunktsmeddelelsen blev det anført, at de forskellige producenter havde deltaget i overtrædelsen i følgende periode:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: fra november 1990 til i hvert fald marts eller april 1996

— Pan-Isovit: fra omkring december 1990 til samme tidspunkt som ovenfor

— Henss/Isoplus: fra omkring oktober 1991 til samme tidspunkt som ovenfor

— KWH: fra omkring marts 1995 til samme tidspunkt som ovenfor

— Brugg: fra omkring august 1994 til samme tidspunkt som ovenfor

— Ke-Kelit og Sigma: fra omkring begyndelsen af 1995 til samme tidspunkt som ovenfor.

Bruggs, Ke-Kelits og Sigmas deltagelse var begrænset til aftaler på deres respektive nationale markeder.

6. Svar på klagepunktsmeddelelsen

(26) De fleste af producenterne indrømmede i deres svar på klagepunktsmeddelelsen, at de havde deltaget i overtrædelsen af artikel 85, men anførte, med undtagelse af ABB (der ikke bestred de faktiske forhold, som Kommissionen havde fremlagt, eller Kommissionens konklusioner), at overtrædelsen ikke havde varet så længe som anført, og at de heller ikke havde medvirket i det nævnte omfang, ligesom de nægtede at have deltaget i nogen ordning, der tog sigte på at skade eller eliminere Powerpipe.

Løgstør og Tarco påstod, at der ikke var tale om en sammenhængende overtrædelse, men om to helt særskilte karteller, hvor det første kun opererede i Danmark fra sidst i 1990 eller først i 1991 til begyndelsen af 1993, medens det andet omfattede et større marked og først opstod sidst i 1994.

Starpipe kom ikke nærmere ind på dette spørgsmål; det hævder, at det kun har spillet en mindre rolle i forbindelse med ABB's og Løgstørs forsøg på at opnå markedsdominans.

Selv om Kommissionen havde påstået, at Henss/Isoplus-selskaberne udgjorde en enkelt virksomhed, rettede den klagepunktsmeddelelsen til Henss- og Isoplus-selskaberne, da den ikke kunne identificere noget holdingselskab for koncernen, og under proceduren blev Henss og Isoplus repræsenteret hvor for sig.

Isoplus, der på det kraftigste benægtede, at det indgik i en koncern sammen med Henss-selskaberne, og at der skulle være forbindelse i deres ejerforhold, udtalte, at det ikke havde deltaget i nogen markedsdelingsordning før udgangen af 1994/begyndelsen af 1995.

De to Henss-selskaber fremførte, at deres ejer ganske vist af og til deltog i drøftelser med andre producenter fra 1991 og frem med henblik på at få en priskrig afsluttet, men at disse drøftelser ikke førte til noget resultat før udgangen af 1994. Selv om der efter dette tidspunkt eksisterede et kartel, hvor Isoplus havde bemyndiget Henss' ejer til at deltage i møder på Isoplus' vegne, havde Henss-selskaberne aldrig begået nogen overtrædelse, fordi de kun var salgsagenter for Isoplus og som sådanne ikke kunne deltage i et »producentkartel«: Isoplus var eneansvarlig for en eventuel overtrædelse af artikel 85.

Pan-Isovit understregede også, at det, uanset hvilke kontakter det måtte have haft med andre producenter før udgangen af 1994, ikke tilsluttede sig kartellet for 1994/1995.

(27) KWH bestred ikke i det væsentlige de kendsgerninger, som Kommissionen havde lagt til grund for sin klagepunktsmeddelelse, men hævdede, at det blev tvunget af ABB til at tilslutte sig kartellet i maj (ikke marts) 1995 og kun samarbejdede med kartellet for at undgå systematiske repressalier fra de andre producenters side.

Brugg indrømmede, at det havde deltaget i kartellet i begrænset omfang (hvilket klagepunktsmeddelelsen bekræftede fuldt ud), men først fra december 1994 og ikke fra august, som Kommissionen havde anført; selskabet hævdede desuden, at det havde deltaget i møder for at undgå at blive trængt ud af markedet af sine større konkurrenter, især ABB.

Ke-Kelit bagatelliserede sin rolle og udtalte, at det blot blev stillet over for et fait accompli fra de øvriges side og ikke havde noget alternativ til at acceptere den kvote for Østrig, som det havde fået tildelt af de øvrige.

Sigma (der tilsyneladende sidestiller deltagelse i kartellet med medlemskab af EuHP, som selskabet ikke tilsluttede sig) udtalte, at dets deltagelse i møderne om Italien i de fleste tilfælde kun vedrørte tekniske spørgsmål, og at det i de få tilfælde, hvor spørgsmålet om konkurrencebegrænsende aftaler blev bragt på bane, ikke havde accepteret nogen begrænsninger i sin kommercielle handlefrihed.

Med hensyn til de foranstaltninger for at eliminere Powerpipe som konkurrent, der er beskrevet indgående i klagepunktsmeddelelsen, nægter alle de producenter, som denne beskyldning var rettet mod (Ke-Kelit eller Sigma var ikke omfattet), bortset fra ABB, at have deltaget i eller iværksat sådanne foranstaltninger. KWH fremførte, at det blev presset til at tilslutte sig en kollektiv boykot af Powerpipe, men modsatte sig kartellets instrukser.

D. *Overtrædelsen i detaljer*

1. Den markedsmæssige baggrund

(28) Brown Boveri Company, der ejede den danske producent IC Møller (senere ABB IC Møller A/S) begyndte i 1987, lige før fusionen med ASEA, at gennemføre et strategisk program for overtagelse af andre producenter af fjernvarmerør i Europa, bl.a. Isolrohr (nu ABB Isolrohr) i Tyskland, Østrig og Ungarn samt Ecopipe og Dyrotan i Skandinavien.

Selv om Danmark var fjernvarmeindustriens »base«, var Tyskland allerede det største nationale marked, men sidst i 1980'erne blev det betragtet som et mættet marked med få muligheder for nyinstallationer, men med behov for vedligeholdelse og modernisering af de eksisterende fjernvarmeanlæg.

Ifølge de største producenter var fjernvarmemarkedet på det tidspunkt generelt præget af stærk konkurrence, der havde en tendens til at presse priserne ned.

ABB mener på sin side, at selskabet uretfærdigt kom til at bære alle omkostningerne ved industriens omstrukturering, mens de øvrige producenter kunne udnytte fordelene derved (»free ride«) (ABB's svar efter artikel 11, s. 14). Det er ABB's opfattelse, at leverandørerne i sidste halvdel af 1980'erne nedsatte priserne uforsvarligt i et forsøg på at forbedre deres andel af et marked, der ikke forventedes at vokse betydeligt inden for en overskuelig fremtid.

ABB udtaler, at det var vigtigt at foretage en strukturomlægning, da der var alt for mange små producenter, som fremstillede rør af dårlig kvalitet, der ikke var holdbare, hvilket underminerede de økonomiske fordele ved fjernvarme: anlæg, der ikke opfyldte CEN-kvalitetsnormerne, kunne være 10–20 % billigere end det godkendte materiale, men holdt kun i ti år i stedet for tyve.

(29) I Tyskland oprettede de tyske, østrigske og schweiziske producenter en brancheforening, BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen), som de hævdede omfattede de eneste selskaber, der kunne opfylde de strenge kvalitetsnormer på det tyske marked. Selskaber uden produktionsanlæg i Tyskland kunne ikke blive medlemmer. De danske

producenter (herunder ABB IC Møller) var ikke medlemmer, men var ivrige efter at vinde større fodfæste på det tyske marked: Løgstør anfører dog, at Brown Boveri efter at have overtaget Isolrohr i 1987 indtog en mere afslappet holdning, fordi selskabet nu selv kunne producere i Tyskland. (Løgstørs svar efter artikel 11, udtalelse II, s. 87).

ABB's prisoversigter viser, at markedsprisen i Tyskland holdt sig forholdsvis konstant i perioden 1985–1990: med beskedne udsving var prisniveauet det samme ved udgangen af denne periode, som det havde været i begyndelsen, medens afsætningen stagnerede.

Det danske marked, hvor de fire danske producenter var eneleverandører, blev dog generelt betragtet som et højprismarked; de stabile priser på hjemmemarkedet gav de lokale producenter et stabilt grundlag for eksport til nabolandene.

(30) I 1988–1989 indledte ABB en møderække med Løgstør, Tarco og Starpipe for at finde en »løsning« på industriens problem (Løgstørs svar efter artikel 11, udtalelse I, s. 72, udtalelse II, s. 86–87).

Kort efter at drøftelserne var blevet indledt, ændrede markedsvilkårene sig kraftigt. Åbningen af handelen med de tidligere østbloklande i 1989 medførte en kraftig stigning i efterspørgslen, idet de vesteuropæiske leverandøres samlede potentielle marked steg fra ca. 2 500 mio. DKK (315 mio. ECU) i 1988 til 3 500–3 700 mio. DKK (440–470 mio. ECU) i 1991.

Alle producenter udvidede deres produktionskapacitet betydeligt for at efterkomme den nye efterspørgsel, især fra Polen og det tidligere Østtyskland, hvor den tyske regering og de nye delstater investerede i udskiftning af infrastruktur, der ikke levede op til normerne. Selv om det tyske marked voksede med 20 % på kun et år, skete der ingen stigning i priserne, som ifølge producenterne i praksis faldt i Tyskland med 10 % i 1991 i forhold til året før.

Ifølge ABB var hovedårsagerne til det fortsat lave prisniveau i Tyskland hovedsagelig strukturbestemte, og dette gjaldt især:

i) det forhold, at forbundsregeringen koncentrerede sine investeringer i det tidligere Østtyskland

ii) den omstændighed, at væksten i Østtyskland næsten udelukkende var baseret på nye projekter og ikke på udskiftning af anlæg; de direkte kunder var derfor entreprenører (og ikke lokale myndigheder), der stimulerede priskonkurrencen mellem producenterne for at forøge egne avancer

iii) det forhold, at producenterne valgte at lide tab for at vinde kunder på et nyt marked.

Desuden kan overgangen til offentlige udbudsprocedurer som grundlag for tildeling af de fleste projekter have medført større konkurrence mellem producenterne.

2. Det danske kartel

a) *Kvoteordning og prisfastsættelse*

(31) Selv om ABB allerede den af 30. oktober 1989 (bilag X til klagepunktsmeddelelsen (*)) havde vurderet en række muligheder, herunder 1) et tilbud fra Løgstør om at begrænse sin virksomhed til Danmark, Tyskland, Finland og Sverige og 2) en »fredsaftale« i Danmark mellem alle fire producenter om en fastfrysning af markedsandelene, blev de første klart definerede markedsdelingsaftaler, som Kommissionen fik kendskab til, iværksat for året 1991.

På et møde i Jylland sidst i 1990 aftalte de fire danske producenter grundprincipperne for det generelle samarbejde på deres hjemmemarked. På daværende tidspunkt var importen fra Tyskland til Danmark ubetydelig. Deltagerne var alle ledende medarbejdere, som var mindst administrerende direktører (ABB's svar efter artikel 11, s. 49, Løgstørs svar efter artikel 11, udtalelse I, s. 72, Tarcos udtalelse af 26. april 1996, s. 2).

(*) Alle henvisninger til nummererede bilag er til bilagene i klagepunktsmeddelelsen.

En af de første foranstaltninger, der blev truffet, var samordning af en prisforhøjelse, der skulle træde i kraft i Danmark i to tempi og udgøre i alt 10–12 % (der blev fastsat forskellige tidspunkter for de forskellige producenter) og en prisforhøjelse på eksportmarkederne på mellem 6 og 10 % (bilag 19 til klagepunktsmeddelelsen).

For at fastlægge de nærmere aftalebetingelser, herunder en kvote- og kundefordelingsordning, blev der afholdt flere andre møder: de administrerende direktører (der også havde betegnelsen »the Popes«) mødtes den 16. januar 1991.

(32) Kvoterne — der skulle gælde i de næste to år, dvs. 1991 og 1992 — blev aftalt på mødet den 16. januar, men ændret to måneder senere (den 4. marts 1991, således at ABB og Løgstør fik en lidt større kvote.

Den 4. marts blev der definitivt aftalt følgende kvoter:

— ABB	41 %
— Løgstør	27 %
— Tarco	18 %
— Starpipe	14 %.

Markedsdelingsordningen for Danmark byggede på »fastkunde«-princippet, dvs. at hver leverandør beholdt sine daværende kunder, og at der ikke måtte føres nogen aggressiv politik for at overtage andre producenters kunder.

Den kvoteordning, som de administrerende direktører havde aftalt, blev gennemført og overvåget af en gruppe på et lavere niveau, nemlig salgsdirektørerne (»salgs- eller kontaktgruppen«), der holdt møde en gang (ifølge Tarco) eller to gange (ifølge ABB) om måneden.

De administrerende direktører mødtes ca. hver tredje måned for at løse problemer eller bilægge overensstemmelser.

b) *Kartellets drift*

(33) En pensioneret ledende medarbejder, der tidligere havde været medlem af IC Møllers bestyrelse og havde nære personlige forbindelser til ABB, blev ansat som konsulent og skulle fungere som kartellets »koordinator«.

Kontaktgruppen, der fordelte forretningerne mellem kartellets medlemmer, førte en database over projekter og kunder på en lille bærbar computer (laptopcomputer). Det blev besluttet på forhånd, hvem der skulle »vinde« den pågældende kontrakt. For hvert projekt meddelte »favoritten« (dvs. den virksomhed, der fik kontrakten tildelt) de øvrige deltagere, hvilken pris den agtede at tilbyde, og derpå fremsatte de andre højere bud for at »beskytte« den leverandør, som kartellet havde udpeget.

Normalt tildelte kartellet projektet til kundens traditionelle leverandør. Da Danmark var et mættet marked, vedrørte størstedelen af kontrakterne direkte salg til eksisterende kunder. De 20–30 »nye« projekter, der blev givet i licitation hvert år (med en værdi på mellem 500 000 DKK og 30 mio. DKK) blev fordelt mellem de fire producenter, således at man sikrede, at deres samlede afsætning svarede til de aftalte kvoter.

Markedsdelingsordningen i Danmark blev støttet af en kompensationsordning. De enkelte producenters revisorer attesterede det samlede rørsalg i løbet af et år, og attesterne blev derpå udvekslet mellem kartellets deltagere.

(34) Ved udgangen af 1990 havde de fire danske producenter aftalt at forhøje deres indenlandske priser og deres eksportpriser, ligesom de havde aftalt tidspunkterne og etaperne for forhøjelserne, der varierede fra den ene producent til den anden (jf. betragtning 31).

For at gøre det lettere at få ordningen til at fungere udvekslede producenterne deres individuelle prislister, som ABB samlede i et enkelt referencedokument den 23. januar 1991. Senere, i marts 1991, blev der aftalt rabatter i forhold til prislisten, og aftalen blev gennemført af salgsdirektørerne, der udstedte instrukser til deres salgs-

personale om de tilladte rabatter: producenterne udvekslede kopier af disse interne instrukser, hvorved man sikrede, at de blev overholdt (Tarcos udtalelse, s. 3).

Der blev aftalt prisforhøjelser fra tid til anden. I efteråret 1991 drøftede de fire danske producenter deres årlige prisforhøjelser for både Danmark og eksportmarkedet. Fra oktober deltog de to tyske producenter regelmæssigt i møderne (nr. 41). Som følge heraf blev der indgået en aftale, som også omfattede Pan-Isovit og Henss/Isoplus, om at hæve priserne uden for Danmark med ca. 6–8 % fra den 1. januar 1992 (ABB's svar efter artikel 11, s. 18–19; Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 30–31).

(35) I det første år, hvor den danske kvoteordning blev anvendt (1991), opfyldte ABB sin kvote, men Løgstør overtog betydelige markedsandele fra de to mindre producenter (bilag 22). Enhver utilfredshed fra deres side blev dog neddæmpet, fordi priserne var steget, og alle producenterne havde opnået en betydelig indtægtsstigning. Ifølge Tarco blev kompensationsordningen under alle omstændigheder anvendt.

Der er ingen tvivl om, at kompensationsordningen blev anvendt ved udgangen af 1991 (der foreligger et betydeligt materiale om beregningerne), men det er uklart, hvorledes kompensationen præcist blev udbetalt. Ifølge Tarco (der var den største modtager af kompensation) blev der udbetalt kontanter, og virksomheden skulle bogføre dette i sine regnskaber ved at udstede fakturaer på rørleverancer, som aldrig fandt sted (Tarcos udtalelse, s. 4; svar på anden begæring efter artikel 11, s. 1). Løgstør benægter på det kraftigste denne version af begivenhederne og hævder, at Tarcos krav (på ca. 4,5 mio. DKK) blev efterkommet ved, a) at der blev medregnet ordrer på plastrør og andet materiale, som Løgstør havde afgivet hos Tarco i årets løb, og som gav dette selskab et positivt bidrag, og b) at Løgstør gav afkald på sin andel i et fælles projekt i Island til fordel for Tarco (Løgstørs svar på begæringen efter artikel 11 den 26. august 1997).

Uanset hvilken nærmere kompensationsprocedure, der var blevet anvendt i 1991, blev det aftalt, at der for 1992 skulle anvendes en ny ordning, således at overskydende markedsandele blev overført og omfordelt til producenter, der ikke var nået op på den fastsatte kvote.

(36) Selv om de kvoter, der blev aftalt for Danmark i marts 1991, skulle have været anvendt i to år (1991 og 1992), blev de genforhandlet efter kun ni måneder.

På en række møder sidst i 1991 og først i 1992, blev der aftalt en ny kvotefordeling, der skulle gælde for 1992 og 1993.

De nye kvoter for Danmark så således ud:

— ABB	41,5 %
— Løgstør	28,5 %
— Tarco	16 %
— Starpipe	14 %.

Det er uklart, om de markedsandele, selskaberne opnåede i 1992, svarende til de fastsatte mål (Løgstør udtaler, at selskabets andel var på omtrent 35 %, men ifølge dets egen interne strategiske plan for 1994–1997 havde det i 1992 en andel på 29,5 %, se bilag 24 og 49). Det var dog ventet, at Løgstør ville ligge væsentlig over kvoten for 1993, til dels fordi det havde indført den billigere kontinuerlige produktionsproces på trods af problemer med at få den godkendt i EuHP.

Sidst i 1992 og først i 1993 krævede Løgstør, at dets forbedrede resultater og potentiel blev anerkendt formelt ved tildeling af en højere kvote (dette ville fritage selskabet for sin forpligtelse til at yde kompensation til de øvrige), hvilket fik ABB til at tilbyde Løgstør 1,5 % af sin egen kvote og yderligere 1 %, der skulle fordeles mellem de to mindre producenter, der naturligvis protesterede.

(37) Løgstør hævder (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 22), at det allerede sidst i 1992 truede med at forlade kartellet, hvis ikke det fik en større kvote. Der var hensigten, at markedsandelene i Danmark for 1993 skulle være uændrede i forhold til 1992

(bilag 8 til ABB's svar efter artikel 11). Hvad enten Løgstør fremsatte en sådan trussel eller ej, er det en kendsgerning, at det fortsatte med at deltage i kartellet (det hævder dog, at det blev tvunget dertil af ABB: svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 22). I marts 1993 krævede Løgstør stadig en ny kvote på 34 %, medens ABB beskyldte Løgstør for at bryde aftalen og »dumpe« priserne i Danmark.

Forbindelserne mellem de danske producenter sidst i 1992 og først i 1993 blev vanskeliggjort af yderligere to faktorer:

— ABB's krav om en aktiepost på op til 10 % i Løgstør

— et stadig kraftigere pres fra Henss/Isoplus og Pan-Isovit for at få del i det danske marked.

Uanset hvilke uoverensstemmelser der måtte være opstået mellem producenterne på det pågældende tidspunkt, indrømmer Løgstør selv, at koordineringen i begyndelsen af 1993 hovedsagelig var baseret på en forståelse af, at det traditionelle kundeforhold skulle respekteres, (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 23).

Hos Tarco fandt Kommissionen en detaljeret oversigt (af 25. marts 1993) over projekter for 1993, som ikke blot viste, hvilken producent der ved afholdte licitationer for de pågældende år havde fået tildelt projektet samt de tilbudte priser, men også angav »forventet leverandør« og »forventet pris« i forbindelse med aktuelle og forventede licitationer. Ovennævnte oplysninger blev sammenholdt i forbindelse med de aktiviteter, der er beskrevet i betragtning 33, og viser, at kartellet på daværende tidspunkt stadig var særdeles aktivt (bilag 23).

Da foråret er »højsæson« for de fleste udbud, betød dette, at størstedelen af projekterne for det pågældende år allerede var blevet fordelt på dette tidspunkt.

Kommissionen erkender dog, at priserne på nye projekter i Danmark begyndte at falde fra omkring marts–april 1993. Der var også senere på året eksempler på, at forståelsen for, at det »traditionelle kundeforhold« i Danmark skulle respekteres, brød sammen.

Der forelå gensidige beskyldninger: Løgstør hævder, at ABB fremkaldte situationen for at skabe disciplin hos de øvrige producenter og tvinge dem til at fortsætte i kartellet. Ifølge Løgstør skulle ABB endog havde underrettet det om, at det havde afsat 50 mio. DKK til eliminering af Løgstør i forbindelse med en priskrig (Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 22–24, 32, 40 og 42). ABB giver imidlertid Løgstør skylden, fordi det krævede en højere kvote, og dette synspunkt deles tilsyneladende af Henss, der udtalte (referat af »Beiratsitzung« af 3. februar 1994, medtaget i Isoplus' svar efter artikel 11), at Løgstør havde overtaget en af ABB's største faste kunder ved at tilbyde lave priser for at tvinge ABB til at opgive markedsandele til fordel for Løgstør.

I begge versioner af begivenhederne skyldtes prisfaldet i Danmark et magtspil inden for kartellet, og ikke at det var blevet opgivet. Samtidig arbejdede Løgstør og ABB nemlig hen imod en »samlet løsning«, og der blev indgået aftaler for Tyskland (betragtning 49–51). Forhandlingerne om løsning af uoverensstemmelserne på det danske marked blev kombineret med forhandlingerne om Tyskland og udgjorde en enkelt proces (ABB's svar efter artikel 11, s. 59).

3. **Udvidelse til andre markeder**

(38) Samarbejdet mellem de danske producenter var ikke blevet begrænset til det nationale marked: den første samordnede prisforhøjelse gjaldt også eksportmarkederne med virkning fra 1. januar 1991. I Tyskland var ABB's forhøjelse 7 %. Tarcos og Løgstørs 10 % og Starpipes 6 % pr. 1. december 1990 (bilag 19).

Samtidig med at de fire danske producenter var ved at lægge sidste hånd på deres hemmelige aftaler om kontrol med markedet i Danmark (sidst i 1990 - begyndelsen af 1991), var der allerede taget initiativer til at udvide samarbejdet om markedsdeling til andre markeder og til at lade det omfatte de tyske producenter.

Disse foranstaltninger var i begyndelsen forholdsvis sporadiske. ABB — der havde overtaget Isolrohr i 1987 og derved stod med et ben i såvel den tyske som den danske lejr — var involveret i bilaterale drøftelser med Pan-Isovit i december

1990–januar 1991 om oprettelse af en »uformel strategisk alliance« (bilag 30 og 31, ABB's svar efter artikel 11, s. 7–9). På daværende tidspunkt tegnede de to producenter sig tilsammen for størstedelen af leverancerne på det tyske marked: Isoplus, der kort forinden havde købt Isolrohrs østrigske fabrik, var stadig ved at opbygge sin stilling som en seriøs konkurrent på det tyske marked med Henss som handelsagent.

På daværende tidspunkt var der ikke tale om en formel alliance mellem alle fire danske producenter og Pan-Isovit, idet sidstnævnte betragtede Løgstør, Tarco og Starpipe som »pirater«, der forsøgte at overtage markedsandele i Tyskland ved at tilbyde lave priser. ABB var som ejer af Isolrohr i Tyskland selskabets naturlige partner. Det var uden tvivl i ABB's strategiske interesse at stå sig godt med begge parter.

Ud over teknisk samarbejde omfattede drøftelserne mellem ABB og Pan-Isovit grundlaget for en markedsdeling mellem de to største leverandører på det tyske marked. Det var tanken at opdele kundeområderne og opretholde de eksisterende markedsandele.

(39) Det blev aftalt at oprette en struktur, der omfattede en »Board-gruppe« og en »Strategigruppe«, som skulle koordinere de to producenters virksomhed og sikre deres fælles dominans på det tyske marked.

Pan-Isovit gav også udtryk for sin tilslutning til de prisforhøjelser på 6–8 %, som ABB (og de danske producenter) kort forinden havde vedtaget for deres eksportmarkeder, herunder Tyskland.

Ifølge ABB nærede Pan-Isovit senere betænkeligheder med hensyn til det foreslåede tekniske samarbejde, og da Pan-Isovit heller ikke ønskede at tilslutte sig EuHP [6], brød de bilaterale drøftelser om markedssamarbejde sammen i april 1991.

(40) De danske producenters samarbejde strakte sig også til Italien, selv om Tarco i marts 1991 meddelte: »ABB IC Møller og Løgstør opfører sig ikke helt ifølge aftalerne på det italienske marked« (ABB havde kun anvendt forhøjelsen på 6 % i andet halvår, medens Løgstør havde forhøjet sine listepriser, men samtidig givet rabatter, der holdt priserne nede på 1990-niveauet (bilag 33).

Med hensyn til tildelingen af projekter var en større kontrakt i Torino, som industrien betragtede som et »flagskib« for markedet, genstand for en aftale om »én for alle og alle for én« i oktober 1991, hvorved den producent, der fik tildelt kontrakten, skulle dele den med de øvrige i et bestemt aftalt forhold. (I det foreliggende tilfælde blev aftalen ikke anvendt, fordi en udenforstående virksomhed afgav det laveste bud: ABB's svar efter artikel 11, s. 53–55; bilag 32).

Pan-Isovit drøftede også en fordeling af Torino-projektet med de danske konkurrenter i juli 1991. Der er visse tegn på, at markedet allerede på dette tidspunkt var kendetegnet ved gensidighed: ABB siges at have meddelt de andre deltagere på et møde, at Løgstør havde opgivet Torino-projektet til fordel for IC Møller mod at få en anden international kompensation. (Supplerende dokumenter, nr. 1–4).

(41) I efteråret 1991 blev det institutionaliserede samarbejde mellem de danske producenter udvidet til det tyske marked på et mere formelt grundlag, og fra oktober tilsluttede de to tyske producenter Pan-Isovit og Henss/Isoplus sig dette hemmelige samarbejde (sidstnævnte var nu etableret i Tyskland). Fra dette tidspunkt blev der holdt regelmæssige møder mellem de seks største leverandører på det tyske marked i et forsøg på at forhøje det lave prisniveau (ABB's svar efter artikel 11, s. 31 og 51).

(42) De administrerende direktører (eller tilsvarende medarbejdere) holdt møder på (i hvert fald) følgende tidspunkter:

— 9. (eller 10.) oktober 1991

— 10. december 1991

[6] EuHP blev oprettet den 29. april 1991, hvor den holdt sit første møde i Billund. Medens Pan-Isovit havde afslået at tilslutte sig, blev Isoplus (til sin store utilfredshed) slet ikke opfordret dertil.

— 19. februar 1992

— 6. marts 1992

— 1. april 1992

— 30. juni 1992

— 11. august 1992

— 11. november 1992

— 20. april 1993

— 30. juni 1993

— 18. (eller 19.) august 1993

— 8. (eller 9.) september 1993.

(43) Der havde været åbenlyse spændinger mellem de to nationale grupper: Henss/Isoplus hævder, at de danske producenter anvendte det overskud, som det veletablerede kartel indtjente på hjemmemarkedet, til finansiering af en »priskrig« med det formål at vinde markedsandele i Tyskland på bekostning af Henss/Isoplus.

På dette tidspunkt var producenternes hemmelige samarbejde uden for Danmark endnu ikke så udbygget som tre år senere. Deltagernes mål med at tilstræbe en generel ordning for markedet var forskellige. ABB var interesseret i en omfattende plan, der skulle sikre selskabet den strategiske kontrol med branchen, medens Tarcos aggressive prispolitik i Tyskland havde provokeret de tyske producenter til at søge kunder på det danske marked til Løgstørs og Starpipes utilfredshed. De tyske virksomheder var dog klart interesserede i at indgå en markedsdelingsaftale for at beskytte deres stilling over for de danske producenter.

ABB anså det for tåbeligt, at producenterne bekæmpede hinanden prismæssigt, når markedet var i kraftig ekspansion, og mente, at der var behov for en »aktion på højt plan« (bilag 35).

(44) ABB pressede på for at få en prisaftale i stand i Tyskland, der ville tjene to formål, nemlig at holde Tarcos aktiviteter i tømme og samtidig give ABB mulighed for at hæve priserne over for sine agenter. På et møde i Frankfurt den 9. eller 10. oktober 1991 med deltagelse af alle seks producenter blev der aftalt en forhøjelse af listepriserne på omkring 6 %. (De danske producenter havde først den foregående dag aftalt, at de administrerende direktører skulle drøfte situationen i Tyskland og på andre eksportmarkeder: ABB's svar efter artikel 11, s. 51).

Prisaftalen blev bekræftet på et senere møde i Hamburg den 10. december 1991 med følgende resultat:

— alle producenter skulle omgående hæve priserne med 6 %

— der skulle oprettes en »varm linje« mellem deltagerne

— der skulle afholdes yderligere møder en gang om måneden

— der skulle udarbejdes en minimumsprisliste inden den 13. januar 1992.

Ifølge ABB drøftede deltagerne også, om der skulle udveksles oplysninger om markedsandele. (bilag 36; ABB's svar efter artikel 11, s. 18 og 19).

(45) I løbet af det næste år blev der regelmæssigt holdt møder på topchefniveau »for at drøfte spørgsmål af fælles interesse« (som der stod i en af indbydelserne) ([7]).

Koordinatoren for det danske kartel fungerede også som mægler (»honest broker«) for den tyske gruppe og havde til opgave at indkalde til møder og gøre det lettere at nå til enighed for at hæve prisniveauet.

Det er muligt, at der blev holdt chefmøder på lavere plan om Tyskland, men det foreligger der ingen oplysninger om (betragtning 69 nedenfor).

Som tidligere aftalt udarbejdede en ansat hos ABB IC Møller en prisliste på grundlag af oplysninger fra Henss og ABB's »K3«-prisliste for 1992. (Løgstør beskriver ABB og Henss som »drivkraften« bag de tyske tiltag: svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 28). Den pågældende liste var tænkt

([7]) Ifølge Løgstør blev der foruden Tyskland ført drøftelser for Nederlandene, Østrig og Sverige, men ud over at deltagerne var de samme, foreligger der ingen yderligere oplysninger. På daværende tidspunkt var Østrig og Sverige ikke medlemmer af EF.

som vejledning for fastsættelsen af de individuelle prisniveauer i forbindelse med planen om en generel prisforhøjelse. Den skulle udsendes senest den 10. april 1992.

(46) På dette stadium var der tilsyneladende ikke opnået endelig enighed om markedsandelene, og der blev ført indviklede forhandlinger om opdeling af det tyske marked mellem de to nationale grupper. Kommissionen fandt ved sine kontrolundersøgelser håndskrevne notater, der var udarbejdet af Tarco og Starpipe, over nogle af disse møder (bilag 37, 44 og 45).

Producenterne besluttede faktisk at udveksle detaljerede oplysninger om markedsandele (jf. betragtning 44), som det fremgår af Starpipes notat fra et af de tidligere møder (bilag 37). Ud for navnet på hver af de seks deltagere indeholder det, under overskriften »Tidligere«, afsætningen og en tilsvarende procentvis markedsandel og, under overskriften »Ny«, en række forskellige procentsatser. Det ser ud til at dreje sig om 1991, men det er umuligt at fastslå med sikkerhed, om de »nye« procentsatser er anført som mål eller blot som skøn over afsætningen. De tyske producenter siges at have ønsket en afsætning på 130 mio. DEM (Henss vurderede det samlede marked til 180 mio. DEM) og en prisstigning på 15 %.

På et senere møde, der blev holdt i Bruxelles i november 1992, blev der udarbejdet en oversigt over producenternes afsætning og markedsandele i Tyskland for det pågældende år, formodentlig som et skridt hen imod en kvoteaftale (bilag 44). De danske producenter Løgstør, Tarco og Starpipe krævede tilsammen 40 % af det tyske marked.

Løgstør udtaler (udtalelse I, s. 73), at der i 1991 og 1992 blev gjort forsøg på at gennemføre en dansk model i flere lande, herunder Tyskland, på trods af mistillid mellem producenterne.

Fordelingen af markedsandelene var baseret på de forskellige producenters faktiske markedsandele i de to foregående år samt hensynet til den markedsandel, som de enkelte virksomheder ville kunne opnå på egen hånd. (Løgstør tilføjer, at de tyske producenter ikke var tilfredse med den måde, hvorpå markedsandelene blev fordelt, og forsøget blev en fiasko).

I begyndelsen af 1993 søgte de største producenter at få en samlet ordning i stand for branchen, og ABB skitserede allerede (bilag 48) en »europæisk løsning«, der skulle omfatte Danmark, Sverige, Finland, Tyskland, Østrig, Nederlandene, Frankrig og Italien (der tilsammen blev omtalt som »old W. European D.H. market«), hvorved ABB ville få 42 % og Løgstør 25 % af markedet. Med en samlet markedsandel på 67 % ville de to producenter i praksis kontrollere hele markedet.

ABB mente, at selskabets situation kunne styrkes, hvis det overtog en aktiepost på op til 10 % i Løgstør og til gengæld herfor sikrede Løgstør en større kvote inden for kartellet. (Denne tanke blev dog aldrig ført ud i livet).

(47) På dette tidspunkt blev de to vigtigste markeder — Tyskland og Danmark — regelmæssigt drøftet i samme forum (ABB's svar efter artikel 11, s. 58 og 59).

ABB's taktik for at sikre enighed blev af Løgstør (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 37) betegnet som en »stok- og gulerodspolitik« — idet ABB fremsatte forslag, men samtidig fremsatte trusler, hvis forslagene ikke blev accepteret.

Kommissionen erkender fuldt ud, at der i den pågældende periode, og til trods for aftalen om at hæve priserne pr. 1. januar 1992, generelt var tale om et lavt prisniveau i Tyskland, da de enkelte producenter ønskede en større markedsandel.

De tyske producenter havde forsøgt at få de fire danske leverandører til at sælge deres produkter i Tyskland til samme priser som på deres hjemmemarked. De danske producenter havde i begyndelsen af 1993 forsøgt at få Isoplus til at holde sig

ude af Danmark, tilsyneladende mod at Tarco og Starpipe til gengæld undlod at trænge ind på det østrigske marked eller opgav det.

(48) ABB indtog fortsat den førende rolle, og dets politik gik ud på at styrke sin stilling som førende virksomhed på markedet via kartellet, kombineret med en strategisk alliance med mindst en af sine konkurrenter. Ud over at ABB krævede en aktiepost i Løgstør (og til gengæld tilbød en øget kvote inden for kartellet), forsøgte selskabet (uden held) via agenter at købe Isoplus ud og opfordrede det senere til at holde sig væk fra det danske marked (Isoplus' udtalelse af 10. oktober 1996, s. 23).

Midt i 1993 mistede Pan-Isovit og Isoplus tålmodigheden med forhandlingerne og besluttede at trænge ind på det danske marked for at opnå større »ligevægt«. De hævder, at dette angreb var bevis på, at der ikke fandtes noget kartel, men det er klart, at det var et forhandlingsmæssigt kneb for at få de danske producenter til at forhøje deres priser i Tyskland.

Henss/Isoplus-planen for Danmark gik således ud på kun at få individuelle forretninger efter aftale med ABB og Løgstør: det var tanken at udvise »en vis solidaritet« med ABB, men at afvente et initiativ fra Løgstør (Isoplus' referat af »Beiratsitzung«, betragtning 37).

(49) Uanset deres uoverensstemmelser, og hvor robust deres diplomati end var, arbejdede de seks producenter stadig på at få løst deres vanskeligheder og nå frem til en ordning.

Repræsentanter for de største producenter holdt møde igen den 20. april 1993 i Hamburg for at få udarbejdet en fælles prisliste og aftale en fælles prisforhøjelse for Tyskland (ABB's svar efter artikel 11, s. 32 og 33). Løgstør havde indkaldt til mødet i sin egenskab af formand for Foreningen af Danske Producenter af Fjernvarmerør.

ABB udtaler dog, at Løgstørs repræsentant tilsyneladende ikke var i stand til at deltage i mødet, hvilket Løgstør også har meddelt i sit svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 35): ifølge de oplysninger, Løgstør tidligere havde givet Kommissionen efter artikel 11, havde dets salgsdirektør dog deltaget i et »europæisk møde« på dette tidspunkt.

Dagen før mødet havde Tarco sendt de øvrige danske producenter tabeller (bilag 49) over samtlige leverandørers (også de tyske producenters) afsætning og markedsandele på de enkelte nationale markeder for 1992; tallene stammede fra oplysninger, som salgsdirektørerne havde givet på et tidligere møde. Tarco indrømmede selv (svar på første begæring efter artikel 11, s. 8), at formålet var at bidrage til beregningen af det samlede europæiske marked (formodentlig for 1993); det kan ikke bestrides, at dette tiltag var forbundet med en markedsdelingsordning.

Den 30. juni 1993 blev der holdt møde i København, som sædvanlig med deltagelse af de administrerende direktører for ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus og Pan-Isovit, hvor man på ny drøftede markedsdelingsaftaler for Tyskland, herunder den foreslåede opdeling i forholdet 60:40. Ifølge ABB's notat et par dage senere (bilag 48) var denne opdeling næsten vedtaget (»almost agreed«), men den var ifølge Løgstør uacceptabel for de tyske producenter. De seks producenter aftalte, at der skulle foretages en uafhængig revision af afsætningen for 1992, der skulle danne grundlag for en kvoteaftale i Tyskland.

Fra forsøget på at udarbejde en fælles prisliste blev drøftelserne udvidet til et »mere struktureret forsøg på markedsdeling« fra juni 1993, fordi man erkendte, at forsøg på at hæve priserne, uden at der forelå en markedsdelings- eller kvoteaftale, altid ville slå fejl (ABB's svar efter artikel 11, s. 35).

I et forberedende notat til et møde i Zürich den 5. og 6. juli 1993 mellem ledende medarbejdere hos ABB og Løgstør forudså ABB med en vis sikkerhed, at man snart ville nå frem til en samlet europæisk løsning (bilag 48).

(50) Som led i bestræbelserne på at nå frem til en generel ordning lovede Løgstør Pan-Isovits moderselskab på et møde den 18. august 1993 (bilag 52), at selskabet sammen med ABB ville bringe Tarco »under kontrol« i Danmark og Tyskland. (Løgstør skulle principielt være interesseret i en prisaftale i Tyskland, hvis det fik den rette kvote).

Efter revisionen (gennemført af et schweizisk revisionsfirma), der fastslog tallene for de enkelte producenters indtægter for 1992 (bilag 53), holdt producenterne møde i Zürich den 18. eller 19. august 1993 og nåede til enighed om følgende:

— de markedsandele, de havde opnået i Tyskland for 1992, skulle opretholdes for 1994 med nogle få tilpasninger

— der skulle udarbejdes en ny fælles prisliste

— Pan-Isovit skulle udarbejde en sanktionsordning for afvigelse fra de aftalte kvoter (ABB's svar efter artikel 11, s. 34 og 35).

(51) Der blev fastsat følgende mål (»targets«) for det tyske marked for 1994:

— Pan-Isovit	26 %
— ABB	25 %
— Tarco	17 %
— Henss/Isoplus	16 %
— Løgstør	12 %
— Starpipe	4 %.

Løsningen gik ud på at tildele de tre danske producenter en kvote på 33 % som tidligere foreslået af kartellets koordinator.

Tarco siges at have fremsat »forbehold«, fordi selskabet ønskede sin kvote forhøjet med yderligere 1 %.

Den 8. eller 9. september 1993 blev der holdt møder om kvoteordningen igen i København og Frankfurt, hvor man blandt andet drøftede en bødeordning, der skulle anvendes over for virksomheder, som overskred kvoten.

Det ser ud til, at man generelt nåede til enighed. Tarcos andel blev forhøjet til 17,7 % (bilag 7 til Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen), og der blev udarbejdet en bødeordning, hvilket ABB ifølge Løgstør havde taget initiativ til, stærkt støttet af Henss.

I forbindelse med planen, der skulle træde i kraft den 15. september 1993, skulle de enkelte producenter aflægge beretning hver måned, og deres indtægter skulle revideres hvert kvartal af det schweiziske revisionsfirma, der havde foretaget den tidligere revision. Bøderne for overskridelse af kvoten skulle indbetales på en schweizisk bankkonto, der tilhørte en ny brancheorganisation, der angiveligt skulle oprettes med det formål at fremme fjernvarmevirksomhed.

Den fælles prisliste skulle anvendes som mål for en gradvis forhøjelse af det generelle prisniveau på ca. 25 % over seks måneder.

(52) Det var planen, at aftalen skulle nedfældes skriftligt og undertegnes, men dette endelige skridt blev tilsyneladende aldrig taget. Løgstør hævder, at det nægtede at undertegne aftalen, fordi det aldrig ønskede at indgå nogen aftale for Tyskland, men på denne baggrund er det uforklarligt, hvorfor Løgstør villigt deltog i det schweiziske revisionsfirmas revision, ligesom det er i strid med Pan-Isovits udtalelse om, at Løgstør var interesseret i en kvoteordning (bilag 52).

De andre producenter var ikke indstillet på at gå videre på grundlag af aftaler, der ikke var nedfældet skriftligt.

Løgstør hævder, at det på et møde i Danmark den 29. september 1993 blev presset af ABB til at undertegne kompensationsordningen, idet ABB, Henss/Isoplus og Pan-Isovit gjorde dette til en forudsætning for samarbejde i Tyskland.

Dets afslag på at undertegne ordningen (siger Løgstør) fremkaldte en stærk, negativ og personlig reaktion fra ABB's side. På et møde på højt niveau i København — som ifølge Løgstør fandt sted den 2. december — skulle den daværende leder af ABB's transportsegment (hvis aktive indsats for at fremme kartellet er dokumenteret i vid udstrækning) have kritiseret ledende medarbejdere hos Løgstør i stærke vendinger for deres manglende samarbejde (Løgstørs svar på klagepunkts-

meddelelsen, s. 39). ABB har ikke bestridt Løgstørs malende beskrivelse af denne episode.

Selv om markedet fortsat ekspanderede mængdemæssigt, især i Tyskland, udtaler producenterne, at der udbrød »priskrig« igen: prisniveauet på de største markeder faldt faktisk med 20 % på et par måneder. ABB fremfører, at der skete et »sammenbrud i tilliden«, og at dette i praksis gjorde en ende på forsøgene på at nå frem til en generel ordning for det tyske marked. Producenterne fortsatte dog med at holde møder, selv om de multilaterale møder i et stykke tid blev erstattet af bilaterale og trilaterale kontakter. Det er mest sandsynligt, at disse kontakter omfattede bestræbelser fra ABB's side på at få gennemført en ny ordning, så der på ny kunne skabes ro på markedet (jf. Isoplus's svar efter artikel 11, s. 25).

Allerede den 21. december 1993 arrangerede Løgstørs direktør et møde med ABB og kartellets koordinator, der skulle holdes den 28. januar 1994 (bilag XI); Løgstørs fortegnelse over kontakter med konkurrenterne, som det fremlagde i forbindelse med sit svar efter artikel 11, viser, at dette møde fandt sted på det planlagte tidspunkt.

Der blev holdt bilaterale møder igen mellem ABB og Løgstør (den 23. februar og den 11. marts 1994), mellem Løgstør og Tarco (8. januar og 19. marts 1994) og mellem Tarco og Pan-Isovit (22. februar 1994). Ifølge ABB blev der også holdt en række bilaterale møder mellem ABB's ledende medarbejdere og repræsentanter for Pan-Isovit, Tarco og Henss (ABB's svar efter artikel 11, s. 44). Bortset fra Løgstørs påstand om, at Tarco (uden held) havde krævet kompensation fra Løgstør på 16 mio. DKK (dets underskud i 1993) som en forudsætning for »fredsforhandlinger« (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 25), foreligger der dog ingen nærmere oplysninger derom.

4. Det europæiske kartel fra 1994

a) *Indledende kontakter*

(53) Plenarmøderne mellem de seks producenter med deltagelse af de administrerende direktører og salgsdirektørerne startede igen den 7. marts, 15. april og 3. maj 1994.

ABB forklarer, at »priskrigen« sidst i 1993 - først i 1994 medførte så store tab for næsten alle fjernvarmeleverandørerne, at de mindste producenter iblandt dem blev tvunget til at presse på for en samordnet indsats for at genoprette prisniveauet til *status quo ante bellum* (ABB's svar efter artikel 11, s. 62).

Løgstørs forklaring er, at producenterne havde »brugt hele 1993 til at søge at blive i stand til at klare en ny situation, som den, der tidligere gjorde sig gældende i Danmark ... Der blev indgået flere aftaler, men de blev aldrig gennemført i praksis, fordi det var et grundprincip, at de, der ikke udtalte sig, var uenige«. I 1994 opstod der dog med udskiftningen af de administrerende direktører hos mange af producenterne et nyt klima: »ABB lagde et stort arbejde i dette projekt, og alle de danske producenter bakkede op om forsøget«. (Løgstørs svar efter artikel 11, udtalelse I, s. 74: se også bilag 55).

(54) Møderne i marts og april omfattede drøftelser om prisstigninger, men ser ikke ud til at have ført til noget resultat. (Et brev fra Løgstør til Ke-Kelit af 17. marts 1994 henviser til møder med kolleger om drøftelse af prissituationen, men var ikke optimistisk med hensyn til en løsning før senere på året: bilag 55). Efter mødet den 3. maj 1994 på handelsmessen i Hannover med deltagelse af ABB, Henss, Pan-Isovit og Løgstør blev der dog udarbejdet en prisliste, der skulle danne grundlag for alle leverancer til det tyske marked (bilag 56; ABB's svar efter artikel 11, s. 42 og 43).

Det ser ud til, at den fælles prisliste omgående blev taget i brug til koordinering af pristilbuddene på de enkelte projekter, selv om anvendelsen af den var problematisk. En indkaldelse af 10. juni 1994 til et direktørmøde den 18. august 1994 henviste til »listen af 9. maj«, som på visse punkter var ufuldstændig, hvilket havde ført til »konfrontationer og fortolkningsforskelle«, da tilbuddene blev sammenlignet. Kartellets koordinator vedlagde derfor indkaldelsen en ændret og udvidet prisliste (bilag 56).

(55) Selv om Henss og Isoplus i deres svar efter artikel 11 i forordning nr. 17, oprindelig nægtede ethvert kendskab til en sådan prisliste, hævdede Henss senere, at listen blev uddelt af andre producenter som led i deres forsøg på at tvinge Isoplus ud af Danmark, men det blev ikke forklaret nærmere, hvorledes den skulle kunne medføre noget sådant.

Tarco siger, at det i virkeligheden var Henss selv, der udarbejdede prislisten, muligvis i samarbejde med ABB's rådgiver, der fungerede som koordinator for det danske kartel (svar efter artikel 11, s. 8 og 9).

Løgstør angiver også Henss og kartellets koordinator som ophavsmænd til prislisten (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 41 og 42). Dets forklaring på, hvor listen stammer fra, underbygges af andre dokumenter, hvoraf det mest slående er fax af 28. juni 1994 fra ABB's koncerndirektør, der var leder af ABB's transportsegment i Zürich (jf. betragtning 10, 24 og 52), til den nyudnævnte direktør for ABB IC Møller i Danmark, hvor han tilsluttede sig sidstnævntes instrukser til kartellets koordinator og bekræftede, at han (koncerndirektøren) havde henvendt sig både til koordinatoren og Henss »for at fastslå, at Deres instrukser skal følges. [Koordinatoren] udtalte, at han nu klart havde forstået meddelelsen og indkalder til et møde i Tyskland i august« (bilag X9).

(56) Den nye direktør for ABB IC Møller (der henhørte direkte under ovennævnte koncerndirektør) betragtede det som sin vigtigste opgave at bringe orden på markedet for fjernvarme i Vesteuropa (KWH's udtalelse af 29. november 1996, s. 6).

Mødet den 18. august 1994 om det tyske marked (jf. ABB's svar efter artikel 11, s. 43 og 44) blev holdt i København med deltagelse af ledende medarbejdere i de seks største virksomheder plus (for første gang) en repræsentant for Brugg. Brugg var ikke blevet officielt indbudt af koordinatoren, men deltog på opfordring fra Henss. (Brugg udtaler, at man havde ladet det forstå, at det kunne blive udsat for repressalier med hensyn til sine største kunder, hvis ikke det indrettede sig efter kartellet).

På mødet behandlede man forslag om prisforhøjelser i Tyskland, og det blev tilsyneladende vedtaget at udarbejde en ny fælles prisliste og at begrænse rabatterne til et aftalt niveau (15 % eller 30 %).

På dette tidspunkt var KWH medlem af EuHP, men deltog ikke i kartellet og var ikke til stede. Under alle omstændigheder udøvede det næsten ingen aktiviteter i Tyskland. På et teknisk møde i EuHP et par dage senere (den 23. august) blev KWH's repræsentant opmærksom på, at der forelå en form for forståelse mellem deltagerne og noterede følgende i sin kalenderbog (på finsk): »Drengene mødtes, og det ser ud til, at markedet er aftalt?« (KWH's udtalelse, s. 7; KWH's schedule B.2.b; bilag 185).

Løgstør forsøger at bagatellisere sin rolle og siger, at det »holdt en lav profil« på møderne om Tyskland, da selskabet ikke havde nogen større interesser på dette marked. Det udtaler, at det udelukkende skyldtes priskrigens negative virkninger, at det var nødt til at kontakte kartellets koordinator sidst i juni og bede om fred. Selskabet hævdede endog i sit svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 42), at det ikke havde deltaget i mødet den 18. august, men denne påstand stemmer ikke overens med de oplysninger, Løgstør selv har givet efter artikel 11, og hvoraf det fremgår, at Løgstørs salgsdirektør deltog i det pågældende møde den 18. august. (Løgstør havde i virkeligheden allerede deltaget aktivt i de oprindelige kontakter i marts–april og indrømmede, at det havde deltaget i mødet i Hannover den 3. maj og havde modtaget den prisliste, der herefter var blevet udarbejdet og omdelt af Henss og kartellets koordinator).

b) *Opdeling af det europæiske marked: kvoteaftale*

(57) Efter deres initiativer på det vigtige tyske marked var de administrerende direktører for ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit og Henss/Isoplus ikke længe om at nå frem til en generel aftale om opdeling af det europæiske marked i efteråret 1994. (KWH, der hovedsagelig opererer i Skandinavien og Østeuropa, fik tilsyneladende sine ønsker opfyldt noget senere).

Denne markedsdelingsaftale omfattede ikke blot EF, men også Schweiz, de skandinaviske lande, der ikke var medlemmer af EF, de baltiske republikker og flere østeuropæiske lande.

Der blev aftalt kvoter (i %) for hver producent på hele markedet. Man beregnede værdien af hele markedet (i DKK), og de procentvise europæiske kvoter for hver producent blev omregnet til en pengemæssig værdi. De enkelte nationale markeder blev derpå opdelt i overensstemmelse hermed, således at producenterne fik forskellige kvoter på hvert marked.

(58) Hovedformålet med denne ordning var at forhøje prisniveauet. Alle erkendte, at dette mål kun kunne nås ved en kvoteaftale. Tarco fremfører, at aftalens formål »var at forhøje priserne med ca. 30–35 % i en toårig periode. Man forventede gradvise forhøjelser hvert kvartal . . . Det var ikke meningen, at alle virksomheder skulle forhøje deres priser med samme procentsats samtidig. Den sædvanlige praksis var en 6–8 % stigning pr. kvartal afhængigt af den enkelte virksomheds prisliste«. (Tarcos svar på anden begæring om oplysninger efter artikel 11, s. 18).

Pan-Isovits notater med detaljer om ordningen (bilag 60) bekræfter, at det var planen at forhøje priserne med mindst 25 % i 1995.

Referatet af et møde i ABB's BA Management Group den 30. september 1994 omtaler ABB's og konkurrenternes ønske om at hæve priserne og fortsætter således: »Relative price increases of 10 % and another 10 % to cover the increase of material prices can be expected« (der kan forventes relative prisforhøjelser på 10 % og yderligere 10 % til dækning af stigningen i materialepriserne (bilag 61).

(59) Det fremgår af de forskellige producenters version af begivenhederne (f.eks. ABB's svar efter artikel 11, s. 62–65; Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 43–45; Tarcos svar på første begæring efter artikel 11, s. 5; Tarcos brev af 10. juli 1996; Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 54 og 55), at det første møde mellem de fire danske producenter blev holdt i Billund den 16. september 1994, hvor ABB redegjorde for sit forslag til en ny europæisk ordning.

Herefter blev der holdt »strategiske« plenarmøder mellem alle seks producenter den 30. september, den 12. oktober og den 16. november 1994, hvor de samlede kvoter for det europæiske marked blev drøftet og fastsat principielt.

På det første møde den 30. september, hvor man drøftede ABB's forslag, blev det besluttet, at ABB skulle besøge alle deltagerne og også forsøge formelt at få KWH og Brugg med i den europæiske kvoteordning.

Det var på dette møde, at der blev indgået en principiel aftale om, at der skulle oprettes en samlet kvoteordning for Skandinavien, det øvrige Vesteuropa og Østeuropa, og de nøjagtige tal for hvert enkelt nationalt marked skulle vedtages og forelægges medarbejdere på et lavere niveau til gennemførelse (ABB's svar efter artikel 11, s. 62 og 63).

Ifølge ABB blev de samlede tal for de europæiske kvoter aftalt på det (tredje) strategiske møde den 16. november (ABB's svar efter artikel 11, s. 64).

(60) Ifølge tabeller, som man fandt hos Pan-Isovit (bilag V til artikel 11-begæringen til Pan-Isovit; bilag 60) blev der på dette tidspunkt aftalt følgende kvoter (»Earlier decisions«):

— ABB	37 %
— Løgstør	20 %
— Tarco	10 %
— Pan-Isovit	10 %
— Isoplus	10 %
— Starpipe	6 %
— Andre	2 % ([8]).

([8]) Løgstør gav i sit svar efter artikel 11 (udtalelse I, s. 74) en lidt anden version af de aftalte kvoter, nemlig ABB 37 %, Løgstør selv 18 %, Tarco, Pan-Isovit og Isoplus hver 9 % og Starpipe 5,5 %; det fremfører i sit svar på klagepunktsmeddelelsen (s. 45), at disse andele blev endelig vedtaget den 20. marts 1995. Basiskvoterne var blevet vedtaget langt tidligere.

Ifølge Pan-Isovits notat (bilag 60), der indeholder udførlige oplysninger om kartelaftalen, trådte ordningen i kraft pr. 1. oktober 1994.

(61) KWH og Brugg deltog ikke i mødet den 16. november, men da ABB så optimistisk på mulighederne for, at de kunne indpasses i ordningen, gav kartellet ABB mandat til at udarbejde en endelig aftale med disse to producenter og aflægge beretning i begyndelsen af 1995 (Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 45).

Brugg — der havde deltaget i mødet i København den 18. august og begyndte at deltage i de lokale møder for Tyskland i december 1994 — udtaler, at det i december fik meddelelse om, at der forelå en kvoteaftale for Tyskland, men at Brugg endnu ikke havde fået tildelt nogen kvote. Kort tid efter (siger Brugg) gav ABB meddelelse om, at direktørklubben nu havde givet Brugg en kvote (svarende til 4 % i Tyskland) (svar efter artikel 11, s. 6). Løgstør (udtalelse I, s. 74, og svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 45) tillægger Brugg en noget mere aktiv rolle: det udtaler, at Brugg havde krævet en andel på 2 % af det samlede marked og 4 % af det tyske marked. Brugg ønskede også, at bøjelige rør blev udelukket fra aftalen samt en garanti for, at der ikke kom nye konkurrenter i Schweiz. Dets betingelser blev tilsyneladende accepteret; i hvert fald var det kun de projekter, hvor Brugg konkurrerede med de andre rørproducenter, der blev medregnet i dets kvote.

(62) KWH kom ifølge sine egne oplysninger under vedvarende pres fra de andre producenter for enten helt at forlade markedet eller at indgå en ordning med kartellet. Dette kan være sandt, men der foreligger også betydelige oplysninger, der tyder på, at KWH ønskede en større andel af markedet, end de øvrige var indstillet på at give det. KWH var også parat til helt at forlade fjernvarmemarkedet, hvis det fik en femårig garanti for, at de øvrige ville købe rør hos det, og der blev ført indgående drøftelser om dette forslag.

KWH blev trukket ind i det hemmelige samarbejde tidligere, end det indrømmer. Allerede sidst i 1994 havde det holdt møde med ABB's finske datterselskab om forventningerne for markedet (ABB's supplerende svar efter artikel 11, s. 26).

Den administrerende direktør for KWH Pipe Oy (der også var chef for KWH Tech) deltog i et møde med ABB den 19. januar 1995 i København, hvor der efter selskabets egne oplysninger blev drøftet »markedstendenser«. (KWH's svar efter artikel 11, s. 9).

KWH deltog første gang i den danske kontaktgruppe (jf. betragtning 77) den 4. april 1995 (ABB's supplerende svar, s. 7).

De dokumenter, der blev fundet hos Pan-Isovit (bilag 60), tyder på, at KWH allerede på dette tidspunkt havde udtrykt ønske om at få tildelt en kvote i henhold til kvoteordningen. KWH indrømmer også, at det deltog i en »arbejdsmiddag« med ABB IC Møllers administrerende direktør den 14. marts 1995 for at drøfte markedsandele (KWH's udtalelse, s. 8; KWH's schedule B.2.a.).

Ifølge det detaljerede notat, der var udarbejdet af Pan-Isovits administrerende direktør om et møde i direktørklubben i marts eller april 1995 (bilag 60), var reaktionen på KWH's krav om kvoter på forskellige markeder: »Can't do!« (kan ikke lade sig gøre!).

(63) Sidst i april 1995 besluttede KWH at tilslutte sig direktørklubben (KWH's udtalelse, s. 10). Som følge heraf kunne ABB udarbejde en endelig tabel over markedsandelene for hvert nationalt marked, herunder de baltiske og de østeuropæiske lande. Det første møde, hvori KWH deltog, var mødet den 5. maj. Enten på selve mødet eller lige før blev selskabets kvote i kartellet fordoblet fra de foreslåede 76 mio. DKK til 144 mio. DKK (3,8 %).

Kommissionen har både fra Tarco (bilag 62) og KWH (bilag 186) modtaget tabellen over kvoterne for hvert land, i procent og pengemæssig værdi, baseret på et marked, der anslås til i alt 3 794 mio. DKK (= 513 mio. ECU).

Den blev godkendt på direktørmødet i Budapest den 5. maj 1995.

(64) Kvoteordningen byggede på det princip, at markedsandele for fremtiden kun kunne »købes«. Løgstør forklarer (udtalelse II, s. 90), at ABB insisterede på »deadlock« på markedet, dvs. at markedsandelene blev fastfrosset. Hvis en producent ønskede at forhøje sin samlede markedsandel, kunne dette kun ske via overtagelse af en konkurrent. Dette bekræftes af et notat fra Pan-Isovit: »Market shares can only be bought — not taken« (markedsandele kan kun købes — ikke tages) (bilag 60).

De producenter, hvis markedsandele blev betragtet som for lave i bestemte lande, blev opfordret til eller fik pålagt at trække sig ud af disse markeder, fordi deres marginale tilstedeværelse havde en tendens til at presse priserne ned. (Bilag 63 og 64; Løgstørs udtalelse II, s. 90; Starpipes svar efter artikel 11, under K(g); Pan-Isovits svar efter artikel II, s. 28–32). Til gengæld ville de modtage kompensation i form af en tilsvarende forhøjelse af deres kvote på andre markeder, hvor de i forvejen opererede.

I praksis blev disse byttehandeler indgået på bilateralt grundlag. Pan-Isovit forlod Nederlandene og fik i stedet kompensation i Italien, og for Isoplus var det omvendt.

(65) For at håndhæve kvoteordningen blev der udarbejdet en kompensationsordning. Ifølge ABB (ABB's svar efter artikel 11, s. 63) havde Henss, da aftalerne blev drøftet i 1994, slået stærkt til lyd for, at misligholdelse af kvoteordningen blev straffet med bøder, men der kunne ikke opnås enighed derom.

De detaljerede notater, som Pan-Isovit udarbejdede om et møde i direktørklubben i marts eller april 1995 (bilag 60), fastlægger grundlaget for en kompensationsordning, der straffer »snyderi« med de enkelte projekter, dvs. hvis man overtager kontrakten fra den virksomhed, der er udpeget som favorit, ved at tilbyde en lavere pris end den aftalte:

»— min price level — not to go under in any case/any market (except when decided, e.g. Powerpipe)

— penalty if lower price in any one object/customer

— obj/customer substracted from market share that year (if 11 mio project is taken for 8, penalty is 4).«

Ifølge Tarco blev kompensationsordningen dog ikke anvendt i praksis på dette niveau, dvs. i forbindelse med individuelle projekter: producenterne havde nemlig planlagt en generel udligning for afvigelser fra kvoterne. Det var et grundprincip, at man ved årets udgang sammenholdt hver producents resultater med den tildelte kvote, og at afvigelser blev reguleret enten ved tildelingen af kvoterne for det efterfølgende år eller ved betaling af kompensation.

c) *Den europæiske kartelstruktur*

i) Direktørklubben

(66) Det fælleseuropæiske kartel omfattede en todelt struktur efter den danske model.

Det overordnede organ, der bestod af de deltagende producenters administrerende direktører, blev betegnet direktørklubben.

Direktørklubben havde følgende deltagere:

— ABB

— Løgstør

— Starpipe

— Tarco

— Henss/Isoplus

— Pan-Isovit

— KWH (fra 5. maj 1995).

(67) Efter at direktørklubben (nu også kaldet »Elephant Group«) havde aftalt kvoterne på markedet som helhed, holdt den møde for at fastsætte de

enkelte virksomheders markedsandele på de forskellige nationale markeder, bl. a. Tyskland, Danmark, Østrig, Nederlandene, Finland, Sverige og Italien. Det var på netop dette tidspunkt (november–december 1994), at Powerpipe havde bragt spørgsmålet på bane over for ABB's koncernledelse og var blevet advaret mod at fremsætte urimelige påstande (bilag 8–16).

Direktørklubben holdt fortsat møder med ca. en måneds mellemrum forskellige steder både i og uden for EU. KWH tilsluttede sig klubben og deltog i møderne fra 5. maj 1995).

Direktørklubben var også forum for aftaler om generelle prisstigninger.

Hos Pan-Isovit blev der fundet deltaljerede samtidige notater fra flere af direktørernes møder (bilag 60, 65 og 66).

ii) Kontaktgrupper

(68) På de enkelte nationale markeder blev der oprettet »marketing«- eller »kontakt«-grupper, som bestod af de lokale salgsdirektører, og som skulle administrere kartelaftalerne under direktørklubbens overordnede tilsyn. De nationale kontaktgrupper traf ikke afgørelse om kvoterne: disse blev fastsat for hvert enkelt land på højere plan. De havde til opgave at fordele de enkelte projekter og koordinere den hemmelige udbudsprocedure.

»Fastkunde«-princippet, der havde dannet grundlag for det danske kartel, blev anvendt på ny. Ved de fleste projekter blev den traditionelle leverandør udpeget som »favorit«, og de øvrige producenter skulle enten afholde sig fra at afgive tilbud eller skulle afgive et højere »beskyttende« tilbud, således at man sikrede, at det var favoritten, der fik kontrakten. I forbindelse med større projekter, hvor der kunne være flere leverandører, skulle de producenter, der normalt leverede til kunden, afgive tilbud og dele kontrakten mellem sig.

I forbindelse med nye udbud om store projekter, hvor der ikke fandtes noget fast kundeforhold, blev kontrakten tildelt den ene eller den anden producent i overensstemmelse med den resterende del af den årlige kvote, der var aftalt for den pågældende producent. Ethvert projekt, der oversteg et bestemt beløb, skulle registreres hos den »koordinator«, som kartellet havde udpeget for det pågældende marked. I Tyskland var denne grænse 50 000 DEM.

Der blev oprettet kontaktgrupper for (i hvert fald) Tyskland, Danmark, Østrig, Italien, Sverige, Nederlandene, Det Forenede Kongerige og Finland samt for en række lande uden for EF (bilag 67). Medlemmerne var fortrinsvis de lokale salgsdirektører, men undertiden deltog ledende medarbejdere på højere plan. I det følgende afsnit redegøres der mere indgående for, hvorledes kontaktgrupperne fungerede i de enkelte medlemsstater.

d) *Gennemførelse på de nationale markeder*

i) Tyskland

(69) Kontaktgruppen for Tyskland, hvor markedet i 1995 oprindelig blev anslået til næsten 180 mio. ECU (senere revideret til 160 mio. ECU), holdt møde hver uge eller hver fjortende dag. Dens første møde i henhold til de nye aftaler blev holdt den 7. oktober 1994, efter at de seks største producenter (og Brugg) havde holdt møde i København den 18. august for at aftale, hvorledes man kunne hæve prisniveauet i Tyskland.

De sædvanlige deltagere var:

— ABB (Isolrohr)

— Løgstør

— Tarco

— Starpipe

— Henss/Isoplus

— Pan-Isovit

— Brugg (fra 7. december 1994).

(ABB's svar efter artikel 11, s. 67; Tarcos udtalelse, s. 7; bilag 2 til Bruggs svar efter artikel 11; bilag 7 til Henss' supplerende udtalelse).

De tyske producenters direktører havde dog allerede fra maj 1994, og formodentlig langt tidligere, holdt møder for at gennemgå de enkelte projekter i Tyskland. ABB udtaler (supplerende svar efter artikel 11, s. 10), at den tyske marketinggruppe, i modsætning til de øvrige kontaktgrupper, ikke var en ny gruppe, som direktørklubben havde nedsat, men i virkeligheden var en genetablering af en gruppe, der havde eksisteret tidligere og havde holdt møde regelmæssigt over en længere periode. Denne gruppe havde tidligere været organiseret af den samme pensionerede direktør, som var blevet ansat som kartellets »koordinator«, og han havde tilrettelagt regelmæssige møder mellem de administrerende direktører i 1991–1993 (betragtning 33, 42 og 45).

(70) Virksomhederne havde oprindelig følgende kvoter på det tyske marked (bilag 62, 68 og 69):

— ABB 24 %

— Pan-Isovit 21 %

— Isoplus 18,5 %

— Tarco 17 %

— Løgstør 11 %

— Starpipe 3,5 %

— Andre 5 %.

Brugg, der oprindeligt faldt ind under »andre« (»Sonstige«) fik senere en andel på 4 % i Tyskland eller 2 % af det samlede marked. (Løgstørs svar efter artikel 11, udtalelse I, s. 74; Bruggs svar efter artikel 11, s. 6).

(71) Så snart den genetablerede tyske kontaktgruppe var blevet fuldt funktionsdygtig, var det dens hovedopgave at fordele de enkelte projekter i overensstemmelse med »fastkunde«-princippet og de årlige kvoter, samt at koordinere og føre tilsyn med udbudsproceduren for hvert projekt for at sikre, at aftalen blev overholdt. Alle projekter, der lå over grænsen på 50 000 DEM, var genstand for den særlige procedure for projektfordeling og tilbudsmanipulation.

Den nye »koordinator« for det tyske marked var den administrerende direktør for ABB Isolrohr GmbH (den pensionerede danske direktør, der tidligere havde haft denne funktion, spillede ikke længere nogen aktiv rolle i kartellet på dette tidspunkt). Oprindeligt skulle de forskellige leverandører hver måned give ham udførlige oplysninger om deres omsætningstal og ordrer samt deres tilbud i forbindelse med individuelle projekter, herunder de projekter, hvor udbudsproceduren ikke var afsluttet. Virksomhederne skulle også give meddelelse om alle de projekter, de havde kendskab til, på kontaktgruppens møder. Oplysningerne blev ført på en database på en bærbar computer, og ABB Isolrohr udarbejdede en ajourført liste over projekter til hvert møde. Inden januar 1995 blev der allerede holdt møder praktisk talt hver uge. Deltagerne skulle hver onsdag meddele ABB Isolrohr, hvilke projekter de havde budt på, og hvilket beløb tilbuddet androg. Den liste, som ABB førte, omfattede projekternes værdi, »favoritten« (dvs. den leverandør, som kartellet havde udpeget) og den virksomhed, der i praksis fik tildelt kontrakten.

(72) Gennem denne komplekse ordning kunne den tyske kontaktgruppe årligt føre tilsyn med 1 400–1 500 projekter, der lå over grænsen på 50 000 DEM. Eksempler på projektlisterne blev fundet under kontrolundersøgelserne efter artikel 14, stk. 3, hos både Henss i Berlin og Tarco, og sidstnævnte har sendt Kommissionen yderligere eksempler (bilag 68, 71, 72 og 73).

Andre lister (med overskrifterne »Favorit + Angebotsumme« og »Auftrag + Angebotsumme«), der blev anvendt til kontrolformål, blev ført både for det tyske marked som helhed og for de enkelte delstater (bilag 74, 75 og 76).

Henss sendte den 10. oktober 1996 Kommissionen tilsvarende tabeller og lister vedrørende fordelingen af projekter i Tyskland (bilag 77, 78 og 79).

(73) Som grundlag for deres prisberegninger anvendte medlemmerne af den tyske kontaktgruppe en såkaldt »Europa-Preis Liste« (også benævnt »EU-liste« eller »Euro-prisliste«), der skulle være en

fælles prisliste for alle leverancer. Producenterne udtaler, at den på trods af betegnelsen kun skulle bruges på det tyske marked.

Euro-prislisten var i virkeligheden den liste af 9. maj 1994, der blev omtalt i indkaldelsen til mødet i København (bilag 56), men formodentlig suppleret og ajourført. Ifølge de fleste virksomheder blev den udarbejdet af ABB og Henss. Euro-prislisten indeholdt i sin oprindelige udformning priser, der lå ca. 30 % over de gældende prisniveauer på daværende tidspunkt, idet det var tanken, at den skulle give en målpris eller et referencepunkt med den gradvise nedsættelse af rabatterne.

Der var mange henvisninger til denne liste i de dokumenter, Kommissionen fandt hos de forskellige virksomheder under kontrolundersøgelserne, men det var først i april 1996, at Kommissionen fik et eksemplar fra Tarco (bilag 80 og 81).

Selv om ABB, Tarco, Starpipe og Brugg alle i deres svar efter artikel 11 i begyndelsen af 1996 beskrev i detaljer, hvorledes listen blev anvendt, nægtede Henss/Isoplus-selskaberne i første omgang ethvert kendskab til en sådan liste og selv til den tyske kontaktgruppe (Henss' svar efter artikel 11, s. 14 og 15). Isoplus indrømmede til sidst, at Euro-prislisten eksisterede (udtalelse af 10. oktober 1996, s. 26) og fremsendte endog en kopi af den.

(74) Kort efter at den tyske kontaktgruppe indledte sine møder, blev det vedtaget (4. november 1994), at ordrer, der var indgået før den 15. oktober, kunne udføres i overensstemmelse med Euro-prislisten – 30 %, medens ordrer indgået efter den 15. oktober skulle følge prislisten – 15 %, og at der slet ikke kunne ydes rabat efter den 1. januar 1995. (ABB's svar efter artikel 11, s. 67 og 68; bilag 82, der blev fundet hos Pan-Isovit). Brugg, der udtaler, at det modtog Euro-prislisten sidst i 1994, da det begyndte at deltage i kontaktgruppens møder, erindrer om, at producenter, der ikke havde fået tildelt en bestemt kontrakt, kunne afgive tilbud til listeprisen – 5 %, medens »favoritten« kunne gå ned til listeprisen – 10 %. På mødet den 10. januar 1995 blev det ifølge ABB vedtaget, at alle ordrer under Euro-prislisten skulle opskrives til listeprisen (jf. også Starpipes mødereferat, bilag 70).

Der blev dog stadig fremsat klager over mangel på disciplin og lave priser, og den 20. marts 1995 besluttede direktørerne, at Euro-prislisten skulle anvendes uden undtagelse på det tyske marked fra kl. 10.00 den følgende dag (Starpipes svar efter artikel 11, under J, K, L; bilag 83 og 84).

(75) Under kontaktgruppens regelmæssige møder blev der ført tilsyn med de enkelte projekter, ligesom det blev undersøgt, hvorledes udbudsproceduren skred frem, og hvilke tilbud de enkelte producenter havde afgivet, således at det kunne sikres, at producenterne efterkom aftalen.

Håndskrevne notater, der vedrører denne kontrolordning, blev fundet hos Henss i Rosenheim. For hvert af en række uafsluttede projekter sammenlignes »listeprisen« (formodentlig minus den pågældende rabat) med de tilbud, som de enkelte producenter havde givet meddelelse om i overensstemmelse med den under betragtning 71 omtalte indberetningsprocedure. Det var indlysende, at producenterne skulle afgive en forklaring, hvis der var mistanke om en afvigelse fra aftalen (bilag 85).

Der er mange beviser på, at der i de tilfælde, hvor en konkurrent i strid med kartelreglerne fremsatte et tilbud, der var lavere end »favorittens«, blev lagt pres på denne virksomhed for at få den til at trække sit tilbud tilbage. Især Henss var ivrig efter at håndhæve aftalerne. I forbindelse med to projekter (Stassfurt, Zeitz) måtte Starpipe således love Henss skriftligt, at det ikke ville afgive et tilbud, der lå under en bestemt pris (bilag 86 og 87); i forbindelse med Erfurt-Tiergarten måtte Løgstør (på Henss' befaling) trække sit tilbud tilbage og give en undskyldning (bilag 92 og 93); i tilfælde, hvor Tarco efter Henss' opfattelse havde under-

budt »Euro-prisen« og var blevet lovet et projekt (Staubing), som Henss havde gjort krav på, reagerede den administrerende direktør for Henss Rosenheim ukontrolleret og krævede, at tilbuddet blev trukket tilbage (bilag 88 og 89). I andre tilfælde trak Tarco sig faktisk ud af en række projekter efter pres fra Henss (Tarcos første svar efter artikel 11, s. 4; bilag 91). Tarco var en af de største overtrædere og hævder, at det konstant forvanskede sine faktiske tilbudspriser. Men (siger Tarco) Henss var altid gennem sine »omfattende forbindelser« i stand til at opdage, hvilke priser og ordrer der reelt var tale om, og beskyldte gentagne gange i telefonsamtaler og på møder i direktørklubben Tarco for at snyde. Henss og ABB førte særlige lister over projekter, hvor de påstod, at Tarco havde snydt (bilag 90).

(76) Kontaktgruppens møder for Tyskland og andre kartelmøder fortsatte længe efter, at Kommissionen havde gennemført sine kontrolundersøgelser sidst i juni 1995.

Efter Kommissionens kontrolundersøgelser fandt man det klogt at holde møderne uden for Den Europæiske Union, og de blev flyttet til Zürich. (Ifølge Løgstør var det hovedsagelig ABB, der pressede på for en fortsættelse af mødevirksomheden).

Møderne i Zürich fortsatte med de samme deltagere som før indtil den 25 . marts 1996, dvs. nogle dage efter, at virksomhederne havde modtaget Kommissionens begæringer om oplysninger efter artikel 11.

Løgstør udtaler (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 51), at ABB i januar havde foreslået, at der blev oprettet et fast sekretariat i Zürich for det tyske kartel, og at ABB's tyske organisation så sent som maj/juni 1996 stadig kontaktede Løgstørs lokale datterselskab.

ii) Danmark

(77) Den nye danske kontaktgruppe blev oprettet i oktober 1994. Den holdt møde ca. en gang om måneden, normalt på hoteller i Jylland.

Gruppen havde følgende medlemmer: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit og KWH. (Jf. Tarcos udtalelse, s. 7; ABB's svar efter artikel 11, s. 66: ABB's supplerende svar efter artikel 11, s. 7).

Ifølge Tarco holdt de fire danske producenter først møde for sig selv, hvorefter de enten holdt møde med KWH, Isoplus og Pan-Isovit eller udpegede et medlem til at mødes med de tre udenlandske producenter. Senere deltog dog alle virksomheder på lige fod i den danske kontaktgruppe. Pan-Isovit hævder (svar efter artikel 11, s. 63), at det danske marked var domineret af de fire lokale producenter, og at de tre øvrige sjældent deltog i møderne: de mødtes blot med den nye koordinator (fra Løgstør), som fortalte dem, hvilke projekter de havde fået tildelt. (Dette bekræftes i ABB's supplerende svar efter artikel 11). De fire danske producenter mødtes tilsyneladende i august 1994 og vedtog, at Pan-Isovit burde trække sig ud af Danmark (bilag 98). Da 75 % af salget i Danmark går direkte til faste kunder, blev markedsdelingsaftalen her hovedsagelig gennemført på grundlag af »fastkunde«-princippet.

(78) Denne ordning fungerede godt og blev ifølge ABB (svar efter artikel 11, s. 66) overholdt i 70–80 % af tilfældene. Det skete derfor kun i et begrænset antal tilfælde i Danmark, at et nyt projekt skulle fordeles mellem producenterne. Hvis en konkurrent underbød den normale leverandør og »stjal« forretningerne, blev dette normalt korrigeret ved, at den pågældende favorit fik tildelt et andet projekt som kompensation.

Der blev tilsyneladende anvendt et indberetningssystem svarende til det (langt mere omfattende), der blev anvendt i Tyskland (bilag 99 og 100).

Kartellet anslog oprindelig det samlede marked for 1995 til ca. 640 mio. DKK (næsten 90 mio. ECU), men dette tal blev senere korrigeret til 610 mio. DKK (83 mio. ECU).

Den danske kartelgruppes sidste fuldtallige møde blev holdt den 11. marts 1996, men den 18. april 1996 blev der holdt to korte møder mellem ledende medarbejdere fra ABB og Løgstør: de beskylder hinanden for at have taget initiativet til disse møder for at finde frem til, hvorledes samarbejdet kunne fortsættes med andre midler. (ABB's supplerende svar efter artikel 11, s. 9; Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 52). På dette tidspunkt havde deltagerne modtaget begæringer om oplysninger efter artikel 11, og ABB's juridiske rådgivere havde allerede to gange skrevet til Kommissionen og meddelt, at deres klienter var villige til at samarbejde i forbindelse med kontrolundersøgelserne.

iii) Nederlandene

(79) Den nederlandske kontaktgruppe skulle oprindelig kun holde møde to gange årligt. (ABB's svar efter artikel 11, s. 70). Det første møde blev holdt den 14. marts 1995 i Amsterdam. Ifølge de andre producenter tog ABB initiativ til at oprette gruppen og var desuden mødeleder. (Starpipes svar efter artikel 11, under H; Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 59). Repræsentanter for ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe og Pan-Isovit deltog i dette møde sammen med lokale repræsentanter. (ABB's deltagerliste omfatter også en repræsentant for Isoplus: dette selskab havde forladt det italienske marked mod at få en større kvote i Nederlandene).

Under kontrolundersøgelserne fandt Kommissionen både Starpipes samtidige rapport fra mødet den 14. marts 1995 (bilag 101) og en tabel over kontrakter og projekter fra 1995 (bilag 102) og deres fordeling på virksomhederne, og den fandt hos Pan-Isovit en tabel, der var stort set identisk (bilag 103).

(80) Det samlede marked (til en værdi af ca. 22,5 mio. ECU) skulle opdeles efter følgende kvoter (bilag 102 og 103: jf. også bilag 62):

— ABB 45 %

— Løgstør 25 %

— Tarco 14 %

— Starpipe 5 %

— Isoplus 5 %

— Pan-Isovit 4 %.

Der var her tale om de oprindelige kvoter, som direktørklubben havde vedtaget. De markedsandele, der i praksis forventedes for 1995, var noget anderledes: ABB forventedes at få en andel på 50 % af forretningerne og Løgstør 28 %, medens de tre mindre producenter lå under deres ovennævnte kvoter. Starpipe udtaler, at tabellen over projekter blev opstillet på grundlag af deltagernes budgettal for det pågældende år. (Starpipes svar efter artikel 11, under H). Hvis der (som forventet) skete en afvigelse fra kvoten ved årets udgang, skulle dette reguleres, men det blev ikke fastsat præcist, hvorledes udligningen skulle finde sted.

(81) Da Pan-Isovits markedsandel kun forventedes at ligge på 2,5 %, blev det på det første møde besluttet, at virksomheden skulle trække sig ud af det nederlandske marked og overdrage sin andel til Isoplus til gengæld for en tilsvarende forhøjelse af Pan-Isovits andel i Italien (og Østrig): jf. Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 58–60; bilag 64 og 103 . Dette kan forklare, hvorfor Pan-Isovit kun deltog i et enkelt møde og blev afløst af Isoplus. De normale deltagere var derefter ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe og Isoplus.

Efter det første møde blev det vedtaget, at Løgstør skulle afløse ABB som gruppens koordinator.

Selv om ABB udtalte, at der kun skulle holdes møde to gange årligt, holdt den nederlandske kontaktgruppe mindst seks andre møder i 1995 (jf. ABB's supplerende svar, s. 13–17), og det møde, der var planlagt til den 30. maj 1996, blev kun aflyst på grund af Kommissionens begæring om oplysninger efter artikel 11.

iv) Østrig

(82) Der foreligger mange beviser på, at aftalerne om markedsdeling i Østrig eksisterede, før kontaktgruppen blev oprettet, og før Østrig blev medlem af EF. Lokale kartelaftaler på dette marked før Østrigs tiltrædelse er dog ikke omfattet af denne procedure.

Efter oprettelsen af det europæiske kartel sidst i 1994 holdt den østrigske kontaktgruppe møde hver tredje eller fjerde uge. Deltagerne tilrettelagde møderne på skift. Det første møde mellem de østrigske salgsdirektører og ledende medarbejdere på højere plan fra ABB og Henss/Isoplus fandt sted i december 1994 (ABB's supplerende svar, s. 24). Det blev tilrettelagt af den lokale producent Ke-Kelit, tilsyneladende efter opfordring fra ABB (ifølge Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 62). (Ke-Kelit er en selvstændig østrigsk leverandør af fjernvarme, der bruger Løgstør som underleverandør af præisolerede rør).

(83) De kvoter, som direktørklubben, oprindelig foreslog for Østrig, og som ABB meddelte Ke-Kelit (bilag 106 og 107), var:

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

(Jf. også bilag 64, der blev fundet hos Pan-Isovit, og bilag 62, der blev indsendt af Tarco).

Ke-Kelits salg i Østrig blev tildelt Løgstør som en del af sidstnævntes samlede europæiske kvote.

Kartellet anslog det samlede østrigske marked til ca. 18 mio. ECU for 1995.

(84) Den østrigske gruppe holdt regelmæssige møder for at gennemføre den aftalte markedsdeling, idet man drøftede priser og markedsandele og eventuelt tilpasninger vedrørende individuelle projekter for at holde markedsandelene i overensstemmelse med kvoterne (bilag 108 og 109).

Ifølge Pan-Isovit deltog ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit og Tarco i møderne (svar efter artikel 11, s. 62). (Starpipe var repræsenteret af sin agent, Gruner & Krobath).

Ifølge Pan-Isovit holdt kontaktgruppen fortsat møder i 1995, og der blev desuden afholdt to møder i begyndelsen af 1996. Det sidste møde blev holdt i april 1996. (Tarco hævder, at det trak sig ud af det østrigske marked i 1995).

v) Italien

(85) Kontaktgruppen for Italien bestod oprindelig af ABB, Socoløgstør (et af Løgstørs joint ventureselskaber ([9]), Tarco og Pan-Isovit, medens Sigma tilsluttede sig kort efter. Den holdt sit første møde i Milano den 21. marts 1995. Et notat, som Pan-Isovits administrerende direktør udarbejdede et par dage senere vedrørende det italienske marked (bilag 111), viser, at Løgstør og Pan-Isovit allerede havde fået tildelt flere store projekter. (Jf. også Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 26–28).

Sigma deltog ikke i det første møde, men deltog i det næste den 12. april 1995 (bilag 187).

Tarcos lokale salgsdirektør sendte virksomhedens administrerende direktør et referat af mødet den 12. maj 1995, hvori der udelukkende deltog lokale repræsentanter (bilag 112), og det fremgår heraf, at der allerede var vedtaget en kompensationsordning, som skulle styrke kvoteordningen: hvis en virksomhed overskred sin kvote, skulle den betale bod til de øvrige deltagere. Ved årets udgang skulle en ekstern revisor kontrollere, at de

([9]) Løgstørs salg i Italien via Socoløgstør indgik i selskabets samlede europæiske kvote, og Kommissionen tilbageviser Løgstørs påstand om, at »det italienske marked ikke er relevant for sagen mod Løgstør«. Løgstør deltog også i den italienske kontaktgruppes første møde og i et møde om Italien den 9. juni 1995 i Zürich.

aftalte kvoter var blevet overholdt. Den lokale italienske producent Sigma skulle have en markedsandel på 10 % ved nye projekter.

(86) De kvoter, der oprindelig blev tildelt de enkelte producenter i Italien, var oplyst i et notat fra Pan-Isovit (bilag 64):

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

Det indgik i den samlede aftale, at Isoplus skulle forlade det italienske marked og overdrage sin andel til Pan-Isovit (jf. også Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 30–32). Det ser også ud til, at Starpipe indvilligede i at forlade markedet på et tidligt tidspunkt, for (i lighed med Isoplus) deltog Starpipe ikke i kontaktgruppens møder.

En senere tabel over fordelingen af kvoterne, som Kommissionen har modtaget (bilag 188), viser, at der blev foretaget nogle mindre tilpasninger, efter at Starpipe havde trukket sig ud.

Kartellet anslog oprindelig det italienske fjernvarmemarked til ca. 25 mio. ECU for 1995.

De enkelte projekter blev tildelt deltagerne i overensstemmelse med deres kvoter, og udviklingen blev kontrolleret på regelmæssige møder. Det ser ud til, at møderne var præget af hyppige uoverensstemmelser, beskyldninger og modbeskyldninger.

Den italienske kontaktgruppe holde møde syv gange i 1995 og fire gange efter Kommissionens kontrolundersøgelser i juni samme år. Det sidste møde, man har kendskab til, blev holdt den 9. juni 1996 i Zürich (ABB's supplerende svar, s. 17).

vi) Sverige

(87) For Sveriges vedkommende var kontaktgruppens faste medlemmer ABB og Løgstør. Disse to producenter havde tilsammen 85 % af markedet (til en værdi af ca. 35 mio. ECU). Tarco og KWH deltog mindre hyppigt, og Starpipe har muligvis deltaget en enkelt gang. Gruppen holdt syv eller otte møder for at drøfte »fastkunde«-princippet. (ABB's svar efter artikel 11, s. 69; supplerende svar, s. 21–23). Fem af disse møder fandt sted efter Kommissionens kontrolundersøgelser, mellem juni og december 1995.

vii) Finland

(88) Der blev holdt en række nationale møder om markedet i Finland (til en værdi af ca 15 mio. ECU) mellem ABB, Løgstør og KWH i den relevante periode. Tarco og Starpipe leverer ikke til dette marked. På møderne behandlede man bl. a. de forventede mængder på markedet, priserne og de enkelte projekter. (ABB's supplerende svar, s. 26–27).

viii) Det Forenede Kongerige

(89) Der blev oprettet en kontaktgruppe i Det Forenede Kongerige, som blev tilrettelagt og ledet af ABB. Deltagerne var ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe og Pan-Isovit (Pan-Isovits svar efter artikel 11, s. 62). Pan-Isovit har oplyst, at der blev holdt fire møder, men ABB hævder, at det kun arrangerede et møde. Markedet i Det Forenede Kongerige har en værdi på ca. 4 mio. ECU årligt.

e) *Samordnet indsats for at eliminere Powerpipe*

i) ABB's strategiske plan

(90) Eliminering af Powerpipe som konkurrent var i hvert fald fra 1992 et væsentlig led i ABB's langsigtede strategi for at opnå kontrol med markedet.

Powerpipe fremførte i sin klage (s. 10), at de øvrige producenter, der solgte fjernvarmerør i Sverige, opretholdt et kunstigt lavt prisniveau for at skade Powerpipes virksomhed. Denne mistanke

bekræftes af et referat af mødet den 10. februar 1992 i ABB's svenske ledelsesgruppe:

»Alle mente, at det er en aktion over for Powerpipe, der skal gennemføres (i stedet for en septemberkampagne på Løgstør, da Løgstør har finansiel styrke til at bløde). Opbakning fra bestyrelsen til, at ABB, Ecopipe og Løgstør forsøger at prise Powerpipe ud, ønskes. Kan Powerpipe tvinges ud i en konkurs, er ABB eneste producent på markedet, hvorfor slagkraftig salgsargumentation kan opbygges, og vi kan gå efter Løgstør i en fase 2«.

ABB's strategiske plan af juni 1992 for perioden 1992–1996 (bilag 116) er også meget specifik:

»Powerpipe (Sweden) is dumping prices in Sweden very severely and now also in Finland and »Neue Bundesländer«. ABB and Løgstør will try to squeeze him out of the market«. (Powerpipe (Sverige) dumper priserne i Sverige særdeles kraftigt og nu også i Finland og i de nye tyske delstater. ABB og Løgstør vil prøve at tvinge ham ud af markedet).

(91) Powerpipes indtrængen på det tyske marked førte i juli 1992 til, at selskabets ejere blev indbudt af ABB til et møde i Billund. I mødet deltog også Løgstør og koordinatoren for det danske kartel.

Ifølge Powerpipes referat af dette møde (bilag 119) foreslog de to store producenter, at Powerpipe begrænsede sine aktiviteter til Sverige og især holdt sig væk fra det tyske marked, og at de så til gengæld hævede priserne i Sverige til et acceptabelt niveau og gav Powerpipe en garanteret kvote.

Da Powerpipe ikke accepterede forslaget, tilbød Løgstør (ifølge Powerpipe) at købe Birkas aktier i selskabet. (Dette benægtes ikke af Løgstør, som dog fremfører, at det især var ABB, der tog initiativet dertil).

Dette var en af de gange, hvor Løgstør tilbød at købe Powerpipe ud.

ABB, Løgstør, Pan-Isovit, Tarco og Isoplus har alle flere gange forsøgt enten alene eller i forskellige kombinationer at købe Powerpipes ejere ud. men forhandlingerne slog altid fejl.

Flere afsnit i ABB's strategidokumenter for den periode, som denne beslutning omfatter, omtaler planerne om at tvinge Powerpipe til at gå konkurs.

ii) Ansættelse af Powerpipes ledende medarbejdere

(92) I 1993 indledte ABB en systematisk kampagne for at lokke Powerpipes vigtigste medarbejdere væk, herunder den daværende administrerende direktør, ved at tilbyde dem lønninger og vilkår, der var helt exceptionelle inden for branchen. Ifølge Powerpipe var hovedformålet med denne taktik at skade Powerpipe på markedet ved a) at få adgang til interne oplysninger om dets produktion, strategier og markeder og b) at påvirke dets forhold til kunderne negativt, indtil der kunne findes en anden løsning.

ABB og Løgstør havde allerede på deres møde den 13. november 1992 vedtaget at ansætte Powerpipes daværende administrerende direktør og dele omkostningerne ved hans ansættelse som »konsulent« ved ABB's lobbyist-kontor i Bruxelles. (Det havde oprindelig været ABB's tanke at ansætte ham som vicedirektør i ABB Motors i Spanien: bilag 27). Det er indlysende, at dette arrangement tog sigte på Powerpipe:

»We agreed om a common action towards Powerpipe in Sweden by employment of [X]« (Vi vedtog en fælles aktion over for Powerpipe i Sverige med ansættelse af [X] ([10]) (bilag 48).

ABB indrømmer (svar efter artikel 11, s. 26), at ABB og Løgstør på deres møde i november 1992 havde skrinlagt planerne om at overtage Powerpipe i fællesskab. Ansættelse af Powerpipes administrerende direktør blev betragtet som et »midlertidigt skridt«, der ville fremskynde Powerpipes konkurs, som de anså for uundgåelig. Selskabets kunder kunne så deles mellem ABB og Løgstør i overensstemmelse med deres aftalte andele af det svenske marked.

([10]) Det fulde navn er angivet i originaldokumentet.

(93) ABB betragtede ansættelsen af Powerpipes administrerende direktør som en del af den samlede europæiske løsning, der blev planlagt midt i 1993:

»The situation in [Denmark, Germany, Poland] will probably be settled by a reduction of ABB's market share in Denmark by $1^1/_2$ % and acceptance of an increase in Løgstør's market share in Poland in the long term, as well as the fact that we have employed [X]« (Situationen i [Danmark, Tyskland, Polen) vil formodentlig blive afgjort ved en sænkning af ABB's markedsandel i Danmark med 11/2 % og accept af en forhøjelse af Løgstørs markedsandel i Polen på lang sigt, samt den omstændighed, at vi har ansat [X]).

Løgstør og ABB skule betale henholdsvis 40 % og 60 % af omkostningerne ved hans ansættelse (bilag 120). Han forlod Powerpipe sidst i 1993 og blev ansat hos ABB. Senere indgik det i hans arbejde at skaffe ABB oplysninger om Powerpipes virksomhed.

Løgstør forsøger at bagatellisere denne disposition, men erkender, at den »fælles« ansættelse af denne nøglemedarbejder hos Powerpipe var en »uklog beslutning«:

»We have not gained much from [X's] activities... We knew that the appoint(ment) of [X] could be regarded as a negative act towards Powerpipe« (Vi har ikke vundet meget ved [X's] aktiviteter... Vi vidste, at udnævnelsen af [X] kunne blive anset for en negativ handling over for Powerpipe). (Svar efter artikel 11, udtalelse I, s. 76).

ABB's koncernledelse havde kendskab til og godkendte planen om at skade Powerpipe ved at ansætte selskabets administrerende direktør.

To af powerpipes andre vigtige medarbejdere blev ansat af ABB i årets løb på ansættelsesvilkår, som ifølge Powerpipe var langt mere attraktive end, hvad der var normal praksis inde for branchen. Selv i begyndelsen af 1995 drøftede man stadig tanken om at skade Powerpipe ved blandt andet at ansætte Powerpipes nøglearbejdere. I mødenotater, der blev fundet hos Pan-Isovit står der: »Powerpipe — How to counteract — hire D Salesman!« (bilag 122).

iii) Powerpipe trues væk fra det tyske marked

94) Powerpipe fortsatte sine bestræbelser på at trænge ind på det tyske marked som en skarp konkurrent ved at oprette et tysk salgsdatterselskab i april 1994. I oktober 1994 deltog Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH for første gang i et udbud om en vigtig kontrakt (Neubrandenburg).

Udbudsproceduren for denne kontrakt faldt sammen med første møde i den tyske kontaktgruppe efter de nye aftaler den 7. oktober. Powerpipe har redegjort for de efterfølgende begivenheder i sin meddelelse af 13. december 1994 (bilag 124). Neubrandenburg-kontrakten (der skulle gennemføres i fire faser: BA 6 Los 1–Los 4) siges at være blevet vurderet af kartellet til omkring 980 000 DEM i alt.

(95) Da det blev kendt, at Powerpipe bød på projektet, blev Powerpipes tyske datterselskab den 10. oktober ringet op af Henss, der krævede, at Powerpipe afgav et sådant tilbud, at Isoplus fik tildelt kontrakten. Isoplus' tilbud på projektet var dateret den 11. oktober, dvs. den følgende dag (bilag 125).

Ifølge Powerpipe blev der fremsat en række trusler, ligesom der blev taget forskellige lokkemidler i brug for at forsøge at »overtale« Powerpipe til at opgive kontrakten. Da Powerpipe fremsatte sit tilbud (der lå betydeligt under den pris, som kartellet havde aftalt), blev spørgsmålet taget op på højere plan, idet ledende medarbejdere hos (blandt andet) Henss og Løgstør flere gange ringede til Powerpipes administrerende direktør og selskabets daværende indehaver. Powerpipe udarbejdede samtidige referater af disse samtaler (bilag 126–133)

Ifølge disse notater blev Powerpipe stillet over for et alternativ, nemlig at opgive Neubrandenburg-kontrakten til fordel for Isoplus, som havde fået tildelt den af kartellet (til gengæld ville Isoplus sørge for, at Powerpipe blev tilsluttet kartellet) eller at blive udsat for en priskrig med de øvrige producenter. Da Powerpipe ikke efterkom det ultimatum at trække sig ud af Neubrandenburg-projektet inden den 25. oktober kl. 16.00, blev virksomheden beskyldt for at handle i ond tro, og et foreslået krisemøde med ABB, Løgstør og Henss blev aflyst.

Der blev også fremsat krav om, at Powerpipe, der havde underrettet en ledende medarbejder ved Neubrandenburg om kartellets aktiviteter, kontaktede ham på ny for at give ham en undskyldning og ændre historien for at rense de andre producenter.

(96) I de forskellige telefonopkald til Powerpipe og dens daværende indehaver bekræftede de andre producenter, at der var oprettet et kartel til kontrol af markedet, ikke blot i Tyskland, men også på europæisk plan. I disse samtaler blev ABB angivet som lederen af kartellet, og selskabets ledende medarbejdere blev betegnet som drivkraften bag det. En af disse telefonsamtaler blev overværet af Powerpipes juridiske rådgiver.

Selv om der ikke hos virksomhederne blev fundet direkte beviser, der underbyggende Powerpipes redegørelse for truslerne, er der ingen grund til at betvivle rigtigheden af Powerpipes detaljerede redegørelse for disse samtaler.

For det første svarer Powerpipes beskrivelse af de vigtigste karakteristika ved konkurrenternes kartel næsten i alle enkeltheder til de beviser, som Kommissionen senere fandt under sine kontrolundersøgelser efter artikel 14, stk. 3.

For det andet afspejles det forhold, at repræsentanter for Henss/Isoplus ifølge Powerpipe udfoldede kraftige bestræbelser på at få Powerpipe til at trække sig ud af Neubrandenburg-projektet, i de dokumenterede eksempler på, at Henss/Isoplus krævede, at kartelmedlemmer, der havde fået tildelt ordrer, hvor Henss/Isoplus havde været udpeget som »favorit«, trak deres tilbud tilbage (bilag 88 og 91; jf. også Tarcos første svar efter artikel 11, s. 4 og 5).

Løgstør selv hævder, at det aldrig har truet Powerpipe, men indrømmer, at salgsdirektøren ringede til klageren efter stærkt pres fra Henss, der forlangte, at Powerpipe trak sig ud af kontrakten (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 58).

(97) Kort efter begivenhederne omkring Neubrandenburg-projektet bragte Powerpipes daværende indehaver spørgsmålet på bane over for et af ABB's bestyrelsesmedlemmer — der ikke havde nogen forbindelse til kartellet og tilsyneladende var uvidende om, at det eksisterede — og bad om hjælp til at få standset kampagnen mod Powerpipe (bilag 8). Derefter fulgte en intern undersøgelse ved ABB's advokat og et møde mellem ham og Powerpipes advokater. På foranledning af ledende medarbejdere hos ABB, der personligt havde oprettet kartellet, skrev ABB til Powerpipe den 16. december 1994 og nægtede på det kraftigste enhver form for ulovlig adfærd og truede med at anlægge sag mod Powerpipe, hvis sidstnævnte fortsat fremsatte sådanne beskyldninger mod ABB (bilag 9–16).

Powerpipe indgav derpå sin klage til Kommissionen.

iv) Leipzig-Lippendorf-kontrakten: Powerpipe boykottes

(98) Efter at Powerpipe havde indgivet sin klage, men før Kommissionen gennemførte sine kontrolundersøgelser den 29. juni 1995, blev kartellets bestræbelser på at eliminere Powerpipe intensiveret: den begivenhed, der udløste de øvrige producenters reaktion, var, at det største enkeltprojekt inden for fjernvarme på det tyske marked i de sidste ti år, nemlig Leipzig-Lippendorf, gik til Powerpipe. Dette projekt beløb sig til ca. 30 mio. DEM.

Kunden var VEAG-Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft, der var i færd med at opføre et kraftværk i Lippendorf og desuden var ansvarlig for det dertil knyttede fjernvarmenet, der skulle forbinde kraftværket med Leipzig.

VEAG's udbud blev offentliggjort i sommeren 1994 i *De Europæiske Fællesskabers Tidende*. Et konsortium af Deutsche Babcocks datterselskab IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH) og Mannesmann-Seiffert blev antaget til at lægge fjernvarmesystemet, og underleverancen på rør blev udbudt i licitation sidst i 1994. På prækvalifikationsstadiet blev seks potentielle leverandører — der alle var medlemmer af den tyske kontaktgruppe — opfordret til at afgive tilbud, nemlig ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus og Pan-Isovit.

(99) Løgstør har indrømmet (udtalelse I, s. 77) følgende: »in order to create a sensible situation and reestablish trust among the suppliers, it was agreed that the three German manufacturers should win the tender and that we others would respect their price« (for at skabe en rimelig situation og genskabe tilliden mellem leverandørerne blev det aftalt, at de tre tyske producenter skulle have tildelt kontrakten, og at vi andre skulle respektere deres pris). Dette bekræftes i et referat af den tyske kontaktgruppes møde den 10. januar 1995, som blev fundet hos Starpipe (bilag 70):

»De tre tyske firmaer ABB Isolrohr, Pan-Isovit og Henz [!] skal have projektet. Værdi ca. 120 000 000 DKK«.

ABB Isolrohr, Pan-Isovit og Henss Berlin afgav tilbud på 32 mio. DEM som et konsortium, der blev koordineret af ABB Isolrohrs administrerende direktør (Den projektliste, som ABB førte, viser stadig i den ajourførte udgave af 22. marts 1995, at de tre tyske producenter blev anset for »favoritter« til Leipzig-Lippendorf-projektet).

Starpipe og Tarco afgav ikke tilbud inden for den fastsatte tidsfrist, men afgav efter pres fra VEAG klart »beskyttende« tilbud på henholdsvis 33 mio. og 34 mio. DEM. Ud over et tilbud på traditionelt producerede rør afgav Løgstør også et tilbud på rør fremstillet efter den kontinuerlige metode, og dette tilbud var næsten det samme som konsortiets. Løgstør trak senere sit tilbud tilbage med den begrundelse, at virksomheden ikke kunne producere de 20 m rør, som projektet krævede. Et foreslået nyt tilbud på 18 m kontinuerlige rør blev aldrig afgivet. Det må antages, at det, i hvert fald til dels, var pres fra de øvrige producenter, der fik Løgstør til at trække sit tilbud tilbage.

I sidste udbudsrunde opfordrede VEAG, der var klart irriteret over, at de seks producenter var tilbageholdende med at underbyde hinanden, Powerpipe til at afgive et tilbud. Efter modtagelse af Powerpipes tilbud på ca. 26 mio. DEM besluttede VEAG den 21. marts at tildele dette firma kontrakten.

(100) De øvrige producenter reagerede omgående. Tre dage senere, den 24. marts, mødtes den tyske kontaktgruppe i Düsseldorf med deltagelse af ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe og Tarco (Bruggs svar efter artikel 11, bilag 2). Der blev planlagt en kollektiv boykot af Powerpipes kunder og leverandører. Et notat fra dette møde, som Tarco har udarbejdet, kunne ikke være mere klart:

»Powerpipe har tilsyneladende taget Leipzig-Lippendorf.

— Ingen leverandør leverer noget til L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG.

— . . .

— Ingen af vore underleverandører må arbejde for Powerpipe; hvis de gør det, afbrydes det videre samarbejde.

— Vi skal forsøge at forhindre, at Powerpipe får nogle leverancer af f. eks. plast etc.

— EuHP skal undersøge, om man kan klage over, at et ikke kvalificeret firma får ordren« (bilag 143).

Løgstør (der igen forsøger at bagatellisere sin egen rolle) fremfører, at Henss/Isoplus på kontaktgruppens møde »pressede på for en kollektiv indsats« (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 60). Selvskabet hævder, at ABB og Isoplus på et senere møde den 5. maj 1995 pressede på for en samordnet indsats over for Powerpipe, og ABB besluttede af henvende sig til leverandørerne af skum og plastrør og lægge pres på dem for at få dem til at standse leverancerne til Powerpipe.

v) Gennemførelsen af boykotten

(101) Kort efter mødet sendte ABB's største tyske selskab Asea Brown Boveri AG en protest til VEAG's ledelse over, at Powerpipe havde fået kontrakten. (Løgstør indrømmer, at det foreslog dette skridt). Dokumenter, der blev fundet hos Henss/Isoplus tyder også på, at man var fast besluttet på at overtale VEAG til at opgive Powerpipe (bilag 147–150).

KWH har også beskræftet, at de øvrige producenter besluttede at boykotte Leipzig-Lippendorf-projektet, efter at Powerpipe havde fået det (KWH's udtalelse, s. 13–14). Konklusionerne af mødet i Düsseldorf den 24. marts blev udtrykkeligt fastholdt på direktørernes møde den 13. juni 1995 i Stockholm og gentaget af ABB i en senere telefonsamtale med KWH.

Som led i boykotten af Lippendorf-projektet måtte producenterne ikke levere entreprenørerne dele, som de ikke kunne få hos Powerpipe.

DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) var underleverandør til konsortiet ARGE Leipzig-Lippendorf og skulle levere muffer med stor diameter, som Powerpipe ikke selv fremstillede. (Uden disse komponenter kunne rørene ikke installeres). DSD søgte forgæves at få disse fittings leveret fra en række rørproducenter, herunder ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco og Løgstør. Ifølge dokumenter, som man fandt hos Pan-Isovit (supplerende dokument 8), var selskabets administrerende direktør i kontakt med Henss og ABB Isolrohr om DSD's bestræbelser på at få leveret fittings, og dettte skulle drøftes i direktørklubben (»Zur Diskussion 4.5.95«). Direktørmødet fandt sted den 5. maj. og ifølge Løgstør pressede ABB og Isoplus på for en samordnet indsats over for Powerpipe for at gøre det vanskeligt for Powerpipe af få leverancer (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 61).

KWH blev ifølge sine egne oplysninger (svar efter artikel 11, s. 13; svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 24) specielt advaret af ABB mod at levere komponenter til projektet, men valgte at ignorere boykotten. Det var i sidste instans KWH, der leverede de pågældende komponenter til DSD samt noget svejseudstyr, som Powerpipe havde brug for.

(102) På mødet i Düsseldorf den 24. marts blev det også besluttet at forsøge at hindre Powerpipe i at få plastleverancer. Ifølge Løgstør (jf. betragtning 100) havde direktørerne på ny drøftet spørgsmålet om en samordnet indsats over for Powerpipe, og ABB havde besluttet at henvende sig til leverandørerne af skum og plastrør og lægge pres på dem.

En af Powerpipes underleverandører af plastkomponenter var den danske producent af plastkomponenter, Lymatex, der faktisk solgte det meste af sin produktion til Løgstør.

Den 10. maj 1995, kun nogle få dage efter direktørklubbens møde den 5. maj, som Løgstør har beskrevet, meddelte Lymatex Powerpipe, at det ikke kunne efterkomme flere af Powerpipes ordrer før tidligst september (bilag 153). Powerpipe hævdede, at det var Løgstør og ABB, der stod bag dette leveringsafslag, og at det havde fået oplyst, at det var salgsdirektøren hos Løgstør (Lymatex' største kunde), der havde givet Lymatex instrukser om ikke at levere til Powerpipe (bilag 151 og 152).

Løgstør hævder, at der må være tale om en misforståelse, for som Lymatex' største kunde havde det været udsat for forsinkelser i leverancerne og havde blot presset Lymatex til at levere (til Løgstør) til tiden og var ikke interesseret i, hvorledes Lymatex klarede sine leverancer til andre kunder (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 62).

Denne forklaring er usand. Løgstør var ikke udelukkende bekymret over forsinkelserne i sine egne ordrer; det var Lymatex' forbindelser med Powerpipe, som Løgstør specielt havde i tankerne. Ved kontrolundersøgelsen hos Løgstør fandt Kommissionen et udkast (der ikke var underskrevet) til Lymatex' brev til Powerpipe, der var blevet faxet til Løgstør nogle timer før, det var blevet faxet til Powerpipe. Det er indlysende, at Lymatex havde sendt udkastet til Løgstør til godkendelse eller orientering, før de sendte det til Powerpipe.

(103) Antydningen af, at det var Løgstør, der sørgede for, at Lymatex nægtede at levere til Powerpipe, underbygges af forholdene omkring en anden ordre (i Danmark), som det var lykkedes Powerpipe at tage fra kartellet på omtrent samme tidspunkt som Leipzig-Lippendorf.

Det danske kartel havde traditionelt ladet Århus Kommunale Værker (ÅKV) være forbeholdt ABB og Løgstør, men i februar 1995 fik Powerpipe en kontrakt om dækning af en mindre del af ÅKV's årlige behov for udskiftningsrør. Da Powerpipe fik tildelt kontrakten, blev det underrettet om, at dette havde skabt vrede hos de danske producenter. Ved den samleteknik, der blev anvendt i Århus, skulle der benyttes bestemte materialer, som blev leveret af en svensk selskab, Nitto (hvor Løgstør hævdede at have mønsterrettigheder), samt andre komponenter, der blev leveret af Lymatex. Nitto nægtede at levere materialerne til Powerpipe.

(104) For at omgå leveringsnægtelsen benyttede Powerpipe sig af sine kontakter til et andet svensk selskab, Permatek, der ikke var involveret i fjernvarme, og fik herigennem leveret komponenterne fra Løgstørs eget svenske datterselskab (ETF), der var villig til at sælge til Permatek. Dette kneb ophidsede tydeligvis Løgstør (Powerpipes svar på begæringen efter artikel 11 den 16. september 1997, s. 1; Løgstørs udtalelse af 25. april 1996; Løgstørs memorandum af 21. november 1997).

Løgstør konstaterede den 8. maj 1995, at Powerpipe havde fået leveret komponenter til Århusprojektet fra Løgstørs svenske datterselskab og fra Lymatex; det er næppe tilfældigt, at Lymatex kun to dage senere nægtede at levere til Powerpipe og forinden sendte Løgstør et udkast til sit brev.

Det er muligt, at Løgstørs umiddelbare begrundelse for at få Powerpipes leverancer standset, var dets vrede over, at sidstnævnte havde narret det i forbindelse med Århus-kontrakten, men dets henvendelse til Lymatex indgik i den fælles plan om at skade eller eliminere Powerpipe og havde varige negative virkninger for Powerpipes muligheder for at levere til andre projekter (f. eks. Bremen).

(105) Selv om det var Løgstør, der havde taget initiativ til at standse Lymatex' leverancer, var det ABB, der var drivkraften bag alle de foranstaltninger, der var rettet mod Powerpipe.

ABB's referat af salgsdivisionsmødet den 7. april 1995 noterede, at Powerpipe havde fået Lippendorf-projektet, og fastsætter:

»Eneste mulighed for ordre til Isolrohr/ABB er, hvis Powerpipe ikke kan klare prøveordren til tiden« (bilag 158).

Dokumenter, der blev fundet hos ABB IC Møller under kontrolundersøgelsen, viser, at ABB holdt Powerpipe under nøje opsyn (bilag 159 og 160). ABB var i stand til at indhente vigtige efterretninger om Powerpipes leveringskilder i forbindelse med Leipzig-Lippendorf-kontrakten. I ABB's notat af 12. april 1995 (bilag 160) fastslås det, at det finske selskab Rautaruukki sandsynligvis leverede de nødvendige stålrør, og det fortsætter:

»Ved frokosttid i dag havde Rautaruukki ikke modtaget ordre«.

Sidst i juni meddelte Powerpipe Kommissionen (bilag 161), at kartellet havde kontaktet Powerpipes leverandør af stålrør (Rautaruukki) og presset denne til at forsinke eller tilbageholde leverancerne. Powerpipe blev på et møde den 27. juni 1995 underrettet af Rautaruukki om, at en sending rør, der var bestemt til Powerpipe, i stedet var blevet solgt til ABB: leveringen ville blive forsinket med tre måneder (bilag 161–163).

(106) ABB's efterretningsnet havde også konstateret, at KWH var en mulig leveringskilde til noget af det materiel, som Powerpipe havde brug for i forbindelse med kontrakten (ekstruderingsværktøj, svejsemaskiner og rør med stor diameter). I det pågældende notat stilles spørgsmålet: »Er dette kontrollerbart«. (KWH bekræftede, at det var blevet opfordret af ABB til at deltage i boykotten).

På det tidspunkt, hvor Kommissionen foretog sine kontrolundersøgelser, gjorde kartellet også forsøg på at købe Powerpipe ud for at fjerne det som konkurrent på markedet. Pan-Isovit havde meddelt, at det ville overtage Powerpipe, forudsat at de andre medvirkede (KWH's svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 24). Ifølge KWH foreslog Henss/Isoplus, at man betalte en pris på 23–25 mio. DEM og delte omkostningerne imel-

lem konkurrenterne. I virkeligheden havde i hvert fald ABB, Tarco og Henss allerede aftalt skriftligt den 21. april 1995, at de ville medvirke til købet, tilsyneladende i samme forhold som deres tildelte markedskvote (supplerende dokumenter 16–18).

(107) Producenternes holdning til Powerpipe, efter at sidstnævnte havde fået Leipzig-Lippendorf-kontrakten, er nok mest kortfattet opsummeret i Starpipes notat af juni 1995 (bilag 164):

»Powerpipe Total War«

Et internt notat fra Powerpipe af 12. juni 1995 giver eksempler på kartellets systematiske bestræbelser over for Powerpipe og konkluderer:

»Da kartellet er klar over, at dets aktiviteter vil skade Powerpipe, øger det presset fra dag til dag og modarbejder os næsten åbenlyst«.

Powerpipe forklarer, at det i de tilfælde, hvor det fik tildelt et projekt i Tyskland, oplevede så store problemer og forsinkelser med hensyn til leverancerne, at det fik pålagt betydelige konventionalbøder.

Powerpipe hævder, at kartellets foranstaltninger for at modarbejde det i praksis udelukkede det som konkurrent på det tyske marked og påførte det store tab (Powerpipes svar efter artikel 11 af 23. september 1997; bilag 18 til dette svar).

f) *Fortsættelse af kartellet efter kontrolundersøgelserne*

(108) På trods af Kommissionens kontrolundersøgelser efter artikel 14, stk. 3, i forordning nr. 17 den 29. juni 1995 — som tilfældigvis fandt sted dagen efter et direktørklubmøde i Billund — fortsatte kartelvirksomheden praktisk talt som før, i hvert fald indtil det tidspunkt, hvor virksomhederne modtog Kommissionens begæringer om oplysninger efter artikel 11 i marts 1996. Direktørklubben holdt mindst seks eller syv andre møder efter kontrolundersøgelserne. Den 6. juli 1995 blev det således besluttet, at deres møder skulle fortsætte, men at der skulle udfoldes større bestræbelser på at skjule tidspunkt og sted. (ABB's supplerende svar, s. 5–6). Løgstør har udtalt (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 64), at ABB lagde stærkt pres på de øvrige deltagere for at få dem til at efterkomme aftalen, og at alle andre var bange.

ABB blev på højt plan af generaldirektoratet for konkurrence den 4. juli 1995 gjort opmærksom på, at der under undersøgelserne var blevet fundet beviser for deltagelse i en meget alvorlig overtrædelse. Samtidig blev følgerne af at fortsætte kartellet forklaret — og uden tvivl forstået.

Nogle af de forholdsregler, der blev truffet for at søge at skjule kartellets fortsatte eksistens bestod i, i) at alle direktørklubbens møder blev holdt uden for Den Europæiske Union, ii) at rejsen så vidt muligt foregik med bil i stedet for med fly, og iii) at de danske deltagere benyttede Løgstørs private fly.

Fra september 1995 blev alle møder i den tyske kontaktgruppe også holdt i Zürich.

(109) Denne gruppe fortsatte med at kontrollere de enkelte projekter og manipulere med tilbudsgivningen, hvilket Powerpipe havde mistanke om. Powerpipe mente (bilag 26 til dets svar efter artikel 11 af 29. september 1997, at et større projekt (Boxberg) fra begyndelsen var bestemt for Isoplus, og at ABB til gengæld skulle have et projekt af tilsvarende størrelse (Weisweiler-Jülich), og dette bekræftes af en tabel over projekter for den relevante periode (bilag 79): de to selskaber er udpeget som »favoritter« til de pågældende to kontrakter.

Kort efter kontrolundersøgelserne fik karteldeltagerne pålagt at give ABB meddelelse hver måned om deres samlede afsætning i Europa og på de enkelte nationale markeder (Tarcos udtalelse, s. 6, bilag 165; Løgstørs udtalelse 1, s. 74).

Uanset hvilke mindre tekniske ændringer producenterne kan have været nødt til at foretage for at skjule deres fortsatte arrangementer, efter at kartellet var blevet opdaget, har det tilsyneladende ikke påvirket hovedindholdet i planen om at

opdele markederne. De lokale møder blev stadig afholdt for praktisk talt alle nationale markeder. Løgstør udtaler dog, at deltagerne blev mere interesserede i globale markedsandele på det europæiske marked end i de enkelte nationale markeder. Direktørklubben foretog i årets løb ændringer af og tilpasninger til de oprindelige kvoter (bilag 62, 166 og 189).

Som led heri sendte ABB KWH en fax, der viser en række tabeller over markedsandelene i henhold til kvoteordningen for 1995. På tabellen over de skandinaviske og baltiske markeder findes følgende afslørende bemærkning:

»Pekka: to be destroyed — completely ... EU case looks bad — be careful for Christ's sake« (»Pekka: skal ødelægges — fuldstændigt ... EU-sag ser ikke godt ud: vær forsigtig for guds skyld«) (bilag 189).

På direktørklubbens møder i denne periode drøftede deltagerne, hvorledes man kunne fortsætte samarbejdet, hvorledes markedsudviklingen kunne kontrolleres, og hvorledes man kunne fastsætte en udlignings- eller kompensationsordning.

(110) Sidst i 1995 udarbejdede ABB balancen for det pågældende år (Tarcos udtalelse, s. 8; bilag 67, 168 og 169). De oprindelige tildelinger efter projekternes værdi var blevet tilpasset efter markedets størrelse og en række andre korrektioner. Tarco udtaler, at både Tarco og Løgstør på det pågældende tidspunkt modtog krav fra Henss/Isoplus og ABB om kompensation, fordi de havde overskredet deres 1995-kvote.

KWH har også forelagt Kommissionen en tabel med beregninger, som det havde fået tilsendt fra ABB (bilag 190), og som svarer til punkt 3: »Market — corrections for size and restgroup« i bilag 169, med et samlet marked på 3 417 mio. DKK.

Henss/Isoplus sendte (den 10. oktober 1996) Kommissionen en tabel af 15. december 1995 (bilag 170), der indeholder en sammenligning mellem de enkelte producenters faktiske resultater (»Ist«) og kvotetildelingen (»Soll«). Den viser, at både Tarco og Løgstør lå langt over deres aftalte markedsandel. Taberne var ABB, Isoplus og KWH.

Der fandt en »ophedet debat« sted med hensyn til, hvorledes afvigelserne fra kvoten kunne udlignes, men Løgstør udtaler, at der ikke blev aftalt nogen definitiv ordning ([11]), fordi flere virksomheder i begyndelsen af 1996 meddelte, at de ikke ønskede at fortsætte arrangementet (Løgstørs udtalelse I, s. 75). Direktørklubmøderne ophørte dog ikke i praksis før marts/april 1996 (hvis de overhovedet er ophørt).

(111) På direktørklubmødet den 17. januar 1996 foreslog ABB endda, at der blev oprettet et fast sekretariat i Schweiz, der fortsat kunne koordinere kartellets virksomhed (forslaget blev afvist af de øvrige: Løgstørs svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 66).

På det sidste direktørklubmøde, som KWH deltog i (den 4. marts 1996 i Zürich), drøftede de andre medlemmer, ifølge KWH, følgende:

— en kompensationsordning for præisolerede rør, der gik ud på, at hvis en producent fik en kontrakt, som han ikke havde fået tildelt af kartellet, skulle rørerne leveres af den krænkede part, men ommærkes for at skjule den egentlige leverandørs identitet

— en fortsættelse af kartellet, idet en »konsulent« skulle besøge medlemmerne på skift og koordinere deres aktiviteter, så der ikke længere var behov for multilaterale direktørklubmøder (KWH's udtalelse, s. 12 og 13).

Løgstør bekræfter, at det forholdt sig således (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 67), men udtaler, at KWH selv var initiativtager til disse to forslag (»konsulent«-forslaget var udtænkt sammen med ABB).

([11]) Løgstør uddybede senere dette nærmere, idet det anførte, at et projekt (ikke identificeret) på 30 mio. DKK blev tildelt Henss/Isoplus »ekstraordinært« som kompensation (svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 66).

Det er usandsynligt, at KWH skulle have taget dette initiativ, men hvilken producent der foreslog det, er nok af mindre betydning end det faktum, at der stadig på dette fremskredne tidspunkt blev fremsat forslag af denne art.

I mødet deltog direktører fra ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus og KWH (KWH's svar efter artikel 11, s. 17).

(112) Ifølge KWH drøftede man på det sidste møde, hvori det deltog, Kommissionens begæringer om oplysninger efter artikel 11, og mødet må således være holdt på et tidspunkt efter den 4. marts 1996, idet Kommissionen først afsendte begæringerne den 13. marts 1996.

Løgstør udtaler også, at det sidste direktørklubmøde fandt sted den 4. marts 1996, men hævder, at det selv og de øvrige selskaber kun kom til mødet for at meddele, at de ikke længere ville deltage.

Hvis det er korrekt, at deres sidste møde kun havde til formål at opløse kartellet, er det mest sandsynligt, at det fandt sted, efter at virksomhederne havde modtaget Kommissionens begæringer om oplysninger, dvs. senere end deltagerne indrømmer.

Der blev holdt møde i EuHP's bestyrelse den 26. marts 1996 i København med deltagelse af alle direktørklubbens medlemmer. Det er usandsynligt, at de ikke skulle have benyttet denne lejlighed til at diskutere Kommissionens seneste initiativ.

ABB og Løgstør indrømmer begge, at de holdt møde i Danmark den 18. april 1996 for at finde frem til, hvorledes samarbejdet kunne fortsættes på en eller anden måde, selv om de hævder, at det ikke førte til noget resultat (betragtning 78).

Den tyske kontaktgruppe fortsatte dog med at holde møde i Zürich indtil i hvert fald 25. marts 1996. Den østrigske gruppe mødtes sidste gang (ifølge ABB) i april. Efter hvad der kan påvises, indstillede den italienske kontaktgruppe først sin mødevirksomhed i juni.

5. EuHP's rolle

(113) Det var klart EuHP's formål:

»to promote among the members the exchange of experience as regards technology, total quality, energy and environment, and to participate in a continuous development in these fields« (at fremme medlemmernes udveksling af erfaringer med hensyn til teknologi, kvalitet, energi- og miljøspørgsmål, og at medvirke til en fortsat udvikling på disse områder).

EuHP's oprettelse i april 1991 havde i virkeligheden meget mere at gøre med kontrol med markedet og ABB's langfristede strategi, end denne afsvækkede formålserklæring tyder på.

Det var især nødvendigt at sikre, at den kontinuerlige produktionsmetode, som Løgstør havde udviklet kort forinden (med besparelser på 15–20 % i produktionsomkostninger, og dermed lavere salgspriser) kun fik begrænset indvirkning på de øvrige producenters rentabilitet. De øvrige producenter, der anvendte den traditionelle produktionsmetode, ønskede at beholde de gamle normer, der krævede en tykkere udvendig kappe og mere skum: ifølge Løgstør var der tale om diskrimination over for et teknisk mere avanceret produkt, der kunne sælges billigere.

ABB indrømmer åbent (svar efter artikel 11, s. 23), at det betragtede det som et prioriteret mål at nå frem til en »strategisk aftale« med Løgstør, som ville betyde, at Løgstør trak det nye rør ud af markedet, og at den næstbedste løsning var at forhandle med Løgstør om adgang til selskabets teknologi.

(114) ABB's interne dokumenter bekræfter, at standarder blev brugt som middel til at opretholde prisniveauet. En ledende medarbejder hos ABB advarede i juli 1993 om, at det ville medføre en nedgang på markedet på 10–15 %, hvis man accepterede kontinuerlig produktion og de deraf følgende omkostningsbesparelser, »og ingen af os vil blive rigere ... Løgstør og ABB må derfor gennemføre et nært samarbejde for at kontrollere udviklingen og arbejdet med normer og standarder«, og han erindrede samtidig om, at EuHP var blevet oprettet med det formål at udelukke små

nye udenlandske konkurrenter, specielt i Østeuropa, og at en lempelse af de tekniske standarder ville svække markedet (bilag 48).

Sidst i 1993 (da kartellets »plenarmøder« tilsyneladende var stillet midlertidigt i bero) diskuterede de samme direktører (bortset fra repræsentanter for Henss/Isoplus) det forhold, at Løgstør ikke overholdt normerne. Pan-Isovit beklagede sig over, at Løgstør ikke opfyldte de fastsatte standarder. De enkelte medlemmer skulle bekræfte over for EuHP, at deres produkter opfyldte EN 253 og EuHP's kvalitetsstandard.

(115) Det er af betydning, at ABB på dette tidspunkt selv planlagde at indføre kontinuerligt producerede rør (under betegnelsen »ABB slimline quality pipes«).

ABB erkendte, at disse rør ikke opfyldte de normer, som EuHP krævede overholdt, men EuHP's direktør (der også var medlem af bestyrelsen i ABB IC Møller) var dog »overbevist om, at denne norm kunne ændres, hvis alle store producenter ønskede det«. Man forudså, at de nye ABB-rør først ville være parate til markedsføring pr. 1. januar 1994: Indtil vi er parate til introduktionen, skal alle BA-VDH-selskaber modsætte sig »Kontipipes« (bilag 177).

ABB planlagde kun indførelse af nye rør i Danmark, idet man for det tyske markeds vedkommende ville vente og se, om Løgstør kunne få fodfæste på dette marked med sine kontinuerligt producerede rør.

EuHP holdt møde et par dage efter mødet den 18. august 1994 om prisforhøjelser i Tyskland, og bestyrelsen gentog sin tidligere beslutning om, at alle medlemmer kun måtte sælge produkter, der opfyldte EN-standarderne. Følgende var anført i referatet:

»Løgstør Rør AS has for some time sold pipes which are non-standard. They promised to stop that buisness immediately.« (Løgstør Rør AS har i et stykke tid solgt rør, der ikke opfyldte standarden. De lovede at standse denne virksomhed omgående).

(Det var på dette EuHP-møde, at KWH's repræsentant efter sigende for første gang fik kendskab til aftalen mellem de øvrige producenter).

(116) Det hævdes ikke, at EuHP ikke kunne adskilles fra kartellet: Pan-Isovit tilsluttede sig først midt i 1993, Henss/Isoplus blev holdt udenfor indtil 1995; Brugg, Ke-Kelit og Sigma var potentielle medlemmer, men tilsluttede sig aldrig.

Producenterne gik i virkeligheden meget langt for at holde deres ulovlige aktiviteter adskilt fra EuHP, i hvert fald formelt. Da de fleste af de administrerende direktører, der deltog i de hemmelige møder i 1991–1993, næsten alle var medlemmer af EuHP's bestyrelse, begyndte de at mødes et andet sted, så snart EuHP-mødet var afsluttet, for at drøfte kartelspørgsmål, og de administrerende direktører mødtes således med Henss og Pan-Isovit for at drøfte »spørgsmål af fælles interesse«.

Så snart alle de større producenter (undtagen Brugg, og Powerpipe naturligvis) mødtes i EuHP, blev den noget kunstige skelnen mellem »lovlige« og »ulovlige« (eller delvis lovlige) aktiviteter stort set opretholdt. Et forslag om at give EuHP en andel i administrationen af kvoteordningen blev aldrig godkendt. EuHP's rolle som håndlanger for kartellet fremgår dog klart af, at den skulle undersøge, om Powerpipe kunne ekskluderes af tekniske årsager fra Leipzig-Lippendorf-projektet. Da kartellet ønskede at forberede markedet for stigninger på 15–30 % i begyndelsen af 1995, var det ligeledes EuHP, der blev valgt til at udsende oplysninger til fagpressen om de forestående prisforhøjelser.

6. Vurdering af de enkelte deltageres rolle

(117) Hele hovedanklagen mod kartellet i den foreliggende sag går på, at producenterne i fællesskab har udført ulovlig virksomhed efter den fælles målsætning.

De fleste af adressaterne bestrider ikke, at de har deltaget i overtrædelse af artikel 85, men det er kun ABB, der har indrømmet uden forbehold, at

det har deltaget i en sammenhængende overtrædelse fra omkring november 1990 til marts eller april 1996.

De danske producenter Løgstør og Tarco indrømmer udtrykkeligt, at de deltog i et »nationalt« kartel mellem 1991 og 1993 (Starpipe kommer ikke nærmere ind på spørgsmålet), men de nægter, at der blev anvendt nogen aftale uden for dette marked før sidst i 1994. Pan-Isovit og Henss/Isoplus fremsætter det samme argument til støtte for deres påstand om, at deres deltagelse i en overtrædelse ikke begyndte før sidst i 1994 eller endog begyndelsen af 1995.

(118) De største producenter, bortset fra ABB, afviser, af kartelaftalerne var blevet udvidet til andre markeder (især Tyskland) i eller omkring oktober 1991, og deres argumenter vedrører specielt det retlige spørgsmål om, hvorvidt deres adfærd faldt ind under forbuddet i artikel 85: de kan dårligt benægte (med nogen troværdighed), at de deltog i de mange direktørmøder, der blev holdt i 1991–1993, og hvor deltagerne udarbejdede mange notater, som Kommissionen fandt ved sine kontrolundersøgelser. I stedet beskriver de deres regelmæssige møder som udelukkende forberedende foranstaltninger eller mislykkede forsøg på at nå til enighed. De har dog ikke givet nogen detaljeret redegørelse for, hvilke spørgsmål man drøftede på disse møder. For så vidt som der bringes faktiske forhold på bane i forbindelse med dette aspekt af sagen, tager de for det meste sigte på at bevise, hvor usandsynligt det er, at der skulle have foreligget nogen kartelaftale (f.eks. skarp rivalisering mellem producenterne, lave priser og stærk konkurrence i Tyskland, de danske producenters »dumping« på markedet, de tyske producenters indtrængen på det danske marked i 1993 og, for Henss' vedkommende, uoverensstemmelserne med ABB omkring selskabets agenturaftale for Bayern).

(119) Som forklaret indgående under II udelukker ingen af disse faktorer, hverken alene eller samlet, selv om de skulle kunne bevises, at der i denne periode har været et forbudt samarbejde af den type, som Kommissionen har konstateret (og som ABB fuldt ud erkender falder ind under artikel 85).

Hvad angår kampagnen mod Powerpipe (som virksomhederne som led i deres argumentation søger at fremstille som en særskilt overtrædelse af artikel 85), er det i absolut strid med bevismaterialet, når alle producenter, undtagen ABB, benægter, at der har foreligget nogen »aftale«. Den omstændighed, at hovedansvaret (af rent praktiske årsager) for gennemførelsen af den aftalte boykot lå hos ABB og Løgstør, fritager ikke de øvrige deltagere for ansvar. Uanset hvad Løgstør og ABB gjorde i denne forbindelse, var det som led i den ordning, der blev vedtaget den 24. marts 1995. Deres handlinger var et led i en plan, som alle havde tilsluttet sig og havde fuldt kendskab til.

(120) Bortset fra deres egne (delvise) indrømmelser foreligger der et betydeligt materiale, som direkte beviser, at de enkelte deltagere medvirkede ved overtrædelsen i de perioder, som Kommissionen har anført.

Det er også hensigtsmæssigt, at Kommissionen vurderer de forskellige producenters respektive roller i forbindelse med overtrædelsen. Dette er særlig vigtigt for at kunne fastslå, hvor store bøder de eventuelt skal pålægges. Dette er ikke altid muligt i kartelsager, da der måske ikke foreligger pålidelige beviser med hensyn til de enkelte deltageres medvirken i den samlede plan, men i det foreliggende tilfælde giver den store mængde bevismateriale mulighed for at foretage en sådan vurdering.

Nogle virksomheder (især Løgstør, KWH og Henss/Isoplus) benyttede en stor del af deres forsvar til at bagatellisere deres egen rolle i kartellet og skyde hovedansvaret på ABB. Henss/Isoplus går så langt som til at beskylde ABB for at overdrive og forvanske oplysningerne om de videre kartelaftaler uden for Danmark fra oktober 1991 for at indynde sig hos Kommissionen og dermed sikre sig en positiv behandling.

ABB fremfører, at det ikke var eneste hovedansvarlige (»not the sole prime mover«) i kartellet.

Henss/Isoplus' påstande er grundløse og må lades helt ude af betragtning. Virksomheders beskyld-

ninger mod deres kartelkolleger må behandles med et vist forbehold, da de herved ønsker at beskytte sig selv. Sådanne udtalelser vil faktisk sjældent frikende den, der fremsætter dem; de kan dog være troværdige, hvis de uddyber de faktiske omstændigheder, og især hvis de underbygges eller bekræftes af det generelle adfærdsmønter, som bevismaterialet har afsløret.

Hvor Kommissionen i denne beslutning har citeret sådanne udtalelser uden yderligere forbehold, accepterer den kernen i påstanden: men der er ikke anvendt udokumenterede påstande, som en deltager har fremsat under proceduren, til at påvise afgørende forhold omkring overtrædelsen.

(121) Der kan ikke være tvivl om, at ABB var kartellets leder og initiativtager. Markedsdominans via et kartel, hvor det spillede den førende rolle, var for selskabet et klart strategisk mål. Hele planen blev udtænkt, godkendt og styret af ledende medarbejdere på højeste plan. I hele femårsperioden var det ABB, der tog initiativ til at konsolidere, styrke og udvide kartellet, og der er ingen tvivl om, at det også var ABB, der skulle få andre virksomheder (KWH og Brugg) til at tilslutte sig kartellet. Kommissionen mener også, at det er sandt, når Løgstør og andre virksomheder tilskriver ABB forslaget om bevidst at fortsætte kartellet, efter at der var foretaget kontrolundersøgelser.

Løgstørs forsøg på at fremstille sig selv som ABB's uvillige (og endog uvidende) redskab er dog ikke troværdige. Det er muligt, at Løgstør til dels tilsluttede sig kartellet ud fra et ønske om ikke at krænke sin meget større multinationale nabo og (i lighed med andre) blev udsat for ABB's »overtalelsesmetoder«, men Løgstør var som næststørste producent inden for fjernvarmesektoren nøgledeltager i enhver konkurrencebegrænsende ordning, og dets fortsatte eksistens som »nr. 2« var et nødvendigt led i ABB's strategi. Det er påvist fuldt ud, at Løgstørs øverste ledelse spillede en aktiv rolle i planlægningen og udførelsen af kartellets strategi. Løgstør kan til en vis grad have haft sine egne planer, nemlig at indføre den (billigere) kontinuerlige produktionsproces, som andre ønskede at standse eller forsinke, men enhver konkurrencebegrænsende plan indebærer, at man må forene medlemmernes eventuelt divergerende interesser. Kommissionen kan ikke godtage, at Løgstør skulle have forladt kartellet i april 1993, som det påstår: det fortsatte med at deltage i møderne i hele den pågældende periode, og uanset hvilke trusler det måtte have fremsat, indrømmer det, at formålet hermed var at få ABB til at anerkende en større kvote. Med hensyn til foranstaltningerne for at skade Powerpipe (især den fælles ansættelse af vigtige ledende medarbejdere og senere afskæring af leverancer) tilbageviser Kommissionen Løgstørs påstand om, at det ikke har optrådt fjendtligt over for denne besværlige konkurrent.

Det er muligt, at de andre producenter så med mistillid på Henss/Isoplus, som var udelukket fra EuHP indtil 1995, men dette gør ikke selskabets version af begivenhederne troværdig, idet det fremstiller sig selv som værende både et »offer« for kartellet og karteldeltager. Der er ingen tegn på, at Henss blev tvunget til mod sin vilje at deltage i de møder med de øvrige selskabers direktører, der startede i oktober 1991: ifølge Løgstør var ABB og Henss oven i købet initiativtagerne til drøftelserne. Da det hemmelige samarbejde opstod på ny i begyndelsen af 1994, spillede Henss en førende rolle som ABB's håndlanger, og alt bevismaterialet peger på, at Henss konstant var en af de mest begejstrede tilhængere af aftalerne om markedsdeling og tilbudsmanipulation.

(122) Tarcos manglende disciplin placerer ikke selskabet uden for den ulovlige ordning. Det var fuldt medlem af alle kartelorganer, og det formindsker ikke dets rolle, at det, samtidig med at det opnåede de fordele, som et hemmeligt samarbejde med konkurrenterne gav, forsøgte at fremme sine

egne særinteresser. Alene den omstændighed, at Tarco forsinkede en ordning i Tyskland i maj 1993, fordi det ikke ville acceptere en aftale udelukkende om priser, er tegn på dets kendskab til grundlæggende økonomiske principper og dets ønske om at opnå en garanteret kvote.

Kommissionen erkender, at der ikke er beviser på, at Tarco selv traf direkte foranstaltninger for at skade Powerpipe (men selskabet undertegnede dog den fælles plan om at finansiere Pan-Isovits overtagelse af Powerpipe). Dette ændrer intet ved det forhold, at det (som det bevises af selskabets egne dokumenter) medvirkede ved planen om at boykotte Powerpipe og at sikre, at Powerpipe ikke kunne gennemføre Leipzig-Lippendorf-projektet.

Starpipe var ligeledes »fuldt« medlem af kartellet, selv om der ikke er noget specielt, der kendetegner dets deltagelse. Det deltog i det møde, hvor det blev aftalt at afskære Powerpipes leverancer og gav sin tilslutning til denne ordning.

(123) De samme betragtninger gør sig gældende for Pan-Isovit. Selskabet fremfører, at det ikke deltog i de øvrige producenters foranstaltninger over for Powerpipe: der var (ifølge Pan-Isovit) tale om foranstaltninger, der blev truffet af de enkelte producenter, og som ikke blev samordnet. Kommissionen har heller aldrig fremført, at Pan-Isovit (eller andre producenter end ABB og Løgstør) medvirkede ved planen om at lokke vigtige medarbejdere væk fra Powerpipe i 1992–1993, selv om dets egne mødenotater i begyndelsen af 1995 tyder på, at denne ødelæggende taktik stadig var under overvejelse inden for kartellet. For fuldstændighedens skyld bør det nævnes, at både Starpipe og Pan-Isovit deltog i den plan, der blev aftalt den 24. marts 1995 om at boykotte Powerpipe og det store Leipzig-Lippendorf-projekt. Som medlem af det krænkede konsortium af tyske producenter kan Pan-Isovit vanskeligt hævde, at det ikke havde nogen særlig interesse i Powerpipes virksomhed, og det blev senere fremstillet som den nominelle køber (med delvis finansiering fra de øvrige) af Powerpipe, for at fjerne det fra markedet.

Da den nye ordning for det europæiske marked blev aftalt sidst i 1994, mente de øvrige producenter, at KWH nødvendigvis måtte deltage, for at aftalen kunne fungere tilfredsstillende. KWH hævder, at det først indvilligede i at tilslutte sig efter at have holdt stand i lang tid over for de andre producenters lokken, og at det selv da kun fulgte med strømmen (»played along«) for at undgå repressalier.

Kommissionen erkender fuldt ud, at KWH ikke var førende medlem af kartellet, og at det i forbindelse med den samordnede kampagne over for Powerpipe var den eneste producent, der var villig til at levere Powerpipe og DSD udstyr og komponenter til Leipzig-Lippendorf-projektet og endda trodsede kartellets instrukser derom.

Kommissionen kan dog ikke godtage, at KWH's optagelse og fortsatte deltagelse i kartellet skulle være sket under en sådan tvang, at det undskyldte dets medvirken: Powerpipe modstod mere direkte trusler mod sin eksistens. Ifølge bevismaterialet ønskede KWH endda en større andel, end de øvrige kartelmedlemmer oprindelig var indstillet på at give det. Det var medlem af »direktørklubben« og deltog regelmæssigt i møderne. Hvis KWH havde ventet på en lejlighed til at forlade kartellet, kunne det være sket efter kontrolundersøgelserne i juni 1995. Ved årets udgang blev KWH endda advaret af ABB om, at EU-sagen ikke så godt ud (»EU case looks bad«), men KWH valgte at blive i kartellet.

(124) Brugg blev under alle omstændigheder kun anset for at være en betydelig virksomhed på det lokale tyske marked (samt i Schweiz, der dog ikke er omfattet af nærværende procedure). Selv om kartellet ikke kunne have fungeret effektivt uden denne virksomheds medvirken (og uden KWH), spillede den ikke nogen afgørende rolle. Bruggs påstand om, at det ikke deltog i nogen ordning, der gik ud på at skade Powerpipe, afvises, idet Brugg deltog i mødet i Düsseldorf den 24. marts 1995, hvor boykotten blev vedtaget. Kommissionen mener, at dens medvirken i overtrædelsen (begrænset til ordningerne i Tyskland) begyndte

med dens deltagelse i mødet i København den 18. august 1994.

Ke-Kelit deltog kun i aftalerne på det østrigske marked, hvor det havde fået tildelt en kvote på 23 %. Det kan meget vel være blevet stillet over for et fait accompli, idet kvoterne blev vedtaget af direktørklubben, som Ke-Kelit ikke deltog i. Dets påstand om, at det var afhængigt af leverancer fra Løgstør, og at det ikke havde meget andet valg end at deltage i møderne for at forsvare sine interesser over for ABB og Isoplus, der dominerede det østrigske marked, tjener ikke til at begrunde dets deltagelse. Ke-Kelit indrømmer, at det var klar over, at ordningerne i Østrig indgik i en større plan. For god ordens skyld bør det nævnes, at Kommissionen erkender, at Ke-Kelit, der ikke deltog i direktørmøderne eller i den tyske kontaktgruppe, hverken havde kendskab til eller deltog i foranstaltningerne over for Powerpipe.

Sigma deltog kun i ordningerne på det italienske marked, hvor det fik tildelt en andel på 10 % i nye projekter (selv om det senere forlangte 20 % af markedet). Det deltog i proceduren for tildeling af projekter. Det kan være blevet betragtet som en plage og blev ikke indbudt til alle møder om det italienske marked (bilag 187, s. 4), men materialet viser, at det deltog regelmæssigt i de lokale møder fra omkring april 1995. Kommissionen erkender, at Sigma, i lighed med Ke-Kelit, ikke havde kendskab til kampagnen mod Powerpipe.

7. Virkningerne for det generelle prisniveau

(125) Der er ingen alvorlig uenighed om, at samarbejdet mellem de danske producenter, der delte deres nationale marked uden nogen effektiv konkurrence udefra indtil 1993, bevirkede, at de kunne opretholde et prisniveau, der kunne finansiere deres ekspansion til eksportmarkederne. Dette gjaldt især Tyskland, hvor de to største nationale producenter var under pres fra importen fra Danmark. Prisniveauet i Tyskland var ca. 15–20 % lavere end i Danmark. Priserne var dog endnu lavere på andre markeder: de svenske priser var undertiden kun det halve af priserne i Danmark. Der foreligger endda mange beviser på, at ABB og Løgstør førte en fælles strategi for at trænge ind på det svenske og det finske marked med lave priser for at lægge pres på de lokale producenter med henblik på at overtage dem eller tvinge dem ud af markedet: dette er anført i KWH's svar på klagepunktsmeddelelsen, s. 7–9. Den konkurrencemæssige situation er langt fra noget bevis på, at der ikke eksisterede noget kartel, og må om noget have været et incitament for de tyske producenter til at søge at få en ordning i stand med deres konkurrenter: deres mål var at overtale de danske producenter til at hæve eksportpriserne til samme niveau som på deres hjemmemarked.

Det blev udtrykkeligt aftalt mellem alle producenter sidst i 1991 at hæve prisniveauet i Tyskland med ca. 6–8 %. For at nå dette mål blev det vedtaget at udarbejde en minimumsprisliste.

Det er dog meget muligt, at enhver forhøjelse af listepriserne i praksis blev udlignet ved rabatter på listeprisen. (ABB havde hævet sine priser over for sine salgsagenter i overensstemmelse med forhøjelsen på 6 %, og salgsagenterne klagede over, at markedet ikke kunne bære denne forhøjelse). Da der på daværende tidspunkt ikke forelå nogen aftale om markedsandele, kunne et sådant resultat forudses: nettoresultatet var, at de enkelte producenter krævede en højere markedsandel, og ingen var indstillet på at afgive noget.

Det stadigt faldende prisniveau i Tyskland fra 1990 til midten af 1994 er derfor på ingen måde i uoverensstemmelse med hemmelige aftaler af den type, som Kommissionen har konstateret. (Det skal også bemærkes, at prisen på råmaterialer faldt med 20 % i denne periode).

(126) Ifølge producenternes egne beretninger vendte faldet i prisniveauet midt i 1994 og begyndte igen at stige. Det kan ikke være nogen tilfældighed, at stigningen indtraf i maj samtidig med indførelsen af en fælles prisliste i Tyskland og den senere aftale om dette marked af 18. august 1994.

Formålet med det europæiske kartel var at hæve prisniveauet med 30–35 % på to år.

I september 1994 forudså ABB prisstigninger på 10 % og yderligere 10 % til dækning af en formodet omkostningsstigning på råmaterialer.

Det fremgår af notater fra et direktørklubmøde i marts eller april 1995, som Kommissionen fandt hos Pan-Isovit, at planen faldt heldigt ud: på de fleste af de nævnte markeder blev der berettet om stigninger på 15–20 %. På de nationale markeder, hvor man ikke opnåede denne stigning, blev Powerpipe anført som »problemet« (bilag 60 og 65). Powerpipe anslog i sin klage, at priserne i december 1994, hvis man fastsatte et indeks på 100 for Sverige, var 130–140 i Tyskland og 140–150 i Danmark.

Den samlede omsætning for de fire danske producenter og Pan-Isovit steg med næsten 20 % i 1995 i forhold til året før.

8. ABB's erstatning

(127) Den 18. november 1996 meddelte ABB Kommissionen, at der i maj 1996 blev indgået en aftale med Powerpipe og dets indehavere om bilæggelse af alle deres uoverensstemmelser vedrørende de spørgsmål, som denne procedure vedrører.

Forliget indebar udbetaling af en betydelig erstatning.

Aftalen indeholder en klausul om, at parterne skal hemmeligholde betingelserne for forliget.

ABB har forelagt Kommissionen en kopi af aftalen.

II. RETLIG VURDERING

E. *EF-traktatens artikel 85*

1. Artikel 85, stk. 1

(128) I artikel 85, stk. 1, er det fastsat, at alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne, som består i direkte fastsættelse af køb- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser, begrænsning af eller kontrol med produktion og afsætning eller opdeling af markeder eller forsyningskilder.

2. Aftaler og samordnet praksis

(129) Artikel 85, stk. 1, forbyder både aftaler og samordnet praksis.

Der kan siges at foreligge en »aftale« i tilfælde, hvor parterne (som i denne sag) følger en fælles plan, der begrænser eller vil kunne begrænse deres individuelle kommercielle adfærd, fordi den fastlægger retningslinjerne for deres fælles aktivitet eller inaktivitet på markedet. Selv om den indebærer fælles beslutningstagning og deltagelse i en fælles ordning, behøver den ikke at være udformet skriftligt, og der kræves heller ingen formaliteter, kontraktlige sanktioner eller håndhævelsesforanstaltninger. Aftalen kan være indgået direkte eller fremgå indirekte af parternes adfærd.

»Samordnet praksis« kræver dog ikke, at deltagerne har indgået en egentlig direkte eller indirekte aftale om deres fælles aktivitet eller inaktivitet.

(130) Formålet med at indføre begrebet samordnet praksis ud over aftalebegrebet i traktaten er at forhindre, at virksomhederne kan omgå konkurrencereglerne ved at de, i stedet for at indgå en aftale, gennemfører et hemmeligt konkurrencebegrænsende samarbejde, som (f. eks.) består i, at de underretter hinanden på forhånd om den holdning, de hver især agter at indtage, således at de kan regulere deres individuelle kommercielle adfærd vel vidende, at konkurrenterne handler på samme måde: EF-Domstolens dom af 14. juli

1972 i sag 48/69, Imperial Chemical Industries mod Kommissionen [12].

Ved dom af 16. december 1975 vedrørende Det Europæiske Sukkerkartel, forenede sager 40–48, 50, 54–56, 111, 113 og 114/73, Suiker Unie og andre mod Kommissionen [13], stadfæstede Domstolen, at de koordinerings- og samarbejdskriterier, der er fastlagt ved Domstolens retspraksis, og som på ingen måde kræver, at der udarbejdes en egentlig plan, skal forstås ud fra den grundtanke, der ligger bag traktatens konkurrenceregler, nemlig at enhver erhvervsdrivende uafhængigt skal fastlægge den politik, som han vil føre på fællesmarkedet. Dette uafhængighedskrav udelukker ikke virksomhederne fra at kunne foretage de nødvendige tilpasninger til konkurrenternes faktiske eller forventede adfærd, men det udelukker absolut enhver form for direkte eller indirekte kontakt mellem dem med det formål eller med det resultat, at en faktisk eller potentiel konkurrents adfærd på markedet påvirkes, eller at en sådan konkurrent underrettes om den markedsadfærd, de har besluttet eller overvejer selv at følge.

Virksomhedernes adfærd kan således falde ind under artikel 85, stk. 1, som »samordnet praksis«, selv når parterne ikke har aftalt eller besluttet på forhånd, hvad de hver især skal eller ikke skal gøre på markedet, men bevidst gennemfører eller tilslutter sig et hemmeligt samarbejde, der letter koordineringen af deres kommercielle adfærd.

(Jf. også Førsteinstansrettens dom i sag T-7/89, Hercules mod Kommissionen [14]).

(131) I forbindelse med et længerevarende komplekst kartel, hvor aftalerne og den samordnede praksis indgår i virksomhedernes bestræbelser på at nå et fælles mål, nemlig at forhindre eller fordreje konkurrencen, kan Kommissionen fastslå, at de må betragtes som en enkelt, sammenhængende overtrædelse. Som Førsteinstansretten bemærkede i sag T-7/89 [15], ville det være unaturligt at opdele denne sammenhængende adfærd, der har ét formål, i forskellige særskilte overtrædelser: virksomhederne »deltog således i flere år i et integreret hele med systemer, der tilsammen udgør en enkelt overtrædelse, og denne overtrædelse blev gradvis udmøntet dels i aftaler, dels i ulovlig samordnet praksis«.

(132) Det er heller ikke nødvendigt, at Kommissionen i et sådant tilfælde fastslår, at overtrædelsen falder ind under enten den ene eller den anden kategori. Begreberne er flydende og kan overlappe hinanden. En overtrædelse kan begynde i den ene form og i tidens løb gradvis udvikle sig til den anden form eller antage nogle af dens karakteristiske træk. (Det skal i denne forbindelse bemærkes, at det ikke vil være korrekt at klassificere det samarbejde, parterne har indgået på et bestemt tidspunkt, som »aftalen« og dets senere gennemførelse som »samordnet praksis«). Ofte er det ikke engang realistisk at foretage en analytisk sondring, fordi en overtrædelse samtidig kan frembyde karakteristika for begge former for ulovlig adfærd, mens nogle af dens elementer betragtet isoleret snarere bør klassificeres som den ene end den anden form. Et kartel kan derfor både være en aftale og en form for samordnet praksis samtidig. Artikel 85 indeholder ingen bestemt kategori, som en kompleks overtrædelse som den foreliggende kan falde ind under — jf. Førsteinstansrettens dom i sag T-7/89 [16] .

(133) En overtrædelse bør heller ikke sidestilles med en kommerciel civilretlig kontrakt, idet artikel 85 ikke udelukkende vedrører fortolkningen af de klausuler, som parterne har aftalt. I forbindelse med et komplekst kartel finder forbuddet i artikel 85 ikke kun anvendelse på den bestemte aftale om basissamarbejdet eller de nøjagtige betingelser, som parterne vedtager fra tid til anden, men på hele deres hemmelige samarbejdsproces. Udtrykket »aftale« dækker derfor ikke blot de betingelser, der udtrykkeligt er aftalt, men også gennemførelsen af det, der er aftalt. Allerede før parterne

[12] Sml. 1972, s. 151.
[13] Sml. 1975, s. 1663.
[14] Sml. 1991, s. II-1711, præmis 256.
[15] Se fodnote 14, præmis 262 og 263.
[16] Se fodnote 14, præmis 264.

indgår en endelig, samlet aftale om deres fælles aktivitet og inaktivitet på markedet, kan forhandlingsprocessen medføre, at der opstår foreløbige arrangementer og betinget eller delvis enighed, som begrænser konkurrencen.

(134) En aftale efter artikel 85, stk. 1, kan også mangle en del af den vished, der kræves for håndhævelse af en kommerciel kontrakt. Dens nøjagtige betingelser vil måske aldrig blive udtrykt: det skal måske udledes af omstændighederne, at der rent faktisk foreligger en aftale. Kartelmedlemmernes divergerende interesser vil også kunne udelukke fuld enighed om alle spørgsmål. Den ene af parterne vil måske tage forbehold med hensyn til bestemte aspekter af aftalen, men alligevel tilslutte sig det fælles arrangement. Parterne kan bevidst undlade at definere visse aspekter eller holde dem i vage vendinger. Parterne vil måske (udtrykkeligt eller stiltiende) vedtage en fælles plan og skal så mødes regelmæssigt for at udarbejde den i detaljer, for at ændre eller tilpasse den fra tid til anden eller for at løse særlige problemer.

Det kan forholde sig således, at man aldrig når frem til formel enighed om alle spørgsmål. Der kan foreligge aftaler på et område, samtidig med at der er konflikter på et andet. Konkurrencen behøver ikke at blive fuldstændig elimineret.

Parterne kan også engagere sig forskelligt i det fælles arrangement. En enkelt virksomhed kan spille den ledende rolle. Der kan opstå interne konflikter og rivaliseringer. Nogle medlemmer vil måske endda snyde. Der kan undertiden være tale om kortvarige udbrud af konkurrence eller endog »priskrige«.

Intet af disse elementer forhindrer dog, at arrangementet kan betragtes som en aftale/samordnet praksis efter artikel 85, stk. 1, hvis parterne arbejder hen imod et fælles og vedvarende mål. Et komplekst kartel kan med rimelighed betragtes som en enkelt sammenhængende overtrædelse i den periode, hvor det eksisterer. Aftalen kan godt ændres fra tid til anden, kartellets virksomhed kan gradvis udvides til at omfatte nye markeder, eller dets forskellige ordninger kan tilpasses eller styrkes.

Medlemmerne kan tilslutte sig eller forlade kartellet fra tid til anden, uden at det skal betragtes som en ny »aftale«, hver gang der sker en ændring i deltagelsen.

Hverken bevisførelsen eller de materielle retsregler kræver, at hver påstået part i aftalen deltog i, gav sit udtrykkelige samtykke til eller endog havde kendskab til alle kartellets aspekter eller aktiviteter i hele den periode, hvor de deltog i det fælles arrangement.

3. Overtrædelsen i den foreliggende sag

(135) Det kan ikke bestrides, at den udtrykkelige markedsdelingsordning, som de fire danske producenter vedtog sidst i 1990, havde alle de karakteristiske træk ved en »aftale« som omhandlet i artikel 85, stk. 1.

At planen og dens gennemførelse senere blev udarbejdet i nærmere enkeltheder på regelmæssige møder, skal ikke betragtes som særskilte »aftaler«, men som en del af det samme overordnede og ulovlige arrangement.

De fire danske producenters aftale omfattede også samordnede prisforhøjelser på eksportmarkederne. Selv om kartellet på dette tidspunkt var mest udbygget i Danmark (deres mest rentable marked), blev samarbejdet også udvidet til andre markeder, om end sporadisk. Gennem det nære samarbejde med ABB blev Pan-Isovit også trukket ind i kartellet i begyndelsen, men denne alliance varede kun et par måneder.

(136) De danske producenters systematiske samarbejde blev udvidet til Tyskland, og de to tyske producenter, Pan-Isovit og Isoplus, tilsluttede sig i oktober 1991. Det første konkrete udslag af dette samarbejde var den 6 %-prisforhøjelse, der blev

vedtaget i oktober med virkning fra 1. januar 1992. Drøftelserne blev udvidet til at omfatte de tyske producenters potentielle adgang til det danske marked, således at de to største markeder for fjernvarme til sidst blev behandlet på de samme møder.

Både Henss/Isoplus og Pan-Isovit hævder dog, at de ikke deltog i nogen overtrædelse før sidst i 1994. Selv om de dårligt kan bestride, at de deltog i regelmæssige møder, beskriver de disse gentagne kontakter som et fuldstændig mislykket forsøg på at nå frem til en våbenhvile i den priskrig, der hærgede på det pågældende tidspunkt. De fremfører den nedadgående prisspiral fra 1991 til 1994 som bevis på, at der ikke forelå nogen aftale.

De to danske producenter, Løgstør og Tarco, fremfører tilsvarende argumenter som støtte for deres påstand om, at der eksisterede to helt særskilte karteller.

(137) Selv om det meget vel kan være sandt, at der med arrangementerne uden for Danmark inden 1994 var tale om løse og ofte sporadiske kontakter, afviser Kommissionen den påstand, at der ikke var tale om en overtrædelse af artikel 85, stk. 1.

Denne påstand lader nemlig helt ude af betragtning, at der var udtrykkelig enighed om (i hvert fald) prisstigningen i Tyskland pr. 1. januar 1992, prissætningen og projektfordelingen i Italien og kvoteordningen af august 1993 (hvilket der foreligger udførlige beviser på).

Disse udtrykkelige aftaler var i virkeligheden et resultat af en vedvarende enighed, forståelse og samordnet indsats mellem producenterne. Deltagerne havde oprettet en infrastruktur med regelmæssige møder og deltog vedvarende i et forretningsdiplomati, der tog sigte på at forene deres respektive interesser. For at udforme og gennemføre planen handlede deltagerne efter det, som de havde aftalt og sluttet sig sammen om at gøre, idet de bl. a. holdt møder for at drøfte priser, salgskvoter og projektfordeling og på disse møder vedtog at opkræve bestemte priser og at hæve og opretholde prisniveauet, udarbejdede, vedtog og omdelte standardprislister, der skulle anvendes til prissamordning, udvekslede oplysninger om afsætning, markedernes størrelse og markedsandele for at oprette en kvoteordning og aftalte en salgskvoteordning. Drøftelserne kan have medført en skiftende alliancekonstellation og endda trusler om repressalier, men da de indgik i arrangementerne og de delvise aftaler om fastsættelse af priser, samordning af prisforhøjelser og fordeling af markeder og markedsandele, må de betragtes som kartelvirksomhed, der er forbudt efter artikel 85, stk. 1.

(138) På grundlag af ovenstående principper kan de vedvarende konkurrencebegrænsende arrangementer fra oktober 1991 og frem som helhed betragtes som en »aftale«, der er forbudt efter artikel 85, stk. 1.

Selv om begrebet »aftale« ikke finder anvendelse på de forskellige trin i den forhandlingsproces, der fører til en samlet aftale, er den pågældende adfærd dog stadig omfattet af forbuddet i artikel 85 som samordnet praksis. De seks producenter havde etableret et forum for regelmæssige drøftelser af »spørgsmål af fælles interesse«, hvilket indebar udveksling af normalt følsomme kommercielle oplysninger og (bortset fra de tre kendte initiativer, hvor der blev indgået en bestemt og udtrykkelig aftale om fastsættelse af priser eller kvoter) må have medført, at de i et vist omfang nåede frem til forståelse, gensidighed og betinget eller delvis enighed om deres adfærd. Når deltagerne skulle fastlægge deres politik på markedet, kunne de under ingen omstændigheder have undgået direkte eller indirekte at tage hensyn til de oplysninger, de fik på disse regelmæssige møder.

(139) Med hensyn til den »nye« Europa-dækkende aftale, tilbageviser Kommissionen også den påstand, at den ikke blev anvendt før udgangen af 1994 eller endog begyndelsen af 1995.

Heller ikke denne påstand svarer til de faktiske forhold. De såkaldte »plenarmøder« startede på ny (efter en kortvarig afbrydelse) for det tyske marked allerede den 7. marts 1994. Allerede inden maj var der udarbejdet en fælles prisliste, der skulle anvendes som grundlag for alle leverancer til det tyske marked, og selv om den på visse punkter havde været ufuldstændig (der blev henvist til »konfrontationer og fortolkningsforskelle«), blev den gennemført, og de resterende meningsforskelle med hensyn til, hvorledes priserne kunne forhøjes, blev bilagt inden august 1994.

Den samlede ordning for det europæiske marked blev principielt vedtaget inden september. Den omstændighed, at nettet af »kontaktgrupper« på de forskellige nationale markeder blev oprettet i den følgende måned og måske ikke var færdigetableret før marts 1995 (Nederlandene, Italien), betyder ikke, at der ikke forelå en aftale efter artikel 85, stk. 1, før dette tidspunkt.

(140) Kommissionen kan heller ikke godkende Løgstørs og Tarcos påstand om, at det »danske« og det »europæiske« kartel var to helt adskilte overtrædelser.

Der er ingen klar afgrænsning mellem det danske kartel og de arrangementer, der kom til at dække hele det europæiske marked, som fremført af Løgstør og Tarco.

Ganske vist kan kartellet af praktiske årsager være begyndt i Danmark (der var »hjemmemarked« for fire af de seks producenter og let at administrere), men det var fra begyndelsen det overordnede og langsigtede mål at udvide kontrollen til hele markedet, hvilket måske er fastsat tydeligst i ABB's strategi.

Samarbejdet blev næsten fra starten udvidet til andre markeder i EF (især Tyskland og Italien), og uanset hvor sporadisk denne udvikling måtte have været, står det klart, at parterne til stadighed forfulgte et fælles mål, nemlig at hæve priserne og regulere markedet.

Først blev Pan-Isovit og derpå Henss/Isoplus part i aftalerne med de fire danske producenter.

(141) Selv om markedsdelingsaftalen i Danmark brød sammen i 1993, var dette resultatet af en magtkamp inden for kartellet, ikke et ønske om at vende tilbage til fri konkurrence. Under alle omstændigheder blev det danske og det tyske marked drøftet i samme forum, og markedsdelingsaftalen i Tyskland i sommeren 1993 sikrede, at det hemmelige samarbejde mellem de seks største producenter kunne fortsætte.

Løgstør udtaler, at det den 19. og 20. april 1993 meddelte ABB og de øvrige virksomheder pr. telefon, at det havde besluttet at forlade kartellet i Danmark, og på dette tidspunkt deltog de i et møde i Hamburg, som Løgstør selv havde tilrettelagt og meget vel kan have deltaget i, for at gøre et nyt forsøg på at få vedtaget en fælles prisliste i Tyskland (jf. betragtning 49).

Senere, i en periode på seks måneder (september 1993–marts 1994), som producenterne betegnede som »priskrig«, fortsatte de bilaterale eller trilaterale kontakter. Så sent som november eller december 1993 forsøgte ABB stadig at overtale Løgstør til at undertegne kompensationsaftalen for Tyskland. En eventuel afbrydelse af samarbejdet kunne betragtes som en udsættelse af de normale arrangementer og forbindelser: producenterne erkendte hurtigt, at en langvarig magtkamp ville være ødelæggende for dem selv, og de vendte tilbage til forhandlingsbordet.

(142) Der er også en klar kontinuitet i producenternes metoder og praksis, når man ser på den ordning, der blev vedtaget for hele det europæiske marked sidst i 1994, og tidligere ordninger.

De metoder til at sikre det hemmelige samarbejde, der blev vedtaget under den »nye« ordning, var stort set de samme som de metoder, der var blevet anvendt med held i Danmark; dette gjaldt specielt i Tyskland, hvor et marked på omkring 30 nye projekter blev til et marked på 1 500 projekter årligt inden for rammerne af en kvoteordning med en avanceret mekanisme til identifikation af projekterne, uddeling af kontrakterne til en »favorit«,

hemmeligt tilbudssamarbejde og kontrol med, at ordningerne blev overholdt.

Den todelte mødestruktur til administration af kartellet var også den samme som den, der blev anvendt i Danmark. man omtalte endda det nye system som værende baseret på »den danske model«. Kartelaftalerne, der havde karakteriseret det danske fjernvarmemarked i årevis, gennemsyrede nu hele industrien. Den europæiske aftale var kulmineringen på en proces med øget kartelvirksomhed, som producenterne — uanset omskiftelserne — længe havde været involveret i.

Det betyder intet, at det danske kartel kun havde fire medlemmer. De to store tyske producenter havde nemlig sammen med de andre deltaget i et hemmeligt samarbejde uden for Danmark i flere år: nu blev de fuldt integreret i ordningen, efterhånden som »den danske model« blev overført til det større europæiske marked.

At de mindre producenter — Brugg, KWH, Ke-Kelit og Sigma — først tilsluttede sig arrangementerne i 1994 eller 1995, udelukker ikke, at der var tale om en enkelt sammenhængende overtrædelse. På det tidspunkt var markedsdeling, prisfastsættelse og aftalt tilbudsmanipulation blevet den normale og anerkendte måde at drive forretning på inden for denne industri. Det var blot et spørgsmål om at integrere de mindre, lokale producenter i den samlede ordning, for at gøre den vandtæt.

(143) Kommissionen afviser også den påstand, som de fleste af producenterne — Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco og Brugg — har fremført, nemlig at de ikke deltog i nogen aftale om at skade Powerpipe.

Deres påstand er retligt uholdbar. De involverede producenter søger at opdele kartellets forskellige tiltag i helt særskilte overtrædelser af artikel 85. Denne udlægning er fuldstændig urealistisk, fordi planen om at skade eller eliminere Powerpipe udgjorde en integreret del af de kartelplaner for det europæiske og det tyske marked, som de alle var dybt involveret i [17] .

(144) Under alle omstændigheder modbeviser de faktiske forhold deres påstande. Fra det tidspunkt, hvor Powerpipe trængte ind på det tyske marked, havde Løgstør, Henss/Isoplus (og ABB) udfoldet samordnede bestræbelser på at holde det ude eller få det til at tilslutte sig kartellet. Alle de virksomheder, der fremsatte dette argument, deltog i mødet i Düsseldorf den 24. marts 1995, hvis konklusioner blev noteret meget tydeligt ned af Tarco. ABB og Henss kan have været de største fortalere for boykotten, men alle, der var til stede på mødet, havde kendskab til planen og indvilligede i den.

Det har heller ingen betydning, at ABB og Løgstør spillede den førende rolle ved gennemførelsen af boykotten; de var under de pågældende omstændigheder de to producenter, der var bedst i stand til at kontakte Powerpipes leverandører eller underleverandører.

Det er naturligvis umuligt at fastslå med sikkerhed, at disse producenters afslag på leverancer til DSD-projektet udelukkende var begrundet i ønsket om at skade Powerpipe: de kan meget vel have været ude af stand til at efterkomme en ordre af denne type eller størrelsesorden, og de er under ingen omstændigheder retligt forpligtede til at indgå en kontrakt. Bemærkningen på den ordre, der blev fundet hos Pan-Isovit, bekræfter dog, at ABB, Henss og Pan-Isovit (de tre medlemmer af det konsortium, der ikke fik tildelt kontrakten) var i kontakt med hinanden om denne ordre, at i hvert fald Pan-Isovit var tilfreds med, at DSD havde vanskeligt ved at få forsyninger, og at spørgsmålet blev drøftet i »direktørklubben«.

ABB's udtrykkelige instrukser til KWH om ikke at levere til Powerpipe og drøftelserne på direktørmødet den 5. maj og 13. juni 1995 (betragtning 101) bekræfter, at planen om at eliminere denne konkurrent var fast kartelpolitik.

(145) Da producenterne vedvarende søgte at eliminere konkurrencen inden for fjernvarmeindustrien gennem fælles metoder og mål, mener Kommissionen, at den pågældende adfærd må betragtes som en sammenhængende overtrædelse af artikel 85, stk. 1, fra sidst i 1990, og at hver producent spillede en rolle.

[17] Kommissionen erkender, at der ikke foreligger noget bevis på, at Ke-Kelit eller Sigma, der kun deltog i ordningerne for deres nationale marked, havde kendskab til nogen plan om at eliminere Powerpipe.

Selv om aftalerne mellem producenterne som helhed kunne anses for at indebære alle en fuldstændig »aftales« karakteristika, omfatter den pågældende adfærd en række faktiske elementer, der i nogle tilfælde kunne betegnes som samordnet praksis (jf. betragtning 138).

Selv om overtrædelsen skal betragtes som en enkelt sammenhængende overtrædelse, erkender Kommissionen, at dens intensitet og effektivitet varierede i den pågældende periode: aftalerne berørte fortrinsvis Danmark i 1991, hvorefter de gradvis (bortset fra en kort periode, hvor de var stillet i bero) blev udvidet til andre markeder og i 1994 udgjorde et fælleseuropæisk kartel, som omfattede næsten hele industrien inden for dette produkt.

4. Begrænsning af konkurrencen

(146) Aftalekomplekset i den foreliggende sag havde til formål og til følge at begrænse konkurrencen.

I artikel 85, stk. 1, er det udtrykkeligt fastsat, at aftaler er konkurrencebegrænsende, når de består i:

— direkte eller indirekte fastsættelse af salgspriser eller andre forretningsbetingelser

— begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning eller teknisk udvikling

— opdeling af markeder eller forsyningskilder.

(Listen er ikke udtømmende).

Disse elementer er de væsentligste karakteristika ved de integrerede horisontale aftaler i den foreliggende sag. Da prisen er det vigtigste konkurrenceinstrument, tog alle de forskellige hemmelige arrangementer og ordninger, som producenterne vedtog, herunder den fælles plan om at eliminere eller skade Powerpipe, i sidste instans sigte på at hæve priserne til deres egen fordel til over det niveau, der kunne opnås under frie konkurrencevilkår.

(147) Markedsdeling, prisfastsættelse og begrænsning af den tekniske udvikling begrænser i sig selv konkurrencen som omhandlet i artikel 85, stk. 1.

De vigtigste konkurrencebegrænsende aspekter af det komplekse net af aftaler og arrangementer er:

— fordeling af markedsandele

— krav om eller opfordringer til, at producenter med lave markedsandele trak sig ud af bestemte markeder mod at få kompensation på andre nationale markeder

— vedtagelse og anvendelse af en sanktions-/kompensationsordning, der skulle styrke kvoteordningen

— vedtagelse af samordnede prisforhøjelser (beløb, tidspunkt og etaper)

— aftale om anvendelse af en fælles prisliste eller fælles prislister

— aftale om den rabat (i procent), der var tilladt i forhold til listeprisen

— tildeling af projekter under hensyn til »traditionelle« kundeforhold

— fordeling af de enkelte projekter, der var udbudt i licitation, således at de blev tildelt en bestemt »favorit« (dvs. den producent, der skulle have projektet)

— fastsættelse af den pris, som »favoritten« skulle tilbyde for at få ordren

— aftaler om, at de øvrige producenter skulle afgive højere tilbud under udbudsproceduren for at »beskytte« favoritten og sikre denne ordren

— aftaler om, at de tilbudsgivere, der ikke fik ordren ved udbudsproceduren, skulle tildeles en bestemt andel af produktionen som underleverandører til den tilbudsgiver, der havde fået ordren

— virksomhederne skulle trække sig ud af bestemte projekter eller undlade at afgive tilbud mod til gengæld at få kompensation på anden måde

— udarbejdelse og anvendelse af en indberetnings- og tilsynsordning med henblik på at følge de enkelte projekter, sammenligne tilbud,

forhindre »snyderi«, og påvirke udbudsproceduren ved »åbne« kontrakter

— krav om, at deltagere, der havde underbudt den producent, der var udpeget som »favorit«, skulle ændre deres tilbud eller trække dem tilbage

— samarbejde (ABB og Løgstør) om systematisk at lokke Powerpipes ledende medarbejdere væk for at skade dets virksomhed og dets goodwill hos kunderne

— forsøg på at tvinge Powerpipe til at trække sig ud af projekter, som virksomheden havde fået ved licitation, men som kartellet havde tildelt et af sine medlemmer (f. eks. Neu-Brandenburg)

— påvirkning af eller forsøg på at påvirke kontrahenter/kunder til at opgive Powerpipe, efter at sidstnævnte havde fået et projekt, som kartellet havde tildelt tre af sine medlemmer (ABB, Henss/Isoplus)

— aftale om en kollektiv boykot af de entreprenører og leverandører, der var involveret i ovennævnte projekt

— henvendelse til Powerpipes leverandører for at få dem til at stoppe eller forsinke leverancer, der var væsentlige for, at Powerpipe kunne udføre ordrerne korrekt og til tiden (især ABB og Løgstør)

— aftale om, at Pan-Isovit skulle købe Powerpipe for at fjerne denne konkurrent fra markedet, og at de øvrige til gengæld skulle yde Pan-Isovit kompensation i forhold til deres tildelte markedsandele (ABB, Henss/Isoplus, Tarco og Pan-Isovit)

— anvendelse af normer og standarder for at forhindre eller forsinke indførelsen af ny teknologi, der ville medføre lavere priser (EuHP's medlemmer)

(148) Da ovennævnte punkter har et klart konkurrencebegrænsende formål, er det ikke nødvendigt at undersøge, hvorvidt de hver især bidrog til at nå det tilsigtede mål.

For at udelukke enhver tvivl skal følgende dog bemærkes:

a) Ovennævnte konkurrencebegrænsninger er ikke særskilte overtrædelser af artikel 85, men aspekter af en enkelt sammenhængende overtrædelse.

b) Overtrædelsen bestod i et kompleks af aftaler og samordnet praksis, hvor hver enkelt virksomhed spillede en rolle. Det påstås ikke, at hver af de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, deltog i hvert enkelt af de konkurrencebegrænsende arrangementer eller deltog i hele overtrædelsesperioden. Nærværende beslutning gennemgår udførligt, hvilken rolle de enkelte deltagere har spillet, og i hvilket omfang de har været involveret (jf. navnlig KWH's Bruggs, Ke-Kelits og Sigmas særlige stilling).

c) Nogle af kartellets her nævnte konkurrencebegrænsende aspekter blev kun anvendt på nogle markeder, var mere udtalte på nogle markeder end på andre eller fandt kun anvendelse i en begrænset periode: efter etableringen af det europæiske kartel sidst i 1994 blev f. eks. ordningen med tilbudsmanipulation (bid rigging), der havde dannet grundlag for »den danske model«, anvendt i sin mest udviklede form i Tyskland.

d) I forbindelse med denne procedure vil Kommissionen kun tage hensyn til de fælles aktioner mod Powerpipe på det svenske marked før Sveriges tiltrædelse af EU (1. januar 1995) i det omfang, i) de påvirkede konkurrencen inden for EF (Powerpipes adgang til det tyske marked), og ii) de er indicier for en vedvarende plan om at skade eller eliminere Powerpipe efter dette tidspunkt.

5. Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstaterne

(149) Den vedvarende aftale mellem producenterne havde mærkbar indvirkning på samhandelen mellem medlemsstaterne.

Fjernvarmemarkedet er i særlig grad præget af handel mellem medlemsstaterne, idet næsten 60 % af forretningerne i EF afvikles på denne måde. På det største nationale marked, Tyskland,

dækkes 75 % af efterspørgslen ved import fra andre medlemsstater, Danmark, Sverige, Finland og Østrig. Halvdelen af EF's produktionskapacitet er beliggende i Danmark, der leverer fjernvarmerør til alle de øvrige medlemsstater.

Medens kartelarrangementerne i begyndelsen først og fremmest vedrørte Danmark og senere Tyskland, var disse to markeder de vigtigste nationale markeder, og i begyndelsen skulle kartellet regulere de tyske og skandinaviske producentgruppers indtrængen på hinandens hjemmemarkeder.

Ved udgangen af 1994 var kartelarrangementerne blevet altomfattende og dækkede hele det europæiske marked. Kartellet kontrollerede praktisk talt al handel i EF inden for denne vigtige industrisektor. Det er vigtigt af bemærke, at kampagnen mod Powerpipe blev intensiveret, da Powerpipe udvidede sine aktiviteter til det tyske marked.

(150) Det forhold, at producenter med en for lav markedsandel trak sig ud af bestemte markeder, betød, at handelsmønstret mellem karteldeltagerne indbyrdes automatisk ændredes i forhold til, hvordan det ellers ville have set ud.

Anvendelse af artikel 85 på et kartel er ikke begrænset til den del af medlemmernes afsætning, der faktisk indebærer transport af varer fra en medlemsstat til en anden. Det er heller ikke en forudsætning for anvendelse af artikel 85, at Kommissionen påviser, at deltagernes individuelle adfærd, i modsætning til kartellets adfærd som helhed, påvirkede samhandelen mellem medlemsstaterne (jf. Førsteinstansrettens dom af 10. marts 1992 i sag T-13/89, Imperial Chemical Industries mod Kommissionen ([18]).

Ke-Kelits påstand om, at samhandelen mellem medlemsstaterne på ingen måde blev berørt af dets deltagelse i den østrigske kontaktgruppe, fordi dets salg udelukkende foregik på det lokale marked, må afvises. Selskabet var under alle omstændigheder klar over, at de arrangementer i Østrig, som det deltog i, indgik i en større plan, og naturligvis blev de produkter, det solgte, alle importeret fra Danmark.

6. Overtrædelsens varighed

(151) Kommissionen har analyseret den foreliggende sag som en enkelt samlet overtrædelse og ikke som en lang række særskilte aftaler, og det fremgår af analysen, at de tidspunkter, hvor de forskellige producenter begyndte at deltage, kan være forskellige. Selv om det fremgår af Løgstørs udtalelse (udtalelse II, s. 86–87), at de konkurrencebegrænsende kontakter mellem producenterne allerede var begyndt i 1988–1989, vil Kommissionen begrænse sin undersøgelse efter artikel 85 og fastlæggelsen af eventuelle bøder til perioden fra omkring november 1990, da der blev aftalt samordnede prisforhøjelser for Danmark. ABB's, Løgstørs, Tarcos og Starpipes deltagelse i hemmelige arrangementer kan klart påvises fra dette tidspunkt.

Pan-Isovit blev trukket ind i det hemmelige samarbejde på samme tidspunkt. Den »uformelle strategiske alliance« mellem ABB og Pan-Isovit vedrørende det tyske marked stammer fra december 1990, og selv om det med oprettelsen af EuHP kort efter ser ud til, at deres bilaterale arrangement blev stillet i bero i april 1991, deltog Pan-Isovit i drøftelser i Italien i juli, og inden oktober 1991 var der indgået aftaler for det tyske marked med deltagelse af alle seks hovedleverandører, og de aftalte en fælles prisforhøjelse med virkning fra 1. januar 1992.

Henss/Isoplus' aktive deltagelse i de hemmelige arrangementer kan klart påvises fra oktober 1991, da selskabet begyndte at deltage i de regelmæssige direktørmøder. Fra dette tidspunkt omfattede kartellet alle de seks førende producenter, ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus og Pan-Isovit.

(152) Selv om den danske kvoteaftale brød sammen midt i 1993, var samarbejdet på det tyske marked allerede på daværende tidspunkt blevet udmøntet

([18]) Sml. 1992, s. II-1021, præmis 304.

i en særlig kvoteordning (betragtning 50–52). I seksmånedersperioden mellem oktober 1993 og marts 1994 kan arrangementerne anses for at være stillet i bero, selv om (som ABB udtaler) de bilaterale og trilaterale møder fortsatte. Inden maj 1994 var de hemmelige arrangementer blevet genetableret i Tyskland med anvendelsen af europrislisten, og de nærmere betingelser var blevet endeligt fastsat inden august 1994.

Den samlede ordning, der blev vedtaget i oktober–november 1994, var en europæisk institutionalisering af det hemmelige samarbejde, som de største virksomheder inden for denne industri betragtede som den ønskede forretningsmodel. Disse seks producenter indførte et system, som de indbyrdes udviklede og opretholdt, og som andre producenter på nationale eller regionale markeder kunne tilslutte sig.

Det kan påvises, at KWH deltog i kartellet fra januar 1995, hvor en af selskabets ledende medarbejdere mødtes med ABB i København; men da klagepunktsmeddelelsen indeholder marts 1995 som starttidspunkt for KWH, anvendes denne dato også i den foreliggende beslutning.

(153) På de enkelte nationale markeder tilsluttede de to lokale producenter Ke-Kelit (Østrig) og Sigma (Italien) sig formodentlig først kartellet i begyndelsen af 1995. Brugg deltog derimod i ordningen fra august 1994, selv om det først begyndte at deltage i den tyske kontaktgruppe i december samme år.

Overtrædelsen fortsatte i hvert fald indtil marts 1996, hvor Kommissionen sendte de største deltagere begæringer om oplysninger efter artikel 11, og muligvis indtil april/maj på nogle markeder og så sent som juni 1996 for Italiens vedkommende. Selv på nuværende tidspunkt er der ingen sikkerhed for, at der ikke fortsat finder et hemmeligt samarbejde sted under en eller anden form.

Da der ikke foreligger pålidelige og udførlige oplysninger om den italienske kontaktgruppe, vil Kommissionen dog ved fastsættelsen af bøderne gå ud fra, at kartellet varede indtil marts/april 1996.

Følgelig varede de forskellige virksomheders deltagelse i overtrædelsen således:

a) ABB, Løgstør, Tarco og Starpipe deltog fra omkring november 1990 i Danmark, udvidede gradvis deres aktiviteter til at omfatte hele EF og deltog i hvert fald indtil marts eller april 1996, med undtagelse af en periode på op til seks måneder, fra oktober 1993 til omkring marts 1994, hvor arrangementerne var stillet i bero.

b) Pan-Isovit deltog oprindelig fra omkring december 1990 sammen med ABB og senere fra oktober 1991 sammen med ovennævnte producenter og Henss/Isoplus, og deltog i hvert fald indtil marts eller april 1996, med undtagelse af ovennævnte seksmånedersperiode, hvor arrangementerne var stillet i bero.

c) Isoplus deltog fra oktober 1991 og i hvert fald indtil marts eller april 1996, med undtagelse af ovennævnte seksmånedersperiode.

d) Brugg deltog fra omkring august 1994 og i hvert fald indtil marts eller april 1996.

e) Ke-Kelit deltog fra omkring december 1994 og i hvert fald indtil marts eller april 1996.

f) KWH deltog (senest) fra marts 1995 og i hvert fald indtil marts eller april 1996.

g) Sigma deltog fra omkring april 1995 og i hvert fald indtil marts eller april 1996.

7. De virksomheder, som denne procedure vedrører

a) *Generelle betragtninger*

(154) EF-traktatens konkurrenceregler vedrører begrebet »virksomhed«, der ikke nødvendigvis er identisk med begrebet »juridisk person« i national selskabs- eller skatteret.

Udtrykket er ikke defineret i traktaten og kan omfatte ethvert foretagende, der udøver erhvervs-

aktiviteter. I forbindelse med store multinationale selskaber (som f. eks. ABB) kan de mange datterselskaber, det komplekse net af ejerforhold og aktieposter samt den administrative opdeling af koncernaktiviteterne i særskilte operationelle eller funktionelle afdelinger og/eller geografiske områder, der ikke nødvendigvis svarer til dens koncernstruktur, give anledning til komplicerede problemer.

Alt efter omstændighederne kan det være hensigtsmæssigt at behandle hele koncernen eller de enkelte afdelinger eller datterselskaber som den relevante »virksomhed« efter artikel 85.

b) *ABB*

(155) Proceduren og beslutningen i den foreliggende sag er rettet til ABB-koncernen, repræsenteret ved dens øverste holdingselskab ABB Asea Brown Boveri Limited. Af hensyn til inddrivelsen af en eventuel bøde, hvilket kan betyde anvendelse af de nationale retsprocedurer, er det nødvendigt at rette beslutningen til et eller flere organer med retsevne. Når der er tale om en stor koncern, kan den relevante juridiske person være koncernens øverste holdingselskab. Den omstændighed, at det produkt, som kartellet vedrører, kun udgør en af koncernens mange aktiviteter og i koncernstrukturen henhører under en afdeling eller et datterselskab, er ikke af afgørende betydning.

Kommissionens fremgangsmåde i denne sag svarer til dens normale praksis i tidligere større kartelsager (f.eks. sag IV/31.149, »Polypropylen-kartellet« ([19]), og denne praksis er blevet stadfæstet af Førsteinstansretten.

Koncernens transaktioner beskrives samlet i ABB's årsberetning (Annual Report of ABB Asea Brown Boveri Limited). ABB's organisation af forretningsområder og forretningssegmenter, der strækker sig på tværs af de geografiske regioner, er bevis på koncernens integrerede struktur og understreger det hensigtsmæssige i at rette nærværende beslutning til koncernen.

(156) Foruden ovenstående er der andre særlige årsager til, at beslutningen i det foreliggende tilfælde bør rettes til ABB selv og ikke til nogen af dens datterselskaber:

— Koncernens forretningsområde for fjernvarme (BA-VDH) omfatter mindst 30 selskaber.

— Der findes ikke et enkelt holdingselskab for BA-VDH, for selv om ABB IC Møller A/S i Danmark måske tegner sig for de vigtigste produktionsanlæg, har ABB seks andre produktionsselskaber med forskellige ejerforhold, og i mange lande varetages salget af ABB's nationale datterselskaber.

— ABB's bestræbelser på at eliminere Powerpipe og/eller at sikre kartellets interesser blev udfoldet gennem selskaber uden for forretningsområdet BA-VDH (jf. bilag 144, 146, 159 og 160).

— BA-VDH henhører direkte under ABB's koncerndirektør, der er født medlem af koncernledelsen, som er ABB's øverste ledende organ.

— Både kartellet og bestræbelserne på at nægte eller skjule dets eksistens blev udtænkt, ledet og aktivt støttet på højt niveau i ABB-koncernens ledelse. (Jf. bilag 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 og 126).

c) *Henss/Isoplus*

(157) Henss/Isoplus-selskaberne handlede som en de facto-koncern. Under kontrolundersøgelserne i det østrigske produktionsselskab, Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH fortalte den administrerende direktør Kommissionens tjenestemænd, at majoritetsaktionæren var Dr. W. Henss, der ejede 87 % af kapitalen. Isoplus nægtede senere, at det skulle have udtalt noget sådant. Det fremgår ikke af det lokale selskabsregister, at Dr. Henss er i besid-

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

delse af en sådan aktiepost: aktieindehaveren er anført som Isoplus' administrerende direktør, og selv om det fremgik af registret, at Isoplus' advokat i forbindelse med denne procedure havde ejet den pågældende aktiepost på 87 % i tre år indtil december 1993, var der ingen oplysninger om, i hvilken egenskab eller på hvis vegne han ejede dem. (Der er ikke fremlagt nogen oplysninger om dette punkt fra Isoplus eller selskabets juridiske rådgiver).

Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH i Hohenberg i Østrig ejer 100 % af kapitalen i et juridisk adskilt tysk registreret selskab af samme navn i Sondershausen. Dette selskab er i virkeligheden det største produktionsselskab inden for Henss/Isoplus-koncernen.

På de relevante tidspunkter optrådte de to Henss-selskaber Dipl-Kfm Walter Henss GmbH i Rosenheim (»Henss Rosenheim«) og Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH i Berlin (»Henss Berlin«) som handelsagenter for Isoplus i Tyskland. Dr. W. Henss var både majoritetsaktionær og administrerende direktør i Henss Rosenheim, og han var administrerende direktør (men ikke aktionær) i Henss Berlin ([20]).

Det forhold, at det var Dr. W. Henss, der deltog i direktørklubbens møder, viser klart, at han var den, der ledede og kontrollerede Isoplus, og at Henss- og Isoplus-selskaberne tilsammen udgjorde en de facto-koncern. Det var almindelig kendt inden for industrien, at Henss var drivkraften bag Isoplus.

(158) Under hele proceduren hævdede Henss- og Isoplus-selskaberne dog, at der ikke var nogen forbindelse i deres ejerforhold: i deres svar på klagepunktsmeddelelsen nægtede de bestemt, at Dr. Henss skulle være ejer af Isoplus gennem befuldmægtigede (som Kommissionen havde antydet). De understregede, at den eneste forbindelse var det kontraktforhold, der er mellem en fuldmagtsgiver og en handelsagent. De fremførte, at Dr. Henss deltog i direktørklubbens møder, fordi Isoplus havde givet ham mandat dertil på grund af hans særlige viden og hans særlige erfaringer med hensyn til det tyske marked; han deltog ikke på Henss-selskabernes vegne. De hævdede også, at Henss-selskaberne som handelsagenter juridisk set ikke kunne indgå i et »producentkartel«: det var kun Isoplus, der kunne gøres ansvarlig for en eventuel overtrædelse af artikel 85.

Formålet med dette forsvarsindlæg var utvivlsomt at begrænse en eventuel bøde til 10 % af omsætningen i Isoplus Ges. mbH (som i øvrigt var blevet angivet alt for lavt i selskabets oprindelige svar efter artikel 11).

Selv om Kommissionen mente, at Henss/Isoplus-selskaberne udgjorde en koncern, havde den ikke kendskab til noget holdingselskab, som klagepunktsmeddelelsen kunne rettes til (i henhold til Kommissionens normale praksis som anført for ABB under betragtning 155).

Klagepunktsmeddelelsen blev derfor stilet til alle Henss/Isoplus-koncernens fire hovedselskaber i EU, nemlig Isoplus Hohenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim og Henss Berlin.

(159) Efter at proceduren var indledt, og klagepunktsmeddelelse var blevet fremsendt, overtog Henss Rosenheim (der havde ændret navn til Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH pr. 1. januar 1997) Henss Berlin, der ikke længere eksisterer som en særskilt juridisk person.

Under den mundtlige høring fortsatte både Henss og Isoplus (der var repræsenteret hver især) med at bestride enhver forbindelse i selskabernes ejerforhold.

Lige før den mundtlige høring kontrollerede Kommissionen dog selskabsregistret (Amtsgericht Charlottenburg) med hensyn til det tidligere Henss Berlin.

Den fandt et dokument, der tilsyneladende var blevet indført i det offentlige register af Henss/Isoplus' advokater (ikke de samme som i den foreliggende sag), og som viste, at der i januar 1997 var blevet oprettet en juridisk person i form af et »Kommandit Gesellschaft«, der skulle fun-

([20]) Aktiekapitalen i Henss Berlin ejedes af en af direktørerne i Henss Rosenheim og dennes ægtefælle.

gere som holdingselskab for de forskellige Henss/Isoplus-selskaber ([21]).

Det pågældende dokument (»Einbringungsvertrag«) opregnede de aktieposter, som de kontraherende parter havde overført til Gmbh & Co. KG ([22]).

(160) Dokumentet, der var notarialt bekræftet i behørig form, viste, at Dr. Henss var den faktiske indehaver af aktiemajoriteten (83 %) i Isoplus Hohenberg: selskabets administrerende direktør, der var den registrerede ejer af disse aktier, administrerede dem for ham ([23]). Det fremgik desuden, at der ud over Isoplus Hohenberg var oprettet et såkaldt »Stille Gesellschaft« (stille selskab), som Dr. Henss også var den faktiske ejer af; det var Isoplus' juridiske rådgiver, der som befuldmægtiget var i besiddelse af disse aktier på Dr. Henss' vegne.

Dokumentet viste desuden, at en tredjedel af Isoplus Hohenbergs aktiepost i sit helejede datterselskab Isoplus Sondershausen i virkeligheden blev administreret af det for Dr. Henss' medarbejder (en af direktørerne i Henss Rosenheim) og dennes ægtefælle (der også var eneejere af Henss Berlin).

Henss og Isoplus fremførte, at det pågældende dokument skulle betragtes som forretningshemmeligheder, og at det var blevet indført i det offentlige register ved en fejltagelse og derfor ikke burde have været fremlagt som bevis eller afsløret under proceduren. Kommissionen kan ikke godtage dette argument af den simple grund, at det ikke er berettiget, at et dokument, der er indført i et offentligt register (hvad enten det er sket ved en fejltagelse eller på anden måde) af repræsentanter for Henss/Isoplus eller HFB selv, behandles fortroligt.

Selv om klagepunktsmeddelelsen ikke formelt blev sendt til holdingselskabet (hvis eksistens og formål Kommissionen ikke havde kendskab til, og som først kom frem under ovennævnte omstændigheder), blev det klart fastslået i den, at den var rettet til Henss/Isoplus-koncernen, og at den af hensyn til inddrivelsen af en eventuel bøde var rettet til de fire nævnte driftsselskaber som repræsentanter for koncernen, da der ikke fandtes et enkelt holdingselskab.

Den foreliggende beslutning skal derfor rettes ikke blot til driftsselskaberne (nu tre), men også til holdingselskabet, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (begge i Rosenheim) og Isoplus' »Stille Gesellschaft«.

d) *KWH*

(161) Selv om det i klagepunktsmeddelelsen blev anført, at den var rettet til Oy KWH Pipe AB, blev dokumenterne i realiteten sendt (med kvittering for modtagelsen) til Oy KWH Tech AB, der er KWH Pipes afdeling for fjernvarme. Betegnelserne

([21]) Holdingselskabet HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft er oprettet som et »GmbH & Co. KG«, dvs. et kommanditselskab med et anpartsselskab som komplementar; de andre deltagere (kommanditisterne) hæfter kun for et bestemt beløb. Komplementaren i det GmbH & Co. KG, det drejer sig om i det foreliggende tilfælde, er HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft.

([22]) Ved denne aftale overførte Dr. Henss, hans medarbejder og deres respektive ægtefæller deres aktieposter i en række Henss/Isoplus-selskaber til HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG. Der var tale om aktieposter i følgende selskaber:
- Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (tidligere Dipl. Kfm Walter Henss GmbH), Rosenheim
- Dipl. Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin
- Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sonderhausen
- Isoplus Fernwärmetechnik Gmbh, Hohenberg

plus tre andre selskaber i Budapest, Schlüchtern og Lehrte. Efter af aftalen (»*Einbringungsvertrag*«) blev indgået, har HFB Holding afhændet Dr. Henss' aktiepost via befuldmægtigede i Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Hohenberg, men Kommissionen ved ikke, hvem disse aktier er afhændet til, og hvem der nu ejer dem.

([23]) Han administrerede aktierne i henhold til en aftale (»Treuhandvertrag«) af 20. december 1993, idet han samme dag havde modtaget dem fra Isoplus' advokat i denne procedure: det kan konkluderes, at advokaten også havde administreret dem for Dr. Henss (betragtning 157).

»KWH Tech« og »KWH Pipe« anvendes vilkårligt af KWH i forbindelse med selskabets fjernvarmevirksomhed og i dets korrespondance. Under den mundtlige høring meddelte KWH, at det antog, at det var meningen, at klagepunktsmeddelelsen skulle være stilet til KWH Tech og ikke til KWH Pipe. Da den bøde, som Kommissionen påtænker at pålægge KWH, ikke overstiger 10 % af omsætningen i Oy KWH Tech AB, er det ikke af væsentlig betydning, hvilken juridisk person beslutningen er rettet til i KWH's organisation, og beslutningen vil formelt blive stilet til Oy KWH Tech AB.

B. *Retsmidler*

1. Artikel 3 i forordning nr. 17

(162) Når Kommissionen konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af traktatens artikel 85, kan den i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 pålægge de pågældende virksomheder at bringe overtrædelsen til ophør.

I den foreliggende sag gik kartellets deltagere meget langt (men i sidste instans uden held) for at skjule deres aktiviteter. Deres møder blev i de fleste tilfælde holdt i hemmelighed under dække af eller i forbindelse med møder i tilsyneladende lovlige brancheforeninger.

Overtrædelsen fortsatte længe efter, at Kommissionen havde foretaget kontrolundersøgelser efter artikel 14, stk. 3. Den eneste væsentlige ændring i virksomhedernes adfærd bestod i, at de øverste direktører i direktørklubben og den tyske kontaktgruppe begyndte at holde møde uden for EF, formodentlig i håb om, at de dermed kunne skjule deres aktiviteter. På det sidste møde blev det endog drøftet, hvorledes kartellet kunne videreføres på anden måde. Under disse omstændigheder er det ikke muligt at fastslå med sikkerhed, at overtrædelsen er ophørt selv på nuværende tidspunkt.

Det er derfor nødvendigt, at Kommissionen pålægger de virksomheder, som denne beslutning er rettet til, at bringe overtrædelsen til ophør (hvis dette ikke allerede er sket) og for fremtiden afholde sig fra aftaler, samordnet praksis eller vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder med samme eller tilsvarende formål eller virkning.

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

a) *Generelle betragtninger*

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

Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal Kommissionen tage hensyn til alle relevante forhold og især overtrædelsens grovhed og varighed.

Ved vurderingen af overtrædelsens grovhed skal Kommissionen tage hensyn til overtrædelsens art, overtrædelsens konkrete indvirkning på markedet og det berørte markeds udstrækning.

Kommissionen vil i den foreliggende sag også anvende meddelelsen af 18. juli 1996 om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([24]).

(164) Ved vurderingen af overtrædelsens grovhed som helhed tager Kommissionen hensyn til følgende generelle betragtninger:

a) Markedsdeling og prisfastsættelse er i sig selv en særlig alvorlig overtrædelse af artikel 85, stk. 1. Med fuldt kendskab til, at deres handlinger var ulovlige, oprettede producenterne i fællesskab et hemmeligt og institutionaliseret system, der skulle begrænse konkurrencen i en vigtig erhvervssektor. Deres ulovlige samarbejde blev gradvis udvidet, indtil det omfattede hele EF.

b) Kartelarrangementerne, der til sidst gennemsyrede hele industrien, blev udtænkt og aktivt støttet på højeste niveau i de enkelte deltagende virksomheder og fungerede udelukkende til gavn for de deltagende producenter og til skade for deres kunder, udenforstående konkurrenter og offentligheden.

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

(165) Bortset fra, at markedsdelings- og prisaftaler i sig selv er særlig alvorlige overtrædelser, er også følgende faktorer relevante for Kommissionens vurdering af overtrædelsens grovhed:

a) Den ulovlige kvoteaftale blev styrket gennem vedtagelse af en hemmelig ordning med tilbudsmanipulation. Størstedelen af ordrerne inden for denne industri afgives ved udbudsprocedurer med konkurrerende tilbud fra deltagerne. De offentlige myndigheder og entreprenører, der udbød projekterne i licitation, havde ret til at forvente, at de tilbud, der blev afgivet, ikke var resultatet af et hemmeligt samarbejde mellem deltagerne. Ved leveringskontrakter på over 400 000 ECU foreskriver EF-retten, at der i den offentlige interesse skal foretages udbud: producenterne samarbejdede ulovligt om at omgå EF-lovgivningen.

b) Den ulovlige ordning blev anvendt aggressivt og ikke kun med henblik på at sikre, at medlemmerne overholdt den, men også for at eliminere den eneste betydelige konkurrent uden for kartellet, nemlig Powerpipe.

Kommissionens mener derfor, at overtrædelsen i den foreliggende sag skal betragtes som en meget alvorlig overtrædelse af artikel 85, stk. 1, for hvilken den påregnelige beløbsramme for bøden udgør mindst 20 mio. ECU.

(166) Det vil imidlertid inden for kategorien være nødvendigt at tage hensyn til de deltagende virksomheders økonomiske mulighed for at skade konkurrencen væsentligt og at fastsætte bøden til en størrelse, som sikrer, at den har afskrækkende virkning.

I nærværende sag, som omfatter flere virksomheder, vil det være nødvendigt ved fastsættelsen af bødernes grundbeløb at tage hensyn til hver enkelt virksomheds størrelse og følgelig til hver virksomheds ulovlige adfærds reelle indvirkning på konkurrencen.

Dette er især nødvendigt, når de virksomheder, der deltager i overtrædelsen, er af vidt forskellig størrelse (som det er tilfældet i den foreliggende sag).

Virksomhederne kan med henblik herpå principielt inddeles i fire kategorier, som opstilles i forhold til deres betydning på det relevante marked i EF, under forbehold af eventuel justering for at tage andre elementer, navnlig behovet for effektiv afskrækning, i betragtning.

Når Kommissionen fastsætter de enkelte bøder, vil den også tage hensyn til, hvor længe den enkelte virksomhed har deltaget i den fælles ordning. Generelt kan det dog siges, at overtrædelsen var af middel varighed, hvilket gør dette berettiget at forhøje det beløb, der fastsættes på grund af overtrædelsens grovhed, med op til 50 %.

Kommissionen vil dog også tage i betragtning, at den foreliggende sag vedrører en enkelt sammenhængende overtrædelse, men at den især gav sig udslag i a) aftalerne mellem de danske producenter fra sidst i 1990 og b) de europæiske arrangementer fra september 1994 og frem, herunder kampagnen mod Powerpipe.

Med hensyn til aftalerne om især det tyske marked fra sidst i 1991 til 1993 (jf. betragtning 38–52) vil Kommissionen ved fastsættelsen af bøderne tage i betragtning, at aftalerne i praksis kun fik begrænset virkning og anvendelse.

(167) Når Kommissionen fastsætter bøderne for de enkelte virksomheder, vil den også tage hensyn til eventuelle skærpende eller formildende omstændigheder.

De endelige bødebeløb fastsat efter denne metode kan ikke overstige 10 % af virksomhedernes omsætning, jf. artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17, og det må justeres i så henseende.

Den vil desuden vurdere de enkelte virksomheders stilling på grundlag af meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse.

b) *De enkelte bøder*

i) ABB

— Overtrædelsens grovhed

(168) Ved fastsættelsen af, hvor stor en individuel bøde der skal pålægges ABB, vil Kommissionen tage hensyn til selskabets økonomiske muligheder for at skade konkurrencen mærkbart og behovet for at fastsætte så stor en bøde, at den får præventiv virkning.

For ABB's vedkommende skal udgangspunktet for fastsættelse af bøde, som det fremgår af kriteriet om relativ størrelse på det relevante marked, justeres yderligere opad med henblik på at tage ABB's stilling som et af Europas største industrikarteller i betragtning.

Denne justering tjener to formål:

1) at sikre, at bøden virker tilstrækkelig afskrækkende

2) at tage hensyn til, at store virksomheder har retlige og økonomiske reserver og infrastrukturer, som gør dem i stand til lettere at indse, at deres adfærd udgør en overtrædelse, og at være klar over følgerne heraf i henhold til konkurrencelovgivningen.

(169) ABB's medvirken i overtrædelsen af artikel 85 var ikke (som ABB oprindeligt forsøgte at fremstille den) et mindre datterselskabs uautoriserede og atypiske aktiviteter i en decentraliseret ledelsesstruktur.

Oprettelsen af kartellet indgik i ABB's strategiske plan om at kontrollere fjernvarmeindustrien, som blev udtænkt, godkendt og ledet af koncernledelsen, hvilket også var tilfældet med bestræbelserne på at benægte og skjule kartellets eksistens og fortsættelsen af kartelvirksomheden i ni måneder efter kontrolundersøgelserne.

Det er indlysende, at ABB systematisk udnyttede sin økonomiske styrke og sine økonomiske ressourcer som et stort multinationalt selskab til at styrke kartellets effektivitet og sikre, at andre virksomheder rettede sig efter det.

På det tidspunkt, hvor den mundtlige høring fandt sted, havde ABB opgivet sine tidligere forsøg på at lægge skylden over på sit danske datterselskab ABB IC Møller, og det bestrider ikke længere koncernens ansvar (selv om det stadig fastholder, at forretningsområdet for fjernvarme er den relevante »virksomhed«, når det drejer sig om den grænse på 10 %, der er fastsat i artikel 15, stk. 2).

Kommissionen kan ikke godtage dette argument. Den påviste deltagelse i kartellet på højeste administrative plan understreger behovet for at fastsætte bøden på et niveau, som sikrer en tilstrækkelig afskrækkende virkning.

Herefter finder Kommissionen, at behovet for afskrækning kræver, at minimumsbøden på 20 mio. ECU for en særlig alvorlig overtrædelse bør vejes med × 2,5 for at give et udgangspunkt på 50 mio. ECU.

— Varighed

(170) ABB bestrider ikke, at overtrædelsen varede i mere end fem år. Kommissionen tager dog i betragtning, at det ganske vist i hele perioden var et vedvarende mål at begrænse konkurrencen, men at i) arrangementerne i begyndelsen var ufuldstændige og kun havde begrænsede virkninger uden for det danske marked, at ii) arrangementerne blev stillet i bero fra sidst i 1993 til først i 1994, og at iii) de først med det europæiske kartel, der blev oprettet i 1994–1995, eksisterede i deres mest udbyggede form (selv om det »danske« kartel fungerede fuldt ud fra 1991–1993).

Hvis den sammenhængende overtrædelse fastsættes til fem år, er det rimeligt at anvende en yderligere vægtning på × 1,4 på ABB.

Dermed forhøjes det i betragtning 169 fastsatte beløb til et grundbeløb på 70 mio. ECU.

— Skærpende og formildende omstændigheder

(171) Ved overtrædelsens karakter skal der i ABB's tilfælde tages følgende skærpende omstændigheder i betragtning:

— ABB var kartellets leder og ophavsmand, og det lagde pres på andre virksomheder for at få dem til at tilslutte sig kartellet

— de systematisk arrangerede repressalier mod Powerpipe for at tvinge sidstnævnte ud af markedet

— det fortsatte en så klar og uomtvistelig overtrædelse efter, at kontrolundersøgelserne havde fundet sted, selv om generaldirektoratet for konkurrence havde advaret mod følgerne af en sådan adfærd på højt plan.

Med hensyn til disse betydelige skærpende omstændigheder et det berettiget af forhøje grundbeløbet med 50 %.

(172) Den eneste formildende omstændighed, som Kommissionen kan tage i betragtning for ABB's vedkommende, er udbetalingen af en væsentlig erstatning til Powerpipe og Powerpipes tidligere ejer. I erkendelse heraf vil Kommissionen nedsætte grundbeløbet med 5 mio. ECU.

Den påståede stramning af politikken for overholdelse af reglerne, som ABB påberåber sig som en formildende omstændighed, berettiger ifølge Kommissionen ikke til nogen bødenedsættelse. ABB hævdede, at det altid havde ført en obligatorisk politik, der gik ud på, at al gældende lovgivning, herunder medlemsstaternes og EF's konkurrenceregler, skulle overholdes strengt. Uanset hvilken politik man måtte have fastsat, gjaldt den ikke for selskabets øverste ledelse (eller blev i hvert fald tilsidesat af denne). Den forhindrede heller ikke, at disse højt placerede ledende medarbejdere i kartellet fortsatte overtrædelsen i ni måneder efter kontrolundersøgelserne. De instrukser, som ABB's juridiske afdeling gav den daværende direktør for IC Møller den 29. november 1995 om, at det var obligatorisk koncernpolitik, at ABB's medarbejdere på intet tidspunkt medvirkede ved overtrædelser af EF's konkurrencelovgivning, havde tydeligvis ingen virkning. ABB hævder, at BA-VDH's ledelse umiddelbart efter mødet den 17. januar 1996 havde givet alle selskaber mundtlige instrukser om at afstå fra ulovlige kontakter med konkurrenter; men seks uger senere, den 4. marts, slog den på et direktørmøde til lyd for, at man fortsatte kartellet med en »konsulent«, uden at der var behov for plenarmøder. Selv efter at Kommissionen havde fremsendt sine begæringer om oplysninger, blev instrukserne til ABB's personale om at overholde konkurrencereglerne (meddelelse af 4. april 1996) udstedt af nogle af de mest aktivt engagerede i kartellet og affattet i et sprog, der fuldstændigt afviste beskyldninger om overtrædelser, som ABB senere erkendte var korrekte. Selv efter at ABB's advokater to gange havde meddelt Kommissionen (brev af 21. marts 1996), at ABB var villig til at samarbejde, deltog en ledende medarbejder hos ABB IC Møller i et (ganske vist resultatløst) møde med Løgstørs salgsdirektør for at drøfte, hvorledes man kunne fortsætte kartellet »på anden måde«.

ABB hævdede desuden, i sit svar på klagepunktsmeddelelsen, at det burde komme det til gode, at de ledende medarbejdere, der var hovedansvarlige for overtrædelsen, var blevet »fritaget for deres forpligtelser«: det var formodentlig formålet hermed at forhindre en gentagelse af overtrædelsen og udsende et stærkt signal til hele personalet om, at overtrædelser af koncernens politik for overholdelse af lovgivningen ikke ville blive tolereret.

Dette signals afskrækkende virkning på ABB's personale må dog være blevet noget svækket af de »disciplinære« foranstaltningers selektive karakter: den højst placerede af de involverede medarbejdere slap helt for sanktioner af nogen art, og kun en ledende medarbejder på mellemniveau forlod koncernen.

Den 15. oktober 1998 meddelte ABB og Daimler-Benz, medejere af Adtranz, at bestyrelsesformanden (hvis førende rolle i kartellet som administrerende vicepræsident i ABB er påvist: se betragtning 9, 10, 21, 49, 52, 55 og 156) forlod selskabet.

Hans afgang, som blev besluttet samme aften som nærværende beslutning, og som ikke engang er præsenteret som sanktion, ændrer intet ved Kommissionens konklusioner.

Under hensyn til såvel skærpende som formildende omstændigheder vil det være rimeligt at pålægge ABB en bøde på 100 mio. ECU.

— Anvendelse af meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse

(173) Kommissionen vil dog nedsætte den ellers rimelige bøde i erkendelse af ABB's samarbejde som fastsat

i meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse.

Der er ikke i det foreliggende tilfælde tale om, at virksomheden har underrettet Kommissionen om et hemmeligt kartel enten a) før Kommissionen gennemførte en kontrolundersøgelse (afsnit B), eller b) efter at Kommissionen gennemførte en kontrolundersøgelse, som dog ikke gav tilstrækkeligt grundlag for at indlede proceduren efter artikel 3 i forordning nr. 17 (afsnit C).

I henhold til afsnit D i meddelelsen kan en virksomhed dog, uden at opfylde alle betingelser i afsnit B eller C, opnå en nedsættelse på mellem 10 % og 50 % af den bøde, som den ellers ville have fået pålagt, hvis den (f. eks.):

— inden udsendelsen af en klagepunktsmeddelelse forsyner Kommissionen med oplysninger, dokumenter eller andet bevismateriale, som bidrager til at fastslå overtrædelsens eksistens

— efter at have modtaget klagepunktsmeddelelsen meddeler Kommissionen, at den ikke bestrider de faktiske omstændigheder, som Kommissionen bygger sine indvendinger på.

(174) Selv om overtrædelsen fortsatte i ni måneder efter, at kontrolundersøgelserne havde fundet sted, samarbejdede ABB på de tidligste af de stadier, der er nævnt som eksempler i afsnit D, og der bør tages tilstrækkeligt hensyn hertil ved bødenedsættelsen.

De oplysninger, som ABB (og andre virksomheder) fremsendte efter at have modtaget begæringerne om oplysninger efter artikel 11, var en stor hjælp til at fastslå de relevante faktiske forhold, især med hensyn til kartellets opståen i Danmark sidst i 1990: Kommissionen havde ikke indhentet noget væsentligt bevismateriale under kontrolundersøgelserne for denne periode, selv om det er ukorrekt (som hævdet af ABB), at Kommissionen ikke havde tilstrækkelige beviser for kartellet før 1994: hos Tarco, Løgstør og Starpipe fandt Kommissionen notater af direktørmøder og andre beviser, som gik tilbage til 1992, og nogle af de mest belastende dokumenter (f. eks. bilag 48) blev fundet hos ABB IC Møller.

Det skal bemærkes, at ABB først begyndte at samarbejde, da Kommissionen havde sendt alle virksomheder detaljerede begæringer om oplysninger efter artikel 11, hvor de blev anmodet om at redegøre for de afslørende dokumenter, som Kommissionen havde fundet hos dem i juni 1995.

ABB kan derfor ikke få nedsat bøden med 50 % som anført under afsnit D.

Efter undersøgelse af alle relevante faktorer mener Kommissionen, at der vil være berettiget at nedsætte den bøde, den ellers ville have fået pålagt ABB, med 30 %.

ABB skal derfor betale en bøde på 70 mio. ECU.

ii) Løgstør

(175) Løgstør er Europas næststørste producent af præisolerede rør med en omsætning af dette produkt på omkring det halve at ABB's.

Under hensyn hertil, og for at afspejle Løgstørs stilling som fremstiller af hovedsageligt et enkelt produkt, tilpasses bøden som udgangspunkt til 10 mio. ECU (på grund af overtrædelsens grovhed).

Løgstør har deltaget i overtrædelsen lige så længe som ABB, og det beløb, der er fastsat som »udgangspunkt«, skal derfor forhøjes med en multiplikator på 1,4 hvilket givet et grundbeløb på 14 mio. ECU.

(176) Løgstørs særlige medvirken i overtrædelsen efter, at kontrolundersøgelserne havde fundet sted, som omhandlet i betragtning 108–112, er en særdeles skærpende omstændighed. En yderligere skærpende omstændighed er Løgstørs aktive rolle i repressalierne over for Powerpipe, selv om Kommissionen ikke på dette område anser Løgstør for at være på lige fod med ABB (som sidstnævnte har forsøgt at fremlægge sagen).

På grundlag af ovenstående er det rimeligt at forhøje grundbeløbet for Løgstørs vedkommende med 30 %.

I forbindelse med Løgstørs overtrædelse er der ingen formildende omstændigheder, der kunne berettige til bødenedsættelse. Løgstør kan meget

vel være kommet under pres fra ABB på forskellige tidspunkter, men Løgstørs egen forklaring om, at det blev trukket ind i kartellet af ABB mod sin vilje, er en betydelig overdrivelse. Bøden til Løgstør ville derfor normalt fastsættes til 18 200 000 ECU før nogen form for nedsættelse på grund af Løgstørs samarbejdsvilje.

Da det endelige beløb fastsat i henhold til nævnte metode ikke under nogen omstændigheder kan overskride Løgstørs omsætning (jf. artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17) fastsættes bøden til 12 700 000 ECU for ikke at overskride den lovlige grænse.

(177) Meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse finder anvendelse på Løgstør, der frivilligt (selv om det var begæringen efter artikel 11, der gav anledning dertil) forelagde Kommissionen dokumenter, som bidrog væsentligt til fastlæggelse af vigtige aspekter af sagen, især den omstændighed, at kartellets medlemmer havde besluttet at fortsætte kartellet efter kontrolundersøgelserne, hvilket Kommissionen havde en mistanke om, men ikke havde noget bevis for.

I henhold til afsnit D i meddelelsen vil Kommissionen give Løgstør samme bødenedsættelse som ABB, nemlig 30 %.

Løgstør vil derfor få pålagt en samlet bøde på 8 900 000 ECU.

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

(178) På grundlag af deres betydning på markedet og deres adfærds indvirkning på konkurrencen tilpasser Kommissionen udgangspunktet for beregning af bøderne i hvert af disse tilfælde til 5 mio. ECU.

Vægtningen for overtrædelsernes varighed er dog forskellig: for Tarco og Starpipe, der deltog i kartellet lige så længe som ABB og Løgstør, vil en forhøjelse på × 1,4 være berettiget i hvert tilfælde, medens vægtningen for Pan-Isovit og Henss/Isoplus vil være på henholdsvis 1,33 og 1,25 på grund af den kortere periode, hvor de deltog i kartellet, og deres sporadiske deltagelse for 1994.

Dette giver følgende grundbeløb:

(ECU)

	Udgangspunkt	Varighed	Grundbeløb
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 hvert tilfælde skal bødens grundbeløb forhøjes, fordi det er en skærpende omstændighed, at overtrædelsen fortsatte så åbenlyst, efter at kontrolundersøgelserne havde fundet sted.

I denne forbindelse vil den bøde, der pålægges Tarco, Starpipe og Pan-Isovit, blive forhøjet med 20 %.

For Henss/Isoplus skal Kommissionen tage hensyn til yderligere to skærpende omstændigheder, nemlig 1) dette selskabs førende rolle ved gennemførelsen af kartellet, og 2) det systematiske forsøg på at vildlede Kommissionen med hensyn til det egentlige forhold mellem koncernselskaberne; herved forhindrede de bevidst Kommissionens kontrolundersøgelser, og hvis dette var lykkedes, kunne det meget vel have givet virksomheden mulighed for at undgå den relevante bøde og/eller have gjort det vanskeligere at inddrive den.

Bøden til Henss/Isoplus vil derfor blive forhøjet med 30 %.

Der foreligger ingen formildende omstændigheder, der berettiger til bødenedsættelse for nogen af disse virksomheder.

Det betragtes derfor som berettiget, at virksomhederne får pålagt følgende bøder (før nogen form for bødenedsættelse i henhold til meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse):

— Tarco: 8 400 000 ECU

— Starpipe: 8 400 000 ECU

— Henss/Isoplus: 8 125 000 ECU

— Pan-Isovit: 8 000 000 ECU.

Den bøde, der ellers ville være rimelig, overstiger det maksimum, der er fastsat i artikel 15 i forordning nr. 17, nemlig 10 % af virksomhedens samlede omsætning året før vedtagelsen af beslutningen.

Disse virksomheder vil derfor få pålagt bøder, der ikke overstiger det tilladte niveau, dvs. for Tarco 4 170 000 ECU, for Starpipe 1 840 000 ECU, for Henss/Isoplus 4 950 000 ECU og for Pan-Isovit 1 910 000 ECU (men som eventuelt nedsættes på grund af selskabernes samarbejdsvilje).

(180) I henhold til meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse vil Kommissionen tage i betragtning, at Tarco fremsendte oplysninger og dokumenter, som hjalp Kommissionen med at fastlægge de faktiske forhold, der danner grundlag for den foreliggende beslutning.

Tarcos bøde vil blive nedsat med 30 %.

Pan-Isovit og Starpipe lå måske på grænsen mellem et aktivt samarbejde med Kommissionen og slet og ret en indrømmelse af, hvad der ikke kunne benægtes, i forbindelse med deres besvarelse af begæringerne om oplysninger efter artikel 11 i forordning nr. 17. Disse to selskaber tilbageviste ikke de faktiske beskyldninger mod dem, og selv om Pan-Isovit benægtede, at dets deltagelse i møder før 1994 skulle betragtes som overtrædelse af artikel 85, vil Kommissionen ikke straffe det for denne holdning. Både Starpipe og Pan-Isovit vil få bødenedsættelse i henhold til afsnit D i meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse på 20 %.

Henss/Isoplus kan ikke få bødenedsættelse for samarbejde med Kommissionen. I sit svar på begæringen om oplysninger efter artikel 11 nægtede det ethvert kendskab til eller deltagelse i overtrædelsen og undlod tillige at redegøre for de fleste af de relevante punkter, men sendte i sidste instans Kommissionen dokumenter, som supplerede de beviser, Kommissionen i forvejen var i besiddelse af. Henss/Isoplus benægtede ikke i det væsentlige, at der havde været tale om en overtrædelse efter udgangen af 1994 (selv om det fremførte, at det var Isoplus-selskaberne og ikke Henss, der havde deltaget). Det ligger i sagens natur, at en virksomhed for at opnå bødenedsættelse skal have handlet i god tro og ikke have forsøgt at vildlede Kommissionen på vigtige punkter, således som det var tilfældet med Henss/Isoplus.

De fire virksomheder vil derfor få pålagt følgende bøder:

— Tarco: 3 000 000 ECU

— Henss/Isoplus: 4 950 000 ECU

— Pan-Isovit: 1 500 000 ECU

— Starpipe: 1 475 000 ECU.

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit og Sigma

(181) Disse fire virksomheder er forholdsmæssigt små på fjernvarmemarkedet. Deres deltagelse i kartellet kan også karakteriseres som en særdeles alvorlig overtrædelse af artikel 85, men også her skal bøden tage hensyn til virksomhedernes størrelse i forhold til ABB og virkningen af deres adfærd.

I betragtning af overtrædelsens grovhed kan det tilpassede udgangspunkt for fastsættelse af bøderne til disse fire producenter ikke være under 1 mio. ECU, og Kommissionen vil fastsætte dem til dette beløb for hver af de fire virksomheder.

Bøderne vil blive vægtet (hvor det er relevant) af hensyn til varigheden, som for Bruggs vedkommende var på ca. 20 måneder, for KWH ca. et år, for Ke-Kelit 15 måneder og for Sigma et år.

Grundbeløbene vil derfor blive fastsat til følgende:

(ECU)

	Udgangspunkt	Vægtning	Grundbeløb
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) Som skærpende og formildende omstændigheder tager Kommissionen hensyn til, at de sammen med de øvrige deltagere bevidst fortsatte den åbenlyse overtrædelse, og den vil forhøje bøderne med 20 %.

Der er ingen formildende omstændigheder i forbindelse med overtrædelsen, der kan berettige til bødenedsættelse for Bruggs vedkommende.

Hvad KWH angår, vil Kommissionen tage hensyn til, at det ikke efterkom kravet om boykot af Powerpipe. (Dets eget udsagn om, at det skulle være blevet presset ind i kartellet med trusler, imødegås dog af oplysningerne om, at det krævede en højere kvote, end de øvrige producenter oprindelig var indstillet på at give).

Det kan heller ikke godtages, at KWH skulle have været uvidende eller i tvivl om, at det deltog i en ulovlig ordning.

Kommissionen mener, at den formildende omstændighed, der består i, at KWH nægtede at tilslutte sig boykotten af Powerpipe, opvejer den 20 % forhøjelse, som den skærpende omstændighed medfører, således at bøden til KWH vil være grundbeløbet.

I forbindelse med Ke-Kelit og Sigma vil Kommissionen nedsætte bøden med . . . % halve på grund af deres mindre rolle og den omstændighed, at de kun deltog i Østrig og Italien, som begge er forholdsvis små fjernvarmemarkeder.

(183) I henhold til meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse vil bøderne til Brugg og KWH blive nedsat med 30 % i erkendelse at, at de har fremsendt vigtige oplysninger til Kommissionen og ikke har benægtet de beskyldninger, der blev rettet mod dem.

Ke-Kelit vil få bøden nedsat med 20 %, fordi det ikke benægtede hovedindholdet i klagepunktsmeddelelsen.

Sigmas udtalelser var dog tvetydige med hensyn til de faktiske forhold, og der blev ikke udtrykkeligt foretaget nogen indrømmelser, og derfor kan der heller ikke gives bødenedsættelse i henhold til meddelelsen om bødefritagelse eller bødenedsættelse.

Disse fire virksomheder vil derfor få pålagt følgende bøder:

— Brugg: 925 000 ECU

— KWH: 700 000 ECU

— Ke-Kelit: 360 000 ECU

— Sigma: 400 000 ECU.

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

ABB Asea Brown Boveri Limited, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, Henss/Isoplus-koncernen, Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie di rivestimento Srl og Tarco Energi A/S har overtrådt EF-traktatens artikel 85, stk. 1, ved at have deltaget på den måde og i det omfang, der er anført i begrundelsen, i et kompleks af aftaler og samordnet praksis i den præisolerede rørsektor, der opstod omkring november/december 1990 mellem de fire danske producenter, senere blev udvidet til andre nationale markeder og til at omfatte Pan-Isovit og Henss/Isoplus, og sidst i 1994 udgjorde et omfattende kartel for hele fællesmarkedet.

Overtrædelsernes varighed var følgende:

— ABB, Dansk Rørindustri, Løgstør, Pan-Isovit og Tarco: fra omkring november/december 1990 til i hvert fald marts eller april 1996

— Henss/Isoplus: fra omkring oktober 1991 til samme tidspunkt som ovenfor

— Brugg: fra omkring august 1994 til samme tidspunkt som ovenfor

— Ke-Kelit: fra omkring januar 1995 til samme tidspunkt som ovenfor

— KWH: fra i hvert fald marts 1995 til samme tidspunkt som ovenfor

— Sigma: fra omkring april 1995 til samme tidspunkt som ovenfor.

Overtrædelserne bestod i, at producenterne:

— opdelte de nationale markeder og i sidste instans hele det europæiske marked imellem sig på grundlag af kvoter

— overlod de nationale markeder til bestemte producenter og sørgede for, at andre producenter trak sig ud

— aftale priserne på produktet og på de enkelte projekter

— udpegede de producenter, der skulle have tildelt de enkelte projekter, og manipulerede med tilbuddene på disse projekter for at sikre, at den udpegede producent også fik tildelt den pågældende kontrakt

— traf samordnede foranstaltninger for at beskytte kartellet mod konkurrence fra den eneste betydelige, udenforstående konkurrent, Powerpipe AB; foranstaltningerne gik ud på at begrænse dens aktiviteter, skade dens virksomhed eller tvinge den helt ud af markedet.

Artikel 2

De i artikel 1 omhandlede virksomheder bringer omgående den nævnte overtrædelse til ophør, hvis ikke det allerede er sket. I forbindelse med deres virksomhed inden for præisolerede rør afholder de sig fremover fra aftaler eller samordnet praksis, der kan have samme virkning eller formål som overtrædelsen, herunder enhver form for udveksling af kommercielle oplysninger, hvorved de vil kunne kontrollere, om en eventuel stiltiende eller udtrykkelig aftale om markedsdeling, prisfastsættelse eller tilbudsmanipulation i Fællesskabet følges.

Artikel 3

De i artikel 1 omhandlede virksomheder pålægges følgende bøder for de i artikel 1 omhandlede overtrædelser:

a) ABB Asea Brown Boveri Limited: en bøde på 70 000 000 ECU

b) Brugg Rohrsysteme GmbH: en bøde på 925 000 ECU

c) Dansk Rørindustri A/S: en bøde på 1 475 000 ECU

d) Henss/Isoplus-koncernen: en bøde på 4 950 000 ECU

for hvilken nedenstående selskaber hæfter solidarisk:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co.KG

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft

— Isoplus-Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (tidligere Dip.Kfm Walter Henss GmbH Rosenheim)

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen

— Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH — Stille Gesellschaft

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH: en bøde på 360 000 ECU

f) Oy KWH Tech AB: en bøde på 700 000 ECU

g) Løgstør Rør A/S: en bøde på 8 900 000 ECU

h) Pan-Isovit GmbH: en bøde på 1 500 000 ECU

i) Sigma Tecnologie di rivestimento Srl: en bøde på 400 000 ECU

j) Tarco Energi A/S: en bøde på 3 000 000 ECU.

Artikel 4

Bøderne indbetales inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning på følgende konto:

Konto nr. 310-0933000-43
Europa-Kommissionen
Banque Bruxelles-Lambert
Agence européenne
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5
B-1040 Bruxelles/Brussel.

Efter tre måneder påløber der automatisk renter til den sats, som Den Europæiske Centralbank anvender ved sine ecu-transaktioner på den første arbejdsdag i den måned, hvor beslutningen vedtages, plus 3,5 procentpoint dvs. 7,5 %.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til:

a) ABB Asea Brown Boveri Limited
Affolternstrasse 44
CH-8050 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, repræsenteret ved:
— 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 1 A
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 Tecnologie de rivestimento Srl
Via Campagna Sopra 14
I-25017 Lonato (BS)

j) Tarco Energi A/S
Erritsø Møllebanke 10
DK-7000 Fredericia.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til EF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. oktober 1998.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen