II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Οκτωβρίου 1998

σχετικά με διαδικασία κινηθείσα βάσει του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΚ

(υπόθεση IV/35.691/E-4 — Καρτέλ προμονωμένων σωλήνων)

(κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(1998) 3117)

(Τα κείμενα στην αγγλική, δανική, φινλανδική, γερμανική και ιταλική γλώσσα είναι τα μόνα αυθεντικά)

(1999/60/ΕΚ)

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

Σελίδα

I. **ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ** 3

A. ***Συνοπτική περιγραφή της παράβασης*** 3

B. ***Ο κλάδος παραγωγής προμονωμένων σωλήνων*** 4

1. Το προϊόν 4

2. Η αγορά αστικών συστημάτων κεντρικής θέρμανσης 5

3. Οι παραγωγοί 6

α) ABB 6

β) Løgstør 7

γ) Tarco 7

δ) Dansk Rørindustri 7

ε) Pan-Isovit 7

στ) Henss/Isoplus 7

ζ) KWH 8

η) Τοπικοί προμηθευτές 8

θ) Powerpipe 8

4. Η ένωση επιχειρήσεων του κλάδου: EuHP 9

Σελίδα

Γ. ***Διαδικασία*** 9

1. Η καταγγελία της Powerpipe 9
2. Οι έρευνες 10
3. Αιτήσεις βάσει του άρθρου 11 10
4. Οι αντιδράσεις των οικείων επιχειρήσεων 10
5. Η κοινοποίηση αιτιάσεων 11
6. Απαντήσεις στην κοινοποίηση αιτιάσεων 11

Δ. ***Λεπτομερής περιγραφή της παράβασης*** 12

1. Αναδρομή στην εξέλιξη της οικείας αγοράς 12
2. Το δανικό καρτέλ 13
   α) Το σύστημα ποσοστώσεων και ο καθορισμός των τιμών 13
   β) Η λειτουργία του καρτέλ 14
3. Επέκταση σε άλλες αγορές 16
4. Το πανευρωπαϊκό καρτέλ από το 1994 22
   α) Προκαταρκτικές επαφές 22
   β) Η κατάτμηση της ευρωπαϊκής αγοράς: βασική συμφωνία για τις ποσοστώσεις 23
   γ) Η δομή του ευρωπαϊκού καρτέλ 26
      i) Το διευθυντήριο 26
      ii) Οι ομάδες επαφής 27
   δ) Λειτουργία στις εθνικές αγορές 27
      i) Γερμανία 27
      ii) Δανία 30
      iii) Κάτω Χώρες 31
      iv) Αυστρία 32
      v) Ιταλία 32
      vi) Σουηδία 33
      vii) Φινλανδία 33
      viii) Ηνωμένο Βασίλειο 33
   ε) Συντονισμένες ενέργειες με σκοπό την εξάλειψη της Powerpipe 33
      i) Το στρατηγικό σχέδιο της ABB 33
      ii) Πρόσληψη βασικών στελεχών της Powerpipe 34
      iii) Η Powerpipe δέχεται την απειλή να αποσυρθεί από τη γερμανική αγορά 35
      iv) Η σύμβαση Leipzig-Lippendorf: αποκλεισμός της Powerpipe 36
      v) Υλοποίηση του αποκλεισμού 37
   στ) Συνέχιση του καρτέλ μετά τις έρευνες 40
5. Ο ρόλος της EuHP 42
6. Αξιολόγηση του ρόλου εκάστου μέλους 43
7. Συνέπειες για το συνολικό επίπεδο των τιμών 47
8. Καταβολή αποζημίωσης εκ μέρους της ABB 48

II. **ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ** 48

Α. ***Το άρθρο 85 της συνθήκης*** 48

1. Άρθρο 85 παράγραφος 1 48
2. Συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές 48
3. Ο χαρακτήρας της παράβασης στην παρούσα υπόθεση 50

Σελίδα

4. Περιστολή του ανταγωνισμού 54
5. Συνέπειες για τις συναλλαγές μεταξύ κρατών μελών 55
6. Διάρκεια της παράβασης 56
7. Οι επιχειρήσεις που εμπλέκονται στην παρούσα διαδικασία 57
α) Γενικές διαπιστώσεις 57
β) ABB 58
γ) Henss/Isoplus 58
δ) KWH 60

B. ***Κατασταλτικά μέτρα*** 61
1. Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17 61
2. Άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 61
α) Γενικές διαπιστώσεις 61
β) Επιμέρους πρόστιμα 63
i) ABB 63
ii) Løgstør 65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus και Pan-Isovit 67
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit και Sigma 67

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου, της 6ης Φεβρουαρίου 1962, πρώτο κανονισμό για την εφαρμογή των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την πράξη προσχώρησης της Αυστρίας, της Φινλανδίας και της Σουηδίας, και ιδίως το άρθρο 3 και το άρθρο 15 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 19ης Μαρτίου 1997 για την κίνηση διαδικασίας βάσει του άρθρου 3 του κανονισμού αριθ. 17,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις την ευκαιρία να γνωστοποιήσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής κατ' εφαρμογή του άρθρου 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 και του κανονισμού αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής, της 25ης Ιουλίου 1963, περί των ακροάσεων που προβλέπονται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου [2],

Μετά από διαβουλεύσεις με τη συμβουλευτική επιτροπή συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας τα εξής:

I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

A. *Συνοπτική περιγραφή της παράβασης*

(1) Η παρούσα απόφαση, με την οποία επιβάλλονται πρόστιμα για παράβαση του άρθρου 85, απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

— ABB Asea Brown Boveri Ltd,

— Brugg Rohrsysteme GmbH,

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),

— Όμιλος Henss/Isoplus,

— Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH,

— Oy KWH Tech AB,

— Løgstør Rìr A/S,

— Pan-Isovit GmbH,

— Sigma Tecnologie Di Rivestimento Srl,

— Tarco Energi A/S.

[1] ΕΕ 13 της 21.2.1962, σ. 204/62.
[2] ΕΕ 127 της 20.8.1963, σ.2268/63.

(2) Η παράβαση συνίσταται στη συμμετοχή σε σύνολο ρυθμίσεων αντίθετων προς τους κανόνες του ανταγωνισμού. Η αρχή έγινε με τη συγκρότηση εθνικού καρτέλ στη Δανία γύρω στο Νοέμβριο του 1990, το οποίο επεκτάθηκε σε άλλα κράτη μέλη (Ιταλία, Γερμανία) κατά τη διάρκεια του 1991, ενώ το 1994 οργανώθηκε κατά τέτοιον τρόπο, ώστε να καλύπτει ουσιαστικά το σύνολο της κοινής αγοράς. Το καρτέλ αυτό συνεστήθη από τους παραγωγούς προμονωμένων σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης, οι οποίοι, από κοινού, προέβησαν στις ακόλουθες ενέργειες κατά παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1:

— μοίραζαν μεταξύ τους βάσει ποσοστώσεων τις εθνικές αγορές, καθώς και, τελικά, το σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς,

— κατένεμαν τις διάφορες εθνικές αγορές μεταξύ συγκεκριμένων παραγωγών και μεθόδευαν την απόσυρση άλλων παραγωγών από αυτές,

— συμφωνούσαν τις τιμές που θα εφάρμοζαν για το προϊόν, καθώς και για επιμέρους σχέδια,

— αποφάσιζαν την ανάληψη συγκεκριμένων σχεδίων από προκαθορισμένους παραγωγούς και επηρέαζαν τη σχετική διαδικασία υποβολής προσφορών κατά τέτοιον τρόπο, ώστε η εκάστοτε σύμβαση να ανατίθεται πράγματι στον παραγωγό που είχε συμφωνηθεί μεταξύ τους,

— προκειμένου να προστατεύσουν το καρτέλ από τον ανταγωνισμό που ασκούσε ο μόνος αξιόλογος παραγωγός που δεν μετείχε σε αυτό, δηλαδή η Powerpipe AB, έλαβαν σύντονα μέτρα με σκοπό να παρεμποδίσουν την εμπορική του δραστηριότητα, να θίξουν τα επιχειρηματικά του συμφέροντα ή ακόμη και να τον αναγκάσουν να αποσυρθεί ολωσδιόλου από την αγορά,

— χρησιμοποιούσαν τα πρότυπα ποιότητας προκειμένου να κρατήσουν τις τιμές σε υψηλά επίπεδα και να καθυστερήσουν την έναρξη χρήσης νέας τεχνολογίας η οποία θα επέτρεπε τη συρρίκνωση του κόστους.

(3) Η συμμετοχή των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων στην παράβαση καλύπτει το εξής χρονικό διάστημα:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: περίπου από τον Νοέμβριο/Δεκέμβριο του 1990, μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996 τουλάχιστον,

— Pan-Isovit: περίπου από τον Νοέμβριο/Δεκέμβριο του 1990, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Henss/Isoplus: από τον Οκτώβριο του 1991 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— KWH: από τον Μάρτιο του 1995 τουλάχιστον, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Brugg: από τον Αύγουστο του 1994 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Ke-Kelit: από τον Ιανουάριο του 1995 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Sigma: από τον Απρίλιο του 1995 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο.

(Η συμμετοχή των Brugg, Ke-Kelit και Sigma περιοριζόταν σε ρυθμίσεις στην αντίστοιχη εθνική αγορά).

Β. *Ο κλάδος παραγωγής προμονωμένων σωλήνων*

1. **Το προϊόν**

(4) Οι προμονωμένοι σωλήνες χρησιμοποιούνται κυρίως σε αστικά συστήματα κεντρικής θέρμανσης. Πρόκειται κατά βάση για χαλύβδινους σωλήνες οι οποίοι περιβάλλονται από πλαστικούς σωλήνες, ενώ ανάμεσά τους υπάρχει ένα στρώμα αφρώδους μόνωσης.

Τα αστικά συστήματα κεντρικής θέρμανσης χρησιμοποιούνται συχνά στις βορειότερες από τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, καθώς και στις χώρες του πρώην ανατολικού μπλοκ, όπου το κλίμα είναι δριμύ. Νερό θερμαίνεται σε κάποιο κεντρικό σημείο και μεταφέρεται στη συνέχεια με υπόγειους σωλήνες διαμέσου μιας αστικής περιοχής ή συνοικίας, με σκοπό τη θέρμανση των διαφόρων κτιρίων που χρησιμοποιούνται ως κατοικίες ή για επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Η αύξηση της φροντίδας για το περιβάλλον, ιδιαίτερα σε σχέση με την αποτελεσματική χρήση της ενέργειας, οδήγησε στην αυξανόμενη αναγνώριση της χρησιμότητας που παρουσιάζουν τα αστικά συστήματα κεντρικής θέρμανσης, παραδείγματος χάρη όταν τα εν λόγω συστήματα συνδυάζονται με σταθμούς παραγωγής ενέργειας (πρόκειται για την καλούμενη «συμπαραγωγή»). Πιο συγκεκριμένα, η πλεονάζουσα θερμότητα την οποία παράγουν οι σταθμοί παραγωγής ενέργειας ή η βιομηχανία χρησιμοποιείται για την αστική κεντρική θέρμανση.

Επειδή το ζεστό νερό (ή ο ατμός) πρέπει να μεταφερθεί υπογείως σε μεγάλες αποστάσεις, η θερμοκρασία του είναι πολύ υψηλή (μέχρι 140 βαθμούς Κελσίου), οπότε, για να διασφαλισθεί η αποτελεσματική και ασφαλής διανομή, οι σωλήνες επιβάλλεται να είναι προμονωμένοι.

(5) Οι προμονωμένοι σωλήνες αποτελούνται από τρία κύρια μέρη:

— έναν χαλύβδινο (ή ενίοτε χάλκινο) «φέροντα σωλήνα», ο οποίος αποτελεί τον πυρήνα του προϊόντος, και με τον οποίον μεταφέρεται το ζεστό νερό,

— έναν ομόκεντρο προστατευτικό εξωτερικό «σωλήνα επένδυσης» από πλαστικό,

— συμπαγή αφρώδη μόνωση μεταξύ των δύο αυτών σωλήνων.

Οι σωλήνες αστικής κεντρικής θέρμανσης παράγονται συνήθως σε προκαθορισμένα μήκη (6, 12 ή 16 μέτρα). Η τυποποιημένη διάμετρος των σωλήνων κυμαίνεται από τα 125 μέχρι τα 800 mm, αν και είναι δυνατή η παραγωγή σωλήνων και μεγαλύτερης διαμέτρου. Οι κατασκευάστριες επιχειρήσεις προμηθεύουν ένα πλήρες φάσμα σωλήνων, γωνιών και ειδικών συνδέσμων, καθώς επίσης συστήματα παρακολούθησης για την ανίχνευση διαρροών. Μερικοί από τους παραγωγούς που εμπλέκονται στην παρούσα διαδικασία κατασκευάζουν επίσης εύκαμπτους σωλήνες, που χρησιμοποιούνται κυρίως για τη σύνδεση των επιμέρους νοικοκυριών με το βασικό δίκτυο σωληνώσεων. Οι εύκαμπτοι σωλήνες δεν περιλαμβάνονται στο αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας.

Τα υπό εξέταση προϊόντα υπόκεινται σε κανόνες τυποποίησης και πρέπει να πληρούν ορισμένες προδιαγραφές ποιότητας, τις οποίες καθορίζουν από κοινού οι κατασκευαστές, οι πελάτες και οι αρχές τυποποίησης. Τα βασικά πρότυπα φέρουν τους κωδικούς EN 253, EN 258, EN 488 και EN 489. Στο πλαίσιο της συνηθισμένης κατά το παρελθόν μεθόδου παραγωγής, ο χαλύβδινος φέρων σωλήνας συσφίγγεται κατά μήκος με οδηγούς απόστασης και καλύπτεται με τον εξωτερικό πλαστικό σωλήνα, ενώ στη συνέχεια ο χώρος ανάμεσα στους δύο ομόκεντρους σωλήνες γεμίζεται με αφρό. Οι καινοτομίες αποτελούν σημαντικό στοιχείο του συγκεκριμένου κλάδου. Η μέριμνα για την ασφάλεια, την αποτελεσματικότητα και την προστασία του περιβάλλοντος διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο. Μια πρόσφατη εξέλιξη αποτελεί η καθιέρωση, το 1988, της χρήσης άλλου υλικού πλην των χλωροφθορανθράκων (CFC) για την παραγωγή του μονωτικού αφρού. Την ίδια περίπου περίοδο αναπτύχθηκε μια διεργασία η οποία επιτρέπει τη συνεχή παραγωγή σωλήνων και, κατ' επέκταση, τη σημαντική μείωση του κόστους. Βάσει της τεχνικής αυτής, οι σωλήνες προχωρούν χωρίς διακοπή από την αρχή μέχρι το τέλος της διαδικασίας παραγωγής, ενώ βάσει της τεχνικής που ακολουθείται από παλιά οι σωλήνες καταλήγουν ένας-ένας σε ειδική εγκατάσταση έγχυσης, όπου και γεμίζονται με αφρό. Παρόλα αυτά, οι παραγωγοί οι οποίοι χρησιμοποιούσαν την παλαιότερη μέθοδο αρνούνταν επί έτη να δεχθούν αυτή τη νέα μέθοδο παραγωγής και να αρχίσουν να τη χρησιμοποιούν σε πλήρη εμπορική κλίμακα.

2. **Η αγορά αστικών συστημάτων κεντρικής θέρμανσης**

(6) Στη δυτική Ευρώπη, οι τελικοί πελάτες στην αγορά σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης είναι κυρίως εταιρείες οι οποίες ανήκουν σε οργανισμούς τοπικής αυτοδιοίκησης και οι οποίες προμηθεύουν ενέργεια ή ειδικεύονται στην παροχή αστικής κεντρικής θέρμανσης. Οι σχετικές συμβάσεις είναι δυνατό να αφορούν είτε μεμονωμένα σχέδια, είτε ετήσιες συμφωνίες εφοδιασμού.

Στην πρώτη περίπτωση σύμβασης, ένας οργανισμός τοπικής αυτοδιοίκησης ή άλλη δημόσια ή τοπική αρχή αναθέτει την εκτέλεση του εκάστοτε έργου πολιτικού μηχανικού σε εταιρεία κατασκευών μέσω της προβλεπόμενης διαδικασίας υποβολής προσφορών. Η εταιρεία κατασκευών στην οποία κατακυρώνεται η σχετική σύμβαση στρέφεται στη συνέχεια στους παραγωγούς σωλήνων και τους καλεί να της υποβάλουν προσφορές για τους προμονωμένους σωλήνες που χρειάζεται. [Οι συμβάσεις για την προμήθεια σωλήνων αξίας πάνω από 400 000 Ecu υπόκεινται επιπλέον στην κοινοτική νομοθεσία περί δημόσιων συμβάσεων ([3])]. Η εγκατάσταση των σωλήνων τους οποίους προμηθεύει ο σωληνοπαραγωγός πραγματοποιείται από τον εργολήπτη. Η συγκεκριμένη κατηγορία συμβάσεων αντιστοιχεί στο 60 % περίπου του συνόλου της ευρωπαϊκής αγοράς.

Στην περίπτωση των ετήσιων συμβάσεων (οι οποίες είναι επίσης γνωστές ως η «αγορά λιανικής»), ο εκάστοτε οργανισμός τοπικής αυτοδιοίκησης ή άλλος τελικός χρήστης συμφωνεί να αγοράζει ετησίως σωλήνες και συνδέσμους σωλήνων προκαθορισμένης αξίας απευθείας από συγκεκριμένο σωληνοπαραγωγό, συνήθως με σκοπό τη μερική αντικατάσταση ή συντήρηση ενός ήδη υπάρχοντος αστικού συστήματος κεντρικής θέρμανσης. (Σε ορισμένες περιπτώσεις, η ισχύς της σύμβασης μπορεί να καλύπτει περίοδο τριών ή ακόμη και πέντε ετών.)

(7) Η αξία της αγοράς σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης της Κοινότητας κατά το 1995 ανήλθε στο ποσό των 400 εκατομμυρίων Ecu περίπου, σημειώνοντας αύξηση 15 % σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Το υπό εξέταση προϊόν διατίθεται στην αγορά όλων σχεδόν των κρατών μελών. Οι σχετικές εμπορικές συναλλαγές μεταξύ κρατών μελών είναι σημαντικές. Η ABB διαθέτει εγκαταστάσεις παραγωγής σε αρκετά κράτη μέλη. Η Henss/Isoplus παράγει το προϊόν στην Αυστρία και τη Γερμανία. Η Δανία, το σημαντικότερο κέντρο παραγωγής, αντιπροσωπεύει το 50 % περίπου της ικανότητας παραγωγής σωλήνων της Κοινότητας και πωλεί το προϊόν σε όλα τα άλλα κράτη μέλη στα οποία γίνεται χρήση της αστικής κεντρικής θέρμανσης. Η Γερμανία αποτελεί τη μεγαλύτερη εθνική αγορά της Κοινότητας (160 εκατομμύρια Ecu περίπου, δηλαδή 40 % της συνολικής κατανάλωσης στην Κοινότητα). Τα δύο τρίτα τουλάχιστον των σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης που τίθενται σε χρήση στη Γερμανία προέρχονται από άλλα κράτη μέλη, κυρίως από τη Δανία, αλλά και από την Αυστρία, τη Φινλανδία και τη Σουηδία. Η Δανία αποτελεί τη δεύτερη σπουδαιότερη εθνική

([3]) Οδηγία 93/38/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 14ης Ιουνίου 1993, περί συντονισμού των διαδικασιών σύναψης συμβάσεων στους τομείς του ύδατος, της ενέργειας, των μεταφορών και των τηλεπικοινωνιών, άρθρο 2 παράγραφος 2 στοιχείο α) σημείο iii) και άρθρο 14 (ΕΕ L 199 της 9.8.1993, σ. 84), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την οδηγία 98/4/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου (ΕΕ L 101 της 1.4.1998, σ. 1).

αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αντιπροσωπεύοντας το 20 % της συνολικής κατανάλωσης. Όλοι οι εδρεύοντες στην Ευρωπαϊκή Ένωση παραγωγοί πωλούν τα προϊόντα τους στην ευρωπαϊκή εξαγωγική αγορά (ανατολική Ευρώπη, σκανδιναβικές χώρες και χώρες της Βαλτικής), η οποία αντιστοιχεί στο επιπλέον ποσό των 100 εκατομμυρίων Ecu. Η Ρωσία και η Κίνα είναι επίσης αγορές οι οποίες επεκτείνονται με γρήγορους ρυθμούς.

3. **Οι παραγωγοί**

(8) Κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα, αξιόλογες πωλήσεις προμονωμένων σωλήνων στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά πραγματοποίησαν οι ακόλουθοι οκτώ παραγωγοί: ABB, Lìgstor, Dansk Rìr («Starpipe»), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH και Powerpipe. Η κοινοτική παραγωγή είναι συγκεντρωμένη σε μεγάλο βαθμό στη Δανία, όπου εδρεύουν οι τέσσερις από τους προαναφερθέντες παραγωγούς. Οι τρεις εξ αυτών εδρεύουν στη δανική πόλη Φρεντερίτσια.

α) *ABB*

(9) Ο μεγαλύτερος παραγωγός σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης (και ο μοναδικός μεγάλων διαστάσεων πολυεθνικός όμιλος ο οποίος αναπτύσσει δραστηριότητα στο συγκεκριμένο κλάδο) είναι το σουηδοελβετικό βιομηχανικό συγκρότητα ABB Asea Brown Boveri Ltd, το οποίο έχει την έδρα του στη Ζυρίχη. Η ABB δημιουργήθηκε το 1988 και είναι αποτέλεσμα της συγχώνευσης των συμφερόντων της Asea AB, με έδρα τη Στοκχόλμη της Σουηδίας, και της BBC Brown Boveri Ltd, με έδρα το Μπάντεν της Ελβετίας. Ανήκει κατά ίσα μέρη στις δύο μητρικές εταιρείες, οι οποίες πλέον λειτουργούν ως αμιγείς εταιρείες επενδύσεων χαρτοφυλακίου και είναι γνωστές ως ABB AB και ABB AG, αντιστοίχως. Η ABB Asea Brown Boveri Ltd ηγείται επιχειρηματικού ομίλου απαρτιζόμενου από χίλιες και πλέον εταιρείες, ο συνολικός κύκλος εργασιών του οποίου ανήλθε κατά το 1997 στο ποσό των 31,3 δισεκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ περίπου (= 27,6 δισεκατομμύρια Ecu). Το ήμισυ και πλέον της δραστηριότητάς του πραγματοποιείται στην Ευρώπη.

Η οργάνωση του ομίλου της ABB στηρίζεται σε αλληλεπικαλυπτόμενους άξονες, εκ των οποίων ο ένας έχει περιφερειακό χαρακτήρα, ενώ ο άλλος έχει ως γνώμονα τους επιμέρους τομείς δραστηριότητας.

Διευθυντικό όργανο της ABB είναι το διοικητικό της συμβούλιο. Στο πλαίσιο αυτό, κορυφαίο εκτελεστικό όργανο είναι η «εκτελεστική επιτροπή του ομίλου», η οποία (τον Αύγουστο του 1993) απαρτιζόταν από τον ανώτατο εκτελεστικό διευθυντή και επτά εκτελεστικούς αντιπροέδρους, οι οποίοι αντιπροσωπεύουν τις τρεις γεωγραφικές περιφέρειες στις οποίες εκτείνονται οι δραστηριότητες της ABB και τους τέσσερις βασικούς επιμέρους τομείς δραστηριότητας ή προϊόντων του ομίλου. Κατά το μεγαλύτερο μέρος του χρονικού διαστήματος που έχει σημασία στην παρούσα απόφαση, οι εκτελεστικοί αντιπρόεδροι που μετείχαν στη σύνθεση της εκτελεστικής επιτροπής ήταν οι πρόεδροι των ακόλουθων τεσσάρων επιμέρους τομέων επιχειρηματικής δραστηριότητας: παραγωγή ενέργειας, μεταγωγή και διανομή ενέργειας, βιομηχανικά και κατασκευαστικά συστήματα και, τέλος, μεταφορές ([4]).

Ο καθένας από τους επιμέρους τομείς δραστηριότητας της ABB υποδιαιρείται περαιτέρω σε «επιχειρηματικές ενότητες». Κάθε επιχειρηματική ενότητα είναι υπεύθυνη για τη βιομηχανική δραστηριότητα που της αντιστοιχεί σε παγκόσμια κλίμακα. Συνολικά, η ABB διαθέτει σήμερα 37 περίπου επιχειρηματικές ενότητες, στις οποίες συμπεριλαμβάνεται και η αστική κεντρική θέρμανση.

Ταυτοχρόνως, η ABB χωρίζεται οργανωτικά σε τρεις γεωγραφικές περιφέρειες (Ευρώπη, Αμερική και Ασία-Ειρηνικός). Πρόκειται για δομή η οποία βρίσκεται υπεράνω των ορίων των επιμέρους τομέων επιχειρηματικής δραστηριότητας και των προϊόντων. Σκοπός της είναι η διευθέτηση των συνολικών στρατηγικών ζητημάτων, καθώς και η μέριμνα για το συντονισμό μεταξύ επιμέρους τομέων και χωρών.

(10) Μετά την αναδιοργάνωση της δομής της ABB τον Αύγουστο του 1993, η επιχειρηματική ενότητα της αστικής κεντρικής θέρμανσης (η οποία είναι γνωστή με τα αρχικά «BA-VDH») αποτελούσε τμήμα του τομέα μεταφορών και τελούσε υπό την άμεση ευθύνη του προέδρου του εν λόγω τομέα (ο οποίος, ως εκτελεστικός αντιπρόεδρος, συμμετείχε στην εκτελεστική επιτροπή του ομίλου και συγκαταλεγόταν στα πλέον υψηλόβαθμα διευθυντικά στελέχη της ABB).

Η επιχειρηματική ενότητα της αστικής κεντρικής θέρμανσης της ABB (BA-VDH) περιλαμβάνει μεταποιητικές εταιρείες που εδρεύουν στη Φρεντερίτσια της Δανίας (ABB IC Mìller A/S), στη Φινλανδία (πρώην Ecopipe), στη Γερμανία (ABB Isolrohr GmbH), στη Σουηδία και στην Πολωνία. Για τις πωλήσεις και τη διανομή των προμονωμένων σωλήνων στην Ευρωπαϊκή Ένωση φροντίζουν οι προαναφερθείσες εταιρείες, άλλες θυγατρικές της ABB ή αντιπρόσωποι. Η ABB κατέχει το 40 %

([4]) Από 1ης Ιανουαρίου 1996, οι παγκόσμιες δραστηριότητες της ABB στον τομέα των σιδηροδρομικών μεταφορών έχουν συγχωνευθεί με εκείνες της Daimler-Benz Transportation στο πλαίσιο κοινής επιχείρησης με την επωνυμία ADTRANZ βλέπε απόφαση 97/25/ΕΚ της Επιτροπής (υπόθεση IV/14.580 ABB/Daimler Benz) (ΕΕ L 11 της 14.1.1997, σ. 1). Ο τότε πρόεδρος του τομέα μεταφορών της ABB διορίστηκε πρόεδρος και ανώτατος διευθύνων σύμβουλος της νεοσύστατης εταιρείας. Οι δραστηριότητες στον τομέα της αστικής κεντρικής θέρμανσης παρέμειναν στον κορμό της δομής του ομίλου ABB και υπάγονται σήμερα στο τμήμα παραγωγής ενέργειας του ομίλου.

περίπου του συνόλου της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς αστικής κεντρικής θέρμανσης. Αποτελεί την ηγέτιδα επιχείρηση της αγοράς και τον σημαντικότερο προμηθευτή στις περισσότερες από τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται. Έχοντας ξεκινήσει στη Δανία με την επωνυμία ABB IC Møller, η ABB επεξέτεινε τη δραστηριότητά της στη συγκεκριμένη αγορά μέσω κυρίως της εξαγοράς μικρότερων παραγωγών. Όλες αυτές οι εταιρείες εντάχθηκαν στο μηχανισμό λειτουργίας της ABB. Στην ετήσια έκθεση της ABB διατυπώνεται η εκτίμηση ότι οι «ληφθείσες παραγγελίες» της επιχειρηματικής ενότητας της αστικής κεντρικής θέρμανσης κατά το 1995 ανήλθαν στο ποσό των 283 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ (216 εκατομμύρια Ecu).

Μολονότι η IC Møller είναι η βασική εταιρεία της ABB η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο της αστικής κεντρικής θέρμανσης, ενώ ο πρόεδρός της είναι επικεφαλής της επιχειρηματικής ενότητας της αστικής κεντρικής θέρμανσης, η εταιρεία αυτή, από την άποψη της εταιρικής διάρθρωσης, δεν ενεργεί ως εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου για τις υπόλοιπες εταιρείες της επιχειρηματικής ενότητας της αστικής κεντρικής θέρμανσης. Παραδείγματος χάρη, η Isolrohr GmbH είναι θυγατρική κατά πλήρη κυριότητα της σημαντικότερης γερμανικής εταιρείας της ABB.

β) *Løgstør*

(11) Η Løgstør Rør A/S, η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία παραγωγής σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης στην Ευρωπαϊκή Ένωση, είναι μια οικογενειακή επιχείρηση και ξεκίνησε την παραγωγή της το 1960 στην ομώνυμη δανική πόλη. Η Løgstør αναδιοργανώθηκε από την άποψη της εταιρικής διάρθρωσης το 1988, και οι δραστηριότητές της μεταβιβάστηκαν σε μια νέα εταιρεία. Το μερίδιο αγοράς της στη Δυτική Ευρώπη ανέρχεται στο 20 % περίπου. Το 1993 αγόρασε μια μικρή μονάδα παραγωγής στη Φινλανδία, η οποία αργότερα έγινε γνωστή με την επωνυμία LR Putki και η οποία διέκοψε τη λειτουργία της στα τέλη του 1996, αφού σημείωσε εκτεταμένες ζημίες. Παράλληλα, διατηρεί μια κοινή επιχείρηση με παραγωγικές εγκαταστάσεις στην Ιταλία, στην οποία παράγονται κυρίως σύνδεσμοι σωληνώσεων. Η Løgstør ήταν ο πρώτος παραγωγός που καθιέρωσε τη μέθοδο της συνεχούς παραγωγής και ισχυρίζεται ότι τούτο της επέτρεψε να μειώσει την τιμή κόστους κατά 15-20 % περίπου σε σύγκριση με τις παλαιότερες τεχνικές παραγωγής οι οποίες στηρίζονταν στη μέθοδο παραγωγής κατά παρτίδες. Το εξωτερικό περίβλημα είναι πλέον λεπτότερο και απαιτείται μικρότερη ποσότητα μονωτικού αφρού, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται σημαντική μείωση της δαπάνης για υλικά. Η Løgstør διατείνεται ότι δυσκολεύτηκε σημαντικά να διεισδύσει στις αγορές με το νέο της προϊόν, επειδή οι ανταγωνιστές της οι οποίοι εφάρμοζαν την πατροπαράδοτη μέθοδο παραγωγής αμφισβήτησαν τη συμμόρφωσή της με τους ισχύοντες κανόνες και επέμεναν στη διατήρηση των προδιαγραφών που ίσχυαν από παλιά για το πάχος του περιβλήματος και την πυκνότητα του αφρού.

Η Løgstør εξαγόρασε τη γερμανική εταιρεία παραγωγής Pan-Isovit (η οποία περιλαμβάνεται ομοίως στους αποδέκτες της παρούσας απόφασης), με ισχύ από 1ης Ιανουαρίου 1997.

γ) *Tarco*

(12) Η Tarco Energi A/S έχει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις στη Φρεντερίτσια της Δανίας και πωλεί τα προϊόντα της κυρίως στη Δανία και τη Γερμανία. Η δραστηριότητά της καλύπτει ακόμη τις σκανδιναβικές χώρες, την Ιταλία, τις Κάτω Χώρες και ορισμένες αγορές της Ανατολικής Ευρώπης. Το μερίδιο αγοράς της στη Δυτική Ευρώπη ανέρχεται στο 14 % περίπου. Η Tarco Energi A/S εντάσσεται στο βιομηχανικό όμιλο Tarco A/S του Νύμπεργκ, ο οποίος ανήκει κατά κυριότητα σε κοινοπραξία 80 και πλέον οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης της Δανίας. Πολλοί εξ αυτών έχουν χρεία αστικής κεντρικής θέρμανσης.

δ) *Dansk Rørindustri*

(13) Η Dansk Rørindustri A/S, που είναι γνωστή ως «Starpipe», εδρεύει και αυτή στη Φρεντερίτσια της Δανίας. Το μερίδιο αγοράς της στη Δυτική Ευρώπη ανέρχεται στο 6 % περίπου. Οι κύριες αγορές της είναι η Δανία και άλλες σκανδιναβικές χώρες, η Γερμανία και οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

ε) *Pan-Isovit*

(14) Κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα, η Pan-Isovit GmbH, με έδρα τότε το Σπέγερ της Γερμανίας, καθώς και η αδελφή της ελβετική εταιρεία Pan-Isovit AG, με έδρα το Ρέγκενσντορφ, ανήκε κατά 100 % στην Pan-Isovit Holding AG, η οποία με τη σειρά της ήταν θυγατρική κατά πλήρη κυριότητα του ελβετικού βιομηχανικού ομίλου WMH — Walter Meier Holding AG. Η σημαντικότερη μονάδα παραγωγής σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης βρισκόταν στο Σπέγερ. Στο ελβετικό εργοστάσιο κατασκευάζονταν αποκλειστικά και μόνο σύνδεσμοι σωληνώσεων. Η Pan-Isovit, η οποία κατείχε το 12 % περίπου της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς, εξαγοράστηκε από τη Løgstør μετά τις έρευνες που διεξήχθησαν για την παρούσα υπόθεση.

στ) *Henss/Isoplus*

(15) Η Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH διαθέτει ένα εργοστάσιο παραγωγής στο Χόχενμπεργκ της Αυστρίας, καθώς και ένα δεύτερο εργοστάσιο παραγωγής στο Ζόντερχάουζεν της Γερμανίας (μέσω θυγατρικής της που της ανήκει κατά 100 %). Η Γερμανία αποτελεί την κύρια αγο-

ρά της. Η Isoplus διαθέτει επίσης παραγωγικές εγκαταστάσεις στην Ουγγαρία και την Τσεχία. Η Isoplus συνεστήθη το 1989, ενώ το 1990 αγόρασε το εργοστάσιο της ABB Isolrohr στην Αυστρία. Κατά το χρονικό διάστημα που καλύπτει η παρούσα απόφαση, οι πωλήσεις της Isoplus στη Γερμανία πραγματοποιούνταν κατ' αποκλειστικότητα μέσω δύο εταιρειών: της Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, με έδρα το Ρόζενχαϊμ, και της Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH, με έδρα το Βερολίνο ([5]). Η Henss Rosenheim ενεργούσε επίσης ως αντιπρόσωπος πωλήσεων της ABB IC Møller για τη Βαυαρία. Επισημαίνεται ότι η εμπορική αυτή σχέση με την ABB οφείλεται στο γεγονός ότι η οικογένεια Henss ήταν παλαιότερα ιδιοκτήτρια της Isolrohr, την οποία και πούλησε το 1987 στην IC Møller. Η συμφωνία αντιπροσώπευσης με την ABB προκάλεσε επανειλημμένα προβλήματα και απετέλεσε αντικείμενο διαιτησίας. Οι εταιρείες Henss και Isoplus σχημάτισαν από κοινού έναν «άτυπο» όμιλο, μολονότι σύμφωνα με τα κρατικά μητρώα εταιρειών δεν τις συνέδεε καμία ιδιοκτησιακή σχέση. Ο όμιλος Henss/Isolus κατέχει το 9 % περίπου της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς.

ζ) *KWH*

(16) Η εταιρεία Oy KWH Pipe AB, με έδρα την πόλη Βάασα, είναι ο μοναδικός παραγωγός φινλανδικής ιδιοκτησίας και ασχολείται κυρίως με την παραγωγή και εμπορία σωλήνων από πλαστικό (HdPE, PVC) που προορίζονται για έργα πολιτικού μηχανικού και δημοτικά έργα. Η KWH Tech είναι το τμήμα της εκείνο το οποίο είναι υπεύθυνο (μεταξύ άλλων) για την παραγωγή προμονωμένων σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης (πρόκειται για το λεγόμενο «τμήμα θερμοσωλήνων»· το έτερο επιχειρηματικό τμήμα της είναι η λεγόμενη «μονάδα μηχανολογικού εξοπλισμού», η οποία παράγει και πωλεί μηχανολογικό εξοπλισμό και τεχνολογία σωληνώσεων). Η KWH, οι δραστηριότητες της οποίας στον τομέα της αστικής κεντρικής θέρμανσης στη Δυτική Ευρώπη περιορίζονται στις σκανδιναβικές χώρες, κατέχει το 2 % περίπου του συνόλου της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς. Από το 1992 και μετά, έχει ειδικευτεί στη σύσταση κοινών επιχειρήσεων με σκοπό την προώθηση των προϊόντων αστικής κεντρικής θέρμανσης σε αγορές εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στις οποίες και έχει μεταβιβάσει τη σχετική τεχνολογία και τεχνογνωσία.

η) *Τοπικοί προμηθευτές*

(17) Υπάρχουν κάποιοι προμηθευτές προϊόντων αστικής κεντρικής θέρμανσης, οι οποίοι εξυπηρετούν κατά κύριο λόγο τις αντίστοιχες εθνικές αγορές: Brugg (Γερμανία/Ελβετία), Sigma (Ιταλία) και Ke-Kelit (Αυστρία). Η Brugg παράγει σήμερα μόνο εύκαμπτους σωλήνες. Για τις ανάγκες των σχεδίων αστικής κεντρικής θέρμανσης για τα οποία διαγωνίζεται μαζί με τους άλλους παραγωγούς, προμηθεύεται τους απαραίτητους άκαμπτους σωλήνες από τη Starpipe, δεδομένου ότι η ίδια διέκοψε τη λειτουργία των δικών της εγκαταστάσεων παραγωγής τέτοιου είδους σωλήνων στα τέλη του 1994. Η KE-Kelit είναι ανεξάρτητη εταιρεία η οποία διαθέτει στην αγορά, για δικό της λογαριασμό, σωλήνες τους οποίους αγοράζει από τη Løgstør.

Η Sigma, η οποία κάποτε ανήκε στον κρατικής ιδιοκτησίας ιταλικό χαλυβουργικό όμιλο Ilva, εξαγοράστηκε από τον όμιλο Riva κατά το χρόνο της αποκρατικοποίησής της το 1995. Παρά το γεγονός ότι ανήκει σε έναν μεγάλο όμιλο, η δραστηριότητά της περιορίζεται στο τοπικό επίπεδο.

θ) *Powerpipe*

(18) Η Powerpipe AB συνεστήθη το 1986 από πρώην εργαζόμενους της σουηδικής εταιρείας παραγωγής Ecopipe μετά την εξαγορά της εν λόγω εταιρείας από τη φινλανδική εταιρεία Uponor. Έπειτα από συμβιβαστικό διακανονισμό με τους πιστωτές της το 1988 και τη χρηματοοικονομική της αναδιάρθρωση, η οποία έγινε υπό την εγγύηση της ιδιωτικής εταιρείας επενδύσεων Birka Business Development AB, η Powerpipe εξαγοράστηκε από την Birka και μετετράπη σε θυγατρική κατά πλήρη κυριότητα της εν λόγω εταιρείας. Το 1988, η Powerpipe ήταν ένας από τους πρώτους παραγωγούς που επινόησαν μονωτικό αφρό χωρίς χλωροφθοράνθρακες για χρήση σε προμονωμένους σωλήνες (η σχετική τεχνολογία στηριζόταν στη χρήση διοξειδίου του άνθρακα). Το μερίδιο της Powerpipe στο σύνολο της δυτικοευρωπαϊκής αγοράς προμονωμένων σωλήνων ανερχόταν το 1994 στο 2 % περίπου, με κύριες αγορές τη Σουηδία και τη Φινλανδία.

Από το 1993 περίπου, η Powerpipe άρχισε να εφαρμόζει πολιτική επέκτασης σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές, περιλαμβανομένης της Γερμανίας. Ένας από τους λόγους που προβάλλονταν γι' αυτή την αλλαγή στρατηγικής ήταν το, κατά την άποψη της Powerpipe, «ανεξήγητα χαμηλό» επίπεδο των τιμών στη Σουηδία, δηλαδή στην αγορά στην οποία κυριαρχούσε η ABB. Η Powerpipe πίστευε ότι οι μεγαλύτεροι παραγωγοί συμπίεζαν σκοπίμως τις τιμές στη Σουηδία προκειμένου να βλάψουν τα επιχειρηματικά της συμφέροντα.

Σύμφωνα με την Powerpipe, οι έχοντες εδραιώσει την παρουσία τους παραγωγοί είχαν επιχειρήσει ευθύς εξαρχής να την εξαλείψουν ή να την εξουδετερώσουν ως ανταγωνιστική απειλή. Από το 1991 και μετά, οι υπόλοιποι παραγωγοί βολιδοσκοπούσαν επίμονα την Birka και τον ιδιοκτήτη της απο-

([5]) Η Henss Rosenheim μετονομάστηκε σε Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH από 1ης Ιανουαρίου 1997, ενώ στις 6 Αυγούστου 1997 απορρόφησε τη Henss Berlin, η οποία δεν υφίσταται πλέον ως ξεχωριστή νομική οντότητα.

βλέποντας στην εξαγορά της Powerpipe, αλλά οι σχετικές διαπραγματεύσεις ουδέποτε ευοδώθηκαν.

Τον Ιανουάριο του 1997, η Birka πώλησε τη δραστηριότητα της Powerpipe σε μία νεοσύστατη εταιρεία της οποίας η κυριότητα ανήκε σε έναν δανογαλλικό επενδυτικό όμιλο που ειδικεύεται σε μικρομεσαίες βιομηχανικές επιχειρήσεις. Η εταιρική οντότητα Powerpipe AB έχει αλλάξει επωνυμία και παραμένει στον όμιλο της Birka. Η νέα εταιρεία έχει συνεχίσει τη δραστηριότητά της υπό την επωνυμία Powepipe AB και δεν έχει καμία σχέση με την Birka.

4. **Η ένωση επιχειρήσεων του κλάδου: EuHP**

(19) Το 1991, με πρωτοβουλία της ABB, οι επιχειρήσεις του κλάδου συγκρότησαν ένωση με την ονομασία «European District Heating Pipe Manufacturers Association» («Ένωση ευρωπαίων παραγωγών σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης», στο εξής: «EuHP»). Με βάση το καταστατικό της EuHP, πρωταρχικός της σκοπός είναι η διασφάλιση της ποιότητας του ίδιου του προϊόντος, καθώς επίσης της συναφούς εγκατάστασης, εξυπηρέτησης και κατάρτισης. Η EuHP έχει θεσπίσει δικές της τεχνικές προδιαγραφές, ενώ παράλληλα απαιτεί τη συμμόρφωση του προϊόντος με τα σχετικά ευρωπαϊκά πρότυπα (EN).

Οι υπόλοιποι δεδηλωμένοι σκοποί της EuHP περιελάμβαναν τα εξής:

— προώθηση της έρευνας και της τεχνολογικής ανάπτυξης

— προώθηση της χρήσης της αστικής κεντρικής θέρμανσης

— συμμετοχή σε ενέργειες για την προστασία του περιβάλλοντος και την τυποποίηση

— παροχή τεχνικής βοήθειας και συμβουλών.

Η κινητήρια δύναμη πίσω από την EuHP ήταν η ABB, η οποία στην ουσία ήλεγχε την οργάνωση και της παρείχε το αναγκαίο προσωπικό. Αρχικά, τα μοναδικά της μέλη ήσαν οι επιμέρους εταιρείες της ABB οι οποίες δραστηριοποιούνται στον υπόψη κλάδο, καθώς και οι τρεις δανοί παραγωγοί. Η KWH προσχώρησε στην EuHP κάπως αργότερα (τον Απρίλιο του 1992), ενώ το επόμενο έτος έγινε μέλος της και η Pan-Isovit. Από το 1993 κι έπειτα, η Henss/Isoplus κατέβαλε αποφασιστικές προσπάθειες (περιλαμβανομένης της απειλής προσφυγής στη Δικαιοσύνη, με το σκεπτικό ότι η EuHP ήταν ένα καρτέλ στο οποίο εμποδιζόταν να συμμετάσχει) να γίνει δεκτή στην ένωση, και τελικά της επετράπη να προσχωρήσει σε αυτήν στα μέσα του 1995. Η Powerpipe δεν υπήρξε ποτέ μέλος της.

Κατά τη διεξαγωγή της παρούσας διαδικασίας, η ABB ανακοίνωσε την απόφασή της να αποχωρήσει από την EuHP. Η Løgstør τερμάτισε τη συμμετοχή της στην EuHP από 31ης Δεκεμβρίου 1997. Υποτίθεται ότι και άλλοι παραγωγοί έχουν ομοίως διακόψει τη συμμετοχή τους σε αυτήν. Το ακριβές καθεστώς της EuPH κατά τον χρόνο έκδοσης της παρούσας απόφασης δεν είναι γνωστό.

Γ. *Διαδικασία*

1. **Η καταγγελία της Powerpipe**

(20) Με επιστολή της 18ης Ιανουαρίου 1995, η Powerpipe υπέβαλε καταγγελία στην Επιτροπή, το περιεχόμενο της οποίας μπορεί να συνοψισθεί ως εξής:

— οι υπόλοιποι παραγωγοί/προμηθευτές προμονωμένων σωλήνων, και συγκεκριμένα οι εταιρείες ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit και Isoplus, είχαν συγκροτήσει ένα παράνομο και αφανές καρτέλ, μέσω του οποίου είχαν διαμοιράσει την ευρωπαϊκή αγορά μεταξύ των μελών βάσει συστήματος ποσοστώσεων, συμφωνούσαν μεταξύ τους τις τιμές που θα εφάρμοζαν για το προϊόν και για μεμονωμένα σχέδια και συνεργάζονταν προκειμένου να επηρεάζουν τους διαγωνισμούς ανάθεσης κατά τέτοιον τρόπο, ώστε η εκάστοτε σύμβαση να ανατίθεται πράγματι στον παραγωγό που είχε καθορίσει εκ των προτέρων το καρτέλ,

— οι προαναφερθέντες παραγωγοί, για να προστατεύσουν το καρτέλ από τον ανταγωνισμό και να διατηρήσουν τον έλεγχο που αυτό ασκούσε επί της αγοράς, κατέλαβαν συντονισμένες προσπάθειες με σκοπό να βλάψουν τα επιχειρηματικά συμφέροντα της Powerpipe ή/και να περιορίσουν τις δραστηριότητές της στην αγορά της Σουηδίας ή/και να την αναγκάσουν σε ολοσχερή διακοπή της λειτουργίας της, καταφεύγοντας σε διάφορες μεθόδους, όπως η συστηματική δελέαση και ένταξη στους κόλπους τους βασικών διευθυντικών στελεχών της, καθώς και η παράνομη ανάμειξή τους στις συμβατικές της σχέσεις με πελάτες και προμηθευτές.

(21) Ο ιδιοκτήτης της Birka (δηλαδή της μητρικής εταιρείας της Powerpipe) είχε επισημάνει το θέμα στην ABB σε δύο διαφορετικές περιστάσεις, στις αρχές του 1994, απευθύνοντας προσωπική επιστολή στον πρόεδρο του τομέα μεταφορών (βλέπε σημείο 10) της εταιρείας στη Ζυρίχη και προτείνοντάς του συνάντηση. Αυτός, όμως, απέρριψε ως παντελώς αστήρικτους τους ισχυρισμούς περί αθέμιτης και υπονομεύουσας τον ανταγωνισμό συμπεριφοράς και μάλιστα αρνήθηκε να συναντηθεί με τον ιδιοκτήτη της Powerpipe, προβάλλοντας το επιχείρημα ότι οι επιστολές του θα μπορούσαν να εκληφθούν από τις αρχές ανταγωνισμού ως μια προσπάθεια να πεισθεί η ABB να συνομολογήσει παράνομες ρυθμίσεις. Στη συνέχεια, ο ιδιοκτήτης της Powerpipe ενημέρωσε ένα μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ABB για τις δραστηριότητες του καρτέλ

και για τις συνέπειες που είχε για την επιχειρηματική δραστηριότητα της Powerpipe, και ζήτησε από το διοικητικό συμβούλιο της ABB να ενεργήσει πάραυτα με σκοπό τον τερματισμό της παράβασης. Τον Δεκέμβριο του 1994, αφού οι νομικοί σύμβουλοι της Powerpipe είχαν θέσει για άλλη μια φορά το ζήτημα στην ABB, στελέχη του κεντρικού καταστήματος της ABB στη Ζυρίχη διέψευσαν κατηγορηματικά ότι ο όμιλος «συμμετείχε σε οιανδήποτε εναρμονισμένη πρακτική ή ρύθμιση ικανή να στρεβλώσει, να περιστείλει ή να επηρεάσει με οποιονδήποτε τρόπο τον ανταγωνισμό στον κλάδο των συστημάτων και σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης». Χαρακτήρισαν παντελώς αστήρικτους τους ισχυρισμούς της Powerpipe περί παράνομης συμπεριφοράς και απηύθυναν την προειδοποίηση ότι «η ABB θα αντισταθεί σθεναρά σε κάθε αθέμιτη ενέργεια ή ανάμειξη στην επιχειρηματική της δραστηριότητα και θα αξιώσει αποζημίωση για οποιαδήποτε βλάβη την οποία ενδεχομένως θα υποστεί».

Μετά την ανωτέρω αντίδραση της ABB, η Powerpipe υπέβαλε την καταγγελία της στην Επιτροπή.

2. **Οι έρευνες**

(22) Στις 28 Ιουνίου 1995, υπάλληλοι της Επιτροπής και εκπρόσωποι των εθνικών αρχών ανταγωνισμού των εμπλεκόμενων κρατών μελών, ενεργώντας βάσει απόφασης της Επιτροπής της 12ης Ιουνίου 1995, διενήργησαν ταυτόχρονες και αιφνιδιαστικές έρευνες στις εγκαταστάσεις των ακόλουθων επιχειρήσεων ή ενώσεων:

— ABB IC Møller A/S, Φρεντερίτσια, Δανία,

— Dansk Rørindustri A/S, Φρεντερίτσια, Δανία,

— Løgstør Rør A/S, Løgstør, Δανία,

— Tarco Energi A/S, Φρεντερείτσια, Δανία,

— European District Heating Pipe Manufacturers Association, Φρεντερίτσια, Δανία,

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Ρόζενχαϊμ, Γερμανία,

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Βερολίνο, Γερμανία,

— Pan-Isovit GmbH, Σπέγερ, Γερμανία,

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Χόχενμπεργκ, Αυστρία,

— Oy KWH Pipe AB, Βάασα, Φινλανδία.

Οι έρευνες επέτρεψαν στην Επιτροπή να συγκεντρώσει σημαντικό όγκο έγγραφου αποδεικτικού υλικού στις περισσότερες από τις επισκεφθείσες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων αναλυτικών πρακτικών συναντήσεων, μνημονίων εσωτερικής χρήσης, εγγράφων εργασίας, πινάκων και καταλόγων. Το υλικό αυτό στο σύνολό του έτεινε να επιβεβαιώνει τα πραγματικά περιστατικά που επικαλείτο η Popwerpipe.

3. **Αιτήσεις βάσει του άρθρου 11**

(23) Στις 13 Μαρτίου 1996, η Επιτροπή απέστειλε αιτήσεις για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 στις επιχειρήσεις ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit, καθώς επίσης σε τέσσερις επιμέρους εταιρείες του ομίλου Henss/Isoplus. Με τις αιτήσεις οι εν λόγω επιχειρήσεις καλούνταν να παράσχουν συμπληρωματικά πληροφοριακά στοιχεία και αναλυτικές εξηγήσεις αναφορικά με τα έγγραφα που βρέθηκαν στις εγκαταστάσεις τους κατά τις έρευνες που είχαν διεξαχθεί το προηγούμενο έτος, κατ' εφαρμογή του άρθρου 14 παράγραφος 3.

4. **Οι αντιδράσεις των οικείων επιχειρήσεων**

(24) Μετά την παραλαβή των αιτήσεων παροχής πληροφοριακών στοιχείων βάσει του άρθρου 11, μερικές από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις ήλθαν σε επαφή με την Επιτροπή παραδεχόμενες εν πολλοίς τη συμμετοχή τους σε σοβαρές παραβιάσεις του άρθρου 85 της συνθήκης και γνωστοποιώντας της την πρόθεσή τους να συνεργασθούν πλήρως στο πλαίσιο της σχετικής έρευνας και να παράσχουν και επιπλέον πληροφοριακά στοιχεία σχετικά με τις παραβιάσεις, πέραν εκείνων που ζητούνταν με τις αιτήσεις που τους είχαν υποβληθεί βάσει του άρθρου 11 (καθεμιά από τις οποίες περιοριζόταν σχεδόν ολοκληρωτικά στα συγκεκριμένα έγγραφα που είχαν βρεθεί στην κατοχή του εκάστοτε παραγωγού).

Οι περισσότερες από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις διέθεσαν στη συνέχεια αυτοβούλως στην Επιτροπή πληροφοριακά στοιχεία και έγγραφο αποδεικτικό υλικό που όχι μόνον επιβεβαίωναν και τεκμηρίωναν τις αποδείξεις που συγκεντρώθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας, αλλά επιπλέον οδηγούσαν στο συμπέρασμα ότι το επίμαχο καρτέλ είχε αρχίσει να λειτουργεί με ρυθμίσεις διαμερισμού των αγορών και καθορισμού των τιμών μεταξύ των δανών παραγωγών ήδη από τον Νοέμβριο ή τον Δεκέμβριο του 1990, και είχε παραμείνει σε λειτουργία με σχεδόν αμείωτη ένταση για εννέα τουλάχιστον μήνες μετά την ημερομηνία διεξαγωγής των ερευνών, ενώ είχαν ληφθεί πρόσθετες προφυλάξεις με σκοπό την απόκρυψη της ύπαρξής του από την Επιτροπή (π.χ. η πραγματοποίηση συσκέψεων εκτός της επικράτειας της Κοινότητας).

Αρχικά, όταν οι επιχειρήσεις Henss/Isoplus έλαβαν τις αιτήσεις βάσει του άρθρου 11, αρνήθηκαν οποιαδήποτε γνώση ή συμμετοχή σε οιανδήποτε παρα-

βίαση ή/και παρέλειψαν να δώσουν απαντήσεις στα ερωτήματα που διατυπώνονταν σε αυτές. Ωστόσο, στη συνέχεια παραδέχθηκαν ότι είχε υπάρξει περιορισμένη συμμετοχή (εκ μέρους μόνο της Isoplus) σε παραβίαση του άρθρου 85 και επιπλέον διέθεσαν ορισμένα έγγραφα αποδεικτικά στοιχεία.

5. **Η κοινοποίηση αιτιάσεων**

(25) Στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής της 20ής Μαρτίου 1997 υποστηριζόταν ότι οι αποδέκτες της κοινοποίησης, με σημείο αφετηρίας στη Δανία τον Νοέμβριο του 1990 ή τότε περίπου και με σταδιακή επέκταση των μεθοδεύσεών τους, πρώτα στη Γερμανία τον Οκτώβριο του 1991 ή τότε περίπου και εν συνεχεία σε ολόκληρη την κοινή αγορά μέχρι τα τέλη του 1994, είχαν παραβεί το άρθρο 85 παράγραφος 1, διά της συμμετοχής τους σε αφανές καρτέλ μέσω του οποίου: διαμοίρασαν τελικώς μεταξύ τους την ευρωπαϊκή αγορά και τις επιμέρους εθνικές αγορές βάσει συστήματος ποσοστώσεων· συμφωνούσαν τις τιμές που θα εφάρμοζαν για τα διάφορα προϊόντα και μεμονωμένα σχέδια· αποφάσιζαν ότι συγκεκριμένα σχέδια θα αναλαμβάνονταν από συγκεκριμένους παραγωγούς· και επηρεάζαν κατά τέτοιον τρόπο την εκάστοτε διαδικασία ανάθεσης κατόπιν υποβολής προσφορών, ώστε το εκάστοτε σχέδιο να ανατίθεται πράγματι στον προκαθορισμένο παραγωγό. Επιπλέον, για να προστατεύσουν το καρτέλ από τον ανταγωνισμό, είχαν προβεί σε σύντονες ενέργειες με σκοπό τη βλάβη των επιχειρηματικών συμφερόντων της Powerpipe, τον περιορισμό της δραστηριότητάς της στη Σουηδία ή τον εξαναγκασμό της να διακόψει ολοσχερώς τη δραστηριότητά της.

Στην κοινοποίηση αιτιάσεων διευκρινιζόταν ότι η διάρκεια συμμετοχής των διαφόρων παραγωγών στο καρτέλ είχε ως εξής:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: από τον Νοέμβριο του 1990, μέχρι τουλάχιστον τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996,

— Pan-Isovit: από τον Δεκέμβριο του 1990 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Henss/Isoplus: από τον Οκτώβριο του 1991 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— KWH: από τον Μάρτιο του 1995 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— Brugg: από τον Αύγουστο του 1994 περίπου, μέχρι την ίδια περίπου χρονική περίοδο,

— Ke-Kelit και Sigma: από την έναρξη ή τις αρχές του 1995 μέχρι την ίδια χρονική περίοδο.

Η υποτιθέμενη συμμετοχή των Brugg, Ke-Kelit και Sigma περιοριζόταν σε ρυθμίσεις στην αντίστοιχη εθνική αγορά.

6. **Απαντήσεις στην κοινοποίηση αιτιάσεων**

(26) Στις απαντήσεις τους στην κοινοποίηση αιτιάσεων, οι περισσότεροι από τους παραγωγούς παραδέχονται τη συμμετοχή τους σε παραβίαση του άρθρου 85, πλην όμως, εξαιρουμένης της ABB (η οποία δεν αμφισβητεί τα ουσιώδη πραγματικά περιστατικά τα οποία επικαλείται η Επιτροπή, ούτε τα συμπεράσματά της), διατείνονται ότι η χρονική διάρκεια της παράβασης και η έκταση της συμμετοχής τους έχουν υπερτιμηθεί στην κοινοποίηση αιτιάσεων και, επιπλέον, αρνούνται ότι συνέπραξαν σε οιανδήποτε μεθόδευση με σκοπό την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe ή την εξάλειψή της.

Η Løgstør και η Tarco ισχυρίζονται ότι δεν πρόκειται για μία μόνο, συνεχή παράβαση, αλλά για δύο εντελώς αυτοτελή καρτέλ· το πρώτο περιοριζόταν στη Δανία και είχε λειτουργήσει από τα τέλη του 1990 ή την έναρξη του 1991 μέχρι τις αρχές του 1993, ενώ το δεύτερο κάλυπτε μια ευρύτερη αγορά και άρχισε να λειτουργεί μόλις στα τέλη του 1994.

Από την πλευρά της, η Starpipe δεν αναφέρεται ειδικά στο συγκεκριμένο θέμα, αλλά υποστηρίζει ότι διαδραμάτισε περιορισμένο μόνο ρόλο στις προσπάθειες των ABB και Løgstør να κυριαρχήσουν στην αγορά.

Μολονότι η Επιτροπή είχε υποστηρίξει ότι οι εταιρείες των Henss και Isoplus συναποτελούσαν ενιαία επιχείρηση, επειδή δεν υπήρχε κάποια συγκεκριμένη μητρική εταιρεία που να έχει υπό τον έλεγχό της τον όμιλο, η Επιτροπή απηύθυνε την κοινοποίηση αιτιάσεων στις εταιρείες των Henss και Isoplus, ενώ στη διαδικασία οι δύο αυτές επιχειρήσεις εκπροσωπήθηκαν ξεχωριστά.

Η Isoplus, η οποία αρνείται κατηγορηματικά ότι είχε συγκροτήσει όμιλο ή είχε οποιονδήποτε ιδιοκτησιακό δεσμό με τις εταιρείες της Henss, ισχυρίζεται ότι δεν συμμετείχε σε καμία ρύθμιση για τον διαμερισμό των αγορών πριν από τα τέλη του 1994 ή τις αρχές του 1995.

Οι δύο εταιρείες του ομίλου Henss υποστήριξαν ότι, μολονότι από το 1991 και μετά, ο ιδιοκτήτης τους συμμετείχε κατά καιρούς σε συζητήσεις με παραγωγούς με στόχο τον τερματισμό του πολέμου που διεξαγόταν στο πεδίο των τιμών, τούτες παρέμειναν παντελώς άκαρπες μέχρι τα τέλη του 1994. Ακόμη και αν, σε μεταγενέστερη χρονική στιγμή, υπήρξε ένα καρτέλ στις συσκέψεις του οποίου ο κύριος ιδιοκτήτης της Henss είχε λάβει την εντολή από την Isoplus να συμμετέχει για λογαριασμό της, ωστόσο οι εταιρείες της Henss ουδέποτε διέπραξαν κάποια παράνομη πράξη, δεδομένου ότι ενεργούσαν απλώς ως αντιπρόσωποι πωλήσεων της Isoplus και, συνεπώς, δεν ήταν δυνατό να συμμετέχουν σε ένα «καρτέλ παραγωγών»· μοναδική υπεύθυνη για την όποια παραβίαση του άρθρου 85 ήταν η Isoplus.

Η Pan-Isovit τόνισε επίσης ότι, ανεξάρτητα από τις επαφές τις οποίες ενδεχομένως είχε με άλλους παραγωγούς πριν από τα τέλη του 1994, δεν προσχώρησε στο καρτέλ πριν από το 1994/95.

(27) Η KWH δεν αμφισβήτησε ουσιαστικά τα πραγματικά περιστατικά στα οποία ερείδεται η κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, αλλά ισχυρίστηκε ότι εξωθήθηκε από την ABB να προσχωρήσει στο καρτέλ τον Μάιο (και όχι τον Μάρτιο) του 1995 και ότι ευθυγραμμίστηκε με την τακτική του καρτέλ μόνο και μόνο για να αποφύγει τυχόν συστηματικά αντίποινα εκ μέρους των υπολοίπων παραγωγών.

Η Brugg παραδέχτηκε την περιορισμένη συμμετοχή της στο καρτέλ (ο ρόλος της αυτός ουδόλως αμφισβητείται στην κοινοποίηση αιτιάσεων), αλλά υποστηρίζει ότι αυτή άρχισε μόλις τον Δεκέμβριο του 1994 και όχι τον Αύγουστο του ίδιου έτους, όπως έχει υποστηριχθεί. Υποστήριξε, ακόμη, ότι έλαβε μέρος στις σχετικές συσκέψεις προκειμένου να αποτρέψει την εξάλειψή της από την αγορά υπό την πίεση των μεγαλύτερων ανταγωνιστών της, και ιδίως της ABB.

Η Ke-Kelit ελαχιστοποίησε τον ρόλο της και ισχυρίστηκε ότι οι άλλες εταιρείες την έφεραν προ τετελεσμένου γεγονότος και ότι δεν είχε άλλη εναλλακτική λύση από την αποδοχή της ποσόστωσης που οι άλλες εταιρείες είχαν αποφασίσει ότι θα ίσχυε γι' αυτήν στην αγορά της Αυστρίας.

Η Sigma (η οποία μοιάζει να εξομοιώνει τη συμμετοχή στο καρτέλ με την προσχώρηση στην EuHP, της οποίας δεν ήταν μέλος) υποστήριξε ότι στις περισσότερες περιπτώσεις η συμμετοχή της σε συσκέψεις με αντικείμενο την Ιταλία περιοριζόταν σε τεχνικά ζητήματα και ότι, ακόμη και όταν, σπανίως, ετίθετο θέμα εφαρμογής ρυθμίσεων για την άμβλυνση του ανταγωνισμού, η ίδια δεν είχε δεχθεί κανέναν περιορισμό της συναλλακτικής της ελευθερίας.

Σε ότι, αφορά τις ενέργειες που περιγράφονται λεπτομερώς στην κοινοποίηση αιτιάσεων και απέβλεπαν στην εξάλειψη της Powerpipe από τον ανταγωνισμό, όλοι, πλην της ABB, οι παραγωγοί κατά των οποίων στρεφόταν ο ισχυρισμός αυτός (σε αυτούς δεν περιλαμβάνονται οι Ke-Kelit και Sigma) αρνήθηκαν ότι συμμετείχαν ή ότι εφάρμοσαν τέτοιου είδους ρυθμίσεις. Η KWH υποστήριξε ότι δέχθηκε πιέσεις να ευθυγραμμισθεί με τον συλλογικό αποκλεισμό που εφαρμοζόταν κατά της Powerpipe, αλλά αψήφησε τις οδηγίες του καρτέλ.

Δ. *Λεπτομερής περιγραφή της παράβασης*

1. **Αναδρομή στην εξέλιξη της οικείας αγοράς**

(28) Το 1987, αμέσως πριν από τη συγχώνευση με την ASEA, η Brown Boveri Company, η οποία ήταν ιδιοκτήτρια της δανικής εταιρείας παραγωγής IC Møller (μετέπειτα ABB IC Møller A/S), άρχισε να εφαρμόζει στρατηγικό πρόγραμμα συνιστάμενο στην εξαγορά διαφόρων παραγωγών σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης σε ολόκληρη την Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης της Isolrohr (νυν ABB Isolrohr) στη Γερμανία, την Αυστρία και την Ουγγαρία, καθώς επίσης της Ecopipe και της Dyrotan στη Σκανδιναβία.

Μολονότι η Δανία αποτελούσε την «πατρίδα» της βιομηχανίας αστικής κεντρικής θέρμανσης, η Γερμανία ήταν ήδη η σημαντικότερη εθνική αγορά. Ωστόσο, προς τα τέλη της δεκαετίας του 1980, η δυτικογερμανική αγορά εθεωρείτο κορεσμένη και προσέφερε περιορισμένες ευκαιρίες για την εγκατάσταση νέων συστημάτων, κατ' αντιδιαστολή προς τη συντήρηση και αναβάθμιση ήδη υπαρχόντων αστικών συστημάτων κεντρικής θέρμανσης.

Σύμφωνα με τους μεγαλύτερους παραγωγούς, η αγορά αστικής κεντρικής θέρμανσης γενικότερα είχε την περίοδο εκείνη ως γνώρισμα τον έντονο ανταγωνισμό, ο οποίος έτεινε να ωθεί τις τιμές προς τα κάτω.

Η ABB από την πλευρά της θεωρεί ότι υπέστη αδικία, διότι ήταν αναγκασμένη να επωμισθεί ολόκληρο το κόστος της αναδιοργάνωσης του κλάδου, ενώ οι άλλοι παραγωγοί έδρεψαν τα οφέλη της διαδικασίας αυτής χωρίς καμία επιβάρυνση (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 14). Κατά τη δική της αντίληψη, κατά το δεύτερο ήμισυ της δεκαετίας του 1980 οι προμηθευτές προέβησαν σε ανεύθυνες μειώσεις των τιμών, στην προσπάθειά τους να αυξήσουν το μερίδιό τους σε μια αγορά η οποία δεν προβλεπόταν να αναπτυχθεί σημαντικά στο ορατό μέλλον.

Η ABB υποστηρίζει ότι η αναδιάρθρωση ήταν αναγκαία, επειδή υπήρχαν υπερβολικά πολλοί μικροί παραγωγοί που κατασκεύαζαν σωλήνες μέτριας ποιότητας, η χαμηλή αντοχή των οποίων «υπονόμευε τα οικονομικά πλεονεκτήματα της χρήσης αστικής κεντρικής θέρμανσης»· τα συστήματα που δεν πληρούσαν τις προδιαγραφές ποιότητας CEN μπορούσαν να κοστίζουν κατά 10-20 % λιγότερο σε σύγκριση με τα αντίστοιχα εγκεκριμένα συστήματα, αλλά, σε αντίθεση με αυτά τα τελευταία, διαρκούσαν επί δέκα και όχι επί είκοσι έτη.

(29) Στη Γερμανία, οι γερμανοί, αυστριακοί και ελβετοί παραγωγοί συγκρότησαν επιχειρηματική ένωση η οποία ήταν γνωστή ως BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen) και η οποία, κατ' αυτούς, απαρτιζόταν αποκλειστικά και μόνο από τις εταιρείες που είχαν πράγματι τη δυνατότητα να ανταποκριθούν στις αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας που ίσχυαν στη γερμανική αγορά. Οι παραγωγοί οι οποίοι δενδιέθεταν παραγωγικές εγκαταστάσεις

στη Γερμανία δεν είχαν το δικαίωμα να γίνουν μέλη της. Οι δανοί παραγωγοί (συμπεριλαμβανομένης της ABB IC Møller) αποκλείονταν, αλλά διακατέχονταν από την επιθυμία να διεισδύσουν σε μεγαλύτερο βαθμό στη γερμανική αγορά. Εντούτοις, η Løgstør υποστηρίζει ότι, αφ' ης στιγμής η Brown Boveri εξαγόρασε την Isolrohr το 1987, χαλάρωσε τις πιέσεις που ασκούσε, διότι μπορούσε πλέον να παράγει η ίδια στη Γερμανία (απάντηση της Løgstør βάσει του άρθρου 11, αναφορά ΙΙ, σ. 87).

Από πίνακες σχετικά με τις τιμές τους οποίους υπέβαλε η ABB προκύπτει ότι η αγοραία τιμή στη Γερμανία παρέμεινε σχετικά σταθερή κατά την περίοδο 1985-1990 και ότι, με ελαφρές διακυμάνσεις, το επίπεδο των τιμών στην αρχή και στο τέλος της περιόδου αυτής ήταν το ίδιο, ενώ το μέγεθος των πωλήσεων παρουσίαζε στασιμότητα.

Ωστόσο, η δανική αγορά, οι ανάγκες της οποίας καλύπτονταν αποκλειστικά από τους τέσσερις εγχώριους παραγωγούς, εθεωρείτο γενικά ως μια αγορά με υψηλές τιμές. Η σταθερότητα των τιμών στην εγχώρια αγορά παρείχε στους τοπικούς παραγωγούς ένα στέρεο έρεισμα για την πραγματοποίηση εξαγωγών σε γειτονικές χώρες.

(30) Κατά τη διετία 1988/89, η ABB άρχισε να έχει σειρά συναντήσεων με τις εταιρείες Løgstør, Tarco και Starpipe, προκειμένου να εξευρεθεί μια «λύση» στα υποτιθέμενα προβλήματα του κλάδου (απάντηση της Løgstør βάσει του άρθρου 11, αναφορά Ι, σ. 72· αναφορά ΙΙ, σ. 86 και 87).

Λίγο χρόνο μετά την έναρξη των σχετικών διαβουλεύσεων, οι συνθήκες στην αγορά μεταβλήθηκαν δραματικά. Η απελευθέρωση των συναλλαγών με τις χώρες του πρώην ανατολικού μπλοκ το 1989 σήμανε τη μαζική αύξηση της ζήτησης. Πιο συγκεκριμένα, η συνολική δυνητική αγορά για τους δυτικοευρωπαίους προμηθευτές αυξήθηκε από τα 2 500 εκατομμύρια δανικές κορόνες περίπου (315 εκατομμύρια Ecu) το 1988 στα 3 500-3 700 εκατομμύρια δανικές κορόνες (440-470 εκατομμύρια Ecu) το 1991.

Όλοι οι παραγωγοί αύξησαν την παραγωγική τους ικανότητα προκειμένου να ανταποκριθούν στη νέα ζήτηση, η οποία προερχόταν ιδίως από την πρώην Ανατολική Γερμανία, όπου η ομοσπονδιακή κυβέρνηση και τα νέα ομόσπονδα γερμανικά κράτη διέθεταν κεφάλαια για την αντικατάσταση των υποδομών που δεν πληρούσαν τις προβλεπόμενες προδιαγραφές. Αν και η γερμανική αγορά αυξήθηκε κατά 20 % σε ένα μόνον έτος, ωστόσο οι τιμές δεν σημείωσαν αύξηση, και μάλιστα, κατά τους παραγωγούς, στην πραγματικότητα μειώθηκαν στη Γερμανία κατά 10 % το 1991 σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

Η ABB υποστηρίζει ότι οι κύριοι λόγοι της διατήρησης των τιμών σε χαμηλά επίπεδα στη Γερμανία είχαν κατά βάση διαρθρωτικό χαρακτήρα και ήταν οι εξής:

i) η συγκέντρωση των επενδύσεων της ομοσπονδιακής κυβέρνησης στην πρώην Ανατολική Γερμανία·

ii) το γεγονός ότι η αύξηση στην Ανατολική Γερμανία στηριζόταν σχεδόν αποκλειστικά στην κατασκευή νέων έργων (κατ' αντιδιαστολή προς την αντικατάσταση σωλήνων που είχαν τεθεί σε χρήση παλαιότερα) και ότι την άμεση πελατεία αποτελούσαν για τον λόγο αυτό εργολήπτες (και όχι οι τοπικές αρχές), οι οποίοι υπεδαύλιζαν τον ανταγωνισμό ως προς τις τιμές μεταξύ των παραγωγών, προκειμένου να αυξήσουν τα δικά τους περιθώρια·

iii) η προσφυγή των παραγωγών στη μέθοδο των πωλήσεων επί ζημία, με στόχο την προσέλκυση πελατών στη συγκεκριμένη νέα αγορά.

Επιπλέον, το γεγονός ότι τα περισσότερα σχέδια άρχισαν πλέον να κατακυρώνονται με τη διαδικασία υποβολής προσφορών που ισχύει για την ανάθεση δημόσιων έργων είναι πιθανό να προκάλεσε την όξυνση του ανταγωνισμού μεταξύ των παραγωγών.

2. **Το δανικό καρτέλ**

α) *Το σύστημα ποσοστώσεων και ο καθορισμός των τιμών*

(31) Μολονότι, ήδη στις 30 Οκτωβρίου 1989, η ABB [προσάρτημα Χ1 της κοινοποίησης των αιτιάσεων (*)] είχε διερευνήσει διάφορες δυνατότητες, όπως: 1. την προσφορά της Løgstør να περιορίσει τις δραστηριότητές της στη Δανία, τη Γερμανία, τη Φινλανδία και τη Σουηδία και 2. τη σύναψη «ειρηνευτικής συμφωνίας» στη Δανία στην οποία θα μετείχαν και οι τέσσερις παραγωγοί με πάγωμα των μεριδίων αγοράς τους, οι πρώτες ευκρινώς προσδιοριζόμενες ρυθμίσεις για τον διαμερισμό των αγορών τις οποίες γνωρίζει η Επιτροπή ετέθησαν σε ισχύ το έτος 1991.

Σε σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στην ηπειρωτική Δανία (Γιούλλαντ) στα τέλη του 1990, επετεύχθη συμφωνία μεταξύ των τεσσάρων δανών παραγωγών επί των βασικών αρχών της γενικής συνεργασίας μεταξύ των εν λόγω εταιρειών στην εγχώρια αγορά τους. Τον καιρό εκείνο, οι εισαγωγές από τη Γερμανία στη Δανία ήταν αμελητέες. Όλοι οι μετάσχοντες στη σύσκεψη αυτή ήταν ανώτατα στελέχη των οικείων εταιρειών, που κατείχαν τουλά-

(*) Όλες οι παραπομπές στην παρούσα απόφαση σε αριθμημένα προσαρτήματα, αφορούν προσαρτήματα της κοινοποίησης των αιτιάσεων.

χιστον θέση διευθύνοντος συμβούλου (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 49· απάντηση της Løgstør βάσει του άρθρου 11, αναφορά I, σ. 72· αναφορά της Tarco της 26ης Απριλίου 1996, σ. 2).

Μια από τις πρώτες ενέργειες ήταν ο συντονισμός μιας αύξησης της τιμής, η οποία προβλεπόταν να τεθεί σε εφαρμογή στη Δανία σε δύο στάδια και η οποία θα ανερχόταν συνολικά στο 10-12 % (προβλέποντας διαφορετικές ημερομηνίες για τους διάφορους παραγωγούς), ενώ στις εξαγωγικές αγορές η αύξηση θα κυμαινόταν από 6 έως 10 % (προσάρτημα 19).

Ακολούθησαν αρκετές ακόμη συσκέψεις, με σκοπό την οριστικοποίηση των λεπτομερών όρων της συμφωνίας, η οποία επρόκειτο να περιλαμβάνει ένα σύστημα ποσοστώσεων και ένα σύστημα για την κατανομή της πελατείας. Οι διευθύνοντες σύμβουλοι (οι οποίοι υιοθέτησαν για τους εαυτούς τους ένα προσωνύμιο που θα μπορούσε να αποδοθεί ως «οι πατριάρχες») συναντήθηκαν στις 16 Ιανουαρίου 1991.

(32) Κατά τη σύσκεψη της 16ης Ιανουαρίου συμφωνήθηκαν οι ποσοστώσεις οι οποίες υποτίθεται ότι θα ίσχυαν κατά την επόμενη διετία, δηλαδή το 1991 και το 1992. Ωστόσο, αυτές τροποποιήθηκαν δύο μήνες αργότερα (στις 4 Μαρτίου 1991), με αποτέλεσμα την ελαφρά αύξηση των ποσοστώσεων που αναλογούσαν στην ABB και τη Løgstør.

Οι ποσοστώσεις που συμφωνήθηκαν οριστικά στις 4 Μαρτίου είχαν ως εξής:

— ABB: 41 %,

— Løgstør: 27 %,

— Tarco: 18 %,

— Starpipe: 14 %.

Το σύστημα για το διαμερισμό της αγοράς στη Δανία στηριζόταν στη βασική αρχή του σεβασμού των «εδραιωμένων πελατειακών σχέσεων», υπό την έννοια ότι κάθε προμηθευτής θα διατηρούσε τους υφιστάμενους πελάτες του και δεν θα προέβαινε σε επιθετικές ενέργειες με στόχο την προσέλκυση των πελατών των υπολοίπων παραγωγών.

Το σύστημα ποσοστώσεων που συμφωνήθηκε από τους διευθύνοντες συμβούλους εφαρμοζόταν και εποπτευόταν από την κατώτερη ιεραρχικά ομάδα των διευθυντών πωλήσεων (πρόκειται για την ομάδα «πωλήσεων» ή «επαφής»), η οποία συνεδρίαζε μία φορά (κατά την Tarco) ή ακόμη και δύο φορές (κατά την ABB) κάθε μήνα.

Οι διευθύνοντες σύμβουλοι συναντιόνταν κάθε τρεις μήνες περίπου, προκειμένου να επιλύουν τα προβλήματα και να διευθετούν τις διαφορές που ανέκυπταν.

β) *Η λειτουργία του καρτέλ*

(33) Ένα συνταξιοδοτηθέν πλέον διευθυντικό στέλεχος επιχείρησης που διατηρούσε στενές προσωπικές επαφές με την ABB και είχε παλαιότερα χρηματίσει μέλος του διοικητικού συμβουλίου της IC Møller προσελήφθη ως σύμβουλος, υπεύθυνος για το «συντονισμό» του καρτέλ.

Η «ομάδα επαφής», η οποία φρόντιζε για την κατανομή των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μεταξύ των μελών του καρτέλ, διατηρούσε βάση δεδομένων με τα σχέδια και τους πελάτες. Τα δεδομένα αυτά ήταν καταχωρημένα σε φορητό ηλεκτρονικό υπολογιστή. Κάθε φορά που επρόκειτο να ανατεθεί μια σύμβαση, αποφασιζόταν εκ των προτέρων ποιος θα την «κέρδιζε». Ο «επικρατέστερος» για το εκάστοτε σχέδιο (δηλαδή η εταιρεία που είχε αποφασισθεί να αναλάβει τη σχετική σύμβαση) ενημέρωνε τα υπόλοιπα μέλη για το τίμημα που σκόπευε να προσφέρει. Στη συνέχεια, τα υπόλοιπα μέλη υπέβαλαν προσφορές με υψηλότερο τίμημα, «προστατεύοντας» με τον τρόπο αυτό τον προμηθευτή που είχε καθορίσει το καρτέλ.

Συνήθως, το καρτέλ αποφάσιζε ότι το δεδομένο σχέδιο θα κατακυρωνόταν στον παραδοσιακό προμηθευτή του οικείου πελάτη. Επειδή η αγορά της Δανίας είναι ώριμη, η πλειονότητα των συμβάσεων αφορά απευθείας πωλήσεις προς υφιστάμενους πελάτες. Τα 20 έως 30 «νέα» σχέδια που προκηρύσσονταν κάθε χρόνο (η αξία τους κυμαινόταν από τις 500 000 έως τα 30 εκατομμύρια δανικές κορόνες) κατανέμονταν μεταξύ των τεσσάρων παραγωγών κατά τέτοιον τρόπο, ώστε να διασφαλίζεται ότι οι συνολικές τους πωλήσεις αντιστοιχούσαν στις συμφωνηθείσες ποσοστώσεις.

Το σύστημα διαμερισμού της αγοράς στη Δανία συνοδευόταν από ένα σύστημα αντιστάθμισης. Οι ελεγκτές κάθε παραγωγού πιστοποιούσαν το συνολικό ύψος των πωλήσεων σωλήνων τη δεδομένη χρονιά, και τα πιστοποιητικά αυτά ανταλλάσσονταν στη συνέχεια μεταξύ των μελών του καρτέλ.

(34) Στα τέλη του 1990, οι τέσσερις δανοί παραγωγοί είχαν έλθει σε συμφωνία μεταξύ τους για τις αυξήσεις που θα επέφεραν στους εγχώριους και τους εξαγωγικούς τους τιμοκαταλόγους, καθώς και για τον χρόνο πραγματοποίησης των αυξήσεων και τα στάδιά τους, τα οποία δεν ήταν τα ίδια για όλους τους παραγωγούς (βλέπε σημείο 31).

Για να διευκολυνθεί η λειτουργία του συστήματος αυτού, οι παραγωγοί αντάλλαξαν μεταξύ τους τούς τιμοκαταλόγους που είχε καταρτίσει ο καθένας, τους οποίους στη συνέχεια, και συγκεκριμένα στις 23 Ιανουαρίου 1991, η ABB καταχώρησε σε ενιαίο έγγραφο αναφοράς. Αργότερα, τον Μάρτιο του 1991, συμφωνήθηκε το ύψος των εκπτώσεων που θα εφαρμόζονταν επί των τιμών καταλόγου. Η συμφωνία αυτή εφαρμόστηκε από τους διευθυντές

πωλήσεων, οι οποίοι εξέδωσαν οδηγίες προς το προσωπικό πωλήσεων, προσδιορίζοντας το μέγεθος των επιτρεπόμενων μειώσεων της τιμής. Η τήρηση της συμφωνίας εξασφαλιζόταν με την ανταλλαγή αντιγράφων των εσωτερικών αυτών οδηγιών μεταξύ των παραγωγών (αναφορά της Tarco, σ. 3).

Κάθε τόσο, συμφωνούνταν αυξήσεις των τιμών. Το φθινόπωρο του 1991, οι τέσσερις παραγωγοί που είχαν την έδρα τους στη Δανία πραγματοποίησαν διαβουλεύσεις με αντικείμενο τις ετήσιες αυξήσεις των τιμών καταλόγου τους τόσο για τη Δανία, όσο και για τις εξαγωγικές αγορές. Τον Οκτώβριο του ίδιου έτους στις σχετικές τακτικές συναντήσεις μετείχαν ήδη και οι δύο γερμανοί παραγωγοί (βλέπε σημείο 41). Αποτέλεσμα των παραπάνω ήταν να επιτευχθεί συμφωνία που προέβλεπε την αύξηση των τιμών εκτός Δανίας κατά 6-8 % περίπου από 1ης Ιανουαρίου 1992. Στη συμφωνία μετείχαν και οι Pan-Isovit και Henss/Isoplus (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 18 και 19· απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 30 και 31).

(35) Κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους εφαρμογής του συστήματος ποσοστώσεων στη Δανία (1991), η ABB πραγματοποίησε την ποσόστωσή της, αλλά η Løgstør απέσπασε σημαντικό μερίδιο αγοράς από τους δύο μικρότερους παραγωγούς (προσάρτημα 22). Ωστόσο, η τυχόν δυσαρέσκεια αυτών των τελευταίων δεν υπήρξε έντονη, δεδομένου ότι οι τιμές είχαν αυξηθεί, ενώ όλοι οι παραγωγοί είχαν καταφέρει να αυξήσουν σημαντικά τα καθαρά τους κέρδη. Ούτως ή άλλως, σύμφωνα με την Tarco, ίσχυε ο μηχανισμός αντιστάθμισης.

Δεν αμφισβητείται ότι ο μηχανισμός αντιστάθμισης εφαρμόστηκε πράγματι στα τέλη του 1991 (υπάρχει αξιόλογος όγκος τεκμηριωμένων αποδείξεων για τους σχετικούς υπολογισμούς), αλλά οι ακριβείς λεπτομέρειες του τρόπου καταβολής της αντιστάθμισης δεν έχουν αποσαφηνισθεί. Η Tarco (ο κύριος κερδισμένος του μηχανισμού αντιστάθμισης) έχει δηλώσει ότι καταβλήθηκαν μετρητά και ότι η μεταβίβαση το σχετικού ποσού καταχωρήθηκε στα λογιστικά βιβλία της εταιρείας με την έκδοση τιμολογίων για εικονικές παραδόσεις σωλήνων (αναφορά της Tarco, σ. 4· απάντηση στη δεύτερη αίτηση βάσει του άρθρου 11, σ. 1). Η Løgstør αρνείται κατηγορηματικά ότι τα πράγματα συνέβησαν με αυτόν τον τρόπο και διατείνεται ότι η απαίτηση της Tarco (για περίπου 4,5 εκατομμύρια δανικές κορόνες) ικανοποιήθηκε με τους ακόλουθους τρόπους: α) με τη λήψη υπόψη παραγγελιών για πλαστικά καλύμματα και άλλα είδη τις οποίες η Løgstør είχε ήδη αναθέσει κατά τη διάρκεια του έτους στην Tarco και οι οποίες παρείχαν στην εταιρεία αυτή οικονομική ωφέλεια και β) με την παραίτηση της Løgstør υπέρ της Tarco από το μερίδιό της σε ένα κοινό σχέδιο στην Ισλανδία (απάντηση της Løgstør στην αίτηση βάσει του άρθρου 11 της 26ης Αυγούστου 1997).

Όποια και αν ήταν η ακριβής διαδικασία για τη διεκπεραίωση της αντιστάθμισης το 1991, συμφωνήθηκε ότι για το 1992 θα εφαρμοζόταν ένα νέο σύστημα: το πλεονάζον μερίδιο αγοράς θα «μετακυλιόταν» και θα ετίθετο εκ νέου στη διάθεση των παραγωγών που δεν είχαν καλύψει την ποσόστωση που τους αντιστοιχούσε.

(36) Παρά το γεγονός ότι οι ποσοστώσεις που συμφωνήθηκαν τον Μάρτιο του 1991 για τη Δανία είχε προβλεφθεί να ισχύσουν επί δύο έτη (δηλαδή το 1991 και το 1992), έπειτα από μόλις εννέα μήνες απετέλεσαν αντικείμενο επαναδιαπραγμάτευσης.

Σε σειρά συσκέψεων που πραγματοποιήθηκαν στα τέλη του 1991 και στις αρχές του 1992, συμφωνήθηκε νέος τρόπος διαμερισμού της αγοράς, ο οποίος θα ίσχυε για το 1992 και το 1993.

Οι νέες ποσοστώσεις για τη Δανία είχαν ως εξής:

— ABB: 41,5 %

— Løgstør: 28,5 %,

— Tarco: 16 %,

— Starpipe: 14 %.

Δεν είναι σαφές κατά πόσον τα μερίδια αγοράς που όντως πραγματοποιήθηκαν το 1992 ανταποκρίνονταν στους στόχους που είχαν τεθεί (η Løgstør υποστηρίζει ότι το μερίδιό της προσέγγισε το 35 %, αλλά στο ίδιο της το εσωτερικό «στρατηγικό πρόγραμμα» για την περίοδο 1994-1997 το μερίδιο αγοράς της για το 1992 καταγράφεται ως 29,5 %· βλέπει επίσης τα προσαρτήματα 24 και 49). Παρόλα αυτά, η Løgstør αναμενόταν να υπερβεί κατά πολύ την ποσόστωσή της το 1993, και τούτο εν μέρει λόγω της υιοθέτησης της οικονομικότερης μεθόδου συνεχούς παραγωγής (παρά τις δυσκολίες που συνάντησε για την εξασφάλιση έγκρισης στο πλαίσιο της EuHP).

Στα τέλη του 1992 και στις αρχές του 1993, η Løgstør αξίωνε την επίσημη αναγνώριση της βελτίωσης των επιδόσεών της και των δυνατοτήτων της μέσω της αύξησης της ποσόστωσης που της αναλογούσε (με τον τρόπο αυτό θα αποδεσμευόταν από την υποχρέωση να αποζημιώνει τους άλλους παραγωγούς). Στο πλαίσιο αυτό, η ABB προσεφέρθη να της παραχωρήσει το 1,5 % από το δικό της μερίδιο, ενώ ένα επιπλέον 1 % θα μοιραζόταν μεταξύ των δύο μικρότερων παραγωγών. Όπως ήταν αναμενόμενο, αυτοί οι τελευταίοι ήγειραν αντιρρήσεις.

(37) Η Løgstør υποστηρίζει (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 22) ότι ήδη στα τέλη του 1992 είχε απειλήσει ότι θα αποχωρούσε από το καρτέλ εάν δεν της χορηγείτο μεγαλύτερη ποσόστωση. Ο στόχος ήταν τα μερίδια αγοράς στη Δανία για το 1993 να παραμείνουν αμετάβλητα σε σύγκριση με το

1992 (παράρτημα 8 της απάντησης της ABB βάσει του άρθρου 11). Είτε η Løgstør εκτόξευσε πράγματι την απειλή αυτή, είτε όχι, γεγονός είναι ότι παρέμεινε στο καρτέλ (αν και διατείνεται ότι την εξανάγκασε να το κάνει η ABB· απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 24). Τον Μάρτιο του 1993, η Løgstør εξακολουθούσε να απαιτεί να της χορηγηθεί νέα ποσόστωση ύψους 34 %, ενώ η ABB την κατηγορούσε ότι παραβίαζε τη συμφωνία με το να «ρίχνει» τις τιμές στη Δανία.

Οι σχέσεις μεταξύ των δανών παραγωγών στα τέλη του 1992 και τις αρχές του 1993 περιεπλάκησαν περαιτέρω λόγω των ακόλουθων δύο παραγόντων:

— η ABB ζήτησε να αποκτήσει συμμετοχή μέχρι 10 % στο μετοχικό κεφάλαιο της Løgstør,

— Οι Henss/Isoplus και Pan-Isovit ασκούσαν όλο και πιο επίμονες πιέσεις για την παραχώρηση σε αυτές μεριδίου στη δανική αγορά.

Ανεξάρτητα από τις διαφωνίες που ενδεχομένως προέκυψαν τότε μεταξύ των παραγωγών, η ίδια η Løgstør παραδέχεται ότι «ο συντονισμός στις αρχές του 1993 βασιζόταν κυρίως στη συμφωνία ότι θα γίνονταν σεβαστές οι καθιερωμένες πελατειακές σχέσεις» (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 23).

Η Επιτροπή έλαβε από την Tarco αναλυτικό πίνακα (με ημερομηνία 25 Μαρτίου 1993) που περιλάμβανε τα σχέδια για το 1993. Στον πίνακα αναγράφεται όχι μόνον ο νικητής του εκάστοτε μειοδοτικού διαγωνισμού και το τίμημα των συμβάσεων που είχαν ήδη κατακυρωθεί κατά το συγκεκριμένο έτος, αλλά και ο «αναμενόμενος προμηθευτής» και το «αναμενόμενο τίμημα» για τις διαδικασίες ανάθεσης που βρίσκονταν ακόμη σε εξέλιξη, καθώς και για τα σχέδια που ήταν πιθανό να προκηρυχθούν. Τα δεδομένα αυτά διασταυρώθηκαν με βάση τη διαδικασία που περιγράφεται στο σημείο 33 και φανερώνουν ότι τον καιρό εκείνο το καρτέλ εξακολουθούσε σε μεγάλο βαθμό να λειτουργεί (προσάρτημα 23).

Επειδή η άνοιξη είναι η «περίοδος αιχμής» κατά την οποία γίνεται η ανάθεση των περισσότερων συμβάσεων, εξάγεται το συμπέρασμα ότι κατά την ανωτέρω ημερομηνία είχε ήδη κατανεμηθεί το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών για το συγκεκριμένο έτος.

Γίνεται, παρόλα αυτά, δεκτό από την Επιτροπή ότι από τον Μάρτιο-Απριλίο του 1993 περίπου οι τιμές για νέα σχέδια στη Δανία άρχισαν να πέφτουν. Εκτός αυτού, αργότερα κατά το ίδιο έτος άρχισαν να παρουσιάζονται φαινόμενα κατάλυσης της συμφωνίας περί σεβασμού των καθιερωμένων πελατειακών σχέσεων στη Δανία.

Σχετικά με το θέμα αυτό έχουν διατυπωθεί αλληλοκατηγορίες: η Løgstør ισχυρίζεται πως η ABB μηχανεύτηκε την όλη αυτή κατάσταση προκειμένου να νουθετήσει τους άλλους παραγωγούς και να τους αναγκάσει να παραμείνουν στο καρτέλ. Υποστηρίζει ότι η ABB την πληροφόρησε μάλιστα ότι είχε προϋπολογίσει πίστωση 50 εκατομμυρίων δανικών κορόνων για την εξάλειψη της Løgstør με πόλεμο στο πεδίο των τιμών (απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 22 και 24, 32, 40 και 42). Αντιθέτως, η ABB καταλογίζει την ευθύνη στη Løgstør, η οποία αξίωνε την αύξηση της ποσόστωσής της. Την απόψη αυτή μοιάζει να συμμερίζεται και η Henss, η οποία έκρινε (πρακτικό της «Beiratsitzung» της 3ης Φεβρουαρίου 1994, που περιλαμβάνεται στην αλληλογραφία της Isoplus βάσει του άρθρου 11) ότι η Løgstør είχε αποσπάσει έναν σημαντικό «καθιερωμένο πελάτη» από την ABB προσφέροντάς του χαμηλές τιμές, προκειμένου να πείσει την ABB να παραιτηθεί από ένα μέρος του μεριδίου αγοράς της προς όφελος της Løgstør.

Όποια και από τις δύο εκδοχές και αν ισχύει, η μείωση των τιμών στη Δανία ήταν συνέπεια ενός αγώνα επικράτησης μεταξύ των μελών του καρτέλ και όχι της εγκατάλειψής του. Πράγματι, την ίδια ακριβώς χρονική περίοδο οι Løgstør και ABB κατέβαλλαν προσπάθειες για την εξεύρεση μιας «συνολικής λύσης» και καταστρώνονταν συμφωνίες για τη Γερμανία (σημεία 49 έως 51). Οι διαβουλεύσεις για τη διευθέτηση των διαφωνιών που υπήρχαν στη δανική αγορά συνδυάστηκαν με τις ανάλογες διαβουλεύσεις για τη γερμανική αγορά και εντάχθηκαν πλέον σε ενιαία διεργασία (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 59).

3. **Επέκταση σε άλλες αγορές**

(38) Η συνεργασία μεταξύ των δανών παραγωγών δεν είχε περιορισθεί στην εθνική τους αγορά. Η πρώτη εναρμονισμένη αύξηση των τιμών εφαρμόστηκε και στις εξαγωγικές αγορές, από 1ης Ιανουαρίου 1991. Στη Γερμανία, η ABB αύξησε τις τιμές κατά 7 %, οι Tarco και Løgstør κατά 10 % και, τέλος, η Starpipe κατά 6 % από 1ης Δεκεμβρίου 1990 (προσάρτημα 19).

Εξάλλου, τον ίδιο καιρό που οι δανοί παραγωγοί οριστικοποιούσαν τις μεταξύ τους μυστικές ρυθμίσεις για τον έλεγχο της δανικής αγοράς (τέλη του 1990 — αρχές του 1991), είχαν ήδη αναληφθεί πρωτοβουλίες οι οποίες απέβλεπαν στην επέκταση και σε άλλες χώρες της συνεργασίας στον τομέα του διαμερισμού των αγορών, καθώς και στην προσχώρηση και των γερμανών παραγωγών στον όλο μηχανισμό.

Οι απόπειρες αυτές ήταν αρχικά αρκετά αποσπασματικές. Η ABB, η οποία είχε εξαγοράσει την Isolrohr το 1987 και διέθετε επομένως πρόσβαση στις αγορές τόσο της Γερμανίας, όσο και της Δανίας, διεξήγαγε διμερείς διαβουλεύσεις με την Pan-

Isovit κατά το χρονικό διάστημα Δεκέμβριος του 1990 — Ιανουάριος του 1991, με στόχο τη σύναψη «άτυπης στρατηγικής συμμαχίας» (προσαρτήματα 30 και 31, απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 7 έως 9). Τον καιρό εκείνο, οι δύο αυτοί παραγωγοί κάλυπταν μαζί το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης στη γερμανική αγορά. Η Isoplus, η οποία είχε μόλις προσφάτως αγοράσει τη μονάδα παραγωγής της Isolrohr στην Αυστρία, προσπαθούσε ακόμη να οργανωθεί με στόχο να επιδιώξει κάποια στιγμή με αξιώσεις την είσοδό της στη γερμανική αγορά, όπου θα χρησιμοποιούσε την Henss ως εμπορικό αντιπρόσωπο.

Τον καιρό εκείνο αποκλειόταν το ενδεχόμενο σύναψης τυπικής συμμαχίας μεταξύ του συνόλου των τεσσάρων δανών παραγωγών και της Pan-Isovit, δεδομένου ότι αυτή η τελευταία θεωρούσε τις Løgstør,. Tarco και Starpipe ως «πειρατές» οι οποίοι επιχειρούσαν να αποσπάσουν μερίδια αγοράς στη Γερμανία μέσω της εφαρμογής χαμηλών τιμών. Η ABB ήταν ιδιοκτήτρια της Isolrohr στη Γερμανία και, για τον λόγο αυτό, αποτελούσε τον φυσικό της εταίρο. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η σύναψη συμφωνίας και με τις δύο πλευρές εξυπηρετούσε το στρατηγικό συμφέρον της ABB.

Πέραν της τεχνικής συνεργασίας, οι διαβουλεύσεις μεταξύ της ABB και της Pan-Isovit κάλυψαν τον τρόπο κατάτμησης της αγοράς μεταξύ τους, δεδομένου ότι ήταν οι δύο μεγαλύτεροι παραγωγοί που πραγματοποιούσαν πωλήσεις στη Γερμανία. Βασική τους επιδίωξη ήταν η κατανομή της πελατείας σε περιοχές και η διατήρηση των υφιστάμενων μεριδίων αγοράς.

(39) Συμφωνήθηκε να συγκροτηθεί ένας μηχανισμός με σκοπό το συντονισμό των δραστηριοτήτων των δύο παραγωγών και τη διασφάλιση της κοινής τους κυριαρχίας στη γερμανική αγορά. Ο μηχανισμός αυτός θα περιελάμβανε τη σύσταση μιας «διευθυντικής ομάδας» και μιας «στρατηγικής ομάδας».

Η Pan-Isovit ετάχθη ομοίως υπέρ των αυξήσεων των τιμών κατά 6-8 % οι οποίες είχαν συμφωνηθεί λίγο καιρό πρωτύτερα από την ABB (και τους δανούς παραγωγούς) για τις εξαγωγικές αγορές τους, συμπεριλαμβανομένης της Γερμανίας.

Σύμφωνα με την ABB, η Pan-Isovit είχε στη συνέχεια επιφυλάξεις σε σχέση με την προταθείσα τεχνική συνεργασία, και, έπειτα και από την απόρριψη εκ μέρους της της πρόσκλησης που της έγινε να προσχωρήσει στην EuHP ([6]), οι διμερείς διαβουλεύσεις περί της συνεργασίας στην αγορά τερματίστηκαν τον Απρίλιο του 1991.

([6]) Η EuHP δημιουργήθηκε στις 29 Απριλίου 1991 και συνήλθε για πρώτη φορά στην πόλη Μπίλλουντ της Δανίας. Ενώ η Pan-Isovit είχε αρχικά αρνηθεί να προσχωρήσει σε αυτήν, η Isoplus δεν προσεκλήθη καν να το πράξει (προς μεγάλη της απογοήτευση).

(40) Οι ρυθμίσεις μεταξύ των δανών παραγωγών επεκτάθηκαν στην Ιταλία, αν και τον Μάρτιο του 1991 η Tarco ανέφερε ότι, σε ό,τι αφορά τις τιμές, η ABB IC Møller και η Løgstør «δεν συμπεριφέρονταν απολύτως σύμφωνα με τις ρυθμίσεις που είχαν συμφωνηθεί για την ιταλική αγορά» (η ABB εφάρμοσε την αύξηση κατά 6 % μόλις στο δεύτερο εξάμηνο του έτους, ενώ η Løgstør αύξησε μεν τις τιμές καταλόγου της, αλλά την ίδια στιγμή παραχώρησε εκπτώσεις οι οποίες είχαν ως αποτέλεσμα τη διατήρηση των τιμών στα επίπεδα του 1990 (προσάρτημα 33).

Σε ό,τι αφορά την κατανομή των σχεδίων, μια μεγάλης αξίας σύμβαση στο Τορίνο, την οποία ο κλάδος θεωρούσε ως τη «ναυαρχίδα» της αγοράς, αποτέλεσε αντικείμενο συμφωνίας τον Οκτώβριο του 1991. Η συμφωνία αυτή βασιζόταν στην αρχή «ο ένας για όλους και όλοι για τον έναν». Πιο συγκεκριμένα, ο παραγωγός που θα κέρδιζε τη σύμβαση θα τη μοιραζόταν με τους υπολοίπους βάσει κάποιων συμφωνηθέντων ποσοστών. (Στην πραγματικότητα, η συμφωνία δεν εφαρμόστηκε, διότι τη χαμηλότερη προσφορά υπέβαλε μια άσχετη επιχείρηση — απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 53 έως 55· προσάρτημα 32).

Η Pan-Isovit συμμετείχε ομοίως σε διαβουλεύσεις με τους δανούς ανταγωνιστές της για το μοίρασμα του σχεδίου του Τορίνο τον Ιούλιο του 1991. Υπάρχουν ενδείξεις ότι η αμοιβαιότητα αποτελούσε ήδη ένα χαρακτηριστικό της αγοράς. Ειδικότερα, η ABB φέρεται να ενημέρωσε τους άλλους μετέχοντες σε μια σύσκεψη ότι η Løgstør είχε παραιτηθεί από το σχέδιο του Τορίνο υπέρ της IC Møller «με αντάλλαγμα κάποιο άλλο διεθνές αντιστάθμισμα» (συμπληρωματικά έγγραφα, αριθ. 1 έως 4).

(41) Ηδη το φθινόπωρο του 1991, η θεσμοθετημένη συνεργασία μεταξύ των δανών παραγωγών επεκτεινόταν, σε πιο τυπική πλέον βάση, στη γερμανική αγορά, ενώ, από τον Οκτώβριο, οι δύο γερμανοί παραγωγοί Pan-Isovit και Henss/Isoplus (η τελευταία διέθετε πλέον έδρα στη Γερμανία) προσχώρησαν στην αθέμιτη σύμπραξη των δανών παραγωγών. Από τη στιγμή αυτή κι έπειτα, διεξάγονταν τακτικές συναντήσεις με τη συμμετοχή και των έξι κύριων προμηθευτών της γερμανικής αγοράς, με σκοπό τη βελτίωση του χαμηλού επιπέδου των τιμών (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 31 και 51).

(42) Είναι γνωστό ότι οι διευθύνοντες σύμβουλοι (ή άλλα στελέχη με ισοδύναμα καθήκοντα) των υπόψη εταιρειών συναντήθηκαν (τουλάχιστον) κατά τις παρακάτω ημερομηνίες:

— 9 (ή 10) Οκτωβρίου 1991,

— 10 Δεκεμβρίου 1991,

— 19 Φεβρουαρίου 1992,

— 6 Μαρτίου 1992,

— 1η Απριλίου 1992,

— 30 Ιουνίου 1992,

— 11 Αυγούστου 1992,

— 11 Νοεμβρίου 1992,

— 20 Απριλίου 1993,

— 30 Ιουνίου 1993,

— 18 (ή 19) Αυγούστου 1993,

— 8 (ή 9) Σεπτεμβρίου 1993.

(43) Μεταξύ των δύο εθνικών συνασπισμών είχαν ανακύψει εμφανείς εντάσεις. Ειδικότερα, η Henss/Isoplus κατηγορούσε τους δανούς παραγωγούς ότι χρησιμοποιούσαν τα κέρδη που τους απέφερε το καλά εδραιωμένο καρτέλ το οποίο είχαν θέσει σε λειτουργία στην εγχώρια αγορά τους προκειμένου να χρηματοδοτήσουν έναν «πόλεμο τιμών» με στόχο να αποσπάσουν μερίδιο αγοράς στη Γερμανία εις βάρος της Henss/Isoplus.

Τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, η αθέμιτη σύμπραξη μεταξύ των παραγωγών εκτός Δανίας δεν είχε φθάσει στο υψηλό επίπεδο οργάνωσης το οποίο επρόκειτο να επιτευχθεί τρία χρόνια αργότερα. Καθένας από τους συμπράττοντες επεδίωκε διαφορετικούς στόχους μέσω της επιχειρούμενης συνολικής κατάτμησης της αγοράς. Το συμφέρον της ABB έγκειτο σε ένα μεγαλεπήβολο σχέδιο για την εξασφάλιση του στρατηγικού ελέγχου του κλάδου. Από την άλλη πλευρά, η επιθετική πολιτική τιμών της Tarco στη Γερμανία είχε εξωθήσει του γερμανούς παραγωγούς να αναζητήσουν πελάτες στην αγορά της Δανίας, πράγμα το οποίο δυσαρέστησε τις Løgstør και Starpipe. Πάντως, οι γερμανικές εταιρείες ενδιαφέρονταν σαφώς να επιτύχουν τη σύναψη συμφωνίας για το διαμερισμό της αγοράς, προκειμένου να προασπίσουν τη θέση τους έναντι των δανών παραγωγών.

Η ABB θεωρούσε παραλογισμό την αντιπαράθεση των παραγωγών στο πεδίο των τιμών τη στιγμή κατά την οποία η αγορά επεκτεινόταν με γρήγορους ρυθμούς και εκτιμούσε ότι είχε ζωτική σημασία να ληφθούν μέτρα στο ανώτατο επίπεδο (προσάρτημα 35).

(44) Η ABB ασκούσε πιέσεις για τη σύναψη συμφωνίας με αντικείμενο τις τιμές στη Γερμανία. Η συμφωνία αυτή θα είχε διττό στόχο: την ανάσχεση των δραστηριοτήτων της Tarco και την παροχή της δυνατότητας στην ABB να αυξήσει τις τιμές που εφάρμοζε έναντι των αντιπροσώπων της. Σε σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στη Φρανκφούρτη στις 9 ή 10 Οκτωβρίου 1991, με τη συμμετοχή και των έξι παραγωγών, συμφωνήθηκε να αυξηθούν οι τιμές καταλόγου κατά 6 % περίπου. (Μόλις την προηγούμενη ημέρα, οι δανοί παραγωγοί είχαν συμφωνήσει ότι οι διευθύνοντες σύμβουλοι θα εξήταζαν την κατάσταση στη Γερμανία και σε άλλες εξαγωγικές αγορές — απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 51).

Η συμφωνία σχετικά με τις τιμές επιβεβαιώθηκε σε μεταγενέστερη σύσκεψη, που πραγματοποιήθηκε στο Αμβούργο στις 10 Δεκεμβρίου 1991. Τα κύρια σημεία της ήταν τα ακόλουθα:

— όλοι οι παραγωγοί θα αύξαναν άμεσα τις τιμές κατά 6 %,

— μεταξύ των συμβαλλομένων θα δημιουργείτο μια «ανοικτή γραμμή επικοινωνίας»,

— θα πραγματοποιούνταν και περαιτέρω συσκέψεις μεταξύ τους σε μηνιαία βάση,

— μέχρι τις 13 Ιανουαρίου 1992 θα καταρτιζόταν κατάλογος με τις ελάχιστες τιμές.

Κατά την ABB, οι μετέχοντες συζήτησαν επίσης σχετικά με το κατά πόσον ήταν σκόπιμη η ανταλλαγή στοιχείων σχετικά με τα μερίδια αγοράς. (Προσάρτημα 36, απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 18 και 19).

(45) Κατά τη διάρκεια του έτους που ακολούθησε πραγματοποιούνταν αρκετά τακτικά συσκέψεις με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων στελεχών και με στόχο «τη συζήτηση ζητημάτων κοινού ενδιαφέροντος» (η έκφραση χρησιμοποιείται σε μία από τις προσκλήσεις) ([7]).

Ο συντονιστής του δανικού καρτέλ ενεργούσε παράλληλα ως «δίκαιος διαμεσολαβητής» για το γερμανικό συνασπισμό και φρόντιζε για τη σύγκληση των συσκέψεων και τη διευκόλυνση της επίτευξης συμφωνίας με στόχο την ανύψωση των τιμών.

Είναι πολύ πιθανό να πραγματοποιούνταν επίσης συναντήσεις χαμηλότερου επιπέδου μεταξύ των υπευθύνων για τη Γερμανία, αλλά δεν υπάρχουν σχετικές αναλυτικές πληροφορίες (σημείο 69).

Όπως είχε ήδη συμφωνηθεί, ένας εργαζόμενος της ABB IC Møller κατήρτισε τιμοκατάλογο με βάση στοιχεία που διέθεσε η Henss, καθώς και με βάση τον τιμοκατάλογο «K3» της ABB για το 1992. (Η Løgstør χαρακτηρίζει τις ABB και Henss ως την «κινητήρια δύναμη» των τεκταινόμενων στη Γερμανία· βλέπε την απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 28). Ο εν λόγω κατάλογος προοριζόταν να

([7]) Σύμφωνα με τη Løgstør, οι συζητήσεις κάλυψαν, πέραν της Γερμανίας, τις αγορές των Κάτω Χωρών, της Αυστρίας και της Σουηδίας, αλλά, εκτός από το γεγονός ότι οι μετέχοντες ήταν οι ίδιοι, δεν είναι διαθέσιμο κανένα σχετικό πληροφοριακό στοιχείο. Τον καιρό εκείνο, η Αυστρία και η Σουηδία δεν ήταν κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

χρησιμεύσει ως σημείο αναφοράς για τον καθορισμό των επιμέρους τιμών στο πλαίσιο των μεθοδεύσεων με σκοπό την ανύψωση του συνολικού επιπέδου των τιμών. Η διανομή του προβλεπόταν να έχει ολοκληρωθεί μέχρι τις 10 Απριλίου 1992 το αργότερο.

(46) Στη φάση αυτή, δεν είχε από ό,τι φαίνεται επιτευχθεί ακόμη οριστική συμφωνία για τα μερίδια αγοράς, και πραγματοποιήθηκαν πολύπλοκες διαπραγματεύσεις με αντικείμενο την κατάτμηση της γερμανικής αγοράς μεταξύ των δύο εθνικών συνασπισμών. Η Επιτροπή, κατά τις έρευνες που διεξήγαγε, βρήκε χειρόγραφες σημειώσεις τις οποίες οι εκπρόσωποι των Tarco και Starpipe είχαν κρατήσει σε μερικές από τις σχετικές συσκέψεις (προσαρτήματα 37, 44 και 45).

Οι παραγωγοί αποφάσισαν πράγματι να ανταλλάσσουν λεπτομερή στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς (βλέπε σημείο 44), πράγμα το οποίο πιστοποιείται από τις σημειώσεις που η Starpipe κράτησε σε μια από τις πρώτες συσκέψεις (προσάρτημα 37). Δίπλα στην επωνυμία καθενός από τους έξι μετέχοντες, παρατίθεται, κάτω από την επικεφαλίδα «Προηγουμένως» («Tidligere»), η αξία των πωλήσεών του και το αντίστοιχο ποσοστιαίο μερίδιο αγοράς, ενώ κάτω από την επικεφαλίδα «Νέο» («Ny») αναγράφεται μια διαφορετική σειρά ποσοστών. Το έτος αναφοράς μοιάζει να είναι το 1991, αλλά δεν είναι δυνατό να αποφανθεί κανείς με βεβαιότητα κατά πόσον τα «νέα» ποσοστά που παρατίθενται είναι στόχοι ή απλώς εκτιμήσεις για τις πωλήσεις. Οι γερμανοί παραγωγοί φέρονται να έχουν επιδιώξει πωλήσεις ύψους 130 εκατομμυρίων γερμανικών μάρκων (σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Henss, η συνολική αξία της αγοράς ήταν 180 εκατομμύρια γερμανικά μάρκα), καθώς και αύξηση των τιμών κατά 15 %.

Σε μεταγενέστερη σύσκεψη, που πραγματοποιήθηκε στις Βρυξέλλες τον Νοέμβριο του 1992, καταρτίστηκε πίνακας με τις πωλήσεις και τα μερίδια αγοράς των παραγωγών στη Γερμανία για το συγκεκριμένο έτος. Εικάζεται ότι αυτό ήταν ένα βήμα προς την κατεύθυνση της σύναψης συμφωνίας για τις ποσοστώσεις (προσάρτημα 44). Οι δανοί παραγωγοί Løgstør, Tarco και Starpipe ζητούσαν ποσοστό 40 % της γερμανικής αγοράς και για τους τρεις μαζί.

Η Løgstør υποστηρίζει (αναφορά I, σ. 73) ότι κατά τη διάρκεια του 1991 και του 1992, παρά τη δυσπιστία που υπήρχε μεταξύ των παραγωγών, κατεβλήθη προσπάθεια για την εφαρμογή του «δανικού προτύπου» σε αρκετές χώρες, συμπεριλαμβανομένης της Γερμανίας.

Η κατανομή των μεριδίων αγοράς στηριζόταν στο μερίδιο αγοράς που είχε όντως πραγματοποιήσει ο κάθε παραγωγός κατά τα προηγούμενα δύο έτη «σε συνδυασμό με τις εκτιμήσεις για το μέγεθος του μεριδίου αγοράς που κάθε εταιρεία θα ήταν σε θέση να αποσπάσει από μόνη της». (Η Løgstør προσθέτει ότι οι γερμανοί παραγωγοί δεν ήταν ευχαριστημένοι με τον τρόπο κατανομής των μεριδίων αγοράς και ότι οι προσπάθειες ναυάγησαν.)

Μέχρι τις αρχές του 1993, οι σημαντικότεροι παραγωγοί επιζητούσαν μια συνολική διευθέτηση για τις δραστηριότητες του κλάδου. Μάλιστα, η ABB υπαινίσσετο ήδη (προσάρτημα 48) μια «ευρωπαϊκή λύση» που θα κάλυπτε τη Δανία, τη Σουηδία, τη Φινλανδία, τη Γερμανία, την Αυστρία, τις Κάτω Χώρες, τη Γαλλία και την Ιταλία (οι χώρες αυτές καλούνταν όλες μαζί ως «η παλαιά δυτικοευρωπαϊκή αγορά αστικής κεντρικής θέρμανσης»). Βάσει της λύσης αυτής, η ABB θα κατείχε μερίδιο 42 % της αγοράς, και η Løgstør το 25 %. Αν το άθροισμα των μεριδίων αγοράς τους έφθανε το 67 %, οι δύο παραγωγοί θα ήλεγχαν ουσιαστικά το σύνολο της αγοράς.

Η ABB εκτιμούσε ότι η θέση της θα μπορούσε να εδραιωθεί με την απόκτηση συμμετοχής μέχρι 10 % στο μετοχικό κεφάλαιο της Løgstør. Σε αντάλλαγμα, θα φρόντιζε ώστε η Løgstør να εξασφαλίσει αύξηση της ποσόστωσής της στο πλαίσιο του καρτέλ. (Στην πραγματικότητα, η ιδέα αυτή ουδέποτε υλοποιήθηκε.)

(47) Ηδη, όμως, οι δύο κύριες αγορές, της Γερμανίας και της Δανίας, αποτελούσαν αντικείμενο τακτικών συζητήσεων στο πλαίσιο του ίδιου φορέα (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 58 και 59).

Οι μεθοδεύσεις της ABB για την εξασφάλιση συμφωνίας χαρακτηρίζονταν από τη Løgstør ως μια προσέγγιση βασιζόμενη στην τακτική «του μπαστουνιού και του καρότου», υπό την έννοια ότι η ABB προσέφερε ορισμένους επωφελείς όρους, αλλά συγχρόνως εκτόξευε απειλές για το τι θα συνέβαινε σε περίπτωση απόρριψης των προτάσεών της.

Η Επιτροπή αναγνωρίζει πλήρως ότι, κατά τη διάρκεια μεγάλου τμήματος του υπό εξέταση χρονικού διαστήματος και παρά την επιτευχθείσα συμφωνία περί αυξήσεως των τιμών από 1ης Ιανουαρίου 1992, το γενικό επίπεδο των τιμών στη Γερμανία παρέμεινε χαμηλό, καθώς κάθε παραγωγός επιζητούσε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς του.

Οι γερμανοί παραγωγοί είχαν προσπαθήσει να πείσουν τους τέσσερις δανούς προμηθευτές να εφαρμόζουν για τις πωλήσεις τους στη Γερμανία τιμές ίδιες με αυτές που ήταν σε θέση να εξασφαλίσουν στην εγχώρια αγορά τους. Από την πλευρά τους, οι δανοί παραγωγοί είχαν επιχειρήσει, στις αρχές του 1993, να εξασφαλίσουν την υπόσχεση της Isoplus ότι δεν θα εισήρχετο στην αγορά της Δανίας. Κατά τα φαινόμενα, η υπόσχεση αυτή θα δινόταν ως

αντάλλαγμα για τη δέσμευση των Tarco και Starpipe να αποχωρήσουν από την αυστριακή αγορά ή να μην εισέλθουν καν σε αυτήν.

(48) Η ABB εξακολουθούσε να διαδραματίζει ηγετικό ρόλο. Η πολιτική της συνίστατο στην εδραίωση της θέσης της ως ηγέτιδας επιχείρησης της αγοράς μέσω του καρτέλ, σε συνδυασμό με τη σύναψη στρατηγικής συμμαχίας με τουλάχιστον έναν από τους ανταγωνιστές της. Πέραν του ενδιαφέροντός της να αποκτήσει συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της Løgstør (και της προσφοράς σε αυτήν την τελευταία αυξημένης ποσόστωσης στο πλαίσιο του καρτέλ), η ABB επιχείρησε (ανεπιτυχώς) μέσω αντιπροσώπων της να εξαγοράσει την Isoplus, ενώ αργότερα την προειδοποίησε να μην εισέλθει στη δανική αγορά (αναφορά της Isoplus της 10ης Οκτωβρίου 1996, σ. 23).

Περί τα μέσα του 1993, οι Pan-Isovit και Isoplus έχασαν την υπομονή τους με τις διαπραγματεύσεις και, προκειμένου να ενισχύσουν τη διαπραγματευτική τους ισχύ, αποφάσισαν να εισέλθουν στην αγορά της Δανίας. Οι ίδιες υποστηρίζουν ότι η αιφνιδιαστική αυτή επιθετική κίνηση αποδεικνύει ότι δεν υπήρχε καρτέλ, αλλά είναι σαφές ότι επρόκειτο για ένα διαπραγματευτικό τέχνασμα το οποίο είχε ως στόχο να πεισθούν οι δανοί παραγωγοί να αυξήσουν τις τιμές τους στη Γερμανία.

Επομένως, το σχέδιο των Henss/Isoplus για τη Δανία ήταν να εξασφαλίζουν δουλειές για δικό τους λογαριασμό μόνο σε συμφωνία με την ABB ή τη Løgstør· στόχος τους ήταν η εκδήλωση «κάποιας αλληλεγγύης» προς την ABB και η τήρηση στάσης αναμονής μέχρις ότου η Løgstør θα την προσέγγιζε (πρακτικό της «Beiratsitzung») της Isoplus, σημείο 37).

(49) Όποιες και αν ήταν οι διαφωνίες τους και όσο αποφασιστικός και αν ήταν ο χαρακτήρας της διπλωματίας τους, οι έξι παραγωγοί εξακολουθούσαν να καταβάλλουν προσπάθειες με στόχο την επίλυση των διαφορών τους και την επίτευξη ενός διακανονισμού.

Εκπρόσωποι των σημαντικότερων παραγωγών συναντήθηκαν ξανά στο Αμβούργο στις 20 Απριλίου 1993, προκειμένου να προωθήσουν εκ νέου το θέμα της κατάρτισης κοινού τιμοκαταλόγου και να συμφωνήσουν μια κοινή αύξηση των τιμών για τη Γερμανία (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 32 και 33). Η Løgstør είχε συγκαλέσει τη συνάντηση αυτή λόγω του ότι ασκούσε την προεδρία της ένωσης δανών παραγωγών.

Ωστόσο, η ABB υποστηρίζει ότι ο εκπρόσωπος της Løgstør μάλλον δεν μπόρεσε να παραστεί στη συνάντηση, άποψη την οποία απηχεί και η απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων (σ. 35). Πλην όμως, τα στοιχεία που η ίδια είχε διαθέσει παλαιότερα στην Επιτροπή κατ' εφαρμογή του άρθρου 11 υποδηλώνουν ότι ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας έλαβε μέρος σε «ευρωπαϊκή σύσκεψη» κατά την ίδια ημερομηνία.

Την προηγουμένη της σύσκεψης, η Tarco μοίρασε στους υπόλοιπους δανούς παραγωγούς πίνακες (προσάρτημα 49) με στοιχεία για τις πωλήσεις και τα μερίδια αγοράς όλων των προμηθευτών (ακόμη και των γερμανών παραγωγών) σε κάθε εθνική αγορά για το 1992. Οι πίνακες αυτοί είχαν καταρτισθεί με βάση στοιχεία που οι διευθυντές πωλήσεων είχαν υποβάλει σε παλαιότερη σύσκεψη. Η ίδια η Tarco παραδέχεται (απάντηση στην πρώτη επιστολή βάσει του άρθρου 11, σ. 8) ότι στόχος της ήταν να συμβάλει με τον τρόπο αυτό στόν υπολογισμό του μεγέθους της συνολικής ευρωπαϊκής αγοράς (κατά τα φαινόμενα, για το 1993). Δεν είναι δυνατό να αμφισβητηθεί ότι η διαδικασία αυτή είχε κάποια σχέση με κάποιου είδους μεθοδεύσεις για τον διαμερισμό της αγοράς.

Στις 30 Ιουνίου 1993, πραγματοποιήθηκε σύσκεψη στην Κοπεγχάγη, με τη συμμετοχή, ως συνήθως, των διευθυνόντων συμβούλων των ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus και Pan-Isovit. Σε αυτήν συζητήθηκαν ξανά οι ρυθμίσεις που θα ίσχυαν για το διαμερισμό της γερμανικής αγοράς, συμπεριλαμβανομένης της προτεινόμενης κατανομής 60:40. Σύμφωνα με σημείωμα της ABB το οποίο συντάχθηκε λίγες μόνο ημέρες αργότερα (προσάρτημα 48), η κατανομή αυτή είχε «σχεδόν συμφωνηθεί». Ωστόσο, η Løgstør ισχυρίζεται ότι είχε κριθεί απαράδεκτη από τους γερμανούς παραγωγούς. Αυτό που οι έξι παραγωγοί συμφώνησαν χωρίς αμφισβήτηση ήταν να παραγγείλουν τη διενέργεια ανεξάρτητου ελέγχου με αντικείμενο τις πωλήσεις του 1992, τα πορίσματα του οποίου θα αποτελούσαν τη βάση για την επίτευξη συμφωνίας σχετικά με τις ποσοστώσεις στην αγορά της Γερμανίας.

Από τον Ιούνιο του 1993, οι συζητήσεις έπαυσαν να αφορούν μονάχα τις προσπάθειες για τη διαμόρφωση κοινού τιμοκαταλόγου και επεκτάθηκαν σε μια «περισσότερο συγκροτημένη προσπάθεια για το διαμερισμό της αγοράς». Τούτο συνέβη επειδή είχε γίνει πλέον κατανοητό ότι οι προσπάθειες για την ανύψωση των τιμών δεν υπήρχε περίπτωση να ευοδωθούν αν δεν συνοδεύονταν από μια συμφωνία που να προβλέπει το διαμερισμό της αγοράς ή κάποιες ποσοστώσεις (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 35).

Στο προπαρασκευαστικό σημείωμα της ABB για μια σύσκεψη που επρόκειτο να πραγματοποιηθεί στη Ζυρίχη στις 5-6 Ιουλίου 1993 μεταξύ ανώτατων διευθυντικών στελεχών της ιδίας, αφενός, και της Løgstør, αφετέρου, διατυπωνόταν, με αρκετή βεβαιότητα, η πρόβλεψη ότι επίκειτο η επίτευξη συνολικής ευρωπαϊκής λύσης (προσάρτημα 48).

(50) Στο πλαίσιο των ενεργειών με στόχο την επίτευξη συνολικής διευθέτησης, η Løgstør υποσχέθηκε στη μητρική εταιρεία της Pan-Isovit, σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στις 18 Αυγούστου 1993 (προσάρτημα 52), ότι θα συνέπραττε με την ABB προκειμένου να τεθεί «υπό έλεγχο» η δραστηριότητα της Tarco στη Δανία και τη Γερμανία. (Υποστηριζόταν ότι η Løgstør ενδιαφερόταν καταρχήν για την επίτευξη συμφωνίας για τις τιμές στη Γερμανία, υπό τον όρο ότι θα εξασφάλιζε ικανοποιητική ποσόστωση).

Ο έλεγχος (ο οποίος διενεργήθηκε από ελβετούς λογιστές) επέτρεψε την επαλήθευση των αριθμητικών δεδομένων σχετικά με τα έσοδα εκάστου παραγωγού κατά το 1992 (προσάρτημα 53). Στη συνέχεια, οι παραγωγοί συναντήθηκαν στη Ζυρίχη στις 18 ή 19 Αυγούστου 1993 και κατέληξαν σε συμφωνία η οποία προέβλεπε τα εξής:

— τα μερίδια αγοράς που είχαν πραγματοποιηθεί στη Γερμανία το 1992 θα διατηρούνταν και το 1994 με ελαφρές αναπροσαρμογές,

— θα καταρτιζόταν νέος ομοιόμορφος τιμοκατάλογος,

— η Pan-Isovit θα εκπονούσε ένα καθεστώς κυρώσεων οι οποίες θα επιβάλλονταν σε περίπτωση παρέκκλισης από τις συμφωνηθείσες ποσοστώσεις (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 34 και 35).

(51) Οι συμφωνηθέντες «στόχοι» για τη γερμανική αγορά κατά το 1994 είχαν ως εξής:

— Pan-Isovit: 26 %,

— ABB: 25 %,

— Tarco: 17 %,

— Henss/Isoplus: 16 %,

— Løgstør: 12 %,

— Starpipe: 4 %.

Στην ουσία, η λύση συνίστατο στην παραχώρηση στους δανούς παραγωγούς ποσόστωσης 33 %, όπως είχε εισηγηθεί παλαιότερα ο συντονιστής του καρτέλ.

Υποστηρίζεται ότι η Tarco διατηρούσε κάποιες «επιφυλάξεις», και τούτο διότι επιζητούσε αύξηση της ποσόστωσής της κατά ένα επιπλέον 1 %.

Στις 8 ή 9 Σεπτεμβρίου 1993 πραγματοποιήθηκαν στην Κοπεγχάγη και τη Φρανκφούρτη περαιτέρω συναντήσεις με θέμα το σύστημα ποσοστώσεων. Σε αυτές συζητήθηκε και η σκοπιμότητα της καθιέρωσης μηχανισμού για την επιβολή προστίμων σε εκείνους που θα υπερέβαιναν την ποσόστωσή τους.

Σχετικά με το θέμα αυτό φαίνεται ότι υπήρξε γενική σύμπτωση απόψεων. Το μερίδιο της Tarco αυξήθηκε σε 17,7 % (παράρτημα 7 της απάντησης της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων), και επινοήθηκε ένα σύστημα κυρώσεων. Κατά τη Løgstør, τούτο έγινε με πρωτοβουλία της ABB και «με την ισχυρή υποστήριξη της Henss».

Το σχέδιο, το οποίο προβλεπόταν να τεθεί σε ισχύ στις 15 Σεπτεμβρίου 1993, προέβλεπε την κατάρτιση μηνιαίων εκθέσεων από κάθε παραγωγό, καθώς και την ανά τρίμηνο διεξαγωγή ελέγχων με αντικείμενο τα κέρδη τους. Τους ελέγχους αυτούς θα διενεργούσε η ίδια ελβετική εταιρεία λογιστών η οποία είχε διενεργήσει και τον παλαιότερο έλεγχο. Τα πρόστιμα που θα επιβάλλονταν για υπέρβαση ποσοστώσεων θα καταβάλλονταν στον ελβετικό τραπεζικό λογαριασμό μίας νέας ένωσης επιχειρήσεων του κλάδου η οποία επρόκειτο να ιδρυθεί με φαινομενικό σκοπό την προαγωγή της αστικής κεντρικής θερμάνσεως.

Ο ομοιόμορφος τιμοκατάλογος θα χρησιμοποιείτο ως στόχος, προκειμένου το γενικό επίπεδο των τιμών να αυξηθεί σταδιακά κατά 25 % περίπου μέσα σε ένα εξάμηνο.

(52) Είχε προβλεφθεί η σύνταξη της συμφωνίας σε γραπτή μορφή και η υπογραφή της, αλλά απ' ό,τι φαίνεται το τελικό αυτό βήμα ουδέποτε πραγματοποιήθηκε. Η Løgstør ισχυρίζεται ότι αρνήθηκε να υπογράψει, διότι ουδέποτε θέλησε να συνάψει οιαδήποτε συμφωνία για τη Γερμανία. Ωστόσο, ο ισχυρισμός αυτός δεν εξηγεί τους λόγους για τους οποίους η Løgstør συμμετείχε προθύμως στον έλεγχο που διενήργησαν οι ελβετοί λογιστές και έρχεται σε αντίθεση με τον ισχυρισμό της Pan-Isovit ότι η Løgstør ενδιαφερόταν για την καθιέρωση συστήματος ποσοστώσεων (προσάρτημα 52).

Οι υπόλοιποι παραγωγοί δεν ήταν διατεθειμένοι να προχωρήσουν στηριζόμενοι σε απλές χειραψίες.

Η Løgstør διατείνεται ότι, σε σύσκεψη πού πραγματοποιήθηκε στη Δανία στις 29 Σεπτεμβρίου 1993, δέχθηκε πιέσεις από την ABB να προσυπογράψει το σύστημα αντιστάθμισης, το οποίο είχε τεθεί ως όρος από τις ABB, Henss/Isoplus και Pan-Isovit για τη συνεργασία τους στη Γερμανία.

Κατά τη Løgstør η άρνησή της να υπογράψει προκάλεσε την έντονα αρνητική και προσωπική αντίδραση της ABB. Σε σύσκεψη υψηλού επιπέδου στην Κοπεγχάγη, την οποία η Løgstør τοποθετεί χρονικά στις 2 Δεκεμβρίου, ο τότε πρόεδρος του τομέα μεταφορών της ABB (ο ενεργός ρόλος του οποίου για την προώθηση του καρτέλ αποδεικνύεται από πλήθος στοιχείων) φέρεται να επέκρινε αμετροεπώς τα στελέχη της Løgstør για την υποτιθέμενη άρνησή τους να συνεργασθούν (απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 39). Η

ABB δεν έχει αμφισβητήσει την παραστατική εξιστόρηση του συμβάντος αυτού από τη Løgstør.

Μολονότι από πλευράς όγκου η επέκταση της αγοράς συνεχίστηκε, ιδιαίτερα στη Γερμανία, οι παραγωγοί υποστηρίζουν ότι ξέσπασε ξανά («πόλεμος γύρω από τις τιμές» και ότι οι τιμές στις σημαντικότερες αγορές ελαττώθηκαν πράγματι κατά 20 % μέσα σε λίγους μήνες. Η ABB υποστηρίζει ότι σημειώθηκε μια «κατάρρευση της εμπιστοσύνης», η οποία ουσιαστικά έθεσε τέρμα στις προσπάθειες για την επίτευξη συνολικής διευθέτησης στη γερμανική αγορά. Ωστόσο, οι συναντήσεις μεταξύ παραγωγών συνεχίστηκαν, έστω και αν για κάποιο χρονικό διάστημα οι πολυμερείς συναντήσεις αντικαταστάθηκαν από διμερείς ή τριμερείς επαφές. Είναι πολύ πιθανό οι επαφές αυτές να ήταν μέρος των πρσπαθειών της ABB να μεθοδεύσει έναν νέο μηχανισμό με στόχο την αποκατάσταση της «τάξης» στην αγορά (βλέπε την απάντηση της Isoplus βάσει του άρθρου 11, σ. 25).

Μάλιστα, ήδη στις 21 Δεκεμβρίου 1993, ο πρόεδρος της Løgstør κανόνισε συνάντηση με την ABB και με τον συντονιστή του καρτέλ για τις 28 Ιανουαρίου 1994 ((προσάρτημα XI). Ο κατάλογος με τις επαφές της Løgstør με ανταγωνιστές, που η εταιρεία αυτή διέθεσε κατ' εφαρμογή του άρθρου 11, δείχνει ότι η προγραμματισμένη συνάντηση πραγματοποιήθηκε όντως τη συγκεκριμένη ημερομηνία.

Πραγματοποιήθηκαν περαιτέρω διμερείς συναντήσεις μεταξύ της ABB και της Løgstør (στις 23 Φεβρουαρίου και τις 11 Μαρτίου 1994), μεταξύ της Løgstør και της Tarco (στις 8 Ιανουαρίου και στις 19 Μαρτίου 1994) και μεταξύ της Tarco και της Pan-Isovit (στις 22 Φεβρουαρίου 1994). Η ABB υποστηρίζει ότι υπήξε επιπλέον μια σειρά διμερών συναντήσεων μεταξύ διευθυντών της ABB και στελεχών της Pan-Isovit, καθώς επίσης της Tarco και της Henss (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 44). Παρά ταύτα, δεν είναι διαθέσιμα λεπτομερή στοιχεία για το θέμα αυτό, πέραν του ισχυρισμού της Løgstør ότι η Tarco είχε αξιώσει ανεπιτυχώς να της καταβάλει η Løgstør αποζημίωση ύψους 16 εκατομμυρίων δανικών κορόνων (το έλλειμμά της κατά το 1993), ως όρο για την έναρξη «ειρηνευτικών συνομιλιών» (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 25).

4. **Το πανευρωπαϊκό καρτέλ από το 1994**

α) *Προκαταρκτικές επαφές*

(53) Συσκέψεις με τη συμμετοχή και των έξι παραγωγών πραγματοποιήθηκαν εκ νέου στις 7 Μαρτίου, τις 15 Απριλίου και τις 3 Μαΐου 1994. Σε αυτές έλαβαν μέρος οι διευθύνοντες σύμβουλοι και οι διευθυντές πωλήσεων των εταιρειών.

Η ABB εξηγεί ότι ο «πόλεμος τιμών» που είχε διεξαχθεί στα τέλη του 1993 και στις αρχές του 1994 είχε ως αποτέλεσμα να υποστούν τέτοιες απώλειες όλοι σχεδόν οι προμηθευτές προϊόντων αστικής κεντρικής θέρμανσης, ώστε οι μικρότεροι παραγωγοί να αναγκασθούν να πιέσουν για τη λήψη εναρμονισμένων μέτρων με στόχο την επάνοδο των τιμών στο επίπεδο στο οποίο αυτές βρίσκονταν πριν από τον «πόλεμο» (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 62).

Η αντίληψη της Løgstør είναι ότι οι παραγωγοί «είχαν περάσει ολόκληρο το 1993 προσπαθώντας να προετοιμασθούν για την αντιμετώπιση μιας νέας κατάστασης, παρόμοιας με εκείνη που επικρατούσε άλλοτε στη Δανία. [...] Συνάφθηκαν διάφορες συμφωνίες, οι οποίες ωστόσο ουδέποτε εφαρμόστηκαν, διότι η βασική αρχή ήταν ότι εκείνοι οι οποίοι σιωπούσαν είχαν αντίθετη γνώμη». Εντούτοις, κατά τη διάρκεια του 1994, κυριάρχησε ένα νέο κλίμα, λόγω του ότι πολλοί από τους παραγωγούς άλλαξαν διευθύνοντα σύμβουλο. Πιο συγκεκριμένα, «η ABB κατέβαλε μεγάλη προσπάθεια για την ευόδωση του εγχειρήματος, το οποίο επιπλέον υποστηρίχτηκε από το σύνολο των δανών παραγωγών» (απάντηση της Løgstør βάσει του άρθρου 11, αναφορά I, σ. 74· επίσης προσάρτημα 55).

(54) Κατά τις συσκέψεις του Μαρτίου και του Απριλίου πραγματοποιήθηκαν συζητήσεις για το ενδεχόμενο αύξησης των τιμών, αλλά φαίνεται ότι αυτές απέβησαν άκαρπες. (Σε επιστολή της Løgstør προς την Ke-Kelit της 17ης Μαρτίου 1994, γίνεται λόγος για συναντήσεις με «συναδέλφους» με στόχο την εξέταση της κατάστασης των τιμών, αλλά εκφράζεται έλλειψη αισιοδοξίας για την δυνατότητα εξεύρεσης λύσης τους αμέσως επόμενους μήνες — προσάρτημα 55). Παρόλα αυτά, μετά τη σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στις 3 Μάου 1994 στην εμπορική έκθεση του Ανοβέρου, με τη συμμετοχή των ABB, Henss, Pan-Isovit και Løgstør, καταρτίστηκε τιμοκατάλογος ο οποίος προοριζόταν να χρησιμεύσει ως βάση για το σύνολο των πωλήσεων στη γερμανική αγορά (προσάρτημα 56· απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 42 και 43).

Υπάρχουν ενδείξεις ότι ο κοινός τιμοκατάλογος άρχισε να χρησιμοποιείται αμέσως με σκοπό το συντονισμό των τιμών που προσφέρονταν για τα διάφορα σχέδια, αν και η εφαρμογή του ήταν προβληματική. Στην πρόσκληση που εστάλη στις 10 Ιουνίου 1994 και αφορούσε σύσκεψη των διευθυντών που επρόκειτο να πραγματοποιηθεί στις 18 Αυγούστου 1994 γίνεται λόγος για τον «κατάλογο της 9ης Μαΐου», ενώ παράλληλα αναφέρεται ότι το γεγονός ότι ο κατάλογος αυτός ήταν ατελής από ορισμένες απόψεις είχε οδηγήσει σε «συγκρούσεις και αποκλίνουσες ερμηνείες» κατά τη σύγκριση των προσφορών. Για τον λόγο αυτό, ο συντονιστής του καρτέλ επισύναψε στην πρόσκληση έναν τροποποιημένο και πιο μακροσκελή τιμοκατάλογο (προσάρτημα 56).

(55) Μολονότι οι Henss και Isoplus, στις απαντήσεις τους βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17, αρνούνταν αρχικά ότι είχαν την παραμικρή γνώση ενός τέτοιου τιμοκαταλόγου, η Henss μεταγενέστερα υποστήριξε ότι ο κατάλογος είχε διανεμηθεί από άλλους παραγωγούς στο πλαίσιο των προσπαθειών να αναγκασθεί η Isoplus να εγκαταλείψει την αγορά της Δανίας. Ωστόσο, δεν δινόταν καμία εξήγηση για το πως ακριβώς ο κατάλογος αναμενόταν να οδηγήσει στο συγκεκριμένο αποτέλεσμα.

Η Tarco υποστηρίζει ότι, στην πραγματικότητα, ο κατάλογος καταρτίστηκε από τη Henss, ενδεχομένως σε συνεργασία με τον σύμβουλο της ABB ο οποίος φρόντιζε για το συντονισμό του καρτέλ (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 8 και 9).

Και η Løgstør υποστηρίζει ότι ο κατάλογος είχε συνταχθεί από τη Henss και τον συντονιστή του καρτέλ (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 41 και 42). Η εκδοχή τους για την προέλευση του τιμοκαταλόγου τεκμηριώνεται και από άλλα έγγραφα. Το πλέον εύγλωττο από αυτά είναι μια τηλεομοιοτυπία της 28ης Ιουνίου 1994 την οποία ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος της ABB που ηγείτο του τομέα μεταφορών στη Ζυρίχη (βλέπε τα σημεία 10, 24 και 52) απέστειλε στον νεοδιορισθέντα διευθύνοντα σύμβουλο της ABB IC Møller στη Δανία, στην οποία επικροτούσε τις εντολές αυτού του τελευταίου προς τον συντονιστή του καρτέλ και επιβεβαίωνε ότι εκείνος (δηλαδή ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος) είχε καλέσει τόσο τον συντονιστή, όσο και τη Henss «να δηλώσουν ότι η τήρηση των εντολών σας ήταν επιβεβλημένη. [Ο συντονιστής] δήλωσε ότι πλέον είχε κατανοήσει με σαφήνεια το μήνυμα και ότι συγκαλούσε ήδη σύσκεψη στη Γερμανία τον Αύγουστο» (προσάρτημα X9).

(56) Ο νέος διεθύνων σύμβουλος της ABB IC Møller (ο οποίος τελούσε υπό την άμεση εποπτεία του εκτελεστικού αντιπροέδρου για τον οποίον γίνεται λόγος πιο πάνω) θεωρούσε ως πρωταρχική του προτεραιότητα την αποκατάσταση της τάξης στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά αστικής κεντρικής θερμάνσεως (αναφορά της KWH της 29ης Νοεμβρίου 1996, σ. 6).

Η σύσκεψη της 18ης Αυγούστου 1994 (βλέπε την απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 43 και 44) με θέμα τη γερμανική αγορά πραγματοποιήθηκε τελικά στην Κοπεγχάγη, με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων εκπροσώπων των έξι σπουδαιότερων εταιρειών, καθώς και (για πρώτη φορά) ενός εκπροσώπου της Brugg. Η Brugg δεν είχε προσκληθεί επισήμως από τον συντονιστή, αλλά έλαβε μέρος κατόπιν προτροπής της Henss. (Η Brugg υποστηρίζει πως της είχε καταστεί σαφές ότι, σε περίπτωση που δεν ευθυγραμμιζόταν με το καρτέλ, υπήρχε πιθανότητα να υποστεί αντίποινα τα οποία θα αφορούσαν τους σημαντικότερους πελάτες της).

Στη σύσκεψη εξετάστηκαν διάφορες προτάσεις για την ανύψωση των τιμών στη Γερμανία, και εικάζεται ότι συμφωνήθηκε η εκπόνηση νέου κοινού τιμοκαταλόγου, καθώς και ο περιορισμός των εκπτώσεων σε προκαθορισμένα επίπεδα (15 ή 30 %).

Τον καιρό εκείνο, η KWH ήταν μέλος της EuHP, αλλά δεν είχε ακόμη γίνει δεκτή στο καρτέλ και δεν παρίστατο. Ούτως ή άλλως, η παρουσία της στη Γερμανία ήταν σχεδόν ανύπαρκτη. Σε τεχνικού χαρακτήρα συνάντηση της EuHP λίγες ημέρες αργότερα (στις 23 Αυγούστου), ο εκπρόσωπός της αντελήφθη την ύπαρξη κάποιας συμφωνίας μεταξύ των υπολοίπων μετασχόντων και σημείωσε στο ημερολόγιό του τα εξής: «Τα παιδιά συναντήθηκαν, και φαίνεται ότι έχει επιτευχθεί συμφωνία για την αγορά (;)» (μετάφραση από το φινλανδικό πρωτότυπο — αναφορά της KWH, σ. 7· υπόμνημα B.2.b της KWH· προσάρτημα 185).

Η Løgstør επιχειρεί να υποβαθμίσει όσο μπορεί το ρόλο της και δηλώνει ότι «φρόντισε να μην κάνει αισθητή την παρουσία της» στις συσκέψεις που αφορούσαν τη Γερμανία, δεδομένου ότι δεν διέθετε σημαντικά συμφέροντα στη συγκεκριμένη αγορά. Υποστηρίζει ότι οι αρνητικές συνέπειες του πολέμου τιμών ήταν ο μόνος λόγος για τον οποίον αναγκάστηκε να έλθει σε επαφή με τον συντονιστή του καρτέλ στα τέλη Ιουνίου επιζητώντας την ειρήνη. Μάλιστα, στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων (σ. 42) φθάνει στο σημείο να ισχυρισθεί ότι δεν είχε λάβει μέρος στη σύσκεψη της 18ης Αυγούστου, αλλά ο ισχυρισμός αυτός διαψεύδεται από τα στοιχεία που η ίδια η Løgstør προσκόμισε βάσει του άρθρου 11 από τα οποία προκύπτει ότι ο διευθυντής πωλήσεων της εν λόγω εταιρείας συμμετείχε πράγματι στη σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε κατά την εν λόγω ημερομηνία. (Στην πραγματικότητα, η Løgstør είχε ήδη συμμετάσχει ενεργά στις αρχικές επαφές του Μαρτίου-Απριλίου, καθώς επίσης, όπως παραδέχεται και η ίδια, στη σύσκεψη της 3ης Μαΐου στο Ανόβερο και έλαβε τον τιμοκατάλογο τον οποίο συνέταξαν και διήνειμαν ακολούθως η Henss και ο συντονιστής του καρτέλ).

β) *Η κατάτμηση της ευρωπαϊκής αγοράς: βασική συμφωνία για τις ποσοστώσεις*

(57) Μετά τις πρωτοβουλίες που είχαν αναλάβει στην κρίσιμη αγορά της Γερμανίας, οι διευθύνοντες σύμβουλοι των ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit και Henss/Isoplus δεν χρειάστηκαν πολύ χρόνο για να καταλήξουν σε μια συνολική διευθέτηση σχετικά με το διαμερισμό της ευρωπαϊκής αγοράς. Τούτο συνέβη το φθινόπωρο του 1994. (Υπάρχουν ενδείξεις ότι οι φιλοδοξίες της KWH, οι δραστηριότητες της οποίας επικεντρώνονταν στις σκανδιναβικές χώρες και στην Ανατολική Ευρώπη, ελήφθησαν υπόψη κάπως μεταγενέστερα).

Η εν λόγω συμφωνία για το διαμερισμό της αγοράς δεν κάλυπτε μονάχα την Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και την Ελβετία, τις μη κοινοτικές σκανδιναβικές χώρες, τις Δημοκρατίες της Βαλτικής και αρκετές ανατολικοευρωπαϊκές χώρες.

Για κάθε παραγωγό συμφωνήθηκε μια ποσόστωση (επί τοις εκατό) για το σύνολο της αγοράς. Υπολογίστηκε η αξία του συνόλου της αγοράς (σε δανικές κορόνες), και οι ποσοστιαίες πανευρωπαϊκές ποσοστώσεις των διαφόρων παραγωγών μεταφράστηκαν σε χρηματικά μεγέθη. Στη συνέχεια, οι επιμέρους εθνικές αγορές κατανεμήθηκαν αντιστοίχως, ενώ οι παραγωγοί διέθεταν διαφορετικές ποσοστώσεις σε καθεμιά από αυτές.

(58) Θεμελιώδης στόχος του μηχανισμού αυτού ήταν η ανύψωση των τιμών. Είχε γίνει κατανοητό από όλους ότι μόνο μια συμφωνία που θα προέβλεπε ποσοστώσεις θα ήταν ικανή να οδηγήσει στην επίτευξη του στόχου. Η Tarco υποστηρίζει ότι σκοπός της συμφωνίας «ήταν η αύξηση των τιμών κατά 30 έως 35 % περίπου εντός διετίας. Η πρόθεση ήταν να πραγματοποιούνται σταδιακές αυξήσεις ανά τρίμηνο. [...] Οι αυξήσεις των τιμών δεν θα ανέρχονταν στο ίδιο ποσοστό για όλες τις εταιρείες, ούτε θα γίνονταν ταυτόχρονα. Η συνήθης πρακτική ήταν να αυξάνονται οι τιμές κατά 6 έως 8 % ανά τρίμηνο, ανάλογα με τον τιμοκατάλογο της εκάστοτε εταιρείας» (απάντηση της Tarco στη δεύτερη αίτηση βάσει του άρθρου 11, σ. 18).

Οι σημειώσεις της Pan-Isovit, οι οποίες περιλαμβάνουν λεπτομέρειες για τον τρόπο λειτουργίας του μηχανισμού (προσάρτημα 60), επιβεβαιώνουν το γεγονός ότι σχεδιαζόταν αύξηση των τιμών κατά 25 % τουλάχιστον το 1995.

Τα πρακτικά της σύσκεψης της επιχειρηματικής ομάδας της ABB, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 30 Σεπτεμβρίου 1994, κάνουν λόγο για την επιθυμία της ABB και των ανταγωνιστών της να μεθοδεύσουν την άνοδο των τιμών και συνεχίζουν ως εξής: «Μπορεί να αναμένει κανείς σχετικές αυξήσεις των τιμών κατά 10 %, καθώς και κατά ένα επιπλέον 10 % με σκοπό την κάλυψη της αύξησης των τιμών των πρώτων υλών» (προσάρτημα 61).

(59) Με βάση την εξέλιξη των γεγονότων όπως την επικαλούνται οι διάφοροι παραγωγοί (π.χ. απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 62 έως 65· απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 43 έως 45· απάντηση της Tarco στην πρώτη αίτηση βάσει του άρθρου 11, σ. 5· επιστολή της Tarco της 10ης Ιουλίου 1996· απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 54 και 55), συνάγεται ότι υπήρξε πρώτα μια σύσκεψη των τεσσάρων δανών παραγωγών στο Μπίλλουντ, στις 16 Σεπτεμβρίου 1994, κατά την οποία η ABB εξήγησε την πρότασή της για την επίτευξη νέας ευρωπαϊκής ρύθμισης.

Στη συνέχεια, πραγματοποιήθηκαν «στρατηγικές» συσκέψεις με απαρτία, δηλαδή με τη συμμετοχή και των έξι παραγωγών, στις 30 Σεπτεμβρίου, τις 12 Οκτωβρίου και τις 16 Νοεμβρίου 1994. Σε αυτές αποτέλεσαν αντικείμενο διαπραγμάτευσης και συμφωνήθηκαν καταρχήν οι συνολικές ποσοστώσεις που θα ίσχυαν για την ευρωπαϊκή αγορά.

Στην πρώτη σύσκεψη της 30ής Σεπτεμβρίου, κατά την οποία συζητήθηκαν οι προτάσεις της ABB, αποφασίστηκε ότι η ABB θα επισκεπτόταν όλους τους μετέχοντες και επιπλέον ότι θα επεδίωκε να πείσει τις KWH και Brugg να προσχωρήσουν επίσημα στο ευρωπαϊκό σύστημα ποσοστώσεων.

Σε αυτήν ακριβώς τη σύσκεψη επετεύχθη καταρχήν συμφωνία για τη συγκρότηση ενός συνολικού συστήματος ποσοστώσεων το οποίο θα κάλυπτε τις σκανδιναβικές χώρες, τις υπόλοιπες χώρες της Δυτικής Ευρώπης και την Ανατολική Ευρώπη· τα ακριβή αριθμητικά μεγέθη για κάθε εθνική αγορά θα συμφωνούνταν και θα διαβιβάζονταν σε κατωτέρου επιπέδου συναντήσεις των υπευθύνων μάρκετινγκ με σκοπό την εφαρμογή τους (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 62 και 63).

Η ABB υποστηρίζει ότι τα συνολικά αριθμητικά μεγέθη που θα ίσχυαν για τις πανευρωπαϊκές προσοστώσεις συμφωνήθηκαν κατά την (τρίτη) στρατηγική σύσκεψη στις 16 Νοεμβρίου (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 64).

(60) Από πίνακες που βρέθηκαν στα γραφεία της Pan-Isovit (προσάρτημα V της αίτησης προς την Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11· προσάρτημα 60) προκύπτει ότι σε εκείνη τη φάση οι βασικές ποσοστώσεις που συμφωνήθηκαν («Παλαιότερες αποφάσεις») είχαν ως εξής:

— ABB: 37 %,

— Løgstør: 20 %,

— Tarco: 10 %,

— Pan-Isovit: 10 %,

— Isoplus: 10 %,

— Starpipe: 6 %,

— Λοιποί: 2 % ([8]),

([8]) Οι τιμές που η Løgstør επικαλείται για τις συμφωνηθείσες ποσοστώσεις (απάντηση βάσει του άρθρου 11, αναφορά I, σ. 74) είναι ελαφρώς διαφορετικές: 37 % για την ABB, 18 % για την ίδια, 9 % για την Tarco, την Pan-Isovit και την Isoplus αντίστοιχα και 5,5 % για τη Starpipe. Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων (σ. 45) διατείνεται πως τα ανωτέρω μερίδια συμφωνήθηκαν τελικώς στις 20 Μαρτίου 1995. Στην πραγματικότητα, οι βασικές ποσοστώσεις είχαν ήδη συμφωνηθεί πολύ χρόνο πριν.

Σύμφωνα με το σημείωμα της Pan-Isovit (προσάρτημα 60), στο οποίο παρατίθενται οι λεπτομερείς ρυθμίσεις της συμφωνίας του καρτέλ, το σύστημα επρόκειτο να τεθεί σε ισχύ από 1ης Οκτωβρίου 1994.

(61) Οι KWH και Brugg δεν ήταν παρούσες στη σύσκεψη της 16ης Νοεμβρίου, αλλά επειδή η ABB αισιοδοξούσε ότι θα μπορούσαν να ενταχθούν κάποια στιγμή στο σύστημα, το καρτέλ της ανέθεσε την εντολή να επεξεργασθεί μια τελική συμφωνία με τους δύο αυτούς παραγωγούς και να το ενημερώσει σχετικά στις αρχές του 1995 (απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 45).

Η Brugg, η οποία είχε λάβει μέρος στη σύσκεψη της Κοπεγχάγης της 18ης Αυγούστου, καθώς και στις συναντήσεις τοπικού επιπέδου οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σε σχέση με τη Γερμανία από τον Δεκέμβριο του 1994 και μετά, φαίνεται ότι ήταν η πρώτη η οποία εντάχθηκε στο σύστημα. Η ίδια υποστηρίζει ότι τον Δεκέμβριο της δηλώθηκε ότι για τη Γερμανία υπήρχε μια συμφωνία η οποία προέβλεπε ορισμένες ποσοστώσεις, αλλά ότι δεν της είχε ακόμη παραχωρηθεί συγκεκριμένη ποσόστωση. Λίγο μόνο χρόνο μετά (πάντα κατά την Brugg), η ABB την πληροφόρησε πως το «διευθυντήριο» της είχε παραχωρήσει ξεχωριστή ποσόστωση (η οποία στη Γερμανία αντιστοιχούσε στο 4 %) (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 6). Η Løgstør (αναφορά I, σ. 74· απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 45) αποδίδει έναν κάπως ενεργότερο ρόλο στην Brugg και ισχυρίζεται ότι η Brugg είχε ζητήσει ως μερίδιο το 2 % του συνόλου της αγοράς και το 4 % της γερμανικής αγοράς. Η Brugg επεδίωκε επίσης να προβλεφθεί ότι οι εύκαμπτοι σωλήνες δεν θα υπάγονταν στο αντικείμενο της συμφωνίας, καθώς επίσης να λάβει την εγγύηση ότι κανένας νέος ανταγωνιστής δεν θα εμφανιζόταν στην Ελβετία. Απ' ό,τι φαίνεται, οι όροι που έθετε έγιναν δεκτοί και, εν πάση περιπτώσει, στην ποσόστωση της Brugg καταλογίζονταν μόνον εκείνα τα σχέδια για τα οποία η εν λόγω εταιρεία ανταγωνιζόταν τους υπόλοιπους σωληνοπαραγωγούς.

(62) Η KWH υποστηρίζει ότι της ασκήθηκαν επίμονες πιέσεις εκ μέρους των άλλων παραγωγών προκειμένου να αναγκασθεί είτε να εγκαταλείψει εντελώς την αγορά, είτε να δεχθεί κάποια μορφή ρύθμισης με το καρτέλ. Ο ισχυρισμός αυτός δεν αποκλείεται διόλου να αληθεύει, πλην όμως υπάρχει παράλληλα πλήθος αποδεικτικών στοιχείων από τα οποία προκύπτει ότι η KWH επεδίωκε να αποσπάσει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς από αυτό το οποίο ήταν διατεθειμένοι να της παραχωρήσουν οι υπόλοιποι παραγωγοί. Η KWH ήταν επίσης διατεθειμένη να εγκαταλείψει τελείως την αγορά αστικής κεντρικής θέρμανσης, με αντάλλαγμα εγγύηση πενταετούς ισχύος ότι οι υπόλοιπες εταιρείες θα προμηθεύονταν σωλήνες από αυτήν. Ακολούθησαν διεξοδικές συζητήσεις επί της πρότασης αυτής.

Η KWH προσχώρησε στο εγχείρημα της αθέμιτης συμπράξεως ενωρίτερα από ό,τι παραδέχεται. Στα τέλη του 1994 είχε ήδη συναντηθεί με στελέχη της φινλανδικής θυγατρικής της ABB «με θέμα τις προσδοκίες για το μέγεθος των πωλήσεων» (συμπληρωματική απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 26).

Ο διευθύνων σύμβουλος της KWH Pipe Oy (που ήταν ταυτόχρονα πρόεδρος της KWH Tech) έλαβε μέρος σε σύσκεψη με την ABB στις 19 Ιανουαρίου 1995 στην Κοπεγχάγη, στην οποία, σύμφωνα με την ίδια την KWH, συζητήθηκαν οι «τάσεις της αγοράς» (απάντηση της KWH βάσει του άρθρου 11, σ. 9).

Η KWH έλαβε για πρώτη φορά μέρος στη δανική ομάδα επαφής (βλέπε το σημείο 77) στις 4 Απριλίου 1995 (συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 7).

Τα αποδεικτικά στοιχεία που συνελέγησαν στα γραφεία της Pan-Isovit (προσάρτημα 60) οδηγούν στο συμπέρασμα ότι, ήδη τον καιρό εκείνο, η KWH είχε γνωστοποιήσει την επιθυμία της να της καθορισθεί ένα ποσοστό στο πλαίσιο του συστήματος ποσοστώσεων. Πέραν αυτού, η KWH παραδέχεται ότι παρακάθησε σε «γεύμα εργασίας», στις 14 Μαρτίου 1995, με τον διευθύνοντα σύμβουλο της ABB IV Møller, στο οποίο συζητήθηκε το θέμα των μεριδίων αγοράς (αναφορά της KWH, σ. 8· υπόμνημα της KWH B.2.a.).

Σε σύσκεψη του «διευθυντηρίου» τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1995, ο διευθύνων σύμβουλος της Pan-Isovit κράτησε λεπτομερείς σημειώσεις (προσάρτημα 60) από τις οποίες προκύπτει ότι η αρχική αντίδραση στις απαιτήσεις της KWH να της παραχωρηθούν ποσοστώσεις στις διάφορες αγορές ήταν: «Δεν γίνεται!».

(63) Προς τα τέλη Απριλίου του 1995, η KWH έλαβε την απόφαση να προσχωρήσει στο «διευθυντήριο» (αναφορά της KWH, σ. 10). Κατά συνέπεια, η ABB μπόρεσε να καταρτίσει οριστικό πίνακα με τα μερίδια αγοράς για κάθε εθνική αγορά, συμπεριλαμβανομένων των χωρών της Βαλτικής και της Ανατολικής Ευρώπης. Η πρώτη σύσκεψη στην οποία συμμετείχε η KWH πραγματοποιήθηκε στις 5 Μάου. Στη σύσκεψη αυτή ή αμέσως πριν, η ποσόστωσή της στο πλαίσιο του καρτέλ διπλασιάστηκε από το προταθέν ποσό των 76 εκατομμυρίων δανικών κορόνων στα 144 εκατομμύρια (3,8 %).

Η Επιτροπή έχει λάβει τόσο από την Tarco (προσάρτημα 62), όσο και από την KWH (προσάρτημα 186) πίνακα στον οποίον παρατίθενται οι ποσοστώσεις για κάθε χώρα, τόσο σε ποσοστό, όσο και σε χρηματική αξία, με βάση την εκτίμηση ότι το σύνολο της αγοράς ανέρχεται στο ποσό των 3 794 εκατομμυρίων δανικών κορόνων (513 εκατομμύρια Ecu).

Ο πίνακας αυτός ενεκρίθη σε σύσκεψη των διευθυντών στη Βουδάπεστη, στις 5 Μαΐου 1995.

(64) Το σύστημα ποσοστώσεων βασιζόταν στην αρχή ότι, στο εξής, τα μερίδια αγοράς θα μπορούν να αποκτώνται μόνο με «εξαγορά». Η Løgstør εξηγεί (αναφορά ΙΙ, σ. 90) ότι η ABB επέμενε στην ανάγκη επίτευξης μιας «στασιμότητας» στην αγορά, υπό την έννοια ότι τα μερίδια αγοράς θα «πάγωναν». Εάν ένας παραγωγός ήθελε να αυξήσει το συνολικό μερίδιο αγοράς του, ο μοναδικός τρόπος για να το πετύχει θα ήταν η εξαγορά ενός ανταγωνιστή του. Η άποψη αυτή αποδεικνύεται και από μια σημείωση της Pan-Isovit: «Τα μερίδια αγοράς μπορούν μόνο να αγορασθούν — όχι να κατακτηθούν» (προσάρτημα 60).

Οι παραγωγοί εκείνοι των οποίων τα μερίδια αγοράς σε συγκεκριμένες χώρες θεωρούνταν υπερβολικά χαμηλά ενθαρρύνονταν ή πιέζονταν να αποχωρήσουν από τις συγκεκριμένες αγορές με το σκεπτικό ότι η περιθωριακή εμπορική τους παρουσία εκεί έτεινε να ωθεί τις τιμές προς τα κάτω (προσαρτήματα 63 και 64· αναφορά ΙΙ της Løgstør, σ. 90· απάντηση της Starpipe βάσει του άρθρου 11, κεφάλαιο K(g)· απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 28 έως 32). Σε αντάλλαγμα για τη διακοπή της δραστηριότητάς τους στις υπόψη αγορές, οι παραγωγοί αυτοί ελάμβαναν ένα αντιστάθμισμα με τη μορφή της αύξησης της ποσόστωσης που τους αναλογούσε σε άλλες αγορές στις οποίες διέθεταν ήδη παρουσία.

Στην πράξη, αυτές οι «συμφωνίες ανταλλαγής μεριδίων αγοράς» συνάπτονταν σε διμερή βάση. Η Pan-Isovit αποχώρησε από τις Κάτω Χώρες και αποκόμισε οφέλη στην Ιταλία, ενώ με την Isoplus συνέβη το αντίστροφο.

(65) Για να καταστεί δυνατή η «αστυνόμευση» του συστήματος ποσοστώσεων, επινοήθηκε ένας μηχανισμός αντιστάθμισης. Η ABB υποστηρίζει (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 63) ότι, κατά τη συζήτηση των σχετικών ρυθμίσεων το 1994, η Henss είχε επιχειρηματολογήσει σθεναρά υπέρ της καθιέρωσης ενός συστήματος προστίμων κατά των παραβάσεων, αλλά δεν επετεύχθη συμφωνία επί αυτού του σημείου.

Η Pan-Isovit κράτησε λεπτομερείς σημειώσεις σε σύσκεψη του «διευθυντηρίου» η οποία πραγματοποιήθηκε τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1995 (προσάρτημα 60). Σε αυτές εξηγείται ο τρόπος λειτουργίας του μηχανισμού αντιστάθμισης, με τον οποίον επιβάλλονται κυρώσεις για «παρασπονδίες» διαπραττόμενες σε σχέση με συγκεκριμένα σχέδια, όπως είναι η προσφορά τιμήματος χαμηλότερου από το συμφωνηθέν με σκοπό την εξασφάλιση μιας σύμβασης η οποία προοριζόταν κανονικά για άλλη εταιρεία:

«— ελάχιστο ύψος τιμών — αποκλείεται εφαρμογή χαμηλότερης τιμής σε οποιαδήποτε περίπτωση/οποιαδήποτε αγορά (εκτός αν ληφθεί σχετική απόφαση, π.χ. Powerpipe),

— επιβολή κυρώσεων σε περίπτωση εφαρμογής κατώτερης τιμής ως προς οποιοδήποτε είδος/πελάτη,

— η αξία του είδους/πελάτη αφαιρείται από το μερίδιο αγοράς κατά το συγκεκριμένο έτος (π.χ. εάν ένα σχέδιο αξίας 11 εκατομμυρίων αναλαμβάνεται έναντι 8, η ποινή ανέρχεται στα 4 εκατομμύρια.»

Ωστόσο, η Tarco διατείνεται ότι στην πραγματικότητα το σύστημα αντιστάθμισης δεν λειτουργούσε στο επίπεδο αυτό, δηλαδή στο επίπεδο των μεμονωμένων σχεδίων. Στην πράξη, οι παραγωγοί είχαν προβλέψει ότι η εξίσωση θα πραγματοποιείτο με βάση τα συνολικά δεδομένα, ούτως ώστε να γίνονται αναπροσαρμογές ανάλογα με τις αποκλίσεις από τις προβλεπόμενες ποσοστώσεις. Η βασική αρχή ήταν ότι στο τέλος του χρόνου θα εξακριβωνόταν η επίδοση κάθε παραγωγού σε σύγκριση με την ποσόστωσή του και ότι οι τυχόν αναντιστοιχίες θα διευθετούνταν, είτε κατά τον καθορισμό των ποσοστώσεων για το επόμενο έτος, είτε με την καταβολή αποζημίωσης.

γ) *Η δομή του ευρωπαϊκού καρτέλ*

i) Το διευθυντήριο

(66) Η δομή του πανευρωπαϊκού καρτέλ στηριζόταν σε δύο άξονες, κατά το πρότυπο που είχε εφαρμοσθεί στη Δανία.

Η εποπτεία του καρτέλ είχε ανατεθεί σε ένα όργανο το οποίο ήταν γνωστό ως «διευθυντήριο» και το οποίο απαρτιζόταν από τους προέδρους ή τους διευθύνοντες συμβούλους των παραγωγών που μετείχαν στο καρτέλ.

Στο διευθυντήριο συμμετείχαν οι ακόλουθες εταιρείες:

— ABB,

— Løgstør,

— Starpipe,

— Tarco,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— KWH (από τις 5 Μάου 1995).

(67) Αφού συμφώνησε τις ποσοστώσεις που θα ίσχυαν για το σύνολο της αγοράς, το διευθυντήριο (το οποίο ήταν πλέον επίσης γνωστό με την ονομασία

«ομάδα των ελεφάντων») συνεκλήθη ακολούθως προκειμένου να καθορίσει τα επιμέρους μερίδια αγοράς που θα αναλογούσαν σε κάθε εταιρεία στις διάφορες εθνικές αγορές, συμπεριλαμβανομένης της Γερμανίας, της Δανίας, της Αυστρίας, των Κάτω Χωρών, της Φινλανδίας, της Σουηδίας και της Ιταλίας. Ήταν τότε ακριβώς (Νοέμβριος-Δεκέμβριος του 1994) που η Powerpipe έθεσε το θέμα στην εκτελεστική επιτροπή της ABB και έλαβε την προειδοποίηση να απέχει από την προβολή «αδικαιολόγητων» ισχυρισμών (προσαρτήματα 8 έως 16).

Οι διευθυντές εξακολούθησαν να συναντιούνται περίπου ανά μήνα σε διάφορα μέρη, τόσο εντός, όσο και εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η KWH προσχώρησε στο διευθυντήριο και άρχισε να μετέχει στις συσκέψεις του από τις 5 Μαΐου 1995 και μετά.

Το διευθυντήριο ήταν επίσης το όργανο στο οποίο συμφωνούνταν οι συνολικές αυξήσεις των τιμών.

Στα γραφεία της Pan-Isovit βρέθηκαν λεπτομερείς σημειώσεις οι οποίες είχαν τηρηθεί κατά τη διάρκεια αρκετών από τις συσκέψεις των διευθυντών (προσαρτήματα 60, 65 και 66).

ii) Οι ομάδες επαφής

(68) Σε κάθε σημαντική εθνική αγορά συγκροτήθηκαν ομάδες «μάρκετινγκ» ή «επαφής» στις οποίες μετείχαν οι κατά τόπους διευθυντές πωλήσεων. Έργο τους ήταν η υλοποίηση των ρυθμίσεων του καρτέλ υπό τη γενική επίβλεψη του διευθυντηρίου. Οι εθνικές ομάδες επαφής δεν αποφάσιζαν σχετικά με τις ποσοστώσεις· αυτές καθορίζονταν για κάθε χώρα στο ανώτερο ιεραρχικά επίπεδο. Καθήκον τους ήταν η επιλογή των εταιρειών που θα ανελάμβαναν τα διάφορα σχέδια και ο συντονισμός της προσυνεννοημένης συμμετοχής των διαφόρων εταιρειών στην οικεία διαδικασία υποβολής προσφορών.

Και στην περίπτωση αυτή εφαρμοζόταν η αρχή του «καθιερωμένου πελάτη», η οποία είχε αποτελέσει τη βάση για το δανικό καρτέλ. Τις περισσότερες φορές που προκηρυσσόταν ένα σχέδιο, επιλεγόταν ως «επικρατέστερος» για την ανάληψή του ο εκάστοτε παραδοσιακός προμηθευτής. Οι υπόλοιποι παραγωγοί όφειλαν είτε να απόσχουν από την υποβολή προσφοράς, είτε να προσφέρουν ένα υψηλότερο «προστατευτικό» τίμημα, ούτως ώστε το σχέδιο να κατακυρωθεί οπωσδήποτε στον επιλεγέντα παραγωγό. Στην περίπτωση των σχεδίων μεγάλης αξίας για τα οποία ήταν πιθανό να χρειασθούν περισσότεροι προμηθευτές, η ρύθμιση ήταν ότι οι παραγωγοί που εφοδίαζαν συνήθως τον οικείο πελάτη θα υπέβαλαν προσφορά και θα μοιράζονταν τη σύμβαση μεταξύ τους.

Οσάκις προκηρυσσόταν νέος διαγωνισμός για κάποιο σχέδιο μεγάλης αξίας και δεν υφίστατο κάποια πάγια πελατειακή σχέση, η σύμβαση παρεχωρείτο στον έναν ή τον άλλον παραγωγό ανάλογα με το υπόλοιπο της συμφωνηθείσας ετήσιας ποσόστωσής του. Κάθε φορά που προκηρυσσόταν ένα σχέδιο αξίας μεγαλύτερης από ένα συγκεκριμένο ποσό, αυτό έπρεπε υποχρεωτικά να δηλωθεί στον «συντονιστή» που το καρτέλ είχε διορίσει για τη συγκεκριμένη αγορά. Στη Γερμανία, το όριο αυτό ήταν 50 000 γερμανικά μάρκα.

Ομάδες επαφής συγκροτήθηκαν (τουλάχιστον) για τη Γερμανία, τη Δανία, την Αυστρία, την Ιταλία, τη Σουηδία, τις Κάτω Χώρες, το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Φινλανδία, καθώς και για ορισμένες μη κοινοτικές χώρες (προσάρτημα 67). Κατά κύριο λόγο, μέλη τους ήταν οι τοπικοί διευθυντές ή προϊστάμενοι πωλήσεων, αλλά ενίοτε στις ομάδες αυτές μετείχαν και πιο υψηλόβαθμα στελέχη. Στην ενότητα που ακολουθεί εξηγείται λεπτομερώς ο τρόπος λειτουργίας των ομάδων επαφής σε κάθε κράτος μέλος.

δ) *Λειτουργία στις εθνικές αγορές*

i) Γερμανία

(69) Η αξία της γερμανικής αγοράς το 1995 ανερχόταν σύμφωνα με τις αρχικές εκτιμήσεις σε σχεδόν 180 εκατομμύρια Ecu (αργότερα το ποσό αυτό αναθεωρήθηκε στα 160 εκατομμύρια Ecu). Η ομάδα επαφής για τη Γερμανία συνεδρίαζε ανά εβδομάδα ή δεκαπενθήμερο. Η πρώτη της συνεδρίαση βάσει των νέων ρυθμίσεων πραγματοποιήθηκε στις 7 Οκτωβρίου 1994, αλλά ήδη στις 18 Αυγούστου οι έξι σημαντικότεροι παραγωγοί (και η Brugg) είχαν συναντηθεί στην Κοπεγχάγη με σκοπό να λάβουν απόφαση για τα μέτρα που μπορούσαν να ληφθούν με στόχο την αύξηση των τιμών στη γερμανική αγορά.

Τα συνήθη μέλη ήταν οι ακόλουθες εταιρείες:

— ABB (Isolrohr),

— Løgstør,

— Tarco,

— Starpipe,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— Brugg (από τις 7 Δεκεμβρίου 1994).

(απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 67· αναφορά της Tarco, σ. 7· απάντηση της Brugg βάσει του άρθρου 11, παράρτημα 2· συμπληρωματική αναφορά της Henss, παράρτημα 7).

Ωστόσο, οι διευθυντές των γερμανών παραγωγών ήδη πραγματοποιούσαν συσκέψεις με αντικείμενο την εξέταση των διαφόρων σχεδίων στη Γερμανία από τον Μάιο του 1994 ή, πιθανόν, και από πολύ νωρίτερα. Η ABB υποστηρίζει (συμπληρωματική απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 10) ότι, σε αντίθεση με τις υπόλοιπες ομάδες επαφής, η γερμανική ομάδα μάρκετινγκ δεν ήταν μια νέα ομάδα την οποία δημιούργησε το διευθυντήριο αλλά αποτελούσε την αναβίωση ενός οργάνου το οποίο παλαιότερα είχε «συνέλθει ανά τακτά χρονικά διαστήματα και επί μεγάλο χρονικό διάστημα». Υπό την παλαιότερη μορφή της, η ομάδα αυτή είχε ανατεθεί οργανωτικά στο ίδιο συνταξιοδοτηθέν επιχειρηματικό στέλεχος που είχε προσληφθεί και ως «συντονιστής» του καρτέλ και είχε κανονίσει τις τακτικές συσκέψεις των διευθυνόντων συμβούλων την περίοδο 1991-1993 (σημεία 33, 42 και 45).

(70) Αρχικά, οι ποσοστώσεις στη γερμανική αγορά είχαν ως εξής (προσαρτήματα 62, 68 και 69):

— ABB: 24 %,

— Pan-Isovit: 21 %,

— Isoplus: 18,5 %,

— Tarco: 17 %,

— Løgstør: 11 %,

— Starpipe: 3,5 %,

— Λοιποί: 5 %.

Η Brugg αρχικά συμπεριλαμβανόταν στην κατηγορία «Λοιποί» (*«Sonstige»* στα γερμανικά), αλλά στη συνέχεια της παραχωρήθηκε ποσόστωση 4 % στη Γερμανία και 2 % επί της συνολικής αγοράς (απάντηση της Løgstør βάσει του άρθρου 11, αναφορά I, σ. 74· απάντηση της Brugg βάσει του άρθρου 11, σ. 6).

(71) Από την στιγμή που είχε τεθεί σε πλήρη λειτουργία η ανασυσταθείσα γερμανική ομάδα επαφής, πρωταρχικό της καθήκον ήταν η κατανομή των διαφόρων σχεδίων σύμφωνα με την αρχή του «καθιερωμένου πελάτη» και με βάση τις σχετικές ετήσιες ποσοστώσεις. Επίσης, ήταν υπεύθυνη για το συντονισμό και την παρακολούθηση της διαδικασίας υποβολής προσφορών που εφαρμοζόταν για κάθε σχέδιο, ούτως ώστε να διασφαλίζεται η τήρηση της συμφωνίας. Όλα τα σχέδια των οποίων η αξία ξεπερνούσε τις 50 000 γερμανικά μάρκα υπόκεινταν κανονικά στη διαδικασία κατανομής και κατακύρωσης βάσει προσυνεννοημένων προσφορών.

Ο νέος «συντονιστής» για τη γερμανική αγορά ήταν ο διευθύνων σύμβουλος της ABB Isolrohr GmbH (το συνταξιοδοτηθέν επιχειρηματικό στέλεχος δανικής υπηκοότητας που είχε επιτελέσει τον ρόλο αυτό παλαιότερα είχε ήδη παύσει να εμπλέκεται ενεργά στη λειτουργία του καρτέλ). Αρχικά, οι διάφοροι προμηθευτές όφειλαν να του υποβάλλουν κάθε μήνα λεπτομερή στοιχεία για τον κύκλο εργασιών τους, για την αξία των εκτελούμενων παραγγελιών, καθώς και για τις προσφορές που υπέβαλλαν σε σχέση με μεμονωμένα σχέδια, συμπεριλαμβανομένων των σχεδίων για τα οποία η διαδικασία υποβολής προσφορών παρέμενε ανοικτή. Επίσης, οι εταιρείες ήταν υποχρεωμένες να δηλώνουν όλα τα γνωστά σε αυτές σχέδια κατά τις συσκέψεις της ομάδας επαφής. Οι πληροφορίες αυτές αποθηκεύονταν σε βάση δεδομένων την οποία περιείχε ένας φορητός ηλεκτρονικός υπολογιστής, ενώ η ABB Isolrohr συνέτασσε για κάθε σύσκεψη ενημερωμένο κατάλογο των σχεδίων. Από τον Ιανουάριου του 1995 και μετά, οι συσκέψεις πραγματοποιούνταν σχεδόν σε εβδομαδιαία βάση. Οι μετέχοντες όφειλαν να γνωστοποιούν στην ABB Isolrohr κάθε Τετάρτη τα σχέδια για τα οποία είχαν υποβάλει προσφορά, καθώς και το τίμημα που προσέφεραν για κάθε σχέδιο. Ο μηχανογραφημένος αυτός κατάλογος, τον οποίο τηρούσε η ABB, περιελάμβανε την αξία των σχεδίων, την ταυτότητα της «επικρατέστερης» αναδόχου εταιρείας (δηλαδή του προμηθευτή που είχε επιλέξει το καρτέλ), καθώς και την ταυτότητα της εταιρείας στην οποία κατακυρωνόταν πράγματι η σύμβαση.

(72) Ο περίπλοκος αυτός μηχανισμός παρείχε στη γερμανική ομάδα επαφής τη δυνατότητα να ελέγχει 1 400 έως 1 500 περίπου σχέδια ετησίως η αξία των οποίων ξεπερνούσε το όριο των 50 000 γερμανικών μάρκων. Κατά τις έρευνες που διενεργήθηκαν δυνάμει του άρθρου 14 παράγραφος 3, ανευρέθησαν χαρακτηριστικοί κατάλογοι σχεδίων, τόσο στα γραφεία της Henss στο Βερολίνο, όσο και στα γραφεία της Tarco, ενώ αυτή η τελευταία διέθεσε και άλλα τέτοια παραδείγματα στην Επιτροπή (προσαρτήματα 68, 71, 72 και 73).

Επιπλέον, τηρούνταν και ορισμένοι άλλοι κατάλογοι (οι οποίοι τιτλοφορούνταν «Favorit + Angebotsumme» και «Auftrag + Angebotsumme»), που χρησιμοποιούνταν για ελεγκτικούς σκοπούς. Οι κατάλογοι αυτοί αναφέρονταν τόσο στο σύνολο της γερμανικής αγοράς, όσο και στις αγορές των επιμέρους ομόσπονδων γερμανικών κρατών (Länder) (προσαρτήματα 74, 75 και 76).

Παρόμοιοι πίνακες και κατάλογοι, οι οποίοι αναφέρονταν στην κατανομή των σχεδίων στη Γερμανία, ετέθησαν στη διάθεση της Επιτροπής από τη Henss στις 10 Οκτωβρίου 1996 (προσαρτήματα 77, 78 και 79).

(73) Τα μέλη της γερμανικής ομάδας επαφής χρησιμοποιούσαν ως βάση για τους υπολογισμούς των εφαρμοστέων τιμών έναν κατάλογο ο οποίος ήταν γνωστός ως «Europa-Preis Liste» (ή ως «EU-list» ή «Euro Price list», δηλαδή «κατάλογος ευρωπαϊκών τιμών»). Ο κατάλογος αυτός προοριζόταν να χρησιμεύσει ως κοινός τιμοκατάλογος για το σύνολο των πωλήσεων. Οι παραγωγοί υποστηρίζουν ότι,

παρά την ονομασία του, ο εν λόγω κατάλογος προοριζόταν να χρησιμεύσει μόνο για τη γερμανική αγορά.

Ο «κατάλογος ευρωπαϊκών τιμών» ήταν ουσιαστικά εκείνος ο οποίος αναφερόταν ως «ο κατάλογος της 9ης Μαΐου» στην πρόσκληση για συμμετοχή στη σύσκεψη της Κοπεγχάγης (προσάρτημα 56), κατά πάσα πιθανότητα έπειτα από συμπλήρωση και ενημέρωσή του. Με βάση τις περισσότερες μαρτυρίες, ο κατάλογος αυτός συνετάχθη από τις ABB και Henss. Στην αρχική του μορφή, περιείχε τιμές οι οποίες ήσαν κατά 30 % περίπου υψηλότερες από τις τιμές που επικρατούσαν τον καιρό εκείνο στην αγορά. Η ιδέα ήταν ότι οι τιμές που αναγράφονταν σε αυτόν θα χρησίμευαν ως στόχοι ή ως σημεία αναφοράς για την προοδευτική μείωση των παρεχόμενων εκπτώσεων.

Κατά τις έρευνες που διεξήχθησαν, διαπιστώθηκαν πολυάριθμες αναφορές στον εν λόγω κατάλογο σε έγγραφα τα οποία βρέθηκαν στα γραφεία διαφόρων επιχειρήσεων, αλλά αντίγραφο του καταλόγου ελήφθη από την Tarco μόλις τον Απρίλιο του 1996 (προσαρτήματα 80 έως 81).

Μολονότι στις απαντήσεις τους βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 οι οποίες παρεσχέθησαν στις αρχές του 1996 οι εταιρείες ABB, Tarco, Starpipe και Brugg περιέγραφαν όλες με αρκετές λεπτομέρειες τον τρόπο χρησιμοποίησης του καταλόγου, οι εταιρείες Henss/Isoplus αρχικά αρνούνταν ότι είχαν την παραμικρή ιδέα, όχι μόνο για την ύπαρξή του, αλλά ακόμη και για την ύπαρξη της γερμανικής ομάδας επαφής (απάντηση της Henss στην αίτηση βάσει του άρθρου 11, σ. 14 και 15). Τελικά, η Isoplus παραδέχτηκε την ύπαρξη του «ευρωπαϊκού» τιμοκαταλόγου στην αναφορά της τής 10ης Οκτωβρίου 1996 (σ. 26), και μάλιστα διέθεσε αντίγραφο.

(74) Λίγο χρόνο μετά την έναρξη των συνεδριάσεων της γερμανικής ομάδας επαφής, συμφωνήθηκε (στις 4 Νοεμβρίου 1994) ότι οι παραγγελίες που είχαν παραληφθεί πριν από τις 15 Οκτωβρίου μπορούσαν να εκτελεσθούν με τιμές κατώτερες κατά 30 % σε σύγκριση με τις αναγραφόμενες στον κατάλογο ευρωπαϊκών τιμών. Η επιτρεπόμενη έκπτωση για τις παραγγελίες που θα παραλαμβάνονταν μετά τις 15 Οκτωβρίου ήταν 15 %, ενώ από την 1η Ιανουαρίου 1995 και μετά δεν θα επιτρεπόταν καμία απολύτως έκπτωση (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 67 και 68· προσάρτημα 82, ευρεθέν στα γραφεία της Pan-Isovit). Η Brugg, η οποία ισχυρίζεται ότι της εδόθη ο κατάλογος των ευρωπαϊκών τιμών όταν άρχισε να συμμετέχει στις συνεδριάσεις της ομάδα επαφής προς τα τέλη του 1994, επισημαίνει ότι οι παραγωγοί που δεν είχαν επιλεγεί για το εκάστοτε σχέδιο μπορούσαν να προσφέρουν τίμημα χαμηλότερο κατά 5 % σε σύγκριση με τις τιμές του καταλόγου, ενώ ο «επικρατέστερος» παραγωγός μπορούσε να προσφέρει ακόμη χαμηλότερο τίμημα, μειωμένο κατά 10 % σε σύγκριση με τις τιμές του καταλόγου. Η ABB υποστηρίζει ότι κατά τη συνεδρίαση της 10ης Ιανουαρίου 1995 συμφωνήθηκε ότι όλες οι παραγγελίες για τις οποίες προβλέπονταν τιμές χαμηλότερες από εκείνες του καταλόγου ευρωπαϊκών τιμών θα αναπροσαρμόζονταν ούτως ώστε να ευθυγραμμισθούν με τις τιμές του καταλόγου (βλέπε επίσης τις σημειώσεις της Starpipe από τη συνεδρίαση αυτή, προσάρτημα 70).

Παρόλα αυτά, εξακολουθούσαν να διατυπώνονται παράπονα για απειθαρχία και εφαρμογή χαμηλών τιμών, και στις 20 Μαρτίου 1995 οι διευθυντές αποφάσισαν ότι από τις 10 π.μ. της επόμενης ημέρας οι τιμές του ευρωπαϊκού τιμοκαταλόγου θα εφαρμόζονταν χωρίς εξαιρέσεις στη γερμανική αγορά (απάντηση της Starpipe βάσει του άρθρου 11, κεφάλαια J, K και L· προσαρτήματα 83 και 84).

(75) Κατά τις τακτικές συσκέψεις της ομάδας επαφής, εξεταζόταν η περίπτωση διαφόρων σχεδίων και ελέγχονταν διεξοδικά τόσο η πρόοδος της διαδικασίας υποβολής προσφορών, όσο και οι προσφορές των επιμέρους παραγωγών, ούτως ώστε να εξασφαλίζεται η συμμόρφωση προς τις αποφάσεις του καρτέλ.

Στα γραφεία της Henss στο Ρόζενχαιμ/Γερμανία ανακαλύφθηκαν χειρόγραφες σημειώσεις οι οποίες αναφέρονται σε αυτόν τον ελεγκτικό μηχανισμό. Ειδικότερα, παρατίθεται ένας κατάλογος εκκρεμούντων σχεδίων, για καθένα από τα οποία η «τιμή καταλόγου» (πιθανότατα μείον τη σχετική έκπτωση) συγκρίνεται με τις προσφερόμενες τιμές τις οποίες οι διάφοροι παραγωγοί είχαν δηλώσει στο πλαίσιο της διαδικασίας υποβολής πληροφοριών η οποία περιγράφεται στο σημείο 71. Είναι βέβαιο ότι οι παραγωγοί καλούνταν να δώσουν εξηγήσεις κάθε φορά που υπήρχε υπόνοια για οποιαδήποτε παρέκκλιση από τη συμφωνία (προσάρτημα 85).

Υπάρχει ικανό πλήθος έγγραφων αποδεικτικών στοιχείων από τα οποία προκύπτει ότι, οσάκις ένας ανταγωνιστής αψηφούσε τους κανόνες του καρτέλ και προσέφερε τίμημα κατώτερο από εκείνο του «επικρατέστερου» παραγωγού, του ασκούνταν πιέσεις με σκοπό να αναγκασθεί να ανακαλέσει την προσφορά του. Ιδίως, η Henss επεδείκνυε ζήλο για την επιβολή των συμφωνιών. Πιο συγκεκριμένα, στην περίπτωση δύο σχεδίων (Stassfurt, Zeitz) η Starpipe αναγκάστηκε να υποσχεθεί γραπτώς στη Henss ότι το τίμημα που θα προσέφερε δεν θα ήταν κατώτερο από ένα συγκεκριμένο ποσό (προσαρτήματα 86 και 87). Στην περίπτωση του σχεδίου Erfurt-Tiergarten, η Løgstør αναγκάστηκε (κατ' εντολή της Henss) να ανακαλέσει την προσφορά της και να παράσχει εξηγήσεις (προσαρτήματα 92 και 93). Σε μια άλλη περίπτωση, η Tarco είχε (κατά την άποψη της Henss) προσφέρει τιμές κατώτερες

από τις συμφωνηθείσες «ευρωπαϊκές τιμές», με αποτέλεσμα να εξασφαλίσει την υπόσχεση για ένα σχέδιο (Straubing), το οποίο είχε διεκδικήσει η Henss. Τότε, ο διευθύνων σύμβουλος της Henss Rosenheim «αντέδρασε με πολύ απότομο τρόπο και απαίτησε να ανακαλέσω την προσφορά μας» (προσαρτήματα 88 και 89). Σε άλλες περιπτώσεις, η Tarco απεσύρθη πράγματι από ορισμένα σχέδια έπειτα από πιέσεις της Henss (πρώτη απάντηση της Tarco βάσει του άρθρου 11, σ. 4· προσάρτημα 91). Η Tarco ήταν ένας από τους κύριους παραβάτες και ισχυρίζεται ότι οι τιμές που δήλωνε δεν αντιστοιχούσαν σε εκείνες που είχε πράγματι προσφέρει. Παρόλα αυτά (κατά την Tarco), η Henss ήταν πάντα σε θέση να ανακαλύπτει ποιες ήταν οι πραγματικές τιμές και παραγγελίες και είχε επανειλημμένως κατηγορήσει την Tarco για ανειλικρίνεια, τόσο από τηλεφώνου, όσο και σε συσκέψεις του διευθυντηρίου. Οι Henss και ABB τηρούσαν ειδικούς καταλόγους με τα σχέδια ως προς τα οποία η Tarco υποτίθεται ότι είχε αθετήσει τα συμφωνηθέντα (προσάρτημα 90).

(76) Οι συναντήσεις της ομάδας επαφής για τη Γερμανία, καθώς και οι άλλου είδους συνεδριάσεις των μελών του καρτέλ συνεχίστηκαν για μεγάλο χρονικό διάστημα μετά τις έρευνες που η Επιτροπή διενήργησε στα τέλη Ιουνίου του 1995.

Μετά τη διενέργεια ερευνών εκ μέρους της Επιτροπής, θεωρήθηκε σώφρον οι συναντήσεις να πραγματοποιούνται εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και πράγματι αυτές άρχισαν πλέον να πραγματοποιούνται στη Ζυρίχη. (Κατά τη Løgstør, η ABB ήταν αυτή η οποία κυρίως επέμενε για τη συνέχιση των συναντήσεων.)

Οι συναντήσεις της Ζυρίχης συνεχίστηκαν έως τις 25 Μαρτίου 1996 με τη συμμετοχή όλων των εταιρειών που είχαν μετάσχει και στις παλαιότερες συναντήσεις. Είχε προηγηθεί κατά λίγες ημέρες η παραλαβή από τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις των αιτήσεων της Επιτροπής βάσει του άρθρου 11.

Η Løgstør (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 51) υποστηρίζει ότι τον Ιανουάριο η ABB εισηγήθηκε τη σύσταση μόνιμης γραμματείας για το γερμανικό καρτέλ στη Ζυρίχη και ότι ακόμη και τον Μάιο/Ιούνιο του 1996 το γερμανικό παρακλάδι της ABB εξακολουθούσε να έχει επικοινωνία με την τοπική θυγατρική εταιρεία της Løgstør.

ii) Δανία

(77) Η νέα δανική ομάδα επαφής συγκροτήθηκε τον Οκτώβριο του 1994. Συνεδρίαζε περίπου μία φορά τον μήνα, συνήθως σε ξενοδοχεία της ηπειρωτικής Δανίας.

Μέλη της ομάδας ήσαν οι ακόλουθες εταιρείες: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit και KWH (βλέπε την αναφορά της Tarco, σ. 7· απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 66· συμπληρωματική απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 7).

Η Tarco υποστηρίζει πως, όταν πρωτοσυνεστήθη η ομάδα επαφής, αρχικά οι τέσσερις δανοί παραγωγοί συναντιόνταν μεταξύ τους ιδιωτικώς. Στη συνέχεια, είτε επέτρεπαν στις KWH, Isoplus και Pan-Isovit να παίρνουν μέρος στις συναντήσεις τους, είτε ο ένας από τους τέσσερις ανελάμβανε να συναντηθεί εξ ονόματος όλων με τους τρεις μη δανούς παραγωγούς. Αργότερα, ωστόσο, στη δανική ομάδα επαφής μετείχαν πλέον όλες οι εταιρείες επί ίσοις όροις. Η Pan-Isovit ισχυρίζεται (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 63) πως στην αγορά της Δανίας κυριαρχούσαν οι τέσσερις εγχώριοι παραγωγοί και ότι η συμμετοχή των υπολοίπων τριών παραγωγών στις συναντήσεις ήταν σπάνια· συναντούσαν απλώς τον νέο συντονιστή (που προερχόταν από τη Løgstør), ο οποίος τους πληροφορούσε για τα σχέδια που είχε αποφασισθεί να αναλάβουν αυτοί. (Η εκδοχή αυτή μοιάζει να επιβεβαιώνεται από τη συμπληρωματική απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11.) Ειδικότερα, υπάρχουν ενδείξεις ότι τον Αύγουστο του 1994 οι τέσσερις δανοί παραγωγοί είχαν συναντηθεί και συμφωνήσει ότι η Pan-Isovit όφειλε να αποχωρήσει από τη Δανία (προσάρτημα 98). Δεδομένου ότι το 75 % των πωλήσεων στη Δανία πραγματοποιείται απευθείας προς καθιερωμένους πελάτες, η συμφωνία για το διαμερισμό της αγοράς εφαρμόστηκε στη χώρα αυτή κυρίως με βάση τον σεβασμό των υφιστάμενων πελατειακών σχέσεων.

(78) Η ρύθμιση αυτή, η οποία είχε ως θεμέλιο την πίστη, λειτούργησε ικανοποιητικά και, κατά την ABB (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 66), γινόταν σεβαστή στο 70-80 % των περιπτώσεων. Για τον λόγο αυτό, στη Δανία ήταν περιορισμένος ο αριθμός των νέων σχεδίων που έπρεπε να κατανεμηθούν μεταξύ των παραγωγών. Όποτε ένας ανταγωνιστής προσέφερε τίμημα χαμηλότερο από εκείνο του συνήθους προμηθευτή και «έκλεβε» τη δουλειά, τα συμφέροντα του θιγμένου επικρατέστερου αποκαθίσταντο συνήθως με την παραχώρηση σε αυτόν κάποιου άλλου σχεδίου εν είδει αντισταθμίσματος.

Φαίνεται ότι και εδώ εφαρμοζόταν ένα σύστημα υποβολής πληροφοριών ανάλογο με αυτό που χρησιμοποιείτο (αν και σε πολύ μεγαλύτερη κλίμακα) στη Γερμανία (προσαρτήματα 99, 100):

Το καρτέλ είχε αρχικά εκτιμήσει την αξία του συνόλου της αγοράς για το 1995 στα 640 εκατομμύρια δανικές κορόνες περίπου (σχεδόν 90 εκατομμύρια Ecu). Το ποσό αυτό αναθεωρήθηκε αργότερα σε 610 εκατομμύρια δανικές κορόνες (83 εκατομμύρια Ecu).

Η τελευταία συνεδρίαση της δανικής ομάδας επαφής σε πλήρη σύνθεση πραγματοποιήθηκε στις 11 Μαρτίου 1996. Ωστόσο, στις 18 Απριλίου 1996 πραγματοποιήθηκαν δύο σύντομες συναντήσεις μεταξύ στελεχών της ABB και της Løgstør· οι δύο αυτές εταιρείες αλληλοκατηγορούνται ότι η έτερη εξ αυτών ανέλαβε την πρωτοβουλία για τη σύγκληση των εν λόγω συναντήσεων προκειμένου να εξευρεθεί ένας τρόπος για τη συνέχιση της συνεργασίας με άλλες μεθόδους (συμπληρωματική απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 9· απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 52). Οι μετέχοντες είχαν εν τω μεταξύ λάβει τις αιτήσεις για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων βάσει του άρθρου 11, και μάλιστα οι νομικοί σύμβουλοι της ABB είχαν απευθυνθεί γραπτώς δύο φορές στην Επιτροπή, καθιστώντας γνωστή σε αυτήν την προθυμία των πελατών τους να συνεργασθούν στο πλαίσιο των ερευνών.

iii) Κάτω Χώρες

(79) Η ομάδα επαφής των Κάτω Χωρών προοριζόταν αρχικά να συνεδριάζει μόνο δύο φορές τον χρόνο (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 70). Η πρώτη της συνεδρίαση πραγματοποιήθηκε στις 14 Μαρτίου 1995 στο Άμστερνταμ. Σύμφωνα με τους υπόλοιπους παραγωγούς, η ABB ήταν αυτή που έλαβε την πρωτοβουλία για τη συγκρότηση της ομάδας και προήδρευσε κατά την εν λόγω συνεδρίαση (απάντηση της Starpipe βάσει του άρθρου 11, κεφάλαιο Η· απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 59). Στη συνεδρίαση αυτή μετείχαν στελέχη των ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe και Pan-Isovit, καθώς και τοπικοί εκπρόσωποι. (Στον κατάλογο συμμετεχόντων της ABB περιλαμβάνεται επίσης ένας εκπρόσωπος της Isoplus· η συγκεκριμένη εταιρεία είχε εγκαταλείψει την ιταλική αγορά με αντάλλαγμα την αύξηση της ποσόστωσής της στις Κάτω Χώρες.)

Κατά την έρευνα που διενήργησε, η Επιτροπή βρήκε τις σημειώσεις που η Starpipe είχε κρατήσει κατά τη συνεδρίαση της 14ης Μαρτίου 1995 (προσάρτημα 101), καθώς επίσης πίνακα ο οποίος περιλαμβάνει τις συμβάσεις και τα σχέδια για το 1995, με μνεία του τρόπου κατανομής τους (προσάρτημα 102). Ακόμη η Επιτροπή έχει στη διάθεσή της έναν σχεδόν πανομοιότυπο πίνακα της Pan-Isovit (προσάρτημα 103).

(80) Η συνολική αγορά (αξία 22,50 εκατομμυρίων Ecu περίπου) προβλεπόταν να κατανεμηθεί με βάση τις ακόλουθες ποσοστώσεις (προσαρτήματα 102 και 103· επίσης προσάρτημα 62):

— ABB: 45 %,

— Løgstør: 25 %,

— Tarco: 14 %,

— Starpipe: 5 %,

— Isoplus: 5 %,

— Pan-Isovit: 4 %.

Τούτες ήταν οι αρχικές ποσοστώσεις που αναλογούσαν στις διάφορες εταιρείες σύμφωνα με την απόφαση του διευθυντηρίου. Τα πραγματικά μερίδια αγοράς τα οποία είχαν προβλεφθεί για το 1995 παρουσίαζαν κάποια απόκλιση από τα ανωτέρω ποσοστά: η ABB προβλεπόταν να αποσπάσει το 50 % του προβλεπόμενου κύκλου εργασιών. Το αντίστοιχο ποσοστό για τη Løgstør ήταν 28 %, ενώ για τους τρεις μικρότερους παραγωγούς προβλέπονταν μερίδια αγοράς χαμηλότερα από τις αντίστοιχες ποσοστώσεις. Η Starpipe υποστηρίζει ότι ο πίνακας με τα σχέδια καταρτίστηκε με βάση αριθμητικά δεδομένα που είχαν διαθέσει οι συμμετέχοντες, οι οποίοι διευκρίνιζαν το ύψος του προϋπολογισμού τους για το συγκεκριμένο έτος (απάντηση της Starpipe βάσει του άρθρου 11, κεφάλαιο Η). Εάν (όπως αναμενόταν) διαπιστωνόταν κάποια απόκλιση από την προβλεπόμενη ποσόστωση στα τέλη του έτους, αυτή θα έπρεπε να διευθετηθεί, μολονότι δεν διευκρινίζεται ο ακριβής τρόπος με τον οποίον θα επιτυγχανόταν η ισοστάθμιση αυτή.

(81) Καθώς το αναμενόμενο μερίδιο αγοράς της Pan-Isovit δεν ξεπερνούσε το 2,5 %, στην πρώτη συνάντηση αποφασίστηκε ότι η εν λόγω εταιρεία θα έπρεπε να αποχωρήσει από την ολλανδική αγορά, παραχωρώντας το μερίδιό της στην Isoplus. Σε αντάλλαγμα, το μερίδιο που της αναλογούσε στην Ιταλία (και την Αυστρία) θα αυξανόταν κατά ένα ισοδύναμο ποσό (βλέπε την απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 58 έως 60· προσαρτήματα 64 και 103). Με τον τρόπο αυτό εξηγείται το γεγονός ότι η Pan-Isovit έλαβε μέρος σε μία μόνον συνάντηση και παραχώρησε εν συνεχεία τη θέση της στην Isoplus. Τα τακτικά μέλη από κει και πέρα ήταν οι ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe και Isoplus.

Μετά την πρώτη συνάντηση, συμφωνήθηκε να αντικατασταθεί η ABB από τη Løgstør στο συντονισμό της ομάδας.

Παρά τον ισχυρισμό της ABB ότι η ομάδα επαφής των Κάτω Χωρών προβλεπόταν να συνέρχεται μονάχα δύο φορές το χρόνο, πραγματοποιήθηκαν τουλάχιστον έξι ακόμη συνεδριάσεις της ομάδας κατά τη διάρκεια του 1995 (βλέπε τη συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 13 έως 17), ενώ μία ακόμη συνεδρίαση η οποία είχε προγραμματισθεί για τις 13 Μαΐου 1996 ματαιώθηκε αποκλειστικά και μόνον εξαιτίας των αιτήσεων της Επιτροπής βάσει του άρθρου 11.

iv) Αυστρία

(82) Υπάρχουν αρκετά αποδεικτικά στοιχεία τα οποία φανερώνουν ότι οι ρυθμίσεις για τον διαμερισμό της αυστριακής αγοράς ανάγονται σε χρόνο προγενέστερο της συγκρότησης της σχετικής ομάδας επαφής και της προσχώρησης της Αυστρίας στην ΕΕ. Εντούτοις, οι τυχόν μεθοδεύσεις στο πλαίσιο της λειτουργίας κάποιου τοπικού καρτέλ στη συγκεκριμένη αγορά πριν από την προσχώρηση της Αυστρίας δεν εμπίπτουν στο αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας.

Μετά τη δημιουργία του πανευρωπαϊκού καρτέλ στα τέλη του 1994, η ομάδα επαφής για την Αυστρία συνεδρίαζε ανά τρεις ή τέσσερις εβδομάδες. Η οργάνωση των συσκέψεων γινόταν από τα μέλη εκ περιτροπής. Η πρώτη σύσκεψη μεταξύ των Αυστριακών διευθυντών πωλήσεων και πιο υψηλόβαθμων διευθυντικών στελεχών της ABB και της Henss/Isoplus πραγματοποιήθηκε τον Δεκέμβριο του 1994 (συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 24). Σύμφωνα με την Pan-Isovit (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 62), τη σύσκεψη διοργάνωσε ο τοπικός παραγωγός Ke-Kelit, απ' ό,τι φαίνεται έπειτα από παρότρυνση της ABB. (Η Ke-Kelit είναι ανεξάρτητη αυστριακή εταιρεία η οποία προμηθεύει συστήματα αστικής κεντρικής θέρμανσης και η οποία καταφεύγει για τους προμονωμένους σωλήνες στις υπηρεσίες της Løgstør.)

(83) Οι ποσοστώσεις που το Διευθυντήριο είχε προτείνει αρχικά για την Αυστρία και που η ABB είχε κοινοποίησει στην Ke-Kelit (προσαρτήματα 106 και 107) είχαν ως εξής:

— Isoplus: 37 %,

— ABB: 28 %,

— Ke-Kelit (LR): 23 %,

— Pan-Isovit: 5 %,

— Starpipe: 3 %,

— Tarco: 2 %.

(Βλέπε επίσης το προσάρτημα 64, που βρέθηκε στα γραφεία της Pan-Isovit, καθώς και το προσάρτημα 62, το οποίο διέθεσε η Tarco).

Οι πωλήσεις της Ke-Kelit στην Αυστρία συνυπολογίζονταν στη συνολική ευρωπαϊκή ποσόστωση της Løgstør.

Το σύνολο της αυστριακής αγοράς κατά το 1995 αντιστοιχούσε σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του καρτέλ στο ποσό των 18 εκατομμυρίων Ecu περίπου.

(84) Η αυστριακή ομάδα συσκεπτόταν ανά τακτά χρονικά διαστήματα προκειμένου να εφαρμόζει τη συμφωνηθείσα κατανομή των μεριδίων αγοράς. Οι συζητήσεις αφορούσαν τις τιμές και τα μερίδια αγοράς, ενώ, εάν παρίστατο ανάγκη, αποφασίζονταν αναπροσαρμογές σε σχέση με συγκεκριμένα σχέδια, ούτως ώστε τα μερίδια αγοράς να μην αποκλίνουν από τις ποσοστώσεις (προσαρτήματα 108 και 109).

Κατά την Pan-Isovit (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 62), στις συσκέψεις μετείχαν οι ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit και Tarco. (Η Starpipe μετείχε διά του αντιπροσώπου της, Gruner & Krobath.)

Η Pan-Isovit υποστηρίζει ότι οι συνεδράσεις της ομάδας επαφής συνεχίστηκαν καθ' όλη τη διάρκεια του 1995, ενώ μάλιστα δύο συνεδριάσεις πραγματοποιήθηκαν στις αρχές του 1996. Η τελευταία συνεδρίαση πραγματοποιήθηκε τον Απρίλιο του 1996. (Η Tarco ισχυρίζεται ότι αποχώρησε από την αυστριακή αγορά το 1995.)

v) Ιταλία

(85) Η ομάδα επαφής για την Ιταλία αποτελείτο αρχικά από τις ABB, Socoløgstør (πρόκειται για κοινή επιχείρηση της Løgstør) ([9]), Tarco και Pan-Isovit. Σύντομα, σε αυτές προσετέθη και η Sigma. Η ομάδα συνεδρίασε για πρώτη φορά στο Μιλάνο, στις 21 Μαρτίου 1995. Ένα σημείωμα το οποίο συνέταξε λίγες ημέρες αργότερα ο διευθύνων σύμβουλος της Pan-Isovit σχετικά με την ιταλική αγορά (προσάρτημα 111) φανερώνει ότι, ήδη, αρκετά σχέδια μεγάλης αξίας είχε αποφασισθεί να αναληφθούν από τις Løgstør και Pan-Isovit (βλέπε επίσης την απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 26 έως 28).

Η Sigma δεν έλαβε μέρος στην πρώτη συνάντηση, αλλά προσήλθε στην επόμενη, στις 12 Απριλίου 1995 (προσάρτημα 187).

Από αναφορά του τοπικού διευθυντή πωλήσεων προς τον διευθύνοντα σύμβουλο της Tarco, με θέμα τη συνάντηση της 12ης Μαΐου 1995, στην οποία συμμετείχαν μόνον τοπικοί αντιπρόσωποι (προσάρτημα 112), προκύπτει ότι είχε ήδη συμφωνηθεί ένας μηχανισμός αντιστάθμισης με στόχο τη θωράκιση του συστήματος ποσοστώσεων. Ειδικότερα, σε περίπτωση που μια εταιρεία υπερέβαινε την ποσόστωση που της είχε ορισθεί, ήταν αναγκασμένη να καταβάλει χρηματική ποινή στα υπόλοιπα μέλη. Στα τέλη του έτους, θα ανετίθετο σε εξωτερι-

([9]) Οι πωλήσεις της Løgstør στην Ιταλία μέσω της Socoløgstør αφορούσαν μέρος της συνολικής ευρωπαϊκής της ποσόστωσης, και η Επιτροπή απορρίπτει τον ισχυρισμό της Løgstør ότι «η ιταλική αγορά δεν έχει καμία σχέση με τις κατηγορίες κατά της Løgstør». Για τη Løgstør είναι επίσης γνωστό ότι έλαβε μέρος στην πρώτη σύσκεψη της ομάδας επαφής για την Ιταλία, καθώς και σε σύσκεψη η οποία αφορούσε την Ιταλία και πραγματοποιήθηκε στην Ζυρίχη στις 9 Ιουνίου 1995.

κό ελεγκτή να επαληθεύσει την τήρηση των συμφωνημένων ποσοστώσεων. Αποφασίστηκε ότι το μερίδιο αγοράς της Sigma, δηλαδή του τοπικού ιταλού παραγωγού, θα ανερχόταν στο 10 % των νέων σχεδίων.

(86) Σε σημείωμα της Pan-Isovit (προσάρτημα 64) αναφέρεται ότι οι αρχικές ποσοστώσεις που αντιστοιχούσαν στους διάφορους παραγωγούς στην Ιταλία είχαν ως εξής:

— ABB: 36 %,

— Løgstør: 26 %,

— Tarco: 12 %,

— Pan-Isovit: 9 %,

— Starpipe: 2 %,

— Sigma και λοιποί: 15 %.

Στο πλαίσιο της συνολικής διευθέτησης, η Isoplus προβλεπόταν να εγκαταλείψει την ιταλική αγορά και να εκχωρήσει το εκεί μερίδιό της στην Pan-Isovit (βλέπε επίσης την απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 30 έως 32). Υπάρχουν ενδείξεις ότι και η Starpipe συμφώνησε να αποχωρήσει από την εν λόγω αγορά σε πρώιμο στάδιο, δεδομένου ότι (όπως και η Isoplus) δεν έλαβε μέρος στις συναντήσεις της ομάδας επαφής.

Από μεταγενέστερο πίνακα με τις ποσοστώσεις ο οποίο περιήλθε στην κατοχή της Επιτροπής (προσάρτημα 188) προκύπτει ότι μετά την αποχώρηση της Starpipe επήλθαν ορισμένες αναπροσαρμογές ήσσονος σημασίας.

Σύμφωνα με τις αρχικές εκτιμήσεις του καρτέλ, η ιταλική αγορά αστικής κεντρικής θερμάνσεως αντιστοιχούσε στο ποσό των 25 εκατομμυρίων Ecu περίπου το 1995.

Τα επιμέρους σχέδια κατανέμονταν μεταξύ των μελών ανάλογα με την ποσόστωση του καθενός, και οι σχετικές εξελίξεις εξετάζονταν σε τακτικές συναντήσεις. Φαίνεται ότι οι συναντήσεις αυτές χαρακτηρίζονταν από συχνές διαμάχες, καθώς και από επικριτικά επιχειρήματα και αντεπιχειρήματα μεταξύ των μελών.

Η ιταλική ομάδα επαφής συναντήθηκε επτά φορές κατά τη διάρκεια του 1995. Μετά τις έρευνες της Επιτροπής τον Ιούνιο του ίδιου έτους, πραγματοποίησε τέσσερις συναντήσεις. Η τελευταία γνωστή συνάντηση πραγματοποιήθηκε στις 9 Ιουνίου 1996 στη Ζυρίχη (συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 17).

vi) Σουηδία

(87) Σε ό,τι αφορά τη Σουηδία, τακτικά μέλη της ομάδας επαφής για τη χώρα αυτή ήταν η ABB και η Løgstør. Το μερίδιο αγοράς των δύο αυτών παραγωγών μαζί έφθανε το 85 % (το ποσοστό αυτό αντιστοιχούσε στο ποσό των 35 εκατομμυρίων Ecu περίπου). Η Tarco και η KWH συμμετείχαν λιγότερο συχνά, ενώ η Starpipe υπάρχει περίπτωση να έλαβε μέρος σε μία συνάντηση. Η ομάδα συνήλθε επτά ή οκτώ φορές προκειμένου να συζητήσει σχετικά με την αρχή του «καθιερωμένου πελάτη» (απάντηση της ABB βάσει του άρθρου 11, σ. 69· συμπληρωματική απάντηση, σ. 21 έως 23). Οι πέντε από τις συναντήσεις αυτές πραγματοποιήθηκαν μεταξύ Ιουνίου και Δεκεμβρίου 1995, δηλαδή μετά την ημερομηνία διεξαγωγής των ερευνών της Επιτροπής.

vii) Φινλανδία

(88) Κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα πραγματοποιήθηκε μια σειρά συναντήσεων με θέμα την εθνική αγορά της Φινλανδίας (αξίας περίπου 15 εκατομμυρίων Ecu). Στις συναντήσεις αυτές μετείχαν οι ABB, Løgstør και KWH. Η Tarco και η Starpipe δεν πραγματοποιούν πωλήσεις στη συγκεκριμένη αγορά. Στις συναντήσεις συζητήθηκαν, μεταξύ των άλλων, ο αναμενόμενος όγκος των πωλήσεων, οι τιμές και τα επιμέρους σχέδια (συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 26 και 27).

viii) Ηνωμένο Βασίλειο

(89) Στο Ηνωμένο Βασίλειο συγκροτήθηκε ομάδα επαφής υπό την ηγεσία της ABB, η οποία φρόντισε και για την οργάνωσή της. Στην ομάδα συμμετείχαν οι ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe και Pan-Isovit (απάντηση της Pan-Isovit βάσει του άρθρου 11, σ. 62). Η Pan-Isovit υποστηρίζει ότι η ομάδα συνήλθε τέσσερις φορές, αλλά η ABB παραδέχεται ότι οργάνωσε μόνον μία συνεδρίαση της ομάδας. Η αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου είναι αξίας 4 εκατομμυρίων Ecu περίπου σε ετήσια βάση.

ε) *Συντονισμένες ενέργειες με σκοπό την εξάλειψη της Powerpipe*

i) Το στρατηγικό σχέδιο της ABB

(90) Η εξάλειψη της Powerpipe από τον ανταγωνισμό αποτελούσε ουσιώδες στοιχείο της μακροπρόθεσμης στρατηγικής της ABB για τον έλεγχο της αγοράς, τουλάχιστον από το 1992 και μετά.

Η Powerpipe υποστηρίζει στην καταγγελία της (σ. 10) ότι την εποχή εκείνη οι υπόλοιποι παραγωγοί που πραγματοποιούσαν πωλήσεις στη Σουηδία διατηρούσαν τις τιμές των σωλήνων αστικής κεντρικής θέρμανσης σε τεχνητώς χαμηλά επίπεδα, επιδιώκοντας να βλάψουν τα επιχειρηματικά της συμφέροντα. Η υπόνοια αυτή τεκμηριώνεται από το πρακτικό της συνεδρίασης της σουηδικής ομάδας

μάνατζμεντ της ABB που πραγματοποιήθηκε στις 10 Φεβρουαρίου 1992, όπου αναφέρονται τα εξής:

«Οι πάντες ήταν της γνώμης ότι έπρεπε να ληφθούν μέτρα κατά της Powerpipe (αντί της ανάληψης εκστρατείας τον Σεπτέμβριο κατά της Løgstør, διότι η Løgstør διαθέτει την οικονομική ισχύ για να την αντικρούσει). Το διοικητικό συμβούλιο καλείται να εγκρίνει την εφαρμογή εκ μέρους των ABB, Ecopipe και Løgstør τιμολογιακής πολιτικής αποβλέπουσας στον εξαναγκασμό της Powerpipe να εγκαταλείψει την αγορά. Σε περίπτωση που η Powerpipe εξωθηθεί σε πτώχευση, η ABB θα είναι πλέον η μόνη εταιρεία η οποία θα παράγει στην υπόψη αγορά, οπότε θα έχουμε τη δυνατότητα να ενισχύσουμε σημαντικά τη θέση μας στον τομέα των πωλήσεων και να στραφούμε σε δεύτερη φάση κατά της Løgstør.»

Πολύ σαφές σχετικά με το συγκεκριμένο θέμα είναι επίσης το στρατηγικό σχέδιο της ABB για την περίοδο 1992-1996, το οποίο εγκρίθηκε τον Ιούνιο του 1992 (προσάρτημα 116):

«Η Powerpipe (Σουηδίας) εφαρμόζει λίαν χαμηλές τιμές στη Σουηδία, καθώς επίσης, ήδη, στη Φινλανδία και στα νέα ομόσπονδα γερμανικά κράτη. Η ABB και η Løgstør θα προσπαθήσουν να τη στριμώξουν, για να την αναγκάσουν να αποχωρήσει από την αγορά.»

(91) Τον Ιούλιο του 1992, μετά την πρώτη εμφάνιση της Powerpipe στη γερμανική αγορά, οι ιδιοκτήτες της προσκλήθηκαν από την ABB να λάβουν μέρος σε συνάντηση στο Μπίλλουντ. Σε αυτήν έλαβαν επίσης μέρος η Løgstør και ο συντονιστής του δανικού καρτέλ.

Σύμφωνα με τη μαρτυρία της Powerpipe για τη συνάντηση αυτή (προσάρτημα 119), οι δύο σημαντικότεροι παραγωγοί της πρότειναν να περιορίσει τις δραστηριότητές της στη Σουηδία, και ιδίως να παραμείνει εκτός της γερμανικής αγοράς. Σε αντάλλαγμα, θα αύξαναν τις τιμές στη Σουηδία σε ένα αποδεκτό επίπεδο και θα παραχωρούσαν στην Powerpipe μια εγγυημένη ποσόστωση.

Όταν η Powerpipe απέρριψε την προσφορά αυτή, η Løgstør (σύμφωνα με την Powerpipe) ενδιαφέρθηκε για την αγορά των μετοχών της εταιρείας που ανήκαν στην Birka. (Η Løgstør δεν έχει αμφισβητήσει κατ' ουσίαν την εκδοχή αυτή, αν και η ίδια ισχυρίζεται ότι τον βασικό ρόλο για την πρωτοβουλία αυτή έπαιξε η ABB).

Επρόκειτο για μια από τις επανειλημμένες απόπειρες της Løgstør να εξαγοράσει την Powerpipe.

Πράγματι, σε διάφορες χρονικές στιγμές, οι ABB, Løgstør, Pan-Isovit, Tarco και Isoplus προσπάθησαν όλες, είτε μεμονωμένα, είτε σε ποικίλους συνδυασμούς, να αγοράσουν την Powerpipe από τους ιδιοκτήτες της, αλλά οι σχετικές διαπραγματεύσεις ουδέποτε ευοδώθηκαν.

Πολυάριθμα χωρία των στραγγικών εγγράφων της ABB που χρονολογούνται από την περίοδο αναφοράς της παρούσας απόφασης κάνουν λόγο για τα σχέδια εξώθησης της Powerpipe σε πτώχευση.

ii) Πρόσληψη βασικών στελεχών της Powerpipe

(92) Το 1993, η ABB άρχισε να καταβάλλει συστηματικές προσπάθειες για την προσέλκυση βασικών στελεχών της Powerpipe , συμπεριλαμβανομένου του τότε διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας, προσφέροντάς τους αποδοχές και άλλους όρους απασχόλησης που, απ' ό,τι φαίνεται, ήταν εξαιρετικοί για τα δεδομένα του κλάδου. Κατά την Powerpipe, πρωταρχικός σκοπός της τακτικής αυτής ήταν να δυσκολευθεί η θέση της ιδίας στην αγορά με τους ακόλουθους τρόπους: α) με την εξασφάλιση πληροφοριών εκ των ένδον σχετικά με τις μεθόδους παραγωγής, τις στρατηγικές και τις αγορές της εταιρείας και β) με την άσκηση αρνητικής επίδρασης στις σχέσεις της με τους πελάτες, μέχρι να καταστεί δυνατή η εξεύρεση αντικαταστάτη.

Κατά τη συνάντησή τους της 13ης Νοεμβρίου 1992, οι ABB και Løgstør είχαν ήδη συμφωνήσει να προσλάβουν τον τότε διευθύνοντα σύμβουλο της Powerpipe και να μοιρασθούν μεταξύ τους το κόστος της απασχόλησής του ως «συμβούλου», που θα παρείχε τις υπηρεσίες του με έδρα το γραφείο προώθησης των συμφερόντων της ABB στις Βρυξέλλες. (Αρχική πρόθεση της ABB ήταν να τον αναγορεύσει αντιπρόεδρο της ABB Motors στην Ισπανία — βλέπε το προσάρτημα 27). Είναι βέβαιο ότι η ρύθμιση αυτή στρεφόταν ευθέως κατά της Powerpipe:

«Συμφωνήσαμε για την ανάληψη κοινής δράσης κατά της Powerpipe στη Σουηδία, δια της πρόσληψης του [X]» ([10]) (προσάρτημα 48).

Η ABB παραδέχεται (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 26) πως στη συνάντησή τους τον Νοέμβριου του 1992 η ίδια και η Løgstør είχαν εγκαταλείψει τα σχέδιά τους να αγοράσουν από κοινού την Powerpipe ως λειτουργούσα επιχείρηση. Η πρόσληψη του διευθύνοντος συμβούλου της θεωρείτο ως ένα «ενδιάμεσο βήμα» το οποίο θα επέσπευδε την πορεία της Powerpipe προς την πτώχευση, την οποία οι ίδιες θεωρούσαν αναπόφευκτη. Στην συνέχεια, οι πελάτες της Powerpipe θα μοιράζονταν μεταξύ της ABB και της Løgstør ανάλογα με τα συμπεφωνημένα μερίδιά τους στη σουηδική αγορά.

([10]) Το πλήρες όνομα παρατίθεται στο πρωτότυπο έγγραφο.

(93) Η ABB θεωρούσε την πρόσληψη του διευθύνοντος συμβούλου της Powerpipe ως στοιχείο της συνολικής ευρωπαϊκής τάξης πραγμάτων την οποία οραματιζόταν στα μέσα του 1993:

«Η κατάσταση [στη Δανία, τη Γερμανία, την Πολωνία] θα διευθετηθεί πιθανόν μέσω της μείωσης κατά 1,5 % του μεριδίου αγοράς της ABB στη Δανία και της αποδοχής της αύξησης του μεριδίου αγοράς της Løgstør στην Πολωνία μακροπρόθεσμα, καθώς και χάρη στο γεγονός ότι έχουμε προσβάλει τον [X].»

Η Løgstør εκπρόκειτο να καλύψει το 40 % του κόστους της απασχόλησής του, και η ABB το 60 % (προσάρτημα 120). Ο διευθύνων σύμβουλος της Powerpipe την εγκατέλειψε στα τέλη του 1993 και άρχισε να εργάζεται πλέον για την ABB. Στη συνέχεια, ένα τουλάχιστον από τα καθήκοντά του ήταν να παρέχει στην ABB πληροφορίες εμπιστευτικού χαρακτήρα σχετικά με τις δραστηριότητες της Powerpipe.

Η Løgstør επιχειρεί να ελαχιστοποιήσει τον ρόλο της στο εγχείρημα αυτό, αλλά παραδέχεται ότι η «από κοινού» απασχόληση του συγκεκριμένου βασικού στελέχους της Powerpipe «δεν ήταν συνετή απόφαση»:

«Δεν έχομε αποκομίσει αξιόλογα οφέλη από τις υπηρεσίες του [X] ... Γνωρίζαμε ότι η πρόσληψη του [X] μπορούσε να θεωρηθεί ως μία αρνητική ενέργεια κατά της Powerpipe» (απάντηση βάσει του άρθρου 11, αναφορά I, σ. 76).

Υψηλά ιστάμενα διευθυντικά στελέχη της ABB γνώριζαν και ενέκριναν το σχέδιο για την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe μέσω της πρόσληψης του διευθύνοντος συμβούλου της.

Κατά τη διάρκεια του ίδιου έτους, η ABB προσέλαβε δύο ακόμη σημαντικά στελέχη της Powerpipe, με όρους απασχόλησης οι οποίοι, κατά την Powerpipe, ήταν σαφώς ελκυστικότεροι από κάθε συνήθη πρακτική στον συγκεκριμένο κλάδο. Μέχρι και τις αρχές του 1995, εξακολουθούσε να συζητείται η ιδέα της πρόκλησης βλάβης στην Powerpipe με διάφορους τρόπους, στους οποίους συμπεριλαμβανόνταν η πρόσληψη βασικών στελεχών της. Σε πρακτικά συναντήσεων τα οποία βρέθηκαν στα γραφεία της Pan-Isovit αναφέρονται τα εξής: «Powerpipe — Τρόποι αντίδρασης — Πρόσληψη του υπεύθυνου πωλήσεων!» (προσάρτημα 122).

iii) Η Powerpipe δέχεται την απειλή να αποσυρθεί από τη γερμανική αγορά

(94) Η Powerpipe ενέμεινε στις προσπάθειές της να εισέλθει με αξιώσεις στον ανταγωνισμό για τη γερμανική αγορά, συστήνοντας για τον σκοπό αυτό, τον Απρίλιο του 1994, γερμανική θυγατρική, που θα ανέπτυσσε δραστηριότητα στον τομέα των πωλήσεων. Τον Οκτώβριο του 1994, η Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH συμμετείχε για πρώτη φορά στη διαδικασία υποβολής προσφορών για την ανάληψη μίας σημαντικής σύμβασης (Neubrandenburg).

Η διαδικασία υποβολής προσφορών για τη συγκεκριμένη σύμβαση συνέπεσε χρονικά με την πρώτη συνεδρίαση της γερμανικής επαφής κατ' εφαρμογή των νέων ρυθμίσεων, στις 7 Οκτωβρίου. Η αλληλουχία γεγονότων που ακολούθησε περιγράφεται από την Powerpipe σε υπόμνημα της 13ης Δεκεμβρίου 1994 (προσάρτημα 124). Υποτίθεται ότι η αξία της σύμβασης του Neubrandenburg (η οποία επρόκειτο να εκτελεσθεί σε τέσσερις φάσεις — BA 6 Los 1 — Los 4) υπολογίστηκε από το καρτέλ στο συνολικό ποσό των 980 000 γερμανικών μάρκων περίπου.

(95) Αφού έγινε γνωστό ότι η Powerpipe θα υπέβαλε προσφορά για το υπόψη σχέδιο, η Henss τηλεφώνησε στις 10 Οκτωβρίου στη γερμανική θυγατρική της Powerpipe και της ζήτησε να προσφέρει ένα τέτοιο τίμημα, ώστε η σύμβαση να κατακυρωθεί στην Isoplus. Η προσφορά της Isoplus για το σχέδιο υπεβλήθη στις 11 Οκτωβρίου, δηλαδή την επόμενη ημέρα (προσάρτημα 125).

Σύμφωνα με την Powerpipe, η εταιρεία δέχτηκε μια ολόκληρη σειρά από απειλές και της προσεφέρθησαν διάφορα ανταλλάγματα προκειμένου να «πεισθεί» η Powerpipe να μην εκδηλώσει ενδιαφέρον για τη σύμβαση. Όταν η Powerpipe προχώρησε στην υποβολή προσφοράς (η οποία πρόβλεπε τίμημα αισθητά χαμηλότερο από αυτό που είχε συμφωνήσει το καρτέλ), το ζήτημα ετέθη πλέον σε υψηλότερο επίπεδο. Ειδικότερα, υψηλόβαθμα στελέχη της Henss και της Løgstør (αλλά και άλλων εταιρειών) επικοινώνησαν επανειλημμένως τηλεφωνικά με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Powerpipe και με τον τότε ιδιοκτήτη της. Η Powerpipe κατέγραψε την ίδια στιγμή το περιεχόμενο των συνδιαλέξεων αυτών (προσαρτήματα 126 έως 133).

Οι σημειώσεις αυτές φανερώνουν ότι η Powerpipe εκλήθη να διαλέξει ανάμεσα σε δύο ενδεχόμενα: ή θα παραιτείτο από τη σύμβαση του Neubrandenburg προς όφελος της Isoplus, στην οποία το καρτέλ είχε παραχωρήσει τη συγκεκριμένη σύμβαση (σε αντάλλαγμα, η Isoplus θα φρόντιζε για την ένταξη της Powerpipe στο καρτέλ), ή θα περιεχόταν σε εμπόλεμη κατάσταση με τους άλλους παραγωγούς στο πεδίο των τιμών. Όταν η Powerpipe δεν υπέκυψε στο τελεσίγραφο να αποσύρει το ενδιαφέρον της για το σχέδιο του Neubrandenburg μέχρι τις 4 μ.μ. της 25ης Οκτωβρίου, κατηγορήθηκε για κακοπιστία, και μια συνάντηση με τις ABB, Løgstør και Henss που είχε προταθεί με σκοπό την αντιμετώπιση της κρίσης ματαιώθηκε.

Επιπλέον, αξιώθηκε από την Powerpipe, η οποία είχε ενημερώσει ένα διευθυντικό στέλεχος στο Neubrandenburg σχετικά με τις δραστηριότητες του καρτέλ, να επικοινωνήσει ξανά μαζί του για να ζητήσει συγγνώμη και να ανασκευάσει αυτά που του είχε πει κατά τρόπον ώστε να αίρεται οποιαδήποτε ενοχή των υπολοίπων παραγωγών.

(96) Στις διάφορες τηλεφωνικές συνομιλίες με την Powerpipe και τον τότε ιδιοκτήτη της, οι υπόλοιποι παραγωγοί επιβεβαίωναν το γεγονός ότι είχε οργανωθεί ένα καρτέλ με σκοπό τον έλεγχο της αγοράς, όχι μόνο στη Γερμανία, αλλά και σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Στις ίδιες συνδιαλέξεις η ABB φερόταν ως ο καθοδηγητής του καρτέλ, ενώ υψηλόβαθμα στελέχη της εν λόγω εταιρείας χαρακτηρίζονταν ως η κινητήρια δύναμη πίσω από αυτό. Ένα από τα τηλεφωνήματα αυτά έγινε παρουσία του νομικού συμβούλου της Powerpipe.

Μολονότι στα γραφεία των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων δεν βρέθηκαν στοιχεία τα οποία να αποδεικνύουν ευθέως τον ισχυρισμό της Powerpipe ότι δέχθηκε τις ρηθείσες απειλές, δεν συντρέχει λόγος για να αμφιβάλλει κανείς για την ακρίβεια της λεπτομερούς περιγραφής των επίμαχων συνδιαλέξεων εκ μέρους της Powerpipe.

Πρώτον, η περιγραφή των βασικών χαρακτηριστικών του καρτέλ που η Powerpipe καταλογίζει στους ανταγωνιστές της συμπίπτει ως προς σχεδόν όλες τις ουσιώδεις παραμέτρους με τα αποδεικτικά στοιχεία που η Επιτροπή συνέλεξε μεταγενέστερα κατά τη διάρκεια των ερευνών που διενήργησε βάσει του άρθρου 14 παράγραφος 3.

Δεύτερον, η εμμονή που η Powerpipe αποδίδει στους εκπροσώπους της Henss/Isoplus να την αναγκάσουν να παραιτηθεί από το σχέδιο του Neubrandenburg πιστοποιείται από τεκμηριωμένα παραδείγματα τα οποία μαρτυρούν ότι ο εν λόγω παραγωγός απαιτούσε από τα μέλη του καρτέλ που είχαν αποσπάσει παραγγελίες για τις οποίες είχε ορισθεί ως «επικρατέστερος» ο ίδιος να αποσύρουν την προσφορά τους (προσαρτήματα 88, 91· βλέπε επίσης την πρώτη απάντηση της Tarco βάσει του άρθρου 11, σ. 4-5).

Η Løgstør, αν και ισχυρίζεται ότι η ίδια δεν απείλησε την Powerpipe, παραδέχεται ότι ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρείας τηλεφώνησε στην καταγγέλλουσα έπειτα από ισχυρές πιέσεις της Henss, η οποία ήθελε από την Powerpipe να παραιτηθεί από τη σύμβαση (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 58).

(97) Λίγο χρόνο μετά τις εξελίξεις του Neubrandenburg, ο τότε ιδιοκτήτης της Powerpipe έθεσε το θέμα προσωπικώς σε ένα μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ABB, το οποίο δεν είχε σχέση με το καρτέλ και εικάζεται ότι δεν γνώριζε την ύπαρξή του, και του ζήτησε να παρέμβει προκειμένου να τερματισθεί η εκστρατεία εναντίον της Powerpipe (προσάρτημα 8). Ακολούθησε εσωτερική έρευνα την οποία διενήργησε ο γενικός σύμβουλος της ABB, καθώς και συνάντηση μεταξύ αυτού του τελευταίου και των δικηγόρων της Powerpipe. Στη συνέχεια, μετά από προτροπή υψηλόβαθμων στελεχών της ABB τα οποία είχαν στην πραγματικότητα συμπράξει προσωπικώς στη σύσταση του καρτέλ, η ABB απέστειλε στην Powerpipe επιστολή, στις 16 Δεκεμβρίου 1994. Σε αυτή αρνείτο κατηγορηματικά οποιαδήποτε αθέμιτη ή παράνομη συμπεριφορά και απειλούσε ότι θα προσέφευγε στη Δικαιοσύνη σε περίπτωση που η Powerpipe εξακολουθούσε να διατυπώνει κατηγορίες κατά της ABB (προσαρτήματα 9 έως 16).

Κατόπιν αυτού, η Powerpipe υπέβαλε στην Επιτροπή την υπό εξέταση καταγγελία.

iv) Η σύμβαση Leipzig-Lippendorf: αποκλεισμός της Powerpipe

(98) Μετά την υποβολή της καταγγελίας εκ μέρους της Powerpipe, αλλά πριν από τη διενέργεια των ερευνών της Επιτροπής στις 29 Ιουνίου 1995, οι προσπάθειες του καρτέλ με σκοπό την εξάλειψη της Powerpipe εντάθηκαν. Το συμβάν που πυροδότησε την αντίδραση των υπολοίπων παραγωγών ήταν η κατακύρωση στην Powerpipe του μεγαλύτερου σχεδίου στον τομέα της αστικής κεντρικής θέρμανσης στη γερμανική αγορά επί μία δεκαετία, και συγκεκριμένα της σύμβασης Leipzig-Lippendorf. Η αξία της σύμβασης αυτής ανερχόταν στα 30 εκατομμύρια γερμανικά μάρκα περίπου.

Πελάτης ήταν η VEAG — Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft, η οποία κατασκεύαζε μία μονάδα παραγωγής ενέργειας στο Λίππεντορφ και ήταν συγχρόνως υπεύθυνη για το σχετικό δίκτυο αστικής κεντρικής θέρμανσης που θα συνέδεε τη μονάδα παραγωγής με την πόλη της Λειψίας.

Η διακήρυξη για την υποβολή προσφορών δημοσιεύθηκε από τη VEAG στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων* το θέρος του 1994. Η εγκατάσταση του συστήματος αστικής κεντρικής θέρμανσης ανετέθη σε κοινοπραξία μεταξύ της IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH), θυγατρικής της Deutsche Badcock, και της Mannesmann-Seiffert. Στα τέλη του 1994 προκηρύχθηκε διαγωνισμός για την ανάθεση της παρεπόμενης σύμβασης η οποία αφορούσε την προμήθεια των σωλήνων. Στη φάση της προεπιλογής, έγιναν δεκτοί έξι υποψήφιοι προμηθευτές, που στο σύνολό τους ήταν μέλη της γερμανικής ομάδας επαφής· επρόκειτο για τις εταιρείες ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus και Pan-Isovit.

(99) Η Løgstør έχει ομολογήσει (αναφορά 1, σ. 77) ότι, όταν δημοσιεύθηκε η πρόσκληση για την υποβολή προσφορών, «συμφωνήθηκε ότι, προκειμένου να δημιουργηθούν ικανοποιητικές συνθήκες και να αποκατασταθεί ξανά η εμπιστοσύνη μεταξύ των προμηθευτών, τη σύμβαση θα αποσπούσαν οι τρεις γερμανοί παραγωγοί και ότι εμείς οι υπόλοιποι θα ευθυγραμμιζόμαστε με την τιμή που εκείνοι θα εφάρμοζαν». Τούτο επιβεβαιώνεται από σημείωμα που βρέθηκε στα γραφεία της Starpipe (προσάρτημα 70). Το σημείωμα αναφέρεται σε σύσκεψη της γερμανικής ομάδας επαφής στις 10 Ιανουαρίου 1995 και περιλαμβάνει την ακόλουθη φράση:

«Το σχέδιο θα εξασφαλίσουν οι τρεις γερμανικές εταιρείες ABB Isolrohr, Pan-Isovit και Henz [sic]. Η αξία είναι περίπου 120 000 000 κορόνες».

Οι ABB Isolrohr, Pan-Isovit και Henss Berlin υπέβαλαν την προσφορά τους, που προέβλεπε ως τίμημα τα 32 εκατομμύρια γερμανικά μάρκα, ως κοινοπραξία, ο συντονισμός της οποίας είχε ανατεθεί στον διευθύνοντα σύμβουλο της ABB Isolrohr. (Στην κατάσταση παρακολούθησης του σχεδίου που τηρούσε η ABB, όπως αυτή είχε στις 22 Μαρτίου 1995, οι τρεις γερμανοί παραγωγοί εξακολουθούν να φέρονται ως οι «επικρατέστεροι» για το σχέδιο Leipzig-Lippendorf).

Οι Starpipe και Tarco δεν υπέβαλαν προσφορές εντός της προθεσμίας που είχε ταχθεί. Ωστόσο, έπειτα από πιέσεις της VEAG, υπέβαλαν προσφορές ύψους 33 και 34 εκατομμύριων γερμανικών μάρκων, αντιστοίχως, οι οποίες είναι σαφές ότι είχαν «προστατευτικό» χαρακτήρα. Η Løgstør, πάντως, πέραν της προσφοράς την οποία υπέβαλε για την προμήθεια σωλήνων παραχθέντων με τις παραδοσιακές, μεθόδους, υπέβαλε και εναλλακτική προσφορά για την προμήθεια συνεχών σωλήνων, η οποία ήταν σχεδόν ίδια με την προσφορά της κοινοπραξίας. Αργότερα απέσυρε την προσφορά αυτή με τη δικαιολογία ότι δεν μπορούσε να παράγει τους απαραίτητους για το σχέδιο σωλήνες μήκους 20 μέτρων. Η πρόταση για την υποβολή νέας προσφοράς η οποία θα προέβλεπε την προμήθεια σωλήνων μήκους 18 μέτρων δεν υλοποιήθηκε τελικά. Είναι λογικό να υποθέσει κανείς ότι η απόσυρση της Løgstør από τη διαδικασία οφείλετο, τουλάχιστον εν μέρει, στις πιέσεις που της είχαν ασκήσει οι άλλοι παραγωγοί.

Κατά την τελευταία φάση του διαγωνισμού, η VEAG, η οποία είχε σαφώς ενοχληθεί από την απροθυμία των έξι παραγωγών να υποβάλουν προσφορές ανταγωνιζόμενες η μία την άλλη, κάλεσε την Powerpipe να υποβάλει προσφορά. Μετά την παραλαβή της προσφοράς της Powerpipe, η οποία προέβλεπε ως τίμημα το ποσό των 26 εκατομμύριων γερμανικών μάρκων περίπου, η VEAG αποφάσισε, στις 21 Μαρτίου, να κατακυρώσει τη σύμβαση στη συγκεκριμένη εταιρεία.

(100) Η αντίδραση των υπολοίπων παραγωγών υπήρξε άμεση. Τρεις ημέρες αργότερα, στις 24 Μαρτίου, η γερμανική ομάδα επαφής συνήλθε στο Ντίσελντορφ. Παρίσταντο οι ακόλουθες επιχειρήσεις: ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe και Tarco (απάντηση της Brugg βάσει του άρθρου 11, παράρτημα 2). Εξετάστηκε το ενδεχόμενο επιβολής συλλογικού αποκλεισμού κατά των πελατών και των προμηθευτών της Powerpipe. Το πρακτικό που η Tarco τήρησε κατά τη σύσκεψη αυτή δεν μπορούσε να είναι περισσότερο σαφές:

«Η σύμβαση Leipzig-Lippendorf κατακυρώθηκε στην Powerpipe.

— Κανένας παραγωγός δεν πρέπει να πραγματοποιήσει οποιαδήποτε πώληση προς τις L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG.

— ...

— Κανένας από τους υπεργολάβους μας δεν επιτρέπεται να εργασθεί για λογαριασμό της Powerpipe. Σε μια τέτοια περίπτωση, θα διακοπεί οιαδήποτε περαιτέρω συνεργασία.

— Θα προσπαθήσουμε να εμποδίσουμε την Powerpipe να προμηθευτεί διάφορα είδη, όπως (επί παραδείγματι) πλαστικά.

— Η EuHP θα ελέγξει κατά πόσον μπορούσε να διαμαρτυρηθούμε για το γεγονός ότι η σύμβαση κατακυρώθηκε σε εταιρεία η οποία δεν πληροί τις σχετικές προϋποθέσεις.» (προσάρτημα 143).

Η Løgstør, η οποία και πάλι επιχειρεί να ελαχιστοποιήσει τον ρόλο που έπαιξε η ίδια, δηλώνει ότι στη σύσκεψη της ομάδας επαφής η Henss/Isoplus «έθεσε με επιμονή το θέμα της λήψης συλλογικών μέτρων» (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 60). Επιπλέον διατείνεται ότι, σε μεταγενέστερη συνάντηση στις 5 Μαΐου 1995, οι ABB και Isoplus επέμειναν στην ανάγκη λήψης σύντονων μέτρων εναντίον της Powerpipe, ενώ η ABB αποφάσισε να έλθει σε επαφή με τους προμηθευτές αφρού και πλαστικών σωλήνων και να τους πιέσει να διακόψουν τον εφοδιασμό της.

v) Υλοποίηση του αποκλεισμού

(101) Λίγο καιρό μετά την προαναφερθείσα σύσκεψη, η κύρια γερμανική εταιρεία της ABB, Asea Brown Boveri AG, έστειλε επιστολή σε υψηλά ιστάμενα στελέχη της VEAG, διαμαρτυρόμενη για την κατακύρωση της σύμβασης στην Powerpipe. (Η Løgstør παραδέχεται ότι τούτο έγινε κατόπιν δικής της προτροπής.) Έγγραφα τα οποία βρέθηκαν στα γραφεία της Henss/Isoplus είναι επίσης ενδεικτικά για τις αποφασιστικές προσπάθειες που καταβλήθηκαν προκειμένου να πεισθεί η VEAG να μην προκρίνει την Powerpipe (προσαρτήματα 147 έως 150).

Η KWH έχει προσκομίσει και περαιτέρω στοιχεία (αναφορά της KWH, σ. 13 έως 14) τα οποία επιβεβαιώνουν ότι, μετά την απόφαση του σχεδίου Leipzig-Lippendorf από την Powerpipe, οι υπόλοιποι παραγωγοί αποφάσισαν πράγματι να μποϋκοτάρουν το σχέδιο. Τα συμπεράσματα σύσκεψης που είχε πραγματοποιηθεί στο Ντίσελντορφ στις 24 Μαρτίου επιβεβαιώθηκαν ρητώς από τους Διευθυντές σε σύσκεψη της 13ης Ιουνίου 1995 στη Στοκχόλμη και διατυπώθηκαν εκ νέου σε μεταγενέστερο τηλεφώνημα της ABB προς την KWH.

Στο πλαίσιο του αποκλεισμού του σχεδίου Lippendorf, οι παραγωγοί είχαν αποφασίσει να μην πωλήσουν στους αναδόχους κατασκευαστικά στοιχεία τα οποία αυτοί δεν μπορούσαν να προμηθευτούν από την Powerpipe.

Η DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) προσελήφθη ως υπεργολάβος από την κοινοπραξία ARGE Leipzig-Lippendorf για την προμήθεια περιβλημάτων μεγάλης διαμέτρου, που δεν κατασκεύαζε η Powerpipe (χωρίς αυτά τα κατασκευαστικά στοιχεία, ήταν αδύνατη η εγκατάσταση των σωλήνων). Αρχικά απέβησαν άκαρπες οι προσπάθειες της DSD να προμηθευτεί τους συνδέσμους αυτούς από διάφορους παραγωγούς σωλήνων, στους οποίους περιλαμβάνονται οι ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco και Løgstør. Έγγραφο υλικό το οποίο βρέθηκε στα γραφεία της Pan-Isovit (συμπληρωματικό έγγραφο 8) φανερώνει ότι ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας είχε επικοινωνία με τις Henss και ABB Isolrohr σχετικά με τις προσπάθειες της DSD να εξασφαλίσει τους συνδέσμους, ενώ το θέμα επρόκειτο να συζητηθεί σε σύσκεψη του διευθυντηρίου («Zur Diskussion 4.5.1995»). Στην πραγματικότητα, η σύσκεψη των διευθυντών πραγματοποιήθηκε στις 5 Μαΐου, και, σύμφωνα με τη Løgstør, «οι ABB και Isoplus ετόνισαν την ανάγκη λήψης σύντονων μέτρων κατά της Powerpipe προκειμένου να τεθούν εμπόδια στον εφοδιασμό της εν λόγω εταιρείας» (απάντηση στην κοινοποίησης των αιτιάσεων, σ. 61).

Κατά την KWH (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 13· απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 24), η ABB την απείλησε ρητά να μην προμηθεύσει κατασκευαστικά στοιχεία για το σχέδιο, αλλά η ίδια προτίμησε να αγνοήσει τον αποκλεισμό. Εν τέλει, η DSD προμηθεύτηκε τα υπόψη κατασκευαστικά στοιχεία από την KWH, η οποία επιπλέον διέθεσε στην Powerpipe και ορισμένα είδη συγκόλλησης τα οποία είχε ανάγκη.

(102) Στη σύσκεψη της 24ης Μαρτίου στο Ντίσελντορφ είχε ακόμη αποφασισθεί να αναληφούν ενέργειες προκειμένου να εμποδιστεί η Powerpipe να προμηθεύεται πλαστικά. Σύμφωνα με τη μαρτυρία της Løgstør (βλέπε το σημείο 100), οι διευθυντές είχαν επανεξετάσει στις 5 Μαΐου το θέμα της ανάληψης συντονισμένης δράσης κατά της Powerpipe, ενώ η ABB είχε αποφασίσει «να αποταθεί στους προμηθευτές αφρού και πολυαιθυλενίου και να τους ασκήσει πιέσεις».

Ένας από τους προμηθευτές πλαστικών υλών της Powerpipe ήταν η δανική εταιρεία Lymatex, η οποία παράγει υλικά απαραίτητα για την παραγωγή πλαστικών και η οποία στην πράξη πουλούσε το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της στη Løgstør.

Στις 10 Μαΐου 1995, λίγες μόνον ημέρες μετά τη σύσκεψη του διευθυντηρίου στις 5 Μαΐου, την οποία έχει περιγράψει η Løgstør, η Lymatex πληροφόρησε την Powerpipe ότι δεν μπορούσε να δεχθεί καμία περαιτέρω παραγγελία εκ μέρους της, τουλάχιστον μέχρι τον Σεπτέμβριο (προσάρτημα 153). Η Powerpipe ισχυρίζεται ότι αυτή η άρνηση εφοδιασμού ήταν αποτέλεσμα σχετικής προσταγής των Løgstør και ABB και ότι της είχε καταστεί γνωστό πως ο διευθυντής πωλήσεων της Løgstør (η οποία ήταν ο σημαντικότερος πελάτης της Lymatex) είχε δώσει οδηγίες στη Lymatex να μην εκτελεί παραγελίες της Powerpipe (προσαρτήματα 151 έως 152).

Η Løgstør διατείνεται ότι το πιθανότερο είναι να έχει παρερμηνευθεί η συμπεριφορά της. Υποστηρίζει ότι, ως ο σπουδαιότερος πελάτης της Lymatex, αντιμετώπιζε προβλήματα εξαιτίας της καθυστερημένης εκτέλεσης των παραγγελιών της προς την εν λόγω εταιρεία και ότι απλώς πίεσε τη Lymatex να παραδίδει στην ίδια (δηλαδή στη Løgstør) εγκαίρως τα παραγγελθέντα προϊόντα, χωρίς να την ενδιαφέρει ο τρόπος με τον οποίον η Lymatex θα ανταποκρινόταν στη ζήτηση άλλων πελατών (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 62).

Η εξήγηση αυτή είναι παραπλανητική. Η Løgstør δεν ανησυχούσε μονάχα για την καθυστερημένη εκτέλεση των δικών της παραγγελιών· την απασχολούσε ειδικά το θέμα των σχέσεων της Lymatex με την Powerpipe. Κατά την έρευνα που διεξήχθη στα γραφεία της Løgstør η Επιτροπή ανακάλυψε ένα (ανυπόγραφο) σχέδιο της επιστολής που η Lymatex θα έστελνε στην Powerpipe. Το σχέδιο αυτό είχε σταλεί με τηλεομοιοτυπία στη Løgstør μερικές ώρες πριν από την αποστολή της επιστολής με τηλεομοιοτυπία στην Powerpipe. Είναι σαφές ότι, προτού στείλει την επιστολή στην Powerpipe, η Lymatex έστειλε το σχέδιο της ίδιας επιστολής στη Løgstør προς έγκριση ή προς ενημέρωση.

(103) Το συμπέρασμα ότι η Løgstør ήταν αυτή η οποία προκάλεσε την άρνηση της Lymatex να εφοδιάσει την Powerpipe ενισχύεται και από το ιστορικό μιας άλλης παραγγελίας (στην Δανία) την οποία η Powerline είχε καταφέρει να αποσπάσει από το καρτέλ την ίδια περίπου χρονική περίοδο, όπως και τη σύμβαση Leipzig-Lippendorf.

Κατά πάγια πρακτική, οι αγορές της Århus Kommunale Værker (ÅKV) παραχωρούνταν από το δανικό καρτέλ στις ABB και Løgstør, αλλά τον Φεβρουάριο του 1995 η Powerpipe εξασφάλισε ένα μικρό τμήμα των ετήσιων παραγγελιών της ÅKV οι οποίες αφορούσαν σωλήνες αντικατάστασης. Αφού της κατακυρώθηκε η σύμβαση, η Powerpipe έμαθε ότι το γεγονός αυτό είχε εξοργίσει τους δανούς παραγωγούς. Η τεχνική συνάρθρωσης την οποία εφάρμοζε η Århus προϋπέθετε τη χρήση ορισμένων υλικών που της προμήθευε η σουηδική εταιρεία Nitto (στην οποία η Løgstør ισχυρίστηκε ότι διατηρούσε δικαιώματα επί σχεδίων), καθώς και κάποιων άλλων κατασκευαστικών στοιχείων, τα οποία προμήθευε η Lymatex. Η Nitto αρνήθηκε να προμηθεύσει τα εν λόγω είδη στην Powerpipe.

(104) Για να παρακάμψει την άρνηση αυτή, η Powerpipe εκμεταλλεύτηκε τις διασυνδέσεις της σε μιαν άλλη σουηδική εταιρεία, την Permatek, η οποία δεν ανέπτυσσε δραστηριότητα στον κλάδο της αστικής κεντρικής θέρμανσης, ούτως ώστε να προμηθευτεί τα αναγκαία είδη από τη σουηδική θυγατρική της ίδιας της Løgstør (πρόκειται για την εταιρεία ETF), η οποία ήταν πρόθυμη να εφοδιάσει την Permatek. Το στρατήγημα αυτό προκάλεσε προφανή αγανάκτηση στη Løgstør (απάντηση της Powerpipe στην αίτηση βάσει του άρθρου 11 της 16ης Σεπτεμβρίου 1997, σ. 1· αναφορά της Løgstør της 25ης Απριλίου 1996· υπόμνημα της Løgstør της 21ης Νοεμβρίου 1997).

Η Løgstør ανακάλυψε στις 8 Μαΐου 1995 ότι η Powerpipe έχει προμηθευτεί τα είδη που χρειαζόταν η Århus από τη δική της σουηδική θυγατρική, καθώς και από τη Lymatex· είναι μάλλον απίθανο να αποτελεί σύμπτωση το γεγονός ότι μονάχα δύο ημέρες αργότερα η Lymatex προέταξε στην Powerpipe την άρνησή της να την εφοδιάσει και έστειλε στη Løgstør σχέδιο της επιστολής που σκόπευε να στείλει.

Είναι πολύ πιθανό οι ενέργειες της Løgstør με στόχο τη διακοπή της τροφοδοσίας της Powerpipe να είχαν ως άμεσο αίτιο την οργή που της προκαλούσε το γεγονός ότι η Powerpipe την είχε ξεγελάσει σε σχέση με τη σύμβαση της Århus. Ωστόσο, η ανάμειξή της στη δραστηριότητα της Lymatex εντασσόταν στο κοινό σχέδιο πρόκλησης βλάβης στην Powerpipe ή και εξάλειψής της από τον ανταγωνισμό και εξακολουθούσε να επηρεάζει αρνητικά τη δυνατότητα της Powerpipe να καλύπτει τις ανάγκες της για άλλα σχέδια (π.χ. της Βρέμης).

(105) Μολονότι η πρωτοβουλία όσον αφορά τη Lymatex είχε αναληφθεί από τη Løgstør, την κινητήρια δύναμη πίσω από το σύνολο των ενεργειών που στρεφόντουσαν κατά της Powerpipe αποτελούσε η ABB.

Σε πρακτικό της ABB από σύσκεψη του τμήματος πωλήσεων της εταιρείας στις 7 Απριλίου 1995 επισημαίνεται ότι η Powerpipe είχε αποσπάσει τη σύμβαση του Lippendorf και προστίθεται:

«Η μόνη δυνατότητα για να ανατεθεί η παραγγελία στην Isolrohr/ABB είναι το να αποδειχθεί ότι η Powerpipe αδυνατεί να την εκτελέσει εγκαίρως» (προσάρτημα 158, μετάφραση από το δανικό πρωτότυπο).

Από έγγραφα που βρέθηκαν κατά την έρευνα στα γραφεία της ABB IC Møller προκύπτει ότι η ABB παρακολουθούσε στενά τις κινήσεις της Powerpipe (προσάρτηματα 159 και 160). Η ABB κατάφερνε να εξασφαλίζει άριστες πληροφορίες εμπιστευτικού χαρακτήρα σχετικά με τις πηγές εφοδιασμού της Powerpipe στο πλαίσιο της εκτέλεσης της σύμβασης Leipzig-Lippendorf. Σε αναφορά της ABB με ημερομηνία 12 Απριλίου 1995 (προσάρτημα 160) αναφέρεται ότι η φινλανδική εταιρεία Rautaruukki είναι ένας πιθανός προμηθευτής των απαραίτητων χαλύβδινων σωλήνων και προστίθεται:

«Μέχρι τις μεσημεριανές ώρες σήμερα, η Rautaruukki δεν είχε λάβει καμία παραγγελία.»

Στα τέλη Ιουνίου, η Powerpipe πληροφόρησε πράγματι την Επιτροπή (προσάρτημα 161) ότι το καρτέλ είχε επικοινωνήσει με την εταιρεία που της προμήθευε χαλύβδινους σωλήνες (δηλαδή με τη Rautaruukki), πιέζοντάς την να καθυστερήσει ή να αναστείλει τις παραδόσεις. Σε σύσκεψη της 27ης Ιουνίου 1995, η Rautaruukki δήλωσε στην Powerpipe ότι μια παρτίδα σωλήνων που προοριζόταν για την Powerpipe είχε τελικά πωληθεί στην ABB και ότι η παράδοση των σωλήνων που είχε παραγγείλει η ίδια θα καθυστερούσε για τρεις μήνες (προσαρτήματα 161 έως 163).

(106) Το δίκτυο συλλογής εμπιστευτικών πληροφοριών της ABB είχε εξάλλου καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η KWH ήταν πιθανό να προμηθεύσει στην Powerpipe ορισμένα από τα προϊόντα που αυτή χρειαζόταν προκειμένου να εκτελέσει το σχέδιο (εξωθητικά μηχανήματα συγκόλλησης και σωλήνες μεγάλης διαμέτρου). Στη σχετική αναφορά διατυπώνεται το ερώτημα: «Υπάρχει τρόπος να αποτραπεί αυτό;». (Η KWH έχει επιβεβαιώσει το γεγονός ότι η ABB την είχε προειδοποιήσει να συμμορφωθεί με τον αποκλεισμό).

Κατά τον χρόνο διεξαγωγής των ερευνών της Επιτροπής, το καρτέλ κατέβαλλε επιπλέον προσπάθειες να εξαγοράσει την Powerpipe, ούτως ώστε να την εξαλείψει ως ανταγωνιστή από την αγορά. Η Pan-Isovit είχε δηλώσει ότι ήταν διατεθειμένη να αγοράσει την Powerpipe, αλλά μόνο με τη συνδρομή των υπολοίπων (απάντηση της KWH στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 24). Σύμφωνα με την KWH, η Henss/Isoplus υποστήριξε ότι συνέφερε τους ανταγωνιστές να καταβάλουν ως αντίτιμο το ποσό

των 23-25 εκατομμυρίων γερμανικών μάρκων και να μοιρασθούν τη δαπάνη αυτή μεταξύ τους. Πράγματι, τουλάχιστον οι ABB, Tarco και Henss είχαν ήδη συμφωνήσει γραπτώς, στις 21 Απριλίου 1995, να συνεισφέρουν για την εξαγορά, από ό,τι φαίνεται κατά τον λόγο του μεριδίου αγοράς της κάθε εταιρείας με βάση τις αποφασισθείσες ποσοστώσεις (συμπληρωματικά έγγραφα 16 έως 18).

(107) Η στάση των παραγωγών απέναντι στην Powerpipe μετά την ανάθεση σε αυτήν της σύμβασης Leipzig-Lippendorf συνοψίζεται με τον περιεκτικότερο ίσως τρόπο σε σημείωμα που η Starpipe συνέταξε τον Ιούνιο του 1995 (προσάρτημα 164):

«Powerpipe Ολοκληρωτικός πόλεμος».

Σε έγγραφο εσωτερικής χρήσης της Powerpipe, με ημερομηνία 12 Ιουνίου 1995, παρατίθενται παραδείγματα των συστηματικών προσπαθειών του καρτέλ να τη βλάψει και διατυπώνεται το ακόλουθο συμπέρασμα:

«Οι δραστηριότητες του καρτέλ φανερώνουν ότι γνωρίζει την επιτυχία μας. Για να βλάψουν την Powerpipe, εντείνουν τις πιέσεις τους από μέρα σε μέρα και δρουν σχεδόν απροκάλυπτα εναντίον μας.»

Η Powerpipe εξηγεί ότι, ακόμη και όταν κέρδιζε ένα σχέδιο στη Γερμανία, οι δυσχέρειες και οι καθυστερήσεις που συναντούσε στην προσπάθειά της να εξασφαλίσει τον εφοδιασμό της την εξέθεταν σε σημαντικές συμβατικές ποινικές ρήτρες.

Η Powerpipe ισχυρίζεται ότι οι ενέργειες του καρτέλ εναντίον της είχαν ως αποτέλεσμα να αποκλεισθεί ουσιαστικά από τον ανταγωνισμό στη γερμανική αγορά και να υποστεί σημαντικές απώλειες και ζημίες (απάντηση της Powerpipe βάσει του άρθρου 11, της 23ης Σεπτεμβρίου 1997· συνημμένο αριθ. 18 της ίδιας απάντησης).

στ) *Συνέχιση του καρτέλ μετά τις έρευνες*

(108) Παρά τις έρευνες που η Επιτροπή διενήργησε δυνάμει του άρθρου 14 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17, στις 29 Ιουνίου 1995 (δηλαδή, συμπτωματικά, μόλις την επαύριον μιας σύσκεψης του διευθυντηρίου στην πόλη Μπίλλουντ), οι μεθοδεύσεις του καρτέλ συνεχίστηκαν σχεδόν όπως και πριν μέχρι τον Μάρτιο του 1996 τουλάχιστον, οπότε ελήφθησαν οι αιτήσεις της Επιτροπής βάσει του άρθρου 11. Μετά τις έρευνες, το διευθυντήριο συνήλθε άλλες έξι ή επτά τουλάχιστον φορές ακόμη. Ειδικότερα, στις 6 Ιουλίου 1995 αποφασίστηκε ότι οι συναντήσεις του διευθυντηρίου θα συνεχίζονταν, αλλά ότι θα καταβαλλόταν μεγαλύτερη προσπάθεια για την απόκρυψη του χρόνου και του τόπου πραγματοποίησής τους (συμπληρωματική απάντηση της ABB, σ. 5 και 6). Η Løgstør διατείνεται (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 64) ότι ασκούνταν «ισχυρές πιέσεις εκ μέρους της ABB στους υπόλοιπους συναγωνιστές για την τήρηση της συμφωνίας. Όλοι οι υπόλοιποι διακατέχονταν από φόβο».

Η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού κατέστησε στις 4 Ιουλίου 1995 σαφές στην ABB, σε υψηλό επίπεδο εντός του ομίλου, ότι, κατά τη διάρκεια της έρευνας, απέκτησε αποδεικτικά στοιχεία όσον αφορά την ανάμειξή της σε πολύ σοβαρή παράβαση.

Κατά το χρόνο εκείνο εξηγήθηκαν οι συνέπειες της συνέχισης του καρτέλ και, χωρίς καμία αμφιβολία, έγιναν κατανοητές.

Μερικά από τα μέτρα που ελήφθησαν προκειμένου να συγκαλυφθεί η συνέχιση της λειτουργίας του καρτέλ ήταν τα εξής: i) όλες οι συναντήσεις του διευθυντηρίου πραγματοποιούνταν πλέον εκτός της Κοινότητας· ii) όποτε ήταν δυνατό, οι αναγκαίες μετακινήσεις γίνονταν με αυτοκίνητο και όχι αεροπορικώς· iii) τα στελέχη των δανικών επιχειρήσεων που λάμβαναν μέρος χρησιμοποιούσαν το ιδιωτικό αεροσκάφος της Løgstør.

Από τον Σεπτέμβριο του 1995 και μετά, όλες οι συναντήσεις της γερμανικής ομάδας επαφής πραγματοποιούνταν ομοίως στη Ζυρίχη.

(109) Ο έλεγχος της ανάθεσης των επιμέρους σχεδιών και οι μεθοδεύσεις για τον επηρεασμό της διαδικασίας υποβολής προσφορών για επιμέρους σχέδια εκ μέρους της εν λόγω ομάδας συνεχίστηκαν, όπως πράγματι υποψιαζόταν η Powerpipe. Η Powerpipe πίστευε (συνημμένο αριθ. 26 στην απάντηση βάσει του άρθρου 11, της 29ης Σεπτεμβρίου 1997) ότι ένα σχέδιο μεγάλης αξίας (Boxberg) προοριζόταν εξ αρχής για την Isoplus και ότι, σε αντάλλαγμα, η ABB επρόκειτο να εξασφαλίσει ένα σχέδιο ανάλογης αξίας (Weisweiler-Jülich). Η υπόνοιά της αυτή επιβεβαιώνεται από πίνακα με διάφορα σχέδια ο οποίος χρονολογείται από το υπόψη χρονικό διάστημα (προσάρτημα 79)· ειδικότερα, οι συγκεκριμένες δύο εταιρείες αναφέρονται ως «επικρατέστερες» για την ανάληψη των αντίστοιχων δύο συμβάσεων.

Λίγο χρόνο μετά τη διεξαγωγή των ερευνών, ζητήθηκε από τις εταιρείες που μετείχαν στο καρτέλ να δηλώνουν κάθε μήνα στην ABB το συνολικό ύψος των πωλήσεών τους στην Ευρώπη, καθώς και σε κάθε επιμέρους εθνική αγορά (αναφορά της Tarco, σ. 6, προσάρτημα 165· αναφορά 1 της Løgstør, σ. 74).

Παρά τις ήσσονος σημασίας αλλαγές τις οποίες ενδεχομένως αναγκάστηκαν οι παραγωγοί να επιφέρουν σε τεχνικό επίπεδο στην προσπάθειά τους να συγκαλύψουν τις συνεχιζόμενες μεθοδεύσεις τους μετά την αποκάλυψη του καρτέλ, οι βασικές

παράμετροι του σχεδίου για το διαμερισμό των αγορών παρέμειναν, από ό,τι φαίνεται, αναλλοίωτες. Οι κατά τόπους συναντήσεις εξακολούθησαν να πραγματοποιούνται για όλες σχεδόν τις εθνικές αγορές. Ωστόσο, η Løgstør υποστηρίζει ότι τα μέλη του καρτέλ άρχισαν πλέον να νοιάζονται περισσότερο για τα συνολικά μερίδια αγοράς στην ευρωπαϊκή αγορά παρά για τις επιμέρους εθνικές αγορές. Κατά τη διάρκεια του έτους, το διευθυντήριο επέφερε ορισμένες διορθώσεις και αναπροσαρμογές στις αρχικές ποσοστώσεις (προσαρτήματα 62, 166 και 189).

Στο πλαίσιο αυτών των μεθοδεύσεων, η ABB έστειλε με τηλεομοιοτυπία στην KWH μια δέσμη πινάκων στους οποίους αναγράφονται τα μερίδια αγοράς για το 1995 με βάση το σύστημα ποσοστώσεων. Στον πίνακα για τις αγορές των σκανδιναβικών χωρών και των χωρών της Βαλτικής υπάρχει η ακόλουθη αποκαλυπτική μνεία:

«Pekka: πρέπει να εξαλειφθεί — εντελώς. [...] Τα νέα είναι άσχημα για την υπόθεση στην ΕΕ — Για όνομα του Θεού, προσέχετε!» (προσάρτημα 189).

Στις συναντήσεις του διευθυντηρίου κατά την περίοδο αυτή, οι μετέχοντες συζητούσαν για το πως θα συνέχιζαν τη συνεργασία τους, πως θα μπορούσαν να ελέγχουν τις εξελίξεις στην αγορά, καθώς και για τους πιθανούς τρόπους ανάπτυξης ενός εξισωτικού ή αντισταθμιστικού συστήματος.

(110) Στα τέλη του 1995, η ABB κατήρτισε τον ισολογισμό για το συγκεκριμένο έτος (αναφορά της Tarco, σ. 8· προσαρτήματα 167, 168 και 169). Ο αρχικός καταμερισμός του κύκλου εργασιών είχε υποστεί ορισμένες αναπροσαρμογές, προκειμένου να ληφθεί υπόψη το μέγεθος της αγοράς και διάφορες άλλες διορθώσεις. Η Tarco υποστηρίζει ότι τον καιρό εκείνο οι Henss/Isoplus και ABB ζήτησαν από την ίδια και από τη Løgstør να τους καταβάλουν αποζημίωση, δεδομένου ότι είχαν υπερβεί την ποσόστωσή τους για το 1995.

Η KWH έχει ομοίως προσκομίσει στην Επιτροπή έναν πίνακα με υπολογισμούς που της έστειλε η ABB (προσάρτημα 190). Αντιστοιχούν στην ενότητα που τιτλοφορείται «Αγορά — διορθώσεις για το μέγεθος, και άλλους παράγοντες» στο προσάρτημα 169. Η αναγραφόμενη αξία της συνολικής αγοράς είναι 3 417 εκατομμύρια δανικές κορόνες.

Στις 10 Οκτωβρίου 1996, η Henss/Isoplus διέθεσε στην Επιτροπή πίνακα με ημερομηνία 15 Δεκεμβρίου 1995 (προσάρτημα 170). Σε αυτόν συγκρίνονται οι πραγματικές επιδόσεις εκάστου παραγωγού («Είναι») με τις ορισθείσες ποσοστώσεις («Θα έπρεπε να είναι»). Τόσο η Tarco, όσο και η Løgstør φαίνονται να έχουν υπερβεί κατά πολύ το μερίδιο αγοράς που είχε συμφωνηθεί για καθεμιά από αυτές. Οι χαμένοι της υπόθεσης ήταν οι ABB, Isoplus και KWH.

Πραγματοποιήθηκαν «θυελλώδεις συνομιλίες» γύρω από τον τρόπο με τον οποίον θα ισοσταθμίζονταν οι αποκλίσεις από τις ποσοστώσεις, αλλά η Løgstør υποστηρίζει ότι δεν συμφωνήθηκε κανένας οριστικός μηχανισμός ([11]), δεδομένου ότι στις αρχές του 1996 αρκετές επιχειρήσεις ανακοίνωσαν ότι δεν επιθυμούσαν να εξακολουθήσουν να εφαρμόζουν τη ρύθμιση (αναφορά 1 της Løgstør, σ. 75). Η αλήθεια, πάντως, είναι ότι οι συναντήσεις του διευθυντηρίου δεν διεκόπησαν (εάν υποτεθεί ότι έχουν διακοπεί ακόμη και σήμερα) πριν από τον Μάρτιο/Απρίλιο του 1996.

(111) Στη συνάντηση του διευθυντηρίου στις 17 Ιανουαρίου 1996, η ABB πρότεινε μάλιστα να προβεί στη συγκρότηση μόνιμης γραμματείας στην Ελβετία, η οποία θα συνέχιζε τον συντονισμό των ενεργειών του καρτέλ (η εισήγηση αυτή απορρίφθηκε από τις άλλες εταιρείες — απάντηση της Løgstør στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 66).

Η KWH υποστηρίζει ότι στην τελευταία συνάντηση του διευθυντηρίου στην οποία έλαβε μέρος (Ζυρίχη, 4 Μαρτίου 1996), τα υπόλοιπα μέλη συζήτησαν τα ακόλουθα ζητήματα:

— έναν μηχανισμό αντιστάθμισης για την ανταλλαγή ετοιμοπαράδοτων σωλήνων, βάσει του οποίου εάν ένας παραγωγός κέρδιζε μια σύμβαση για την οποία δεν είχε επιλεγεί από το καρτέλ, τους αναγκαίους σωλήνες θα τους προμήθευε στην πραγματικότητα ο ζημιωθείς παραγωγός, αλλά οι ετικέτες που θα έφεραν οι σωλήνες θα ήταν αλλαγμένες, ούτως ώστε να συγκαλύπτεται η ταυτότητα του πραγματικού προμηθευτή,

— τη συνέχιση της λειτουργίας του καρτέλ μέσω της χρησιμοποίησης ενός έμπιστου «συμβούλου», ο οποίος θα επισκεπτόταν όλα τα μέλη με τη σειρά και θα συντόνιζε τις δραστηριότητές τους, ούτως ώστε να μην είναι πλέον απαραίτητη η πραγματοποίηση πολυμερών συσκέψεων του διευθυντηρίου (αναφορά της KWH, σ. 12 και 13).

Η Løgstør επιβεβαιώνει την εκδοχή αυτή (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 67), αλλά υποστηρίζει ότι την πρωτοβουλία και για τις δύο αυτές προτάσεις πήρε η ίδια η KWH (από κοινού με την ABB σε ό,τι αφορά την ιδέα για την παρεμβολή «συμβούλου»).

([11]) Αργότερα, η Løgstør διαφοροποίησε τη δήλωσή της αυτή, υποστηρίζοντας πως αποφασίστηκε η «κατ' εξαίρεση» ανάληψη ενός σχεδίου (το οποίο δεν κατανομάζεται), αξίας 30 εκατομμυρίων δανικών κορόνων, από τη Henss/Isoplus δίκην αντιστάθμισης (απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 66).

Η ανάληψη της πρωτοβουλίας από την KWH δεν μοιάζει πιθανή, αλλά η ταυτότητα του παραγωγού ή των παραγωγών που εισηγήθηκαν την ιδέα έχει, ίσως, μικρότερη σημασία από το γεγονός ότι ακόμη και σε αυτό το προχωρημένο στάδιο εξακολουθούσαν να διατυπώνονται προτάσεις αυτού του είδους.

Στη συνάντηση μετείχαν οι διευθύνοντες σύμβουλοι των ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus και KWH (απάντηση της KWH βάσει του άρθρου 11, σ. 17).

(112) Εφόσον, σύμφωνα με την KWH, κατά την τελευταία συνάντηση στην οποία έλαβε μέρος συζητήθηκαν μεταξύ άλλων οι αιτήσεις της Επιτροπής βάσει του άρθρου 11 για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων, η συνάντηση αυτή πρέπει στην πραγματικότητα να πραγματοποιήθηκε μετά τις 4 Μαρτίου 1996, δεδομένου ότι οι αιτήσεις για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων εστάλησαν από την Επιτροπή μόλις στις 13 Μαρτίου 1996.

Η Løgstør τοποθετεί ομοίως την τελευταία συνάντηση του διευθυντηρίου στις 4 Μαρτίου 1996, αλλά διατείνεται ότι η ίδια, καθώς και κάποιες άλλες εταιρείες προσήλθαν στη συνάντηση μόνο και μόνο «για να καταστήσουν γνωστό τον τερματισμό της συμμετοχής τους».

Εάν πράγματι αληθεύει ότι αποκλειστικός σκοπός της τελευταίας τους συνάντησης ήταν η λύση του καρτέλ, τότε το πιθανότερο είναι ότι αυτή πραγματοποιήθηκε μετά την παραλαβή των αιτήσεων της Επιτροπής για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων, δηλαδή αργότερα από ό,τι παραδέχονται οι μετέχοντες.

Το διοικητικό συμβούλιο της EuHP συνεδρίασε στην Κοπεγχάγη στις 26 Μαρτίου 1996. Συμμετείχαν όλα τα μέλη του διευθυντηρίου. Είναι απίθανο να μην αξιοποίησαν την ευκαιρία αυτή προκειμένου να συζητήσουν μεταξύ τους για την πρόσφατη πρωτοβουλία της Επιτροπής.

Τόσο η ABB, όσο και η Løgstør παραδέχονται ότι συναντήθηκαν στη Δανία στις 18 Απριλίου 1996 με στόχο να εξεύρουν κάποιον τρόπο συνέχισης της συνεργασίας, αν και ισχυρίζονται ότι η προσπάθειά τους αυτή απέβη άκαρπη (σημείο 78).

Εν πάση περιπτώσει, η γερμανική ομάδα επαφής εξακολούθησε να συνέρχεται στη Ζυρίχη, τουλάχιστον μέχρι τις 25 Μαρτίου 1996. Η αυστριακή ομάδα συναντήθηκε για τελευταία φορά (κατά την ABB) τον Απρίλιο. Από τα στοιχεία που είναι δυνατό να εξακριβωθούν, η ιταλική ομάδα επαφής σταμάτησε να συνέρχεται μόλις τον Ιούνιο.

5. **Ο ρόλος της EuHP**

(113) Φαινομενικός σκοπός της EuHP ήταν:

«η προώθηση της ανταλλαγής πείρας μεταξύ των μελών αναφορικά με την τεχνολογία, την ολική ποιότητα, την ενέργεια και το περιβάλλον, καθώς και η συμμετοχή σε μια διαρκή πρόοδο σε αυτούς τους τομείς.»

Η σύσταση της EuHP τον Απρίλιο του 1991 σχετιζόταν ωστόσο στην πραγματικότητα πολύ περισσότερο με τον έλεγχο της αγοράς και με τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της ABB, αντίθετα από ό,τι θα υπέθετε κανείς με βάση την ανωτέρω ανώδυνη διακήρυξη στόχων.

Ειδικότερα, στόχος ήταν να περιορισθούν οι συνέπειες που θα είχε για την αποδοτικότητα των υπολοίπων παραγωγών η πρόσφατη ανάπτυξη εκ μέρους της Løgstør μιας μεθόδου συνεχούς παραγωγής, η οποία επέτρεπε τη μείωση του κόστους παραγωγής κατά 15-20 % και κατ' επέκταση την εφαρμογή χαμηλότερων τιμών πώλησης. Οι άλλοι παραγωγοί, οι οποίοι εφάρμοζαν την πατροπαράδοτη μέθοδο παραγωγής σε παρτίδες, ήθελαν να διατηρήσουν σε ισχύ τα παλαιά πρότυπα, που απαιτούσαν παχύτερο περίβλημα και μεγαλύτερη ποσότητα αφρού. Η Løgstør ισχυρίζεται ότι οι άλλοι παραγωγοί υιοθετούσαν στάση η οποία στρεφόταν εναντίον ενός ανώτερου από τεχνική άποψη προϊόντος, που μπορούσε να πουληθεί σε χαμηλότερες τιμές.

Η ABB παραδέχεται με ειλικρίνεια (απάντηση βάσει του άρθρου 11, σ. 23) ότι απέδιδε προτεραιότητα στην επίτευξη «στρατηγικής συμφωνίας» με τη Løgstør, βάσει της οποίας αυτή η τελευταία θα απέσυρε τον νέο τύπο σωλήνα από την αγορά· η δεύτερη καλύτερη εναλλακτική λύση θα ήταν η διαπραγμάτευση της απόκτησης πρόσβασης στην τεχνολογία της Løgstør.

(114) Τα εσωτερικά έγγραφα της ABB αποδεικνύουν ότι η συμμόρφωση με τα πρότυπα χρησιμοποιείτο ως ένας τρόπος για τη διατήρηση των τιμών σε υψηλά επίπεδα. Ένα υψηλά ιστάμενο στέλεχος της ABB υπενθύμιζε τον Ιούλιο του 1993 ότι η EuHP είχε δημιουργηθεί με στόχο να αποκλεισθούν από την αγορά «οι νέοι, ξένοι ανταγωνιστές περιορισμένου μεγέθους, ιδίως στην Ανατολική Ευρώπη» και ότι τυχόν χαλάρωση των τεχνικών προτύπων θα προκαλούσε την αποδυνάμωση της αγοράς, και διατύπωνε την προειδοποίηση ότι, σε περίπτωση που γινόταν δεκτή η συνεχής παραγωγή, η συνεπακόλουθη μείωση του κόστους παραγωγής θα συνεπάγετο τη μείωση του όγκου των πωλήσεων κατά 10-15 %, «και κανείς από εμάς δεν πρόκειται να καταστεί πλουσιότερος. [...] Επομένως, οι Løgstør και ABB πρέπει να συνεργασθούν στενά με σκοπό

τον έλεγχο των εξελίξεων και των διαδικασιών που αφορούν τα πρότυπα και τις προδιαγραφές» (προσάρτημα 48).

Στα τέλη του 1993, εποχή κατά την οποία εικάζεται ότι είχαν ανασταλεί προσωρινά οι συναντήσεις της «ολομέλειας» του καρτέλ, οι ίδιοι διευθύνοντες σύμβουλοι (με εξαίρεση τους εκπροσώπους της Henss/Isoplus) πραγματοποιούσαν διαβουλεύσεις σχετικά με τη μη συμμόρφωση της Løgstør με τα ισχύοντα πρότυπα. Η Pan-Isovit παραπονιόταν ότι δεν γίνονται σεβαστές οι προβλεπόμενες προδιαγραφές. Στη συνέχεια, κάθε μέλος ήταν υποχρεωμένο να παράσχει στην EuHP τη διαβεβαίωση ότι τα προϊόντα του πληρούσαν τις προδιαγραφές ποιότητας ΕΝ 253, καθώς και εκείνες της ίδιας της EuHP.

(115) Αξίζει να σημειωθεί ότι, τον καιρό εκείνο, και η ABB σχεδίαζε να αρχίσει να παράγει σωλήνες συνεχούς παραγωγής (στους οποίους θα έδινε την ονομασία «ABB slimline quality pipes», δηλαδή «λεπτοί σωλήνες ανώτερης ποιότητας της ABB»).

Η ABB παραδεχόταν κατ' ιδίαν ότι οι σωλήνες αυτού του τύπου δεν πληρούσαν τις προδιαγραφές που θεωρούσε υποχρεωτικές η EuHP, αλλά ο διευθυντής της EuHP (ο οποίος ήταν ταυτοχρόνως μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ABB IC Møller) «ήταν πεπεισμένος ότι, εάν όλοι οι μεγάλοι παραγωγοί επιθυμούν την τροποποίηση του συγκεκριμένου προτύπου, τούτο μπορεί να επιτευχθεί». Σύμφωνα με τις προβλέψεις, η διάθεση στην αγορά των νέου τύπου σωλήνων της ABB δεν θα ήταν δυνατή πριν από την 1η Ιανουαρίου 1994: «Μέχρι να καταστούμε έτοιμοι για τη διάθεσή τους στην αγορά, όλες οι εταιρείες της επιχειρηματικής ενότητας της αστικής κεντρικής θερμάνσεως (της ABB) θα τάσσονται κατά των σωλήνων Konti» (προσάρτημα 177).

Η ABB σχεδίαζε να διαθέσει τους σωλήνες νέου τύπου μόνο στην αγορά της Δανίας. Για τη Γερμανία αποφάσισε να τηρήσει στάση αναμονής, για να εξακριβώσει πρώτα εάν η Løgstør θα κατάφερνε να αποκτήσει ερείσματα στη συγκεκριμένη αγορά με τους συνεχείς της σωλήνες.

Λίγες μόνο μέρες μετά τη συνάντηση της 18ης Αυγούστου 1994, με θέμα τον καθορισμό του τρόπου αύξησης των τιμών στη Γερμανία, συνήλθε η EuHP, και το διοικητικό της συμβούλιο επανέλαβε την παλαιότερη απόφασή του σύμφωνα με την οποία όλα τα μέλη ήσαν υποχρεωμένα να πωλούν αποκλειστικά και μόνο προϊόντα τα οποία πληρούσαν τις προδιαγραφές ΕΝ. Στα πρακτικά της συνεδρίασης αναφέρονται τα εξής:

«Η Løgstør Rør AS πωλεί εδώ και καιρό σωλήνες οι οποίοι δεν πληρούν τις ισχύουσες προδιαγραφές. Η εν λόγω εταιρεία υποσχέθηκε να παύσει τις πωλήσεις των σωλήνων αυτών αμέσως.»

(Πρόκειται για τη συνεδρίαση της EuHP κατά την οποία υποτίθεται ότι ο εκπρόσωπος της KWH αντελήφθη για πρώτη φορά τη συμφωνία που είχε συναφθεί μεταξύ των υπολοίπων παραγωγών.)

(116) Δεν προβάλλεται ο ισχυρισμός ότι η EuHP ταυτιζόταν με το καρτέλ. Ειδικότερα, η Pan-Isovit προσχώρησε σε αυτήν μόλις στα μέσα του 1993. Η προσχώρηση της Henss/Isoplus εμποδίστηκε μέχρι το 1995. Οι Brugg, Ke-Kelit και Sigma ήσαν υποψήφια μέλη, αλλά τελικώς ουδέποτε προσχώρησαν στον φορέα.

Είναι γεγονός ότι οι παραγωγοί φρόντιζαν σχολαστικά να διαχωρίζουν τις προδήλως παράνομες δραστηριότητές τους από τη λειτουργία της EuHP, τουλάχιστον τύποις. Επειδή οι περισσότεροι από τους διευθύνοντες συμβούλους που μετείχαν στις μυστικές συναντήσεις κατά το χρονικό διάστημα 1991-1993 ήταν ταυτόχρονα και μέλη του διοικητικού συμβουλίου της EuHP, υιοθετήθηκε η εξής πρακτική ρύθμιση: μόλις τελείωνε η συνεδριάση της EuHP, οι μετέχοντες μετέβαιναν σε διαφορετικό χώρο προκειμένου να ασχοληθούν με ζητήματα του καρτέλ. Στους διευθύνοντες συμβούλους προσετίθεντο εκπρόσωποι της Henss και της Pan-Isovit «με σκοπό τη συζήτηση θεμάτων κοινού ενδιαφέροντος».

Από τη στιγμή που είχαν προσχωρήσει στην EuHP όλοι οι μεγαλύτεροι παραγωγοί (με εξαίρεση την Brugg και, φυσικά, την Powerpipe), εξακολούθησε εν πολλοίς να εφαρμόζεται η μάλλον τεχνητή διάκριση μεταξύ «παράνομων» και «νόμιμων» (ή ημινόμιμων) δραστηριοτήτων. Μια πρόταση για τη συμμετοχή της EuHP στον μηχανισμό εφαρμογής του συστήματος ποσοστώσεων δεν έγινε δεκτή. Παρόλα αυτά, η EuHP έπαιζε τον ρόλο υπηρέτη σε σχέση με το καρτέλ, και τούτο προκύπτει με σαφήνεια από το γεγονός ότι η EuHP εκλήθη να εξετάσει κατά πόσον η Powerpipe μπορούσε να αποκλεισθεί για τεχνικούς λόγους από τις διαδικασίες για το σχέδιο Leipzig-Lippendorf. Παρομοίως, όταν το καρτέλ ήθελε να προετοιμάσει την αγορά για αυξήσεις των τιμών κατά 15 έως 30 % στις αρχές του 1995, η EuHP ήταν αυτή η οποία επελέγη για τη διαβίβαση πληροφοριών στον οικονομικό τύπο σχετικά με τις επικείμενες αυξήσεις των τιμών.

6. **Αξιολόγηση του ρόλου εκάστου μέρους**

(117) Η όλη ουσία του καρτέλ στην παρούσα υπόθεση έγκειται στο συνασπισμό των παραγωγών σε μια κοινή παράνομη προσπάθεια, η οποία απέβλεπε στην επίτευξη ενός κοινού στόχου.

Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις προς τις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση δεν αρνούνται ότι συνήργησαν σε παράβαση του άρθρου 85, αν και μονάχα η ABB έχει παραδεχθεί χωρίς

περιστροφές ότι έλαβε μέρος σε συνεχή παράβαση, η οποία άρχισε περί τον μήνα Νοέμβριο του 1990 και συνεχίστηκε μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996.

Οι δανοί παραγωγοί Løgstør και Tarco ομολογούν ρητά ότι συμμετείχαν σε ένα «εθνικό» καρτέλ μεταξύ του 1991 και του 1993 (η Starpipe δεν έχει λάβει θέση επί του συγκεκριμένου ζητήματος), αλλά αρνούνται την εφαρμογή οιασδήποτε συμφωνίας εκτός της εν λόγω αγοράς πριν από τα τέλη του 1994. Οι Pan-Isovit και Henss/Isoplus προβάλλουν το ίδιο επιχείρημα προς επίρρωση του ισχυρισμού τους ότι η συμμετοχή τους στην όποια παράβαση άρχισε μόλις προς τα τέλη του 1994 ή ακόμη και στις αρχές του 1995.

(118) Οι σημαντικότεροι παραγωγοί, μη συμπεριλαμβανομένης της ABB, αντικρούουν τον ισχυρισμό ότι οι μεθοδεύσεις στο πλαίσιο ενός καρτέλ επεκτάθηκαν και σε άλλες αγορές (πρωτίστως στη Γερμανία) τον Οκτώβριο του 1991 ή τότε περίπου. Η επιχειρηματολογία τους σχετικά με το θέμα αυτό αναφέρεται κατά βάση στο νομικό ζήτημα του κατά πόσον η συμπεριφορά τους εμπίπτει στην απαγόρευση του άρθρου 85. Δύσκολα θα μπορούσαν να αρνηθούν (με την παραμικρή ελπίδα να γίνουν πιστευτοί) ότι έλαβαν μέρος σε πολλές από τις συναντήσεις του διευθυντηρίου οι οποίες πραγματοποιήθηκαν κατά το χρονικό διάστημα 1991-1993, δεδομένου ότι η Επιτροπή έχει ανακαλύψει σημειώσεις των μετασχόντων οι οποίες αναφέρονται σε αρκετές από τις συναντήσεις αυτές. Αντ' αυτού, οι εν λόγω παραγωγοί διατείνονται ότι οι τακτικές τους συναντήσεις ήταν απλώς προπαρασκευαστικές ενέργειες ή αποτυχημένες προσπάθειες για την επίτευξη συμφωνίας. Ωστόσο, δεν παρέχουν λεπτομερείς πληροφορίες για τα ζητήματα που συζητούνταν κατά τις συναντήσεις αυτές. Τα ουσιαστικά επιχειρήματα τα οποία προβάλλονται σε σχέση με το συγκεκριμένο στοιχείο των αιτιάσεων της Επιτροπής κατατείνουν κυρίως στο να αποδείξουν πόσο απίθανο είναι να έχει τεθεί σε εφαρμογή οποιαδήποτε ρύθμιση τύπου καρτέλ (π.χ. έντονες αντιζηλίες μεταξύ των παραγωγών· χαμηλές τιμές και έντονος ανταγωνισμός στη Γερμανία· πρακτικές «ντάμπινγκ» στην εν λόγω αγορά εκ μέρους των δανών παραγωγών· είσοδος των γερμανών παραγωγών στην αγορά της Δανίας το 1993· επίσης, σε ό,τι αφορά τη Henss, οι διαφορές της με την ABB αναφορικά με τη συμφωνία αντιπροσώπευσής της στη Βαυαρία).

(119) Όπως εξηγείται λεπτομερώς στο μέρος ΙΙ, κανένας από τους προαναφερθέντες παράγοντες, ακόμη και αν αποδειχθεί, είτε από μόνος του, είτε σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, δεν είναι ασυμβίβαστος με την ύπαρξη, κατα το κρίσιμο χρονικό διάστημα, μιας απαγορευμένης αθέμιτης συμπράξεως με τα χαρακτηριστικά που επικαλείται η Επιτροπή (για την οποία η ABB, σε ό,τι την αφορά, παραδέχεται χωρίς επιφυλάξεις ότι εμπίπτει στο άρθρο 85).

Αναφορικά με την εκστρατεία κατά της Powerpipe (την οποία οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις, στο πλαίσιο των προσπάθειών τους να αμυνθούν, επιχειρούν να παρουσιάσουν ως μία υποτιθέμενη αυτοτελή παράβαση του άρθρου 85), η άρνηση του συνόλου των παραγωγών, πλην της ABB, ότι υπήρξε οποιαδήποτε «συμφωνία» αντιφάσκει πλήρως με το έγγραφο αποδεικτικό υλικό που έχει συγκεντρωθεί. Το γεγονός ότι (για καθαρά πρακτικούς λόγους) η εφαρμογή του συμφωνηθέντος αποκλεισμού ανελήφθη κυρίως από τις ABB και Løgstør δεν άρει την ευθύνη των υπολοίπων επιχειρήσεων που συμμετείχαν στο όλο εγχείρημα. Όλες οι ενέργειες των Løgstør και ABB εντάσσονται στη λογική του σχεδίου που είχε καταστρωθεί στις 24 Μαρτίου 1995 και απέβλεπαν στην προώθηση ενός σχεδίου το οποίο είχαν προσυπογράψει και γνώριζαν άριστα όλες οι εταιρείες.

(120) Πέρα από τις (μερικές) ομολογίες των ίδιων των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων, υπάρχει πλήθος εγγράφων τα οποία αποδεικνύουν ευθέως τη συμμετοχή κάθε μετέχουσας εταιρείας στην υπό εξέταση παράβαση κατά τις χρονικές περιόδους που έχει προσδιορίσει η Επιτροπή.

Η Επιτροπή οφείλει ακόμη να αξιολογήσει τον ρόλο που ο κάθε παραγωγός έπαιξε στο πλαίσιο της παράβασης. Η αξιολόγηση αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία για την επιμέτρηση των ενδεδειγμένων ποινών που πρόκειται ενδεχομένως να επιβληθούν. Η διαδικασία αυτή δεν είναι κατ' ανάγκη πάντοτε πρακτικώς εφικτή ή δυνατή για κάθε περίπτωση καρτέλ, λόγω του ότι ενίοτε δεν υπάρχουν επαρκή και αξιόπιστα αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με την ακριβή συμβολή εκάστου μέλους στο συνολικό εγχείρημα, αλλά στην παρούσα υπόθεση ο όγκος του έγγραφου αποδεικτικού υλικού καθιστά δυνατή την αξιολόγηση αυτή.

Ορισμένες από τις επιχειρήσεις (και συγκεκριμένα οι Løgstør, KWH και Henss/Isoplus) αφιέρωσαν μεγάλο μέρος της αμυντικής τους επιχειρηματολογίας στην προσπάθεια ελαχιστοποίησης της δικής τους συμμετοχής στο καρτέλ και μετακύλησης της πρωταρχικής ευθύνης στην ABB. Η Henss/Isoplus έφθασε μάλιστα στο σημείο να κατηγορήσει την ABB ότι παρουσίασε με υπερβολικό ή παραπλανητικό τρόπο τα πραγματικά περιστατικά που αναφέρονται στην ύπαρξη ευρύτερων μεθοδεύσεων τύπου καρτέλ εκτός Δανίας από τον Οκτώβριο του 1991 και μετά, προκειμένου να γίνει αρεστή στην Επιτροπή και με τον τρόπο αυτό να εξασφαλίσει την ευμενή αντιμετώπισή της.

Από την πλευρά της, η ABB διατείνεται ότι «δεν υπήρξε η μόνη κινητήρια δύναμη» στο πλαίσιο του καρτέλ.

Οι ισχυρισμοί της Henss/Isoplus δεν έχουν κανένα έρεισμα και πρέπει να απορριφθούν παντελώς. Οι

κατηγορίες που εκτοξεύουν άλλες επιχειρήσεις εναντίον κάποιων από τα υπόλοιπα μέλη του καρτέλ πρέπει να αντιμετωπισθούν με κάποια περίσκεψη, διότι αποσκοπούν στην εξυπηρέτηση των συμφερόντων αυτού που τις εκτοξεύει. Στην πραγματικότητα, τέτοιου είδους δηλώσεις σπανίως χρησιμεύουν για την απενοχοποίηση ή απαλλαγή αυτού που τις κάνει. Ωστόσο, στο μέτρο που φωτίζουν τα πραγματικά της υπόθεσης, δεν αποκλείεται να θεωρηθούν αξιόπιστες, ιδίως εάν τεκμηριώνονται από ή συμβαδίζουν με τη γενικότερη συνήθη τακτική των εμπλεκομένων επιχειρήσεων, όπως αυτή προκύπτει από το έγγραφο αποδεικτικό υλικό.

Κάθε φορά που στην παρούσα απόφαση η Επιτροπή παραθέτει αποσπάσματα από τέτοιου είδους δηλώσεις χωρίς να τις χαρακτηρίζει περαιτέρω ή να διατυπώνει επιφυλάξεις, τούτο σημαίνει ότι δέχεται την ουσία του προβαλλόμενου ισχυρισμού. Παρόλα αυτά, κανένα συμπέρασμα το οποίο έχει καθοριστική σημασία για την εξακρίβωση των ουσιωδών πραγματικών περιστατικών που περιβάλλουν την παράβαση δεν στηρίζεται σε ατεκμηρίωτους ισχυρισμούς ενός από τα μέρη στο πλαίσιο της διαδικασίας.

(121) Δεν χωρά αμφιβολία ότι η ABB ήταν ο πρωταίτιος και ο κύριος εμπνευστής του καρτέλ. Η κυριάρχηση στην αγορά μέσω ενός καρτέλ στο οποίο η ίδια θα έπαιζε πρωταγωνιστικό ρόλο αποτελούσε έναν σαφώς δεδηλωμένο, στρατηγικό στόχο της εταιρείας. Η σύλληψη, αποδοχή, έγκριση και καθοδήγηση του όλου εγχειρήματος πραγματοποιήθηκαν σε επίπεδο ανώτατων επιχειρηματικών στελεχών. Καθ' όλη τη διάρκεια της κρίσιμης πενταετίας, οι πρωτοβουλίες για την εδραίωση, ενίσχυση και επέκταση του καρτέλ προέρχονταν από την ABB, ενώ δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι αυτή ακριβώς η εταιρεία είχε αναλάβει να προσεγγίσει άλλες επιχειρήσεις (την KWH και την Brugg) και να τις πείσει να προσχωρήσουν στο καρτέλ. Η Επιτροπή πιστεύει εξάλλου ότι είναι απολύτως βάσιμος ο ισχυρισμός της Løgstør αλλά και άλλων εταιρειών ότι η ABB ήταν αυτή η οποία διατύπωσε την πρόταση για τη σκόπιμη διατήρηση του καρτέλ μετά τη διεξαγωγή των ερευνών.

Αντιθέτως, δεν είναι δυνατό να θεωρηθούν πειστικές οι προσπάθειες της Løgstør να σκιαγραφήσει τον εαυτό της ως ένα απρόθυμο (ή ακόμη και εν αγνοία ευρισκόμενο) όργανο της ABB. Είναι πολύ πιθανό να αποφάσισε πράγματι να προσχωρήσει στο καρτέλ ορμώμενη εν μέρει από την επιθυμία να μη δυσαρεστήσει την κατά πολύ μεγαλύτερη, πολυεθνική γειτονική της εταιρεία, καθώς και να υποβλήθηκε (όπως και άλλες επιχειρήσεις) στις τεχνικές «πειθούς» της ABB. Παρόλα αυτά, ως ο δεύτερος σπουδαιότερος παραγωγός στον κλάδο αστικής κεντρικής θέρμανσης, αποτελούσε καίριο συντελεστή οποιουδήποτε μηχανισμού για την υπονόμευση του ανταγωνισμού, και η διατήρησή της σε λειτουργία ως «παίκτη υπ' αριθμόν 2» αποτελούσε αναγκαίο στοιχείο της στρατηγικής της ABB. Ο ενεργός ρόλος ανώτερων στελεχών Løgstør στην κατάστρωση και εφαρμογή της στρατηγικής του καρτέλ αποδεικνύεται πλήρως. Δεν αποκλείεται η Løgstør να προωθούσε μέχρι ενός σημείου και τους δικούς της στόχους, όπως ήταν η καθιέρωση της (φθηνότερης) μεθόδου συνεχούς παραγωγής, την οποία οι υπόλοιποι ήθελαν να σταματήσουν ή να καθυστερήσουν. Ωστόσο, κάθε μηχανισμός ο οποίος αντιστρατεύεται τον ανταγωνισμό προϋποθέτει το συγκερασμό των διαφορετικών ή δυνάμει διαφορετικών συμφερόντων των επιχειρήσεων που μετέχουν σε αυτόν. Η Επιτροπή δεν δέχεται ότι η Løgstør «εγκατέλειψε» το καρτέλ τον Απρίλιο του 1993, όπως διατείνεται. Καθ' όλο το κρίσιμο χρονικό διάστημα, εξακολούθησε να μετέχει στις σχετικές συναντήσεις, ενώ, όπως παραδέχεται και η ίδια, οι απειλές τις οποίες ενδεχομένως εκτόξευσε αποσκοπούσαν στο να αναγκάσουν την ABB να συγκατανεύσει στην παραχώρηση σε αυτήν μεγαλύτερης ποσόστωσης. Σε ό,τι αφορά τις ενέργειες που αναλήφθησαν με στόχο την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe (ιδίως την από κοινού πρόσληψη βασικών στελεχών της επιχείρησης και, μετέπειτα, τη μεθόδευση της διακοπής του εφοδιασμού της), η Επιτροπή απορρίπτει τον ισχυρισμό της Løgstør ότι τάχα δεν ανέλαβε καμία εχθρική ενέργεια εναντίον αυτού του ενοχλητικού ανταγωνιστή.

Μπορεί η Henss/Isoplus να αντιμετωπιζόταν με δυσπιστία από τους άλλους παραγωγούς και να αποκλείστηκε από την EuHP μέχρι το 1995, αλλά το γεγονός αυτό δεν προσδίδει αξιοπιστία στη δική της εκδοχή για το πως εξελίχθηκαν τα πράγματα, σύμφωνα με την οποία, εκτός από μέλος του καρτέλ, η εν λόγω επιχείρηση υπήρξε εξίσου και θύμα του. Δεν υπάρχει κανένα στοιχείο το οποίο να υποδηλώνει ότι η Henss αναγκάστηκε παρά τη θέλησή της να συμμετάσχει σε συσκέψεις με τους διευθύνοντες συμβούλους άλλων εταιρειών οι οποίες άρχισαν να πραγματοποιούνται τον Οκτώριο του 1991. Μάλιστα, η Løgstør υποστηρίζει ότι οι ABB και Henss ήταν η κινητήρια δύναμη των συνομιλιών. Όταν η επίμαχη αθέμιτη σύμπραξη τέθηκε ξανά σε εφαρμογή στις αρχές του 1994, η Henss διαδραμάτισε πρωταγωνιστικό ρόλο ως «υπασπιστής» της ABB, ενώ το σύνολο των αξιόπιστων αποδεικτικών στοιχείων φανερώνει ότι η εν λόγω εταιρεία συγκαταλεγόταν συστηματικά σε αυτούς που ενδιαφέρονταν με τον πιο ένθερμο τρόπο για την επιβολή των ρυθμίσεων που είχαν αποφασισθεί με σκοπό το διαμερισμό των αγορών και την υποβολή προσυνεννοημένων προσφορών στους διαγωνισμούς ανάθεσης των σχεδίων.

(122) Η υποτιθέμενη απειθαρχία της Tarco δεν σημαίνει ότι η εταιρεία αυτή δεν ανήκε στους κύριους υπαίτιους των παράνομων μεθοδεύσεων. Ήταν πλήρες μέλος όλων των οργάνων του καρτέλ. Ακόμη και αν επεδίωκε την εξυπηρέτηση των δικών της ιδιαίτερων συμφερόντων, αποκομίζοντας ταυτόχρονα

τα οφέλη της αθέμιτης σύμπραξής της με τους ανταγωνιστές της, το στοιχείο αυτό δεν αμβλύνει τη βαρύτητα του ρόλου της. Ειδικότερα, το γεγονός ότι η επίτευξη διακανονισμού στη Γερμανία τον Μάιο του 1993 καθυστέρησε επειδή η Tarco δεν ήταν διατεθειμένη να αποδεχθεί μια συμφωνία η οποία θα αφορούσε μόνο τις τιμές είναι ενδεικτικό απλώς της εξοικείωσής της με τις θεμελιώδεις αρχές της οικονομίας, καθώς και της επιθυμίας της να εξασφαλίσει μια εγγυημένη ποσόστωση.

Η Επιτροπή δέχεται ότι δεν υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία από τα οποία να προκύπτει ότι η ίδια η Tarco προέβη ευθέως σε ενέργειες με σκοπό την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe (αν και είχε προσυπογράψει το κοινό σχέδιο για τη χρηματοδότηση της εξαγοράς της εν λόγω εταιρείας εκ μέρους της Pan-Isovit). Το στοιχείο αυτό δεν μεταβάλλει ως προς τίποτα το συμπέρασμα (το οποίο πιστοποιείται από τα έγγραφα της ίδιας της εταιρείας) ότι είχε επίγνωση του σχεδίου που αποσκοπούσε στον αποκλεισμό της Powerpipe και στην ανάληψη δράσης, ούτως ώστε να μην καταφέρει η εν λόγω εταιρεία να ολοκληρώσει την εκτέλεση του σχεδίου Leipzig-Lippendorf.

Παρομοίως, η Starpipe ήταν «πλήρες» μέλος του καρτέλ, έστω και αν δεν φαίνεται να έπαιξε κάποιον ιδιαίτερο ρόλο σε αυτό. Παρίστατο στη σύσκεψη κατά την οποία συμφωνήθηκε η διακοπή του εφοδιασμού της Powerpipe και δεν πρόβαλε αντίρρηση για το σχέδιο.

(123) Το ίδιο σκεπτικό ισχύει προκειμένου για την Pan-Isovit. Η εταιρεία αυτή υποστηρίζει ότι δεν συνήργησε σε κανένα από τα μέτρα που άλλοι παραγωγοί ενδεχομένως έλαβαν κατά της Powerpipe. Κατά την Pan-Isovit, τα μέτρα αυτά ήταν μη συντονισμένες ενέργειες στις οποίες προέβαινε ο κάθε παραγωγός χωριστά. Η Επιτροπή δεν ισχυρίστηκε ασφαλώς ποτέ ότι η Pan-Isovit (αλλά ούτε και κανένας άλλος παραγωγός πέραν της ABB και της Løgstør) συνέπραξε στις προσπάθειες για την προσέλκυση βασικών στελεχών της Powerpipe κατά το χρονικό διάστημα 1992-1993, αν και οι σημειώσεις της ίδιας της εταιρείας από σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στις αρχές του 1995 υποδηλώνουν πως η ληστρική αυτή τακτική εξακολουθούσε να συμπεριλαμβάνεται στις μεθόδους του καρτέλ. Για λόγους πληρότητας, είναι σκόπιμο να αναφερθεί ότι τόσο η Starpipe, όσο και η Pan-Isovit είχαν προσχωρήσει στο σχέδιο το οποίο συμφωνήθηκε στις 24 Μαρτίου 1995 και απέβλεπε στον αποκλεισμό της Powerpipe και του μεγάλης αξίας σχεδίου Leipzig-Lippendorf. Η Pan-Isovit, ιδίως, δύσκολα θα μπορούσε να ισχυρισθεί πειστικά ότι δεν την ενδιέφεραν ιδιαίτερα οι δραστηριότητες της Powerpipe, λαμβανομένου υπόψη ότι ήταν μέλος της θιγόμενης κοινοπραξίας γερμανών παραγωγών. Μάλιστα, σε μεταγενέστερη χρονική στιγμή η ίδια εταιρεία παρουσιάστηκε ως φαινομενικός υποψήφιος αγοραστής της Powerpipe (αν και την εξαγορά θα χρηματοδοτούσαν εν μέρει οι υπόλοιπες εταιρείες), κίνηση η οποία απέβλεπε στην εξάλειψη της Powerpipe από την αγορά.

Όταν συμφωνείτο η νέα δέσμη ρυθμίσεων για την ευρωπαϊκή αγορά στα τέλη του 1994, οι υπόλοιποι παραγωγοί θεωρούσαν ότι καμία συμφωνία δεν θα είχε νόημα αν δεν συμμετείχε σε αυτήν και η KWH. Η KWH διατείνεται πως συμφώνησε να προσχωρήσει στο καρτέλ μόνον έπειτα από μακροχρόνια αντίσταση στις απειλές των άλλων παραγωγών και πως, ακόμη και τότε, απλώς «ακολούθησε παθητικά» τους άλλους παραγωγούς μόνο και μόνο για να αποφύγει τυχόν αντίποινα.

Η Επιτροπή αναγνωρίζει απολύτως ότι η KWH δεν ήταν ηγετικό μέλος του καρτέλ και ότι, σε ό,τι αφορά την ενορχηστρωμένη εκστρατεία κατά της Powerpipe, η KWH ήταν ο μοναδικός παραγωγός ο οποίος ήταν διατεθειμένος να εφοδιάσει την Powerpipe και την DSD με εξοπλισμό και υλικά απαραίτητα για την εκτέλεση του σχεδίου Leipzig-Lippendorf, καθώς και ότι, μάλιστα, αψήφησε τις εντολές του καρτέλ να μην το πράξει.

Ωστόσο, η Επιτροπή δεν δέχεται ότι η προσχώρηση και παραμονή και KWH στο καρτέλ ήταν αποτέλεσμα ενός τέτοιου καταναγκασμού ο οποίος να την απενοχοποιεί για τη συμμετοχή της. Η Powerpipe κατάφερε να αντισταθεί σε πιο ευθείες απειλές κατά της ύπαρξής της. Πράγματι, το έγγραφο αποδεικτικό υλικό υποδηλώνει ότι η KWH επεδίωκε να εξασφαλίσει μερίδιο μεγαλύτερο από αυτό που ήταν αρχικά διατεθειμένα να της παραχωρήσουν τα υπόλοιπα μέλη του καρτέλ. Η KWH ήταν μέλος του «διευθυντηρίου» και συμμετείχε τακτικά στις συνεδριάσεις του. Πέραν αυτού, εάν ήταν αλήθεια ότι η εταιρεία έψαχνε μια ευκαιρία για να αποχωρήσει από το καρτέλ, μπορούσε να το είχε πράξει μετά τη διεξαγωγή των ερευνών τον Ιούνιο του 1995. Μάλιστα, προς τα τέλη του ίδιου έτους, η ABB προειδοποίησε την KWH ότι «τα νέα είναι άσχημα για την υπόθεση στην Ευρωπαϊκή Ένωση», αλλά η KWH προτίμησε να παραμείνει στο καρτέλ.

(124) Σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις, η Brugg θεωρείτο ένας αξιόλογος ανταγωνιστής μόνο στην τοπική αγορά της Γερμανίας (καθώς επίσης στην Ελβετία, η οποία όμως δεν περιλαμβάνεται στο αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας). Μολονότι το καρτέλ δεν θα μπορούσε να είχε λειτουργήσει αποτελεσματικά χωρίς τη συμμετοχή της εταιρείας αυτής (καθώς και της KWH), ωστόσο ο ρόλος της Brugg δεν υπήρξε αποφασιστικός. Εντούτοις, είναι απορριπτέος ο ισχυρισμός ότι δεν συνέπραξε σε καμία μεθόδευση για την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe. Η Brugg ήταν παρούσα στη σύσκεψη της 24ης Μαρτίου 1995 στο Ντίσσελντορφ, κατά την οποία αποφασίστηκε ο αποκλεισμός. Η Επιτροπή φρονεί ότι η συμμετοχή της εν λόγω εταιρείας στην παράβαση (η οποία περιοριζόταν στις ρυθμίσεις που ίσχυσαν στη Γερμανία) άρχισε με τη συμμετο-

χή της στη σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στην Κοπεγχάγη στις 18 Αυγούστου 1994.

Η Ke-Kelit συνήργησε μονάχα στις ρυθμίσεις που εφαρμόστηκαν στην αγορά της Αυστρίας, όπου της παραχωρήθηκε ποσόστωση 23 %. Είναι πολύ πιθανό η εταιρεία αυτή να βρέθηκε προ τετελεσμένου γεγονότος, υπό την έννοια ότι οι ποσοστώσεις συμφωνούνταν από το διευθυντήριο, στο οποίο δεν μετείχε. Ο ισχυρισμός ότι εξαρτιόταν από τη Løgstør για τον εφοδιασμό της και ότι δεν είχε μεγάλα περιθώρια επιλογής πέραν της συμμετοχής της στις συσκέψεις, προκειμένου να υπερασπισθεί τα συμφέροντά της έναντι των ABB και Isoplus, που κυριαρχούσαν στην αυστριακή αγορά, δεν είναι δυνατό να δικαιολογήσει βασίμως τη συμμετοχή της. Η Ke-Kelit παραδέχεται ότι γνώριζε πως οι ρυθμίσεις στην Αυστρία αποτελούσαν τμήμα ενός ευρύτερου σχεδίου. Για λόγους ευταξίας, είναι σκόπιμο να επισημανθεί ότι η Επιτροπή δέχεται πως η Ke-Kelit, η οποία δεν έλαβε μέρος στις συσκέψεις του Διευθυντηρίου, ούτε σε εκείνες της γερμανικής ομάδας επαφής, δεν γνώριζε, ούτε είχε καμία συμμετοχή στις ενέργειες που αναλήφθηκαν κατά της Powerpipe.

Η ανάμειξη της Sigma περιοριζόταν παρομοίως στις ρυθμίσεις που εφαρμόστηκαν στην αγορά της Ιταλίας, όπου της παραχωρήθηκε μερίδιο 10 % επί των νέων σχεδίων (αν και αργότερα απαίτησε το 20 % της αγοράς). Συμμετείχε στη διαδικασία κατανομής των σχεδίων. Είναι πιθανό να εθεωρείτο ως «ενοχλητικός παράγοντας» και δεν προσκαλείτο σε όλες τις συσκέψεις με αντικείμενο την ιταλική αγορά (προσάρτημα 187, σ. 4), αλλά τα αποδεικτικά στοιχεία φανερώνουν ότι συμμετείχε τακτικά στις συσκέψεις τοπικού επιπέδου από τον Απρίλιο του 1995 περίπου κι έπειτα. Όπως και στην περίπτωση της Ke-Kelit, η Επιτροπή δέχεται ότι η Sigma δεν γνώριζε την εκστρατεία για την εξάλειψη της Powerpipe.

7. **Συνέπειες για το συνολικό επίπεδο των τιμών**

(125) Δεν υφίσταται σοβαρή αμφισβήτηση γύρω από το ότι, μέχρι το 1993, η σύμπνοια μεταξύ των δανών παραγωγών, που μοιράζονταν μεταξύ τους την εθνική τους αγορά χωρίς ουσιαστικά να υφίστανται ανταγωνισμό από παραγωγούς του εξωτερικού, τους παρείχε τη δυνατότητα να διατηρούν τις τιμές σε επίπεδα που τους επέτρεπαν να χρηματοδοτούν την επέκτασή τους σε εξαγωγικές αγορές. Η διαπίστωση αυτή ισχύει ιδίως προκειμένου για τη Γερμανία, όπου οι εισαγωγές από τη Δανία ασκούσαν πιέσεις στους δύο σημαντικότερους εγχώριους παραγωγούς. Οι τιμές στη Γερμανία ήταν κατά 15-20 % περίπου χαμηλότερες από τις αντίστοιχες τιμές στη Δανία. Ωστόσο, σε άλλες αγορές οι τιμές ήταν ακόμη χαμηλότερες. Για παράδειγμα, κατά καιρούς οι τιμές στη Σουηδία δεν ξεπερνούσαν το ήμισυ των τιμών στη Δανία. Πράγματι, υπάρχουν αρκετά στοιχεία τα οποία αποδεικνύουν ότι κοινή στρατηγική των ABB και Løgstør ήταν η είσοδός τους στις αγορές της Σουηδίας και της Φινλανδίας και η εφαρμογή χαμηλών τιμών σε αυτές, με σκοπό την άσκηση πιέσεων στους τοπικούς παραγωγούς και με απώτερη επιδίωξη την εξαγορά τους και την εξάλειψή τους από την αγορά (τούτο επισημαίνεται στην απάντηση της KWH στην κοινοποίηση αιτιάσεων, σ. 7 έως 9). Οι ανταγωνιστικές συνθήκες όχι μόνον δεν μπορούν διόλου να χρησιμοποιηθούν ως στοιχείο το οποίο τάχα αποδεικνύει ότι δεν ήταν δυνατό να υπάρξει καρτέλ, αλλά, απεναντίας, θα πρέπει να ώθησαν τους γερμανούς παραγωγούς να επιζητήσουν κάποιου είδους διευθέτηση με τους ανταγωνιστές τους. Στόχος τους ήταν να πείσουν τους δανούς παραγωγούς να ανεβάσουν τις εξαγωγικές τους τιμές στο επίπεδο των τιμών που ήταν σε θέση να εφαρμόζουν στην εγχώρια αγορά τους.

Στα τέλη του 1991 οι παραγωγοί στο σύνολό τους συμφώνησαν ρητά ότι θα αύξαναν τις τιμές στη Γερμανία κατά 6-8 % περίπου. Για να επιτευχθεί ο στόχος αυτός, αποφασίστηκε το μέτρο της κατάρτισης καταλόγου με τις κατώτατες τιμές.

Είναι, ωστόσο, πολύ πιθανό οι όποιες αυξήσεις των τιμών καταλόγου να αντισταθμίζονταν στην πράξη από την παραχώρηση εκπτώσεων εκτός καταλόγου. (Οι αντιπρόσωποι πωλήσεων της ABB, η οποία είχε αυξήσει τις τιμές που εφάρμοζε έναντί τους ευθυγραμμιζόμενη με τη συμφωνηθείσα αύξηση των τιμών κατά 6 %, διαμαρτύρονταν ότι η αγορά δεν μπορούσε να αντέξει την αύξηση). Μια τέτοια έκβαση ήταν ενδεχομένως προβλέψιμη, δεδομένου ότι τον καιρό εκείνο δεν υπήρχε καμία συμφωνία για το θέμα των μεριδίων αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, το τελικό αποτέλεσμα ήταν ότι κάθε παραγωγός αξίωνε μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, ενώ κανείς δεν ήταν διατεθειμένος να δεχθεί μείωση των όγκου των πωλήσεών του.

Συνεπώς, το φαινόμενο της σταθερής πτώσης των τιμών στη Γερμανία από το 1990 μέχρι τα μέσα του 1994 δεν είναι ποσώς ασυμβίβαστο με την ύπαρξη κάποιας αθέμιτης σύμπραξης, έχουσας τα χαρακτηριστικά που περιγράφει στις αιτιάσεις της η Επιτροπή. (Θα μπορούσε επίσης να επισημανθεί ότι το ίδιο χρονικό διάστημα η τιμή των πρώτων υλών μειώθηκε κατά 20 %.)

(126) Παρόλα αυτά, όπως προκύπτει και από τις λογιστικές καταστάσεις των ίδιων των παραγωγών, η πτωτική πορεία των τιμών αντιστράφηκε περί τα μέσα του 1994, και τότε οι τιμές άρχισαν να ακολουθούν ανοδική πορεία. Δεν είναι δυνατό να είναι τυχαίο το γεγονός ότι η ανάκαμψη των τιμών συνέπεσε χρονικά με την καθιέρωση του κοινού τιμοκαταλόγου στη Γερμανία τον μήνα Μάιο και με τη συμφωνία που συνήφθη αργότερα για την αγορά της χώρας αυτής, στις 18 Αυγούστου 1994.

Επιδίωξη του πανευρωπαϊκού καρτέλ ήταν η ανύψωση των τιμών κατά 30-35 % εντός διετίας.

Τον Σεπτέμβριο του 1994, η ABB προέβλεπε αύξηση των τιμών κατά 10 %, καθώς και μια περαιτέρω αύξηση κατά 10 % με στόχο την κάλυψη της προβλεπόμενης αύξησης του κόστους των πρώτων υλών.

Η επιτυχία του σχεδίου πιστοποιείται από τα πρακτικά μιας σύσκεψης του διευθυντηρίου η οποία πραγματοποιήθηκε τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1995. Τα εν λόγω πρακτικά βρέθηκαν στα γραφεία της Pan-Isovit και, σύμφωνα με αυτά, στις περισσότερες από τις μνημονευόμενες αγορές αναφέρθηκαν αυξήσεις ύψους 15-20 %. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Powerpipe χαρακτηρίζεται ως ένα «πρόβλημα» σε σχέση με τις εθνικές αγορές στις οποίες ακριβώς δεν είχε επιτευχθεί η αύξηση (προσαρτήματα 60 και 65). Στην καταγγελία της, η Powerpipe εξέφραζε την εκτίμηση ότι τον Δεκέμβριο του 1994, με δείκτη το 100 για τις τιμές στη Σουηδία, οι τιμές στη Γερμανία ήταν 130-140, ενώ στη Δανία 140-150.

Από την άποψη του κύκλου εργασιών, η συνολική αξία των πωλήσεων των τεσσάρων δανών παραγωγών και της Pan-Isovit μαζί αυξήθηκε κατά 20 % σχεδόν το 1995 σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

8. **Καταβολή αποζημίωσης εκ μέρους της ABB**

(127) Στις 18 Νοεμβρίου 1996, η ABB πληροφόρησε την Επιτροπή ότι τον Μάιο του 1996 είχε επιτευχθεί συμφωνία με την Powerpipe και τους ιδιοκτήτες της που προέβλεπε τη διευθέτηση όλων των διαφορών μεταξύ των πλευρών αναφορικά με το αντικείμενο της παρούσας διαδικασίας.

Η διευθέτηση περιελάμβανε την καταβολή ενός σεβαστού ποσού εν είδει αποζημίωσης.

Η συμφωνία περιλαμβάνει διάταξη σύμφωνα με την οποία τα μέρη συμφωνούν να τηρήσουν μυστικότητα γύρω από τους όρους και τις προϋποθέσεις της διευθέτησης.

Η ABB διέθεσε στην Επιτροπή αντίγραφο της συμφωνίας αυτής.

II. **ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ**

A. ***Το άρθρο 85 της συνθήκης***

1. **Άρθρο 85 παράγραφος 1**

(128) Το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ορίζει ότι είναι ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής, στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διαθέσεως, της τεχνολογικής αναπτύξεως ή των επενδύσεων, καθώς επίσης στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού.

2. **Συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές**

(129) Βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 1, απαγορεύονται τόσο οι συμφωνίες, όσο και οι εναρμονισμένες πρακτικές.

Η ύπαρξη συμφωνίας σε περιπτώσεις όπως αυτή της παρούσας υπόθεσης μπορεί να θεωρηθεί δεδομένη εφόσον τα μέρη προσχωρούν σε ένα κοινό σχέδιο το οποίο περιορίζει ή είναι πιθανό να περιορίσει την εμπορική συμπεριφορά εκάστου μέρους, προσδιορίζοντας το πλαίσιο της κοινής τους δράσης ή αποχής από δράση στην αγορά. Προϋποθέτει την από κοινού λήψη αποφάσεων και τη συστράτευση για την εκτέλεση ενός κοινού σχεδίου, αλλά δεν είναι απαραίτητο να έχει γραπτή μορφή. Δεν είναι αναγκαίο να έχουν τηρηθεί ορισμένες διατυπώσεις, ούτε να προβλέπονται συμβατικές κυρώσεις ή μέτρα για την επιβολή της συμφωνίας. Η ύπαρξη συμφωνίας είναι δυνατό να είναι ρητή ή να προκύπτει εμμέσως από τη συμπεριφορά των μερών.

Από την άλλη πλευρά, η ύπαρξη εναρμονισμένης πρακτικής δεν προϋποθέτει ότι οι μετέχοντες έχουν πράγματι συνομολογήσει συμφωνία, ρητή ή σιωπηρή, αναφορικά με το περιεχόμενο της κοινής τους δράσης ή αποχής από δράση.

(130) Η πρόβλεψη της έννοιας της εναρμονισμένης πρακτικής στη συνθήκη, επιπλέον της έννοιας της συμφωνίας, στοχεύει στο να αποκλεισθεί η δυνατότητα των επιχειρήσεων να παρακάμπτουν την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού μέσω κάποιας αθέμιτης συμπράξεως η οποία αντιστρατεύεται μεν τον ανταγωνισμό, αλλά δεν μπορεί να θεωρηθεί συμφωνία. Ένα παράδειγμα αθέμιτης συμπράξεως τέτοιου είδους είναι η προκαταβολική αλληλοενημέρωση για την τακτική που κάθε επιχείρηση σκοπεύει να τηρήσει στην αγορά, ούτως ώστε έκαστη επιχείρηση να μπορεί να διαμορφώσει την εμπορική της συμπεριφορά γνωρίζοντας ότι οι ανταγωνιστές της θα συμπεριφερθούν με τον ίδιο τρόπο (απόφαση του Δικαστηρίου της 14ης Ιουλίου 1972

στην υπόθεση 48/69, Imperial Chemical Industries κατά Επιτροπής ([12]).

Στην απόφασή του της 16ης Δεκεμβρίου 1975 η οποία αφορούσε το ευρωπαϊκό καρτέλ ζάχαρης (συνεκδικαζόμενες υποθέσεις 40-48, 50, 54 έως 56, 111, 113 και 114/73 Suiker Unie και λοιποί κατά Επιτροπής ([13]), το Δικαστήριο απεφάνθη ότι τα κριτήρια βάσει των οποίων εξακριβώνεται η ύπαρξη συντονισμού και συνεργασίας σύμφωνα με τη νομολογία του Δικαστηρίου πρέπει να ερμηνεύονται υπό το φως μιας αντίληψης που είναι συνυφασμένη με τις περί ανταγωνισμού διατάξεις της συνθήκης, ότι δηλαδή κάθε επιχείρηση πρέπει να αποφασίζει ανεξάρτητα την εμπορική πολιτική την οποία σκοπεύει να ακολουθήσει στην κοινή αγορά (το Δικαστήριο έχει αποφανθεί ότι δεν είναι διόλου αναγκαίο να έχει πράγματι καταστρωθεί κάποιο σχέδιο δράσης). Η προϋπόθεση αυτή της ανεξαρτησίας δεν στερεί από τις επιχειρήσεις το δικαίωμα να προσαρμόζονται προσφυώς στην τρέχουσα ή προβλεπόμενη συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους, αλλά σίγουρα αποκλείει αυστηρά οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση επαφή μεταξύ τους με σκοπό ή αποτέλεσμα είτε να επηρεασθεί η συμπεριφορά στην αγορά ενός υφιστάμενου ή δυνητικού ανταγωνιστή, είτε να καταστεί γνωστή σε έναν τέτοιον ανταγωνιστή η στρατηγική που οι ίδιες έχουν αποφασίσει να ακολουθήσουν ή σκέπτονται να ακολουθήσουν στην αγορά.

Επομένως, δεδομένη συμπεριφορά ενδέχεται να αξιολογηθεί ως «εναρμονισμένη πρακτική» κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 έστω και αν τα μέρη δεν έχουν συμφωνήσει ή αποφασίσει εκ των προτέρων τι έκαστο εξ αυτών πρόκειται να πράξει ή να μην πράξει στην αγορά, αλλά υιοθετούν ή προσχωρούν συνειδητά σε συμπαιγνίες οι οποίες διευκολύνουν τον συντονισμό της εμπορικής τους συμπεριφοράς.

[Βλέπε επίσης την απόφαση του Πρωτοδικείου στην υπόθεση T-7/89 Hercules κατά Επιτροπή ([14]) .]

(131) Στην περίπτωση ενός περίπλοκου καρτέλ μεγάλης διάρκειας, οι ποικίλες εναρμονισμένες πρακτικές που εφαρμόζονται και οι συμφωνίες που συνάπτονται εντάσσονται σε ένα σύνολο προσπαθειών που οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις καταβάλλουν προκειμένου να επιτύχουν τον κοινό τους στόχο, δηλαδή την παρεμπόδιση ή τη στρέβλωση του ανταγωνισμού. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η Επιτροπή έχει την ευχέρεια να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι οι επίμαχες πρακτικές και συμφωνίες στοιχειοθετούν μία ενιαία και συνεχή παράβαση. Όπως το Πρωτοδικείο παρατήρησε σχετικά με το θέμα αυτό στην υπόθεση T-7/89 ([15]), θα ήταν τεχνητό να υποδιαιρεθεί αυτή η συνεχής συμπεριφορά, που χαρακτηρίζεται από έναν και τον αυτό σκοπό, αναλυόμενη σε πλείονες και χωριστές παραβάσεις. Είναι γεγονός ότι η επιχείρηση «έλαβε μέρος — επί σειρά ετών — σε ολοκληρωμένο σύνολο συστημάτων, τα οποία συνιστούν ενιαία παράβαση, η οποία συγκεκριμενοποιήθηκε προοδευτικά τόσο με συμφωνίες, όσο και με αθέμιτες εναρμονισμένες πρακτικές».

(132) Εξάλλου, σε τέτοιες περιπτώσεις η Επιτροπή δεν είναι καν απαραίτητο να αποφανθεί ότι η εκάστοτε παράβαση εμπίπτει καθαρά στον έναν από τους δύο αυτούς τύπους παράνομης συμπεριφοράς. Οι σχετικές έννοιες είναι ρευστές, και είναι δυνατό να επικαλύπτει η μία την άλλη. Μια παράβαση ενδέχεται να έχει αρχικά τα χαρακτηριστικά του ενός τύπου, αλλά, καθώς εξελίσσεται με το πέρασμα του χρόνου, να προσλάβει μερικά ή και όλα τα χαρακτηριστικά του άλλου τύπου. (Είναι σκόπιμο να επισημανθεί επί του θέματος αυτού ότι, κατά την ανάλυση των δεδομένων της εκάστοτε υπόθεσης, δεν είναι ορθό να χαρακτηρίζονται, αφενός, ως «συμφωνία» οι όροι στους οποίους καταλήγουν τα μέρη μετά τις μεταξύ τους διαπραγματεύσεις και, αφετέρου, ως «εναρμονισμένη πρακτική» η επακόλουθη υλοποίηση των όρων αυτών μέσα στον χρόνο.) Συχνά, δεν είναι καν ρεαλιστικό να επιχειρείται οποιαδήποτε αναλυτική διάκριση, δεδομένου ότι μια παράβαση ενδέχεται να έχει ταυτόχρονα χαρακτηριστικά αμφότερων των τύπων απαγορευμένης συμπεριφοράς, έστω και αν ορισμένες εκδηλώσεις της, εξεταζόμενες μεμονωμένα, θα μπορούσαν ορθότερα να υπαχθούν στον έναν από τους δύο τύπους. Συνεπώς, ένα καρτέλ μπορεί να συνίσταται ταυτόχρονα σε μια συμφωνία και σε μια εναρμονισμένη πρακτική. Το άρθρο 85 δεν προβλέπει ειδική κατηγορία η οποία να καλύπτει την πολυσύνθετη παράβαση που εξετάζουμε στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας [βλέπε πάλι την απόφαση του Πρωτοδικείου στην υπόθεση T-7/89 ([16])].

(133) Επιπλέον, μία παράβαση δεν πρέπει να εξομοιούται με εμπορική σύμβαση κατά το αστικό δίκαιο, δεδομένου ότι το άρθρο 85 δεν αναφέρεται απλώς στην ερμηνεία των όρων που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ των μερών. Στην περίπτωση ενός περίπλοκου καρτέλ, η νομική απαγόρευση του άρθρου 85 δεν καλύπτει μόνο τη συμφωνία που διέπει ειδικά τον εφαρμοστέο βασικό μηχανισμό ή τους λεπτομερείς όρους που ενδεχομένως συμφωνούνται κάθε τόσο, αλλά και το σύνολο των διαρκών μεθοδεύσεων των μερών στο πλαίσιο της μεταξύ τους αθέμιτης συμπράξεως. Επομένως, ο όρος «συμφωνία» ενδείκνυται να καλύπτει όχι μόνο τους όρους που έχουν συμφωνηθεί ρητώς, αλλά και την εφαρμογή των συμφωνηθέντων. Πέραν αυτού, ακόμη και πριν από τη σύναψη οριστικής και ολοκληρωμένης

([12]) Συλλογή 1972-1973, σ. 99.
([13]) Συλλογή 1975, σ. 507.
([14]) Συλλογή 1991, II-1711, σκέψη 256.
([15]) Βλέπε υποσημείωση 14, σκέψεις 262-263.
([16]) Βλέπε υποσημείωση 14, σκέψη 264.

συμφωνίας η οποία να διέπει τις αμοιβαίες πράξεις και παραλείψεις των μερών στην αγορά, η διαδικασία διαπραγματεύσεων ενδέχεται να περιλαμβάνει τη σύναψη υποτυπωδών αμοιβαίων ρυθμίσεων, καθώς και συμφωνίες που τελούν υπό όρους ή είναι μερικές και με τις οποίες περιστέλλεται ο ανταγωνισμός.

(134) Εξάλλου, κατά την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 1, μια συμφωνία ενδέχεται να απέχει πολύ από το να πληροί την προϋπόθεση της βεβαιότητας από την οποία εξαρτάται η επιβολή μιας εμπορικής συμβάσεως. Οι ακριβείς όροι της συμφωνίας ενδέχεται να μην έχουν διατυπωθεί ποτέ ρητώς· στην περίπτωση αυτή, η ύπαρξη συμφωνίας πρέπει κατ' ανάγκη να συναχθεί από το σύνολο των περιστάσεων. Τα αποκλίνοντα συμφέροντα των μελών του καρτέλ ενδέχεται επίσης να αποκλείουν την επίτευξη πλήρους ταύτισης απόψεων επί του συνόλου των ζητημάτων. Κάποιο από τα μέρη είναι πιθανό να διατηρεί επιφυλάξεις για τη μία ή την άλλη επιμέρους πτυχή της συνολικής ρύθμισης, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν συμμετέχει στο κοινό εγχείρημα. Ορισμένες παράμετροι ενδέχεται να έχουν σκοπίμως μείνει ασαφείς ή αδιευκρίνιστες. Είναι πιθανό τα μέρη να συμφωνούν (ρητώς ή σιωπηρώς) να υιοθετήσουν ένα κοινό σχέδιο και να είναι υποχρεωμένα να συναντιούνται σε διαρκή βάση με σκοπό την επεξεργασία των λεπτομερειών, τη μεταβολή ή τροποποίηση του σχεδίου από καιρού εις καιρόν ή την επίλυση ιδιαίτερων δυσκολιών που ενδεχομένως ανακύπτουν.

Είναι πιθανό να μην επιτευχθεί ποτέ τυπική συμφωνία για το σύνολο των ζητημάτων. Η ύπαρξη συμφωνίας σε έναν τομέα μπορεί να συνυπάρχει με διχογνωμίες σε κάποιον άλλον τομέα. Η εξάλειψη του ανταγωνισμού μπορεί να μην είναι ολοσχερής.

Εξάλλου, οι διάφορες επιχειρήσεις που μετέχουν μπορεί να μην επιδεικνύουν τον ίδιο βαθμό προσήλωσης στο κοινό εγχείρημα. Είναι πιθανό μία από αυτές να διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο και να καθοδηγεί όλες τις υπόλοιπες. Υπάρχει περίπτωση να υπάρχουν εσωτερικές συγκρούσεις και ανταγωνισμοί. Δεν αποκλείεται μάλιστα κάποια από τα μέλη να αθετούν τα συμφωνηθέντα. Κατά διαστήματα είναι δυνατό να υπάρχουν ξεσπάσματα ανηλεούς ανταγωνισμού ή ακόμη και «πόλεμοι» στο πεδίο των τιμών.

Εντούτοις, κανένα από τα στοιχεία που μνημονεύονται πιο πάνω δεν σημαίνει ότι η υπό εξέταση ρύθμιση αποκλείεται να αποτελεί συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1, υπό την προϋπόθεση ότι υπάρχει κοινή δράση περισσοτέρων επιχειρήσεων για την επίτευξη ενιαίου, κοινού και πάγιου στόχου. Ένα πολυσύνθετο καρτέλ μπορεί ορθώς να θεωρηθεί ως ενιαία και συνεχής παράβαση για το χρονικό διάστημα κατά το οποίο υπήρξε. Μια συμφωνία δεν αποκλείεται να παραλλάσσεται ή να τροποποιείται, ενώ οι δραστηριότητες ενός καρτέλ είναι πιθανό να επεκτείνονται σταδιακά για να καλύψουν και νέες αγορές. Οι μηχανισμοί που εφαρμόζει ένα καρτέλ μπορεί να προσαρμόζονται ή να ενισχύονται.

Από καιρού εις καιρόν είναι πιθανό να σημειώνονται προσχωρήσεις νέων μελών σε ένα καρτέλ ή αποχωρήσεις μελών από αυτό, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι το καρτέλ θα πρέπει να αντιμετωπίζεται ως νέα «συμφωνία» κάθε φορά που μεταβάλλεται η σύνθεσή του.

Εξάλλου, τόσο από την άποψη της απόδειξης, όσο και από την άποψη του ουσιαστικού δικαίου, για να θεωρηθεί ότι δεδομένη συμφωνία υπήρξε πράγματι δεν είναι απαραίτητο να προκύπτει ότι καθένας από τους υποτιθέμενους μετέχοντες συμμετείχε, ενέκρινε ρητώς ή γνώριζε έστω όλες ανεξαιρέτως τις επιμέρους πτυχές ή εκδηλώσεις του καρτέλ καθ' όλη τη διάρκεια της συμμετοχής του στο κοινό εγχείρημα.

3. **Ο χαρακτήρας της παράβασης στην παρούσα υπόθεση**

(135) Δεν υφίσταται σοβαρή αμφισβήτηση γύρω από το ότι η ρητή ρύθμιση για τον διαμερισμό της αγοράς η οποία εφαρμόστηκε από τους τέσσερις δανούς παραγωγούς από τα τέλη του 1990 και μετά είχε όλα τα γνωρίσματα μιας ολοκληρωμένης «συμφωνίας» κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1.

Η μεταγενέτερη επεξεργασία των λεπτομερειών του σχεδίου και η υλοποίησή του στο πλαίσιο τακτικών συναντήσεων δεν σημαίνουν ότι υπήρξε μια σειρά αυτοτελών «συμφωνιών», αλλά εντάσσονται στο ίδιο συνολικό και παράνομο εγχείρημα.

Η συμφωνία μεταξύ των τεσσάρων δανών παραγωγών κάλυπτε επίσης την πραγματοποίηση εναρμονισμένων αυξήσεων των τιμών στις εξαγωγικές αγορές. Μολονότι την εποχή εκείνη το καρτέλ είχε φθάσει στο μέγιστο βαθμό της ανάπτυξής του στη Δανία (την πλέον κερδοφόρα αγορά των δανών παραγωγών), η συνεργασία εκτεινόταν και σε άλλες αγορές, έστω και σε αποσπασματική και υποτυπώδη μορφή. Η Pan-Isovit προσχώρησε αρχικά στην αθέμιτη σύμπραξη μέσω της συμφωνίας της με την ABB για την εναρμόνιση της συμπεριφοράς τους, έστω και αν η συμμαχία αυτή διήρκεσε μονάχα μερικούς μήνες.

(136) Η συστηματική συνεργασία μεταξύ των δανών παραγωγών επεκτάθηκε στη Γερμανία. Τον Οκτώβριο του 1991, στη συνεργασία αυτή προσχώρησαν και οι δύο γερμανοί παραγωγοί Pan-Isovit και Isoplus. Πρώτη χειροπιαστή εκδήλωση της συνερ-

γασίας υπήρξε η αύξηση των τιμών κατά 6 % η οποία συμφωνήθηκε εκείνο τον μήνα και επρόκειτο να τεθεί σε ισχύ από 1ης Ιανουαρίου 1992. Οι σχετικές συζητήσεις επεκτάθηκαν και κάλυπταν πλέον και το ενδεχόμενο εισόδου των γερμανών παραγωγών στη Δανία, με αποτέλεσμα, τελικώς, οι δύο σπουδαιότερες αγορές αστικής κεντρικής θερμάνσεως να εξετάζονται στις ίδιες συναντήσεις.

Ωστόσο, τόσο η Henss/Isoplus, όσο και η Pan-Isovit ισχυρίζονται ότι δεν έλαβαν μέρος σε καμία παράβαση πριν από τα τέλη του 1994. Οι συγκεκριμένες εταιρείες δύσκολα θα μπορούσαν να αμφισβητήσουν τη συμμετοχή τους σε συναντήσεις οι οποίες προγραμματίζονταν ανά τακτικά χρονικά διαστήματα, αλλά παρ' όλα αυτά υποστηρίζουν ότι οι επανειλημμένες αυτές επαφές ήταν μια εντελώς αποτυχημένη προσπάθεια για την επίτευξη ανακωχής στον πόλεμο τιμών που μαινόταν εκείνη την εποχή. Επικαλούνται την πτωτική πορεία των τιμών μεταξύ του 1991 και του 1994, η οποία κατ' αυτές αποδεικνύει ότι ουδέποτε υπήρξε συμφωνία.

Οι δύο δανοί παραγωγοί Løgstør και Tarco προβάλλουν παρεμφερή επιχειρήματα προς επίρρωση του ισχυρισμού τους ότι υπήρχαν δύο εντελώς αυτοτελή καρτέλ.

(137) Η Επιτροπή απορρίπτει τον ισχυρισμό ότι οι ρυθμίσεις εκτός Δανίας πριν από το 1994 δεν στοιχειοθετούσαν παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1, παρ' ότι είναι πολύ πιθανό οι ρυθμίσεις αυτές να ήταν πράγματι υποτυπώδεις, χαλαρές και, συχνά, αποσπασματικές.

Κατά πρώτο λόγο, ο ισχυρισμός αυτός δεν συμβιβάζεται με το γεγονός (το οποίο προκύπτει από πλήθος αποδεικτικών στοιχείων) ότι υπήρξε ρητή συμφωνία (τουλάχιστον) σχετικά με: 1. την αύξηση των τιμών στη Γερμανία από 1ης Ιανουαρίου 1992· 2. την πολιτική τιμών και την κατανομή των σχεδίων στην Ιταλία και 3. το σύστημα διαμερισμού των αγορών βάσει ποσοστώσεων τον Αύγουστο του 1993.

Αυτές οι δεδηλωμένες και ρητές συμφωνίες ήταν στην πραγματικότητα αποτέλεσμα μιας διαρκούς συμφωνίας, συνεννόησης και εναρμόνισης τακτικής μεταξύ των παραγωγών. Οι μετέχοντες είχαν συγκροτήσει έναν μηχανισμό ο οποίος συνίστατο στην πραγματοποίηση τακτικών συσκέψεων και είχαν αποδυθεί σε μια διαρκή προσπάθεια επιχειρηματικής διπλωματίας με στόχο τον συγκερασμό των συμφερόντων εκάστου εξ αυτών. Για να καταστρώσουν και να υλοποιήσουν το σχέδιό τους, οι μετέχοντες προέβαιναν από κοινού σε ενέργειες τις οποίες είχαν αποφασίσει όλοι μαζί, παραδείγματος χάρη: συμμετείχαν σε συσκέψεις με αντικείμενο τις τιμές, τον καταμερισμό του κύκλου εργασιών βάσει ποσοστώσεων και την κατανομή των σχεδίων· στις συσκέψεις αυτές συμφωνούσαν να εφαρμόζουν συγκεκριμένες τιμές και να αυξήσουν ή να διατηρήσουν σταθερές τις τιμές· συνέτασσαν, συμφωνούσαν και διήνεμαν πρότυπους τιμοκαταλόγους οι οποίοι θα χρησίμευαν για το συντονισμό της τιμολογιακής τους πολιτικής· αντήλλασσαν στοιχεία για τον όγκο των πωλήσεων, το μέγεθος των αγορών και τα μερίδια αγοράς, προκειμένου να συγκροτήσουν ένα σύστημα ποσοστώσεων· επίσης συμφωνούσαν ένα σύστημα ποσοστώσεων για τον κύκλο εργασιών. Κατά τις συνομιλίες αυτές, δεν αποκλείεται να υπήρξε μια πληθώρα συμμαχιών οι οποίες μεταβάλλονταν συνεχώς, ενώ είναι πιθανό να εκτοξεύονταν ακόμη και απειλές για την επιβολή αντιποίνων ή την ανάληψη εχθρικής δράσης. Παρόλα αυτά, οι συνομιλίες εντάσσονταν στην υπό εξέλιξη διαδικασία επίτευξης αμοιβαίων ρυθμίσεων και μερικών συμφωνιών με στόχο τον καθορισμό των τιμών, το συντονισμό των αυξήσεων των τιμών, το διαμερισμό των αγορών και την παραχώρηση μεριδίων αγοράς και για τον λόγο αυτό στοιχειοθετούν συμπεριφορά τύπου καρτέλ, η οποία απαγορεύεται βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 1.

(138) Με βάση τις αρχές που διατυπώνονται πιο πάνω, γίνεται δεκτό ότι οι πάγιες ρυθμίσεις για την αποδυνάμωση του ανταγωνισμού από τον Οκτώβριο του 1991 και μετά είναι δυνατό να αντιμετωπισθούν ως ένα όλον το οποίο στοχειοθετεί απαγορευμένη «συμφωνία» κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1.

Εν πάση περιπτώσει, ακόμη και αν η έννοια της «συμφωνίας» δεν καλύπτει τα στάδια της διαδικασίας διαπραγματεύσεων που οδήγησαν στη σύναψη ολοκληρωμένης συμφωνίας, η επίμαχη συμπεριφορά εξακολουθεί να εμπίπτει στην απαγόρευση του άρθρου 85 ως εναρμονισμένη πρακτική. Οι έξι παραγωγοί είχαν συγκροτήσει έναν συλλογικό φορέα, όπου συζητούνταν τακτικά «θέματα κοινού ενδιαφέροντος». Η διαδικασία αυτή περιελάμβανε την ανταλλαγή επιχειρηματικών πληροφοριών που κανονικά θεωρούνται εμπιστευτικές και πρέπει να είχε οδηγήσει στην επίτευξη ενός βαθμού σύμπνοιας, αμοιβαιότητας και μερικής ή υπό όρους συμφωνίας ως προς τη συμπεριφορά των παραγωγών (χωρίς να λαμβάνονται καν υπόψη οι τρεις γνωστές πρωτοβουλίες που οδήγησαν στην επίτευξη συγκεκριμένης και ρητής συμφωνίας για τον καθορισμό των τιμών ή ποσοστώσεων). Όπως και αν έχει το πράγμα, κατά τη διαμόρφωση της πολιτικής που θα ακολουθούσαν στην αγορά, οι μετέχουσες επιχειρήσεις δεν είναι δυνατό να μην έλαβαν υπόψη, άμεσα ή έμμεσα, τις πληροφορίες που περιέρχονταν εις γνώσιν τους κατά τη διάρκεια των τακτικών αυτών συναντήσεων.

(139) Σε ό,τι αφορά τη «νέα» συμφωνία για ολόκληρη την Ευρώπη, η Επιτροπή απορρίπτει ομοίως το επιχείρημα ότι αυτή άρχισε να εφαρμόζεται μόλις στα τέλη του 1994 ή ακόμη και στις αρχές του 1995.

Και πάλι, ο συγκεκριμένος ισχυρισμός των παραγωγών δεν συμβιβάζεται με τα πραγματικά περιστατικά. Οι αποκαλούμενες συσκέψεις «εν ολομελεία» ξανάρχισαν (έπειτα από μια σύντομη ανάπαυλα) για τη Γερμανία ήδη στις 7 Μαρτίου 1994. Μέχρι τον Μάιο είχε ήδη καταρτισθεί ένας τιμοκατάλογος κατόπιν κοινής συμφωνίας, ο οποίος θα χρησιμοποιείτο ως βάση για το σύνολο των πωλήσεων στη γερμανική αγορά. Ακόμη και αν ο κατάλογος αυτός ήταν ατελής από ορισμένες πλευρές (έχει γίνει λόγος για «αντιδικίες και αποκλίνουσες ερμηνείες»), γεγονός είναι ότι ετέθη σε εφαρμογή και ότι μέχρι τον Αύγουστο του 1994 είχαν διευθετηθεί και οι εναπομένουσες διαφορές γύρω από τον τρόπο μεθόδευσης της ανόδου των τιμών.

Το συνολικό σύστημα που ίσχυσε για την ευρωπαϊκή αγορά συμφωνήθηκε ήδη καταρχήν τον Σεπτέμβριο. Το γεγονός ότι το δίκτυο των «ομάδων επαφής» στις διάφορες εθνικές αγορές άρχισε να συγκροτείται τον επόμενο μήνα και ενδέχεται να μην ολοκληρώθηκε πριν από τον Μάρτιο του 1995 (Κάτω Χώρες, Ιταλία) δεν σημαίνει ότι δεν υπήρξε πριν από το συγκεκριμένο χρονικό σημείο συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1.

(140) Η Επιτροπή απορρίπτει επίσης το συναφές επιχείρημα των Løgstør και Tarco, οι οποίες υποστηρίζουν ότι το «δανικό» και το «ευρωπαϊκό» καρτέλ στοιχειοθετούσαν δύο εντελώς ξεχωριστές και άσχετες μεταξύ τους παραβάσεις.

Δεν υπάρχει καμία σαφής «διαχωριστική γραμμή» μεταξύ του δανικού καρτέλ και των ρυθμίσεων που αναπτύχθηκαν και κάλυψαν τελικά το σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς, και δεν ευσταθεί από αυτήν την άποψη η επιχειρηματολογία των Løgstør και Tarco.

Το καρτέλ μπορεί να ξεκίνησε για πρακτικούς λόγους στη Δανία (επρόκειτο για την «εγχώρια αγορά» των τεσσάρων από τους έξι παραγωγούς και η εφαρμογή ρυθμίσεων για τον έλεγχό της ήταν ευχερής). Ωστόσο, από την αρχή, απώτερος και πιο μακροχρόνιος στόχος ήταν η επέκταση του ελέγχου σε ολόκληρη την αγορά. Ο στόχος αυτός είχε ίσως διατυπωθεί με τη μεγαλύτερη σαφήνεια στο πλαίσιο της στρατηγικής της ABB.

Σχεδόν από την αρχή, η συνεργασία επεκτάθηκε σε άλλες εθνικές αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ιδίως στη Γερμανία και την Ιταλία). Όσο αποσπασματική και αν ήταν ενδεχομένως η εξέλιξη αυτή, είναι σαφές ότι καταβάλλονταν σταθερές προσπάθειες για την επίτευξη ενός κοινού στόχου και την υλοποίηση μιας κοινής επιδίωξης, που συνίσταντο στην ανύψωση των τιμών και την άσκηση ελέγχου επί της αγοράς.

Στις ρυθμίσεις που ίσχυαν μεταξύ των τεσσάρων δανών παραγωγών προσχώρησε, αρχικά, η Pan-Isovit και, έπειτα, και η Henss/Isoplus.

(141) Εάν αληθεύει ότι το σύστημα που είχε συμφωνηθεί για το διαμερισμό της δανικής αγοράς καταλύθηκε το 1993, τούτο ήταν συνέπεια μιας αντιπαράθεσης ισχύος στο εσωτερικό του καρτέλ και όχι κάποιας επιθυμίας για την επάνοδο σε συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού. Εν πάση περιπτώσει, οι αγορές της Δανίας και της Γερμανίας εξετάζονταν στο ίδιο όργανο. Οι τακτικές συσκέψεις που οδήγησαν στη συμφωνία για το διαμερισμό της γερμανικής αγοράς το θέρος του 1993 εξασφάλισαν τη συνέχιση της αθέμιτης συμπράξεως μεταξύ των έξι σπουδαιότερων παραγωγών.

Ειδικότερα, τον καιρό ακριβώς που η Løgstør υποστηρίζει ότι ενημέρωσε τηλεφωνικώς, στις 19 και 20 Απριλίου 1993, την ABB και τις υπόλοιπες εταιρείες σχετικά με την απόφασή της να αποχωρήσει από το δανικό καρτέλ, οι ίδιες εταιρείες μετείχαν σε σύσκεψη στο Αμβούργο την οποία είχε οργανώσει η ίδια η Løgstør (και στην οποία είναι πολύ πιθανό να μετείχε) προκειμένου να ανανεωθούν οι προσπάθειες για να επέλθει συμφωνία σχετικά με το θέμα της εφαρμογής κοινού τιμοκαταλόγου στη Γερμανία (βλέπε ανωτέρω, σημείο 49).

Καθ' όλη τη διάρκεια του ύστερου εξαμήνου (Σεπτέμβριος 1993-Μάρτιος 1994), το οποίο χαρακτηριζόταν, σύμφωνα με τους παραγωγούς, από τη διεξαγωγή «πολέμου τιμών», οι διμερείς ή τριμερείς επαφές συνεχίστηκαν. Ακόμη και τον Νοέμβριο ή τον Δεκέμβριο του 1993 η ABB εξακολουθούσε να προσπαθεί να πείσει τη Løgstør να υπογράψει τη συμφωνία για τον μηχανισμό αντιστάθμισης στη Γερμανία. Η όποια ανάπαυλα θα μπορούσε να θεωρηθεί ως αναστολή των κανονικών ρυθμίσεων και σχέσεων, δεδομένου ότι οι παραγωγοί σύντομα συνειδητοποίησαν ότι ένας παρατεταμένος αγώνας επικράτησης θα απέβαινε εις βάρος τους και επέστρεψαν στην τράπεζα των διαπραγματεύσεων.

(142) Επιπλέον, υφίσταται σαφής συνέχεια, από την άποψη της μεθόδου και της πρακτικής, μεταξύ του μηχανισμού που συμφωνήθηκε στα τέλη του 1994 για το σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς και των προγενέστερων ρυθμίσεων.

Οι μέθοδοι διασφάλισης της αθέμιτης συμπράξεως που υιοθετήθηκαν στο πλαίσιο του «νέου» μηχανισμού ήταν κατά βάση ίδιες με εκείνες που είχαν εφαρμοσθεί επιτυχώς στη Δανία. Η διαπίστωση αυτή ισχύει ιδιαίτερα για την περίπτωση της Γερμανίας, όπου, στο πλαίσιο του συστήματος ποσοστώσεων, εφαρμόστηκε ένας περίπλοκος μηχανισμός για τον εντοπισμό των σχεδίων, τον καθορισμό του «επικρατέστερου» παραγωγού για την ανάληψη της εκάστοτε συμβάσεως, την υποβολή προσυνεννοημένων προσφορών και την άσκηση εποπτείας για τη διασφάλιση της συμμόρφωσης. Ο μηχανισμός αυτός, που αρχικά κάλυπτε μια αγορά τριάντα περίπου νέων σχεδίων, έφθασε στο τέλος να

καλύπτει μια αγορά 1 500 περίπου σχεδίων ετησίως.

Το σύστημα συσκέψεων σε δύο επίπεδα που εφαρμοζόταν για τη διοίκηση του καρτέλ ήταν επίσης ίδιο με εκείνο που ίσχυε στη Δανία. Μάλιστα, λεγόταν ότι το σύστημα αυτό στηριζόταν στο «δανικό πρότυπο». Ο τρόπος λειτουργίας του καρτέλ που είχε χαρακτηρίσει τη δανική αγορά αστικής κεντρικής θέρμανσης επί έτη διέτρεχε πλέον το σύνολο του κλάδου. Η πανευρωπαϊκή συμφωνία υπήρξε η κορύφωση της διαδικασίας εγκαθίδρυσης καρτέλ, η οποία, παρ' όλες τις διακυμάνσεις της, είχε απασχολήσει ενεργά τους παραγωγούς επί μεγάλο χρονικό διάστημα.

Δεν έχει σημασία το γεγονός ότι το δανικό καρτέλ είχε μονάχα τέσσερα μέλη. Στην πραγματικότητα, οι δύο σημαντικοί γερμανοί παραγωγοί είχαν ήδη συνεργήσει επί σειρά ετών, μαζί με τους άλλους, σε έναν μηχανισμό αθέμιτης συμπράξεως εκτός Δανίας και ενσωματώνονταν πλέον πλήρως στο μηχανισμό αυτό, καθώς το «δανικό πρότυπο» μεταφυτευόταν στην ευρύτερη ευρωπαϊκή αγορά.

Το γεγονός ότι κάποιοι μικρότεροι παραγωγοί (Brugg, KWH, Ke-Kelit και Sigma) δεν προσχώρησαν στις ρυθμίσεις αυτές παρά μόνο το 1994 ή το 1995 δεν αποκλείει το συμπέρασμα ότι έχουμε να κάνουμε με ενιαία και συνεχή παράβαση. Μέχρι τότε, το σύστημα κατανομής των αγορών, καθορισμού των τιμών και υποβολής προσυνεννοημένων προσφορών είχε μετατραπεί σε εθιμική και παραδειγμένη μέθοδο επιχειρηματικής δραστηριότητας στον συγκεκριμένο κλάδο. Απέμενε απλώς η ένταξη και των μικρότερων κατά τόπους παραγωγών στον συνολικό μηχανισμό, ούτως ώστε αυτός να καταστεί εντελώς στεγανός.

(143) Η Επιτροπή απορρίπτει επίσης το επιχείρημα που προβάλλουν οι περισσότεροι παραγωγοί (Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco και Brugg), ότι δηλαδή δεν έλαβαν μέρος «σε καμία συμφωνία με σκοπό την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe».

Ο ισχυρισμός τους είναι νόμω αβάσιμος. Οι εμπλεκόμενοι παραγωγοί επιχειρούν να κατατμήσουν τις διάφορες εκδηλώσεις του καρτέλ σε εντελώς αυτοτελείς παραβάσεις του άρθρου 85. Η αναλυτική αυτή μέθοδος είναι ολωσδιόλου τεχνητή, δεδομένου ότι το σχέδιο για την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe ή την εξάλειψή της αποτελούσε αναπόσπαστο στοιχείο των μεθοδεύσεων για τη σύσταση καρτέλ με σκοπό τη νομή των ευρωπαϊκών και γερμανικών αγορών, στις οποίες όλοι τους ανέπτυσσαν έντονη δραστηριότητα ([17]).

([17]) Η Επιτροπή δέχεται πως δεν υπάρχουν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι οι Ke-Kelit και Sigma, οι οποίες συνέπραξαν μόνο στις ρυθμίσεις στην αντίστοιχη εθνική αγορά, γνώριζαν την ύπαρξη οποιουδήποτε σχεδίου για την εξάλειψη της Powerpipe.

(144) Εν πάση περιπτώσει, τα πραγματικά περιστατικά, όπως αυτά προκύπτουν από το αποδεικτικό υλικό, διαψεύδουν τους ισχυρισμούς τους. Από τη στιγμή που η Powerpipe εισήλθε στη γερμανική αγορά, οι Løgstør και Henss/Isoplus (αλλά και η ABB) είχαν καταβάλει συντονισμένες προσπάθειες να της φράξουν το δρόμο ή να την εξωθήσουν να προσχωρήσει στο καρτέλ. Όλες οι επιχειρήσεις οι οποίες προβάλλουν το ανωτέρω επιχείρημα έλαβαν μέρος στη σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στο Ντίσσελντορφ στις 24 Μαρτίου 1995, τα συμπεράσματα της οποίας κατεγράφησαν με μεγάλη σαφήνεια από την Tarco. Μπορεί υπέρ του αποκλεισμού να συνηγόρησαν κυρίως οι ABB και Løgstør, αλλά όλες οι επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στη σύσκεψη γνώριζαν το σχέδιο και συγκατάνευσαν σε αυτό.

Ούτε έχει σημασία ότι οι ABB και Løgstør πρωταγωνίστησαν στην υλοποίηση του αποκλεισμού, και τούτο επειδή, εκ των πραγμάτων, οι δύο αυτοί παραγωγοί ήταν εκείνοι οι οποίοι είχαν τη μεγαλύτερη ευχέρεια προσέγγισης των υπεργολάβων και προμηθευτών της Powerpipe.

Δεν είναι, βεβαίως, δυνατό να υποστηριχθεί με ασφάλεια ότι η άρνηση των υπόψη παραγωγών να εκτελέσουν την παραγγελία της DSD πήγαζε αποκλειστικά και μόνον από την επιθυμία πρόκλησης βλάβης στην Powerpipe. Δεν αποκλείεται διόλου να αδυνατούσαν να εκτελέσουν μια παραγγελία αυτού του τύπου ή μεγέθους και, εν πάση περιπτώσει, από νομική άποψη δεν όφειλαν να αναλάβουν μια τέτοια συμβατική υποχρέωση. Παρόλα αυτά, μια σημείωση που αναγράφεται στο έγγραφο προς εξακρίβωση του ενδιαφέροντος ανάληψης παραγγελίας που βρέθηκε στα γραφεία της Pan-Isovit πιστοποιεί ότι οι ABB, Henss και Pan-Isovit (δηλαδή τα τρία μέλη της ηττηθείσας κοινοπραξίας) βρίσκονταν σε επαφή σχετικά με τη συγκεκριμένη παραγγελία, ότι τουλάχιστον η Pan-Isovit επέχαιρε για τις δυσκολίες που συναντούσε η DSD στην προσπάθειά της να εξασφαλίσει τον εφοδιασμό της και ότι το θέμα συζητήθηκε στο πλαίσιο του «διευθυντηρίου».

Οι ρητές οδηγίες της ABB προς την KWH να μην εφοδιάζει την Powerpipe και οι συζητήσεις κατά τις συσκέψεις των διευθυντών στις 5 Μαΐου και στις 13 Ιουνίου 1995 (σημείο 101 ανωτέρω) πιστοποιούν ότι το σχέδιο για την εξάλειψη του συγκεκριμένου ανταγωνιστή αποτελούσε πάγια πολιτική του καρτέλ.

(145) Λαμβάνοντας υπόψη την από κοινού κατάστρωση των σχεδίων τους και τον κοινό στόχο που οι παραγωγοί επεδίωκαν με σταθερές ενέργειες, δηλαδή την εξάλειψη του ανταγωνισμού στον κλάδο αστικής κεντρικής θέμρανσης, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι το κοινό εγχείρημα αποτελούσε συνεχή παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1, η οποία άρχισε στα τέλη του 1990 και στην οποία καθένας από τους παραγωγούς έπαιξε τον ρόλο του.

Μολονότι θα μπορούσε να γίνει δεκτό ότι, υπό μια συνολική θεώρηση, το πλέγμα ρυθμίσεων που ίσχυσε μεταξύ των παραγωγών είχε τα χαρακτηριστικά ολοκληρωμένης «συμφωνίας», η υπό εξέταση συμπεριφορά περιλαμβάνει επίσης ορισμένες πράξεις, μερικές από τις οποίες θα μπορούσαν δικαιολογημένα να αξιολογηθούν ως εναρμονισμένη πρακτική (βλέπε σημείο 138).

Η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι, μολονότι η παράβαση αποτελούσε ένα ενιαίο και συνεχές αδίκημα, η ένταση και η δραστικότητά της δεν ήταν οι ίδιες καθ' όλη τη διάρκεια της χρονικής περιόδου αναφοράς. Αν εξαιρέσει κανείς μια βραχεία περίοδο κατά την οποία οι ρυθμίσεις είχαν περιέλθει σε αδράνεια, υπήρξε μια σταδιακή μετεξέλιξη. Πιο συγκεκριμένα, οι ρυθμίσεις που το 1991 επηρέαζαν πρωτίστως την αγορά της Δανίας επεκτάθηκαν σε άλλες αγορές και, μέχρι το 1994, είχαν ήδη συναποτελέσει ένα πανευρωπαϊκό καρτέλ που κάλυπτε το σύνολο σχεδόν των συναλλαγών με αντικείμενο το συγκεκριμένο προϊόν.

4. **Περιστολή του ανταγωνισμού**

(146) Στόχος και αποτέλεσμα του πλέγματος συμφωνιών στην παρούσα υπόθεση ήταν η περιστολή του ανταγωνισμού.

Στο άρθρο 85 παράγραφος 1 ορίζεται ρητά ότι έχουν περιοριστικές συνέπειες για τον ανταγωνισμό οι συμφωνίες με τις οποίες:

— καθορίζονται άμεσα ή έμμεσα οι τιμές πώλησης ή οποιοιδήποτε άλλοι συναλλακτικοί όροι,

— περιορίζεται ή ελέγχεται η παραγωγή, η διάθεση ή η τεχνολογική ανάπτυξη,

— κατανέμονται οι αγορές ή οι πηγές εφοδιασμού.

(Η απαρίθμηση δεν είναι εξαντλητική.)

Αυτά είναι τα ουσιώδη χαρακτηριστικά του ολοκληρωμένου συστήματος οριζόντιων ρυθμίσεων που διερευνάται στην παρούσα υπόθεση. Επειδή η τιμή αποτελεί το κύριο μέσο ανταγωνισμού, οι κάθε λογής κοινές αθέμιτες ρυθμίσεις και μηχανισμοί που υιοθέτησαν οι παραγωγοί, συμπεριλαμβανομένου του κοινού σχεδίου για την εξάλειψη της Powerpipe ή την πρόκληση βλάβης σε αυτήν, είχαν στο σύνολό τους ως απώτερο στόχο τη διόγκωση των τιμών προς όφελος των παραγωγών και την ανύψωσή τους σε επίπεδα ανώτερα από αυτά που θα προέκυπταν υπό συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού.

(147) Ως εκ της φύσης τους, ο διαμερισμός των αγορών και ο καθορισμός των τιμών περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1, ενώ το ίδιο ισχύει για τον περιορισμό της τεχνολογικής αναπτύξεως.

Τα βασικά στοιχεία του υπό εξέταση πλέγματος συμφωνιών και ρυθμίσεων που μπορούν να χαρακτηρισθούν ως παράγοντες οι οποίοι περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι τα εξής:

— η κατανομή των αγορών βάσει ποσοστώσεων,

— η απαίτηση από τους παραγωγούς με περιορισμένα μερίδια αγοράς ή η ενθάρρυνσή τους να αποχωρήσουν από συγκεκριμένες αγορές και η παροχή σε αυτούς αντισταθμιστικών ανταλλαγμάτων σε άλλες εθνικές αγορές,

— η συνομολόγηση και εφαρμογή μηχανισμού κυρώσεων/αντιστάθμισης προς ενίσχυση του συστήματος ποσοστώσεων,

— οι εναρμονισμένες αυξήσεις των τιμών βάσει συμφωνίας (ως προς το ύψος, τον χρόνο και τα στάδια των αυξήσεων),

— η σύναψη συμφωνίας για τη χρήση κοινού τιμοκαταλόγου ή τιμοκαταλόγων,

— η σύναψη συμφωνίας για τις επιτρεπόμενες εκπτώσεις (σε ποσοστιαία βάση) επί των τιμών καταλόγου,

— η κατανομή του κύκλου εργασιών με βάση την αρχή του σεβασμού των υφιστάμενων «καθιερωμένων» πελατειακών σχέσεων,

— η επιλογή της εταιρείας που ήταν «επικρατέστερη» για την ανάληψη του εκάστοτε σχεδίου η ανάθεση του οποίου έπρεπε υποχρεωτικά να γίνει με διαγωνιστική διαδικασία υποβολής προσφορών,

— ο καθορισμός του τιμήματος που ο «επικρατέστερος» (δηλαδή ο παραγωγός που είχε επιλεγεί για το εκάστοτε σχέδιο) θα προσέφερε στο πλαίσιο της διαδικασίας ανάθεσης, ούτως ώστε να αποσπάσει τη σχετική σύμβαση,

— η μεθόδευση της προσφοράς υψηλότερων τιμημάτων από τους υπόλοιπους παραγωγούς στο πλαίσιο του διαγωνισμού για την ανάθεση ενός σχεδίου, ούτως ώστε να «προστατευθεί» ο επικρατέστερος και να διασφαλισθεί η επικράτησή του,

— η σύναψη συμφωνίας βάσει της οποίας οι εταιρείες οι οποίες είχαν μετάσχει ανεπιτυχώς στο μειοδοτικό διαγωνισμό θα αναλάμβαναν να εκτελέσουν υπεργολαβικώς συγκεκριμένο μέρος των εργασιών του σχεδίου για λογαριασμό του μειοδότη,

— η απόσυρση από συγκεκριμένα σχέδια ή η μη υποβολή προσφοράς για άλλα, με αντάλλαγμα κάποια άλλη αντισταθμιστική παροχή ή ευνοϊκή ρύθμιση,

— η επινόηση και εφαρμογή μηχανισμού υποβολής πληροφοριακών στοιχείων και εποπτείας, με σκοπό την παρακολούθηση της πορείας των

μεμονωμένων σχεδίων, τη σύγκριση των προσφορών, την αποτροπή της αθέτησης των συμφωνηθέντων και τον επηρεασμό της διαδικασίας ανάθεσης βάσει προσφορών στο πλαίσιο «ανοικτών» συμβάσεων,

— η απαίτηση από την επιχείρηση που είχε ενδεχομένως μετάσχει στο μειοδοτικό διαγωνισμό με τίμημα μικρότερο από αυτό του επιλεγέντα «επικρατέστερου» να ανακαλέσει ή να αναθεωρήσει την προσφορά της,

— η καταβολή κοινών προσπαθειών για τη συστηματική προσέλκυση και απόσπαση βασικών στελεχών της Powerpipe με σκοπό τη βλάβη των επιχειρηματικών της συμφερόντων, καθώς και της φήμης και πελατείας της επιχείρησης (ABB και Løgstør),

— η καταβολή προσπάθειας για τον εξαναγκασμό της Powerpipe να ανακαλέσει επιτυχημένες προσφορές της για σχέδια τα οποία τα καρτέλ προόριζε για κάποιο από τα μέλη του (π.χ. Neu-Brandenburg),

— ο επηρεασμός ή η προπάθεια επηρεασμού των αναδόχων/αγοραστών, με στόχο να περιέλθει η Powerpipe σε αδυναμία εκτέλεσης σχεδίου μεγάλης αξίας που της είχε κατακυρωθεί και που το καρτέλ προόριζε για τρία από τα μέλη του (ABB, Henss/Isoplus),

— η σύναψη συμφωνίας για την επιβολή συλλογικού αποκλεισμού κατά των αναδόχων και των προμηθευτών που μετείχαν στην εκτέλεση του ρηθέντος σχεδίου,

— η προσέγγιση των προμηθευτών της Powerpipe και η προσπάθεια να πεισθούν να αρνηθούν ή να καθυστερήσουν την παράδοση σε αυτήν προϊόντων απαραίτητων για την προσήκουσα και έγκαιρη εκτέλεση των συμβάσεων της εταιρείας (τούτο αφορά κυρίως τις ABB και Løgstør),

— η σύναψη συμφωνίας για την καταβολή αποζημίωσης στην Pan-Isovit, κατά τον λόγο του μεριδίου αγοράς που είχε παραχωρηθεί στην κάθε εταιρεία, με σκοπό την εξαγορά της Powerpipe εκ μέρους της Pan-Isovit, ούτως ώστε να παύσει να ασκεί ανταγωνισμό στην αγορά (ABB, Henss/Isoplus, Tarco και Pan-Isovit),

— η χρησιμοποίηση προτύπων και προδιαγραφών με σκοπό να παρεμποδισθεί ή να καθυστερήσει η καθιέρωση νέας τεχνολογίας που θα οδηγούσε σε μειώσεις των τιμών (μέλη της EuHP).

(148) Λόγω του πρόδηλου επιζήμιου για τον ανταγωνισμό χαρακτήρα των ανωτέρω περιορισμών του ανταγωνισμού, δεν είναι αναγκαίο να εξετασθούν αυτοί ένας προς έναν, για να εξακριβωθεί ο βαθμός στον οποίον έκαστος συνέτεινε στην επίτευξη του επιδιωκόμενου στόχου.

Ωστόσο, προς αποφυγή πάσης αμφιβολίας, επιβάλλεται να διευκρινισθούν τα εξής:

α) οι περιορισμοί του ανταγωνισμού που απαριθμούνται παραπάνω δεν αποτελούν αυτοτελείς παραβάσεις του άρθρου 85, αλλά πτυχές μιας ενιαίας και συνεχούς παράβασης·

β) η παράβαση συνίστατο σε ένα πλέγμα συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών στο οποίο κάθε επιχείρηση διαδραμάτιζε τον δικό της ρόλο. Η Επιτροπή δεν ισχυρίζεται ότι καθεμιά από τις επιχειρήσεις προς τις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση συμμετείχε σε όλες ανεξαιρέτως τις πτυχές των ρυθμίσεων που, όπως εξηγείται πιο πάνω, εφαρμόστηκαν για την υπονόμευση του ανταγωνισμού, ούτε ότι η συμμετοχή τους εκτείνεται σε όλη τη χρονική διάρκεια της παράβασης. Ο ρόλος εκάστης συμπράττουσας επιχείρησης και η έκταση της συμμετοχής της προσδιορίζονται καταλεπτώς στην παρούσα απόφαση (βλέπε, ειδικότερα, την ιδιαίτερη θέση των KWH, Brugg, Ke-Kelit και Sigma)·

γ) μερικές από τις αντιστρατευόμενες τον ανταγωνισμό πτυχές του καρτέλ που μνημονεύονται εδώ ίσχυσαν μόνο σε συγκεκριμένες αγορές, ήταν περισσότερο ανεπτυγμένες σε ορισμένες αγορές σε σύγκριση με άλλες ή διήρκεσαν επί περιορισμένο χρονικό διάστημα. Παραδείγματος χάρη, μετά τη συγκρότηση του πανευρωπαϊκού καρτέλ στα τέλη του 1994, ο μηχανισμός υποβολής προσυνεννοημένων προσφορών στο πλαίσιο των διαγωνισμών ανάθεσης των σχεδίων, ο οποίος είχε αποτελέσει τη βάση του «δανικού προτύπου», εφαρμοζόταν υπό την πλέον εξελιγμένη μορφή του στη Γερμανία·

δ) στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας, η Επιτροπή θα λάβει υπόψη κοινές ενέργειες εναντίον της Powerpipe οι οποίες αναλήφθηκαν πριν από την προσχώρηση της Σουηδίας στην Κοινότητα (1η Ιανουαρίου 1995) μόνο στον βαθμό που αυτές: i) είχαν συνέπειες για τον ανταγωνισμό στο εσωτερικό της Κοινότητας (είσοδος της Powerpipe στη γερμανική αγορά) και ii) αποδεικνύουν εμμέσως ένα πάγιο σχέδιο για την πρόκληση βλάβης στην Powerpipe ή την εξάλειψή της μετά την ανωτέρω ημερομηνία.

5. **Συνέπειες για τις συναλλαγές μεταξύ κρατών μελών**

(149) Η μακροχρόνια συμφωνία μεταξύ των παραγωγών είχε σημαντικές συνέπειες για τις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών.

Η αγορά αστικής κεντρικής θέρμανσης χαρακτηρίζεται από τον σημαντικό όγκο των συναλλαγών μεταξύ των κρατών μελών. Πιο συγκεκριμένα, το 60 % της δραστηριότητας του κλάδου στην Κοινό-

τητα αντιστοιχεί σε συναλλαγές αυτής της κατηγορίας. Στη Γερμανία, που είναι η σημαντικότερη εθνική αγορά, το 75 % της ζήτησης καλύπτεται από τις εισαγωγές από άλλα κράτη μέλη (Δανία, Σουηδία, Φινλανδία και Αυστρία). Το ήμισυ της παραγωγικής ικανότητας της Κοινότητας είναι εγκατεστημένο στη Δανία, η οποία προμηθεύει σωλήνες αστικής κεντρικής θερμάνσεως σε όλα τα άλλα κράτη μέλη.

Μολονότι, αρχικά, οι ρυθμίσεις στο πλαίσιο του καρτέλ αφορούσαν πρωτίστως τη Δανία και, στη συνέχεια, τη Γερμανία, οι αγορές των δύο αυτών χωρών αποτελούσαν τις δύο σημαντικότερες εθνικές αγορές και, μάλιστα, κατά τα αρχικά στάδια, κεντρικός στόχος του καρτέλ ήταν η ρύθμιση της διείσδυσης του γερμανικού συνασπισμού επιχειρήσεων στο «εθνικό έδαφος» του σκανδιναβικού συνασπισμού και αντιστρόφως.

Ακολούθως, μέχρι τα τέλη του 1994, οι ρυθμίσεις στο πλαίσιο του καρτέλ είχαν πλέον γενικευθεί πλήρως και κάλυπταν την ευρωπαϊκή αγορά στο σύνολό της. Το καρτέλ ήλεγχε ουσιαστικά το σύνολο των συναλλαγών σε ολόκληρη την Κοινότητα σε τούτον τον σημαντικό βιομηχανικό κλάδο. Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι η εκστρατεία εναντίον της Powerpipe εντάθηκε όταν η εν λόγω εταιρεία επεξέτεινε τις δραστηριότητές της στη γερμανική αγορά.

(150) Μεταξύ των ίδιων των μελών του καρτέλ ίσχυε η ρύθμιση ότι ένα μέλος όφειλε να αποχωρήσει από μια επιμέρους αγορά στην οποία το τρέχον μερίδιο που κατείχε κρινόταν υπερβολικά χαμηλό. Οι αποχωρήσεις αυτής της μορφής είχαν ως αποτέλεσμα την αυτόματη εκτροπή της ροής των συναλλαγών από την πορεία που θα είχαν ακολουθήσει σε αντίθετη περίπτωση.

Η εφαρμογή του άρθρου 85 ως προς ένα καρτέλ δεν περιορίζεται στο τμήμα των πωλήσεων των μελών του οι οποίες προϋποθέτουν πράγματι τη μεταφορά αγαθών από ένα κράτος μέλος σε κάποιο άλλο. Εξάλλου, για να είναι εφαρμοστέο το άρθρο 85, δεν είναι επίσης απαραίτητο να αποδεικνύεται ότι οι συναλλαγές μεταξύ κρατών μελών επηρεάστηκαν από την ατομική συμπεριφορά εκάστου μέλους, κατ'αντιδιαστολή προς τη συμπεριφορά του καρτέλ στο σύνολό του [βλέπε την απόφαση του Πρωτοδικείου της 10ης Μαρτίου 1992 στην υπόθεση T-13/89, Imperial Chemical Industries κατά Επιτροπής ([18])].

Η Ke-Kelit υποστηρίζει ότι η συμμετοχή της στην αυστριακή ομάδα επαφής δεν επηρέασε καθόλου τις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών, δεδομένου ότι οι πωλήσεις της πραγματοποιούνταν αποκλειστικά και μόνο στην τοπική αγορά, αλλά το επιχείρημα αυτό είναι απορριπτέο. Η εν λόγω εταιρεία ήξερε, ούτως ή άλλως, πολύ καλά ότι οι ρυθμίσεις στις οποίες είχε προσχωρήσει στην Αυστρία αποτελούσαν μέρος ενός ευρύτερου σχεδίου, και, φυσικά, τα προϊόντα που πωλούσε εισάγονται στο σύνολό τους από τη Δανία.

6. **Διάρκεια της παράβασης**

(151) Από την ανάλυση των δεδομένων της παρούσας υπόθεσης εκ μέρους της Επιτροπής προκύπτει ότι πρόκειται για ενιαία και συνολική παράβαση και όχι για μια σειρά πολλαπλών αλλά αυτοτελών συμφωνιών. Τούτο σημαίνει ότι η συμμετοχή των διαφόρων εμπλεκόμενων επιχειρήσεων είναι πιθανό να ξεκίνησε σε διαφορετικές ημερομηνίες. Από την αναφορά της Løgstør (αναφορά II, σ. 86 και 87) καθίσταται προφανές ότι οι επαφές μεταξύ των παραγωγών με σκοπό την αποδυνάμωση του ανταγωνισμού είχαν ήδη αρχίσει κατά το 1988-1989. Παρόλα αυτά, η Επιτροπή θα περιορίσει την ανάλυσή της υπό το πρίσμα του άρθρου 85 και τη διαδικασία προσδιορισμού των τυχόν επιβλητέων προστίμων στην περίοδο που άρχισε γύρω στον Νοέμβριο του 1990, όταν συμφωνήθηκαν οι εναρμονισμένες αυξήσεις των τιμών στη Δανία. Από το αποδεικτικό υλικό συνάγεται με βεβαιότητα ότι η συμμετοχή των ABB, Løgstør, Tarco και Starpipe σε ρυθμίσεις στο πλαίσιο κάποιας αθέμιτης σύμπραξης ήταν ήδη γεγονός εκείνη την εποχή.

Η εισδοχή της Pan-Isovit στην αθέμιτη σύμπραξη έγινε την ίδια εποχή. Η «άτυπη στρατηγική συμμαχία» μεταξύ της ABB και της Pan-Isovit σε σχέση με τη γερμανική αγορά χρονολογείται από τον Δεκέμβριο του 1990. Λίγο καιρό μετά ιδρύθηκε η EuHP, και εικάζεται ότι τούτο είχε ως αποτέλεσμα να περιέλθει από τον Απρίλιο του 1991 σε αδράνεια η διμερής διευθέτηση μεταξύ των δύο αυτών εταιρειών. Παρόλα αυτά, η Pan-Isovit συμμετείχε στις συζητήσεις που διεξάγονταν στην Ιταλία τον μήνα Ιούλιο, και, μέχρι τον Οκτώβριο του 1991, είχαν ήδη τεθεί σε ισχύ ρυθμίσεις για τη γερμανική αγορά, με τη συμμετοχή και των έξι κύριων προμηθευτών, οι οποίοι συμφώνησαν μεταξύ τους να αυξήσουν από κοινού τις τιμές από 1ης Ιανουαρίου 1992.

Η ενεργός ανάμειξη της Henss/Isoplus στο εγχείρημα της αθέμιτης σύμπραξης αποδεικνύεται πλήρως για το διάστημα από τον Οκτώβριο του 1991, οπότε άρχισε να συμμετέχει στις τακτικές συσκέψεις του «διευθυντηρίου». Από εκείνη τη στιγμή και μετά, στο καρτέλ συμμετείχαν και οι έξι σημαντικότεροι παραγωγοί (ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus και Pan-Isovit).

(152) Έστω και αν η συμφωνία για τις ποσοστώσεις στη Δανία είχε καταρρεύσει περί τα μέσα του 1993, η συνεργασία στη γερμανική αγορά βρισκόταν ήδη

([18]) Συλλογή 1992, II-1021, σκέψη 304.

την εποχή εκείνη στη φάση της συγκεκριμενοποίησης, υπό τη μορφή ενός συγκροτημένου συστήματος ποσοστώσεων (σημεία 50 έως 52). Κατά τους έξι μήνες από τον Οκτώβριο του 1993 μέχρι τον Μάρτιο του 1994, μπορεί να θεωρήσει κανείς ότι οι ρυθμίσεις είχαν περιέλθει σε αδράνεια, αν και (όπως υποστηρίζει η ABB) οι διαβουλεύσεις συνεχίστηκαν σε διμερή και τριμερή βάση. Τον Μάιο του 1994 η αθέμιτη σύμπραξη είχε ήδη ανασυγκροτηθεί στη Γερμανία, με τη θέση σε εφαρμογή του «καταλόγου με τις ευρωπαϊκές τιμές», και, μέχρι τον Αύγουστο του 1994, οι όροι της είχαν πλέον οριστικοποιηθεί.

Με τον συνολικό μηχανισμό που συμφωνήθηκε τον Οκτώβριο-Νοέμβριο του 1994, θεσμοθετήθηκε σε πανευρωπαϊκή βάση το σύστημα της αθέμιτης σύμπραξης, το οποίο οι βασικοί παίκτες του κλάδου θεωρούσαν ως το ιδανικό πρότυπο για την άσκηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Οι υπόψη έξι παραγωγοί επινόησαν ένα σύστημα το οποίο εξελίχθηκε και λειτουργούσε αποτελεσματικά μεταξύ τους και στο οποίο ήταν ελεύθεροι να προσχωρήσουν και άλλοι παραγωγοί που δραστηριοποιούνταν σε εθνικές ή περιφερειακές αγορές.

Η ανάμειξη της KWH στο εγχείρημα της αθέμιτης σύμπραξης αποδεικνύεται πλήρως για το χρονικό διάστημα από τον Ιανουάριο του 1995, όταν ένας από τους ανώτατους διευθυντές της συναντήθηκε με στελέχη της ABB στην Κοπεγχάγη. Παρόλα αυτά, επειδή στην κοινοποίηση αιτιάσεων υποστηριζόταν ότι χρονικό σημείο έναρξης της συμμετοχής της KWH ήταν ο Μάρτιος του 1995, η χρονολογία αυτή λαμβάνεται υπόψη για τους σκοπούς και της παρούσας απόφασης.

(153) Στις επιμέρους εθνικές αγορές, οι δύο τοπικοί παραγωγοί Ke-Kelit (Αυστρία) και Sigma (Ιταλία) προσχώρησαν πιθανώς στο καρτέλ μόλις στις αρχές του 1995. Η Brugg, ωστόσο, συμμετείχε στις μεθοδεύσεις από τον Αύγουστο του 1994, έστω και αν άρχισε να συμμετέχει στις συσκέψεις της γερμανικής «ομάδας επαφής» μόλις τον Δεκέμβριο του ίδιου έτους.

Η παράβαση συνεχίστηκε μέχρι τον Μάρτιο του 1996 τουλάχιστον, όταν η Επιτροπή απηύθυνε αιτήσεις βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 στους κύριους μετέχοντες. Μάλιστα, σε ορισμένες αγορές δεν αποκλείεται να συνεχίστηκε μέχρι τον Απρίλιο/Μάιο, ενώ, στην περίπτωση της Ιταλίας, η παράβαση είναι πιθανό να διήρκεσε ακόμη περισσότερο, δηλαδή μέχρι τον Ιούνιο του 1996. Ακόμη και τώρα, δεν υπάρχει καμία διασφάλιση για το ότι δεν εξακολουθεί να εφαρμόζεται κάποια μορφή αθέμιτης σύμπραξης.

Ωστόσο, λόγω της έλλειψης αξιόπιστων και αναλυτικών πληροφοριακών στοιχείων για την ιταλική ομάδα επαφής, η Επιτροπή θα υπολογίσει τα επιβλητέα πρόστιμα με βάση την παραδοχή ότι το καρτέλ διήκρεσε μέχρι τον Μάρτιο/Απρίλιο του 1996.

Συνεπώς, η συμμετοχή των διαφόρων επιχειρήσεων στην παράβαση κάλυψε τα ακόλουθα χρονικά διαστήματα:

α) η συμμετοχή των ABB, Løgstør, Tarco και Starpipe άρχισε γύρω στον Νοέμβριο του 1990 στη Δανία, επεκτάθηκε σταδιακά στο σύνολο της Κοινότητας και διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996, με εξαίρεση ένα χρονικό διάστημα εξάμηνης το πολύ διάρκειας (από τον Οκτώβριο του 1993 μέχρι περίπου τον Μάρτιο του 1994) κατά το οποίο οι ρυθμίσεις είχαν περιέλθει σε αδράνεια·

β) η Pan-Isovit άρχισε να συμμετέχει γύρω στον Δεκέμβριο του 1990 σε συνεργασία με την ABB. Αργότερα, από τον Οκτώβριο του 1991, συνεργαζόταν πλέον με τους παραπάνω παραγωγούς και με τη Henss/Isoplus, με εξαίρεση, και πάλι, το προαναφερθέν εξάμηνο κατά το οποίο οι ρυθμίσεις βρίσκονταν σε αδράνεια. Η συμμετοχή της διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996·

γ) η συμμετοχή της Isoplus άρχισε τον Οκτώβριο του 1991 και συνεχίστηκε μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996 το νωρίτερο, με εξαίρεση την προαναφερθείσα περίοδο αδράνειας·

δ) η συμμετοχή της Brugg άρχισε γύρω στον Αύγουστο του 1994 και διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996·

ε) η συμμετοχή της Ke-Kelit άρχισε γύρω στον Δεκέμβριο του 1994 και διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996·

στ) η συμμετοχή της KWH άρχισε τον Μάρτιο του 1995 (το αργότερο) και διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996·

ζ) η συμμετοχή της Sigma άρχισε γύρω στον Απρίλιο του 1995 και διήρκεσε τουλάχιστον μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996.

7. **Οι επιχειρήσεις που εμπλέκονται στην παρούσα διαδικασία**

α) *Γενικές διαπιστώσεις*

(154) Υποκείμενο των περί ανταγωνισμού κανόνων της συνθήκης ΕΚ είναι η «επιχείρηση». Πρόκειται για έναν όρο που δεν ταυτίζεται κατ' ανάγκη με την έννοια του νομικού προσώπου κερδοσκοπικού χαρακτήρα στο πλαίσιο του δικαίου των εταιρειών ή του φορολογικού δικαίου των κρατών μελών.

Η συνθήκη δεν περιλαμβάνει τον ορισμό της έννοιας αυτής. Είναι πιθανό να καλύπτει κάθε οντότητα

η οποία ασκεί εμπορική δραστηριότητα. Στην περίπτωση μιας μεγάλης πολυεθνικής εταιρείας (όπως η ABB) είναι πιθανό να υπάρξουν περιπλοκές λόγω του πλήθους των θυγατρικών, του πολυσύνθετου πλέγματος ιδιοκτησίας και συμμετοχών στο κεφάλαιο, καθώς και της οργάνωσης, από διοικητική άποψη, των δραστηριοτήτων του ομίλου με βάση αυτοτελή επιχειρησιακά ή λειτουργικά τμήματα ή/και γεωγραφικές ενότητες, χωρίς κατ' ανάγκη αυτά να αντιστοιχούν με την εταιρική δομή του ομίλου.

Ανάλογα με τα δεδομένα της εκάστοτε υπόθεσης, μπορεί να ενδείκνυται να εφαρμοσθεί το άρθρο 85 με βάση την παραδοχή ότι ως «επιχείρηση» θα πρέπει να εκληφθεί ολόκληρος ο όμιλος ή επιμέρους υποομάδες επιχειρήσεων ή θυγατρικές εταιρείες.

β) *ABB*

(155) Στην παρούσα υπόθεση, η διαδικασία αφορά τον όμιλο εταιρειών ABB, προς τον οποίον απευθύνεται και η παρούσα απόφαση. Εν προκειμένω, ο εν λόγω όμιλος εκπροσωπείται από την πρώτη σε σημασία εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου του ομίλου, δηλαδή την ABB-Asea Brown Boveri Limited. Η είσπραξη των προστίμων που πρόκειται ενδεχομένως να επιβληθούν είναι πιθανό να απαιτήσει την προσφυγή στις εθνικές διαδικασίες αναγκαστικής εκτέλεσης. Για τον λόγο αυτό, η παρούσα απόφαση πρέπει οπωσδήποτε να απευθύνεται σε μια οντότητα ή οντότητες διαθέτουσες νομική προσωπικότητα. Στην περίπτωση ενός μεγάλου ομίλου εταιρειών, η κατάλληλη για τον σκοπό αυτό νομική οντότητα ίσως είναι η εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου που ηγείται του ομίλου. Εν προκειμένω, δεν έχει αποφασιστική σημασία το γεγονός ότι το προϊόν με το οποίο ασχολείται το καρτέλ αντιστοιχεί σε μία μονάχα από τις πολλές δραστηριότητες που αναπτύσσει ο όμιλος ή ότι, στο πλαίσιο της εταιρικής δομής, το προϊόν αυτό υπάγεται στην ευθύνη μιας επιμέρους ομάδας εταιρειών, κάποιου τμήματος ή μιας θυγατρικής.

Η προσέγγιση που υιοθετείται εδώ συνάδει με τη συνήθη πρακτική της Επιτροπής στο πλαίσιο παλαιότερων σημαντικών υποθέσεων καρτέλ [βλέπε, επί παραδείγματι, την υπόθεση αριθ. IV/31.149 — Πολυπροπυλένιο) ([19])], υπέρ της οποίας έχει ταχθεί και το Πρωτοδικείο.

Οι δραστηριότητες του ομίλου παρουσιάζονται συγκεντρωτικά στην «ετήσια έκθεση» της ABB Asea Brown Boveri Limited, όπου παρατίθενται και οι σχετικές λογιστικές καταστάσεις. Η οργανωτική διάρθρωση της ABB σε ζώνες δραστηριοτήτων και διαίρεση σε τμήματα ανά βιομηχανικό προϊόν, που αλληλεπικαλύπτονται με γεωγραφικές περιφέρειες, αποδεικνύει την ενοποιημένη διάρθρωση του ομίλου και καθιστά πρόδηλη την ορθότητα της απόφασης.

(156) Πέραν των προαναφερθέντων, στην παρούσα υπόθεση υπάρχουν και ορισμένοι άλλοι, πιο συγκεκριμένοι, λόγοι για τους οποίους κρίνεται ότι ως εμπλεκόμενο μέρος στη διαδικασία θα πρέπει κανονικά να θεωρηθεί η ίδια η ABB και όχι οποιαδήποτε θυγατρική της. Οι λόγοι αυτοί είναι οι εξής:

— η επιχειρηματική ενότητα της αστικής κεντρικής θερμάνσεως (BA-VDH) απαρτίζεται από ένα ολόκληρο φάσμα 30 και πλέον εταιρειών,

— η επιχειρηματική ενότητα BA-VDH δεν υπάγεται σε μία και μόνο μητρική εταιρεία. Μπορεί μεν η ABB IC Møller A/S στη Δανία να είναι ιδιοκτήτρια των σημαντικότερων παραγωγικών εγκαταστάσεων, αλλά η ABB διαθέτει ακόμη έξι εταιρείες παραγωγής, με ποικίλα ιδιοκτησιακά καθεστώτα. Πέραν αυτού, από εμπορική άποψη, η ευθύνη για τις πωλήσεις σε πολλές χώρες ανήκει στις εθνικές θυγατρικές της ABB,

— οι προσπάθειες της ABB να εξαλείψει την Powerpipe ή/και να διασφαλίσει τα συμφέροντα του καρτέλ κατεβλήθησαν μέσω εταιρειών οι οποίες δεν υπάγονταν στην επιχειρηματική ενότητα BA-VDH (βλέπε τα προσαρτήματα 144, 146, 159 και 160),

— η επιχειρηματική ενότητα BA-VDH τελεί υπό την άμεση εποπτεία ενός εκτελεστικού αντιπροέδρου της ABB, ο οποίος, αυτοδικαίως, είναι μέλος της εκτελεστικής επιτροπής, δηλαδή του κορυφαίου εκτελεστικού οργάνου του ομίλου ABB,

— τόσο το καρτέλ, όσο και τα μέτρα που ελήφθησαν προκειμένου να αμφισβητηθεί ή να συγκαλυφθεί η ύπαρξή του επινοήθηκαν, καθοδηγήθηκαν και στηρίχτηκαν ενεργά από υψηλά ιστάμενα στελέχη της διοίκησης του ομίλου ABB (βλέπε τα προσαρτήματα 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 και 126).

γ) *Henss/Isoplus*

(157) Οι εταιρείες Henss/Isoplus ενεργούσαν ουσιαστικά σαν να συναποτελούσαν έναν όμιλο. Κατά την έρευνα που διεξήχθη στους χώρους της αυστριακής εταιρείας παραγωγής Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H., ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας δήλωσε στους υπαλλήλους της Επιτροπής ότι η πλειοψηφία (το 87 %) του μετοχικού κεφαλαίου ανήκε στον Δρ. W. Henss. Μεταγενέστερα, η Isoplus διέψευσε ότι είχε προβεί σε τέτοια δήλωση. Από το τοπικό μητρώο εταιρειών δεν προκύπτει ότι ο Δρ. Henss είναι πράγματι κύριος μιας τέτοιας συμμετοχής στο κεφάλαιο. Ως κύριος των μετοχών

([19]) ΕΕ L 230 της 18.8.1986, σ. 1.

φέρεται ο διευθύνων σύμβουλος της Isoplus και, μολονότι από το μητρώο προκύπτει ότι επί μια τριετία, μέχρι τον Δεκέμβριο του 1993, ο δικηγόρος που εκπροσωπεί την Isoplus στην παρούσα διαδικασία ήταν κύριος της υπό κρίση συμμετοχής στο κεφάλαιο κατά 87 %, δεν έχει δοθεί καμία διευκρίνιση σχετικά με την ιδιότητα υπό την οποία κατείχε τις εν λόγω μετοχές ή σχετικά με το εάν τις κατείχε για λογαριασμό κάποιου άλλου προσώπου. (Η Isoplus και ο νομικός της σύμβουλος δεν έχουν προσκομίσει κανένα στοιχείο σχετικά με το συγκεκριμένο θέμα).

Η Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H., που εδρεύει στο Hohenberg της Αυστρίας, είναι ιδιοκτήτρια κατά 100 % μιας ομώνυμης, αλλά αυτοτελούς νομικά εταιρείας η οποία έχει συσταθεί κατά το γερμανικό δίκαιο και εδρεύει στο Sondershausen. Η εταιρεία αυτή είναι στην πραγματικότητα η κύρια εταιρεία παραγωγής του ομίλου Henss/Isoplus.

Κατά το κρίσιμο χρονικό διάστημα, οι δύο εταιρείες της Henss, Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH, που εδρεύει στο Ρόζενχαιμ («Henss Rosenheim»), και Dipl.-Kfm. Walter Henss Fernwärmeleitungsbau GmbH, που εδρεύει στο Βερολίνο («Henss Berlin»), ενεργούσαν ως εμπορικοί αντιπρόσωποι της Isoplus στη Γερμανία. Ο Δρ. W. Henss ήταν συγχρόνως ιδιοκτήτης της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου και διευθύνων σύμβουλος της Henss Rosenheim. Παράλληλα ήταν διευθύνων σύμβουλος (αλλά όχι μέτοχος) της Henss Berlin ([20]).

Το γεγονός ότι στις συσκέψεις του διευθυντηρίου μετείχε πάντα ο Δρ. W. Henss φανερώνει ότι αυτός ήταν το πρόσωπο που διοικούσε και ήλεγχε την Isoplus, καθώς επίσης ότι οι εταιρείες των Henss και Isoplus συναποτελούσαν ουσιαστικά έναν όμιλο εταιρειών. Οι πάντες στον κλάδο γνώριζαν ότι η Henss ήταν η δύναμη που βρισκόταν πίσω από την Isoplus.

(158) Εντούτοις, καθόλη τη διάρκεια της διαδικασίας οι εταιρείες των Henss και Isoplus υποστήριζαν ότι, από την άποψη της δομής, δεν υφίστατο σχέση ιδιοκτησίας μεταξύ τους. Στην απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων διαψεύδεται ρητά ότι ο Δρ. Henss ήταν ιδιοκτήτης της Isoplus μέσω καταπιστευματοδόχων ή πληρεξουσίων (όπως είχε υποστηρίξει η Επιτροπή). Οι εν λόγω εταιρείες επέμεναν ότι ο μοναδικός δεσμός μεταξύ τους ήταν η συμβατική σχέση μεταξύ εντολέα και εμπορικού αντιπροσώπου. Απέδωσαν την παρουσία του Δρος Henss στο διευθυντήριο στο γεγονός ότι αυτός είχε λάβει από την Isoplus την εντολή να συμμετέχει στις συσκέψεις του «διευθυντηρίου», λόγω των ειδικών γνώσεων που διέθετε και της πείρας του από τη γερμανική αγορά. Δεν παρίστατο εκεί για λογαριασμό των εταιρειών του ομίλου Henss. Έχει επίσης προβληθεί ο ισχυρισμός πως οι εταιρείες της Henss, ως εμπορικοί αντιπρόσωποι, δεν μπορούσαν, για νομικούς λόγους, να είναι μέλη ενός «καρτέλ παραγωγών» και πως οποιαδήποτε παράβαση του άρθρου 85 θα μπορούσε μόνο να καταλογισθεί στην Isoplus.

Σκοπός του συγκεκριμένου αμυντικού ισχυρισμού ήταν, αναμφίβολα, να περιορισθεί το ποσό του προστίμου που επρόκειτο ενδεχομένως να επιβληθεί στο 10 % του κύκλου εργασιών της Isoplus Ges.m.b.H. (ο οποίος στην πραγματικότητα εμφανιζόταν πολύ μικρότερος από τον πραγματικό στις αρχικές απαντήσεις της εν λόγω εταιρείας βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17).

Παρόλο που η Επιτροπή έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι οι εταιρείες Henss/Isoplus συναποτελούσαν έναν όμιλο, δεν υπήρχε κάποια πρώτη σε σημασία εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου προς την οποία να μπορεί να απευθυνθεί η κοινοποίηση αιτιάσεων (όπως επιβάλλει η συνήθης πρακτική της Επιτροπής, η οποία εξηγείται στο σημείο 155 αναφορικά με την ABB).

Συνεπώς, η κοινοποίηση αιτιάσεων είχε ως αποδέκτη τον όμιλο εταιρειών Henss/Isoplus, που εκπροσωπείτο και από τις τέσσερις κύριες εταιρείες του στην Ευρωπαϊκή Ένωση, δηλαδή τις Isoplus Hohenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim και Henss Berlin.

(159) Μετά την κίνηση της διαδικασίας και την κοινοποίηση των αιτιάσεων, η Henss Rosenheim (η οποία είχε μετονομασθεί σε Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH από 1ης Ιανουαρίου 1997) απορρόφησε τη Henss Berlin, η οποία έχει παύσει πλέον να υφίσταται ως αυτοτελής νομική οντότητα.

Κατά την ακροαματική διαδικασία, τόσο η Henss όσο και η Isoplus (εκπροσωπούμενες ξεχωριστά) εξακολούθησαν να αρνούνται την ύπαρξη οιωνδήποτε ιδιοκτησιακών δεσμών.

Ωστόσο, λίγο πριν από την ακροαματική διαδικασία, η Επιτροπή ήλεγξε τη σχετική με την πρώην εταιρεία Henss Berlin καταχώρηση στο μητρώο εταιρειών (Amtsgericht Charlottenburg).

Ανακαλύφθηκε ένα έγγραφο το οποίο είχε κατατεθεί στο δημόσιο μητρώο κατά πως φαίνεται από δικηγόρους ενεργούντες για λογαριασμό της Henss/Isoplus (όχι από αυτούς που παρίστανται στην παρούσα διαδικασία). Από το έγγραφο αυτό προέκυπτε ότι τον Ιανουάριο του 1997 είχε συσταθεί μια νομική οντότητα, με τη μορφή μιας «Kommandit Gesellschaft», σκοπός της οποίας ήταν να ενερ-

([20]) Το μετοχικό κεφάλαιο της Henss Berlin ανήκε σε έναν από τους διευθυντές της Henss Rosenheim και τη σύζυγό του.

γεί ως εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου για τις διάφορες εταιρείες Henss/Isoplus ([21]).

Στο υπόψη έγγραφο (εκπρόκειτο για «Einbringungsvertrag») απαριθμούνταν οι συμμετοχές στο κεφάλαιο τις οποίες τα συμβαλλόμενα μέρη είχαν μεταβιβάσει στην GmbH & Co. KG ([22]).

(160) Από την πράξη, η οποία περιβλήθηκε τον προβλεπόμενο συμβολαιογραφικό τύπο, προέκυπτε ότι το Δρ. Henss ήταν πράγματι ο επικαρπωτής της πλειοψηφίας (του 83 %) των μετοχών της Isoplus Hohenberg. Ο διευθύνων σύμβουλος της εν λόγω εταιρείας, ο οποίος αναφερόταν στο μητρώο ως ιδιοκτήτης των συγκεκριμένων μετοχών, τις κατείχε στην πραγματικότητα ως καταπιστευματοδόχος («Treuhänder») για λογαριασμό του ([23]). Επίσης προέκυπτε ότι, παράλληλα με την Isoplus Hohenberg, είχε συσταθεί μια καλούμενη «Stille Gesellschaft» (δηλαδή αφανής εταιρεία), με επικαρπωτή, και πάλι, τον Δρα Henss. Τις μετοχές κατείχε, όμως, για λογαριασμό του ο νομικός σύμβουλος της Isoplus, ο οποίος ενεργούσε ομοίως ως καταπιστευματοδόχος.

Επιπλέον, σύμφωνα με το συμβόλαιο, η Isoplus Hohenberg ήταν ιδιοκτήτρια κατά 100 % της θυγατρικής της Isoplus Sonderhausen, αλλά στην πραγματικότητα κατείχε το ένα τρίτο των μετοχών της εν λόγω εταιρείας ως καταπίστευμα για λογαριασμό του συνεταίρου του κ. Henss (ενός από τους διευθυντές της Henss Rosenheim) και της συζύγου του (οι οποίοι συγχρόνως ήταν οι μοναδικοί ιδιοκτήτες της Henss Berlin).

Οι Henss και Isoplus υποστηρίζουν ότι το συγκεκριμένο συμβόλαιο αναφερόταν σε επιχειρηματικά απόρρητα, ότι είχε κατατεθεί εξ αμελείας στο δημόσιο μητρώο και ότι για τον λόγο αυτό δεν έπρεπε να είχε γίνει δεκτό ως αποδεικτικό στοιχείο, ούτε έπρεπε να είχε γίνει γνωστό το περιεχόμενό του στο πλαίσιο της διαδικασίας. Η Επιτροπή δεν μπορεί να κάνει δεκτό το επιχείρημα αυτό, για τον απλούστατο λόγο ότι ένα έγγραφο που έχει κατατεθεί σε δημόσιο μητρώο (εξ αμελείας ή όχι) από τους ίδιους τους εκπροσώπους της Henss/Isoplus ή της HFB δεν είναι δυνατό να χρήζει εμπιστευτικής μεταχείρισης.

Παρόλο που η κοινοποίηση αιτιάσεων δεν εστάλη τυπικώς στην ανωτέρω εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου (η ύπαρξη και ο σκοπός της οποίας δεν ήταν γνωστά στην Επιτροπή και αποκαλύφθηκαν μόνο όταν συνέτρεξαν οι περιστάσεις που περιγράφονται πιο πάνω), στην κοινοποίηση αιτιάσεων γινόταν σαφές ότι η διαδικασία είχε ως αποδέκτη τον όμιλο Henss/Isoplus και ότι, λόγω της ανυπαρξίας κάποιας ενιαίας ελέγχουσας εταιρείας, οι τέσσερις κατονομαζόμενες εταιρείες εκμεταλλεύσεως θεωρούνταν εκπρόσωποι του ομίλου για τις ανάγκες των επιδόσεων και της αναγκαστικής εκτέλεσης.

Επομένως, η παρούσα απόφαση ενδείκνυται να κοινοποιηθεί όχι μόνο στις (τρεις πλέον) εταιρείες εκμετάλλευσης, αλλά και στην εταιρεία επενδύσεων χαρτοφυλακίου που τις ελέγχει, δηλαδή στην HFB Holding fàr Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (αμφότερες εδρεύουσες στο Ρόζενχαιμ), καθώς και στην αφανή εταιρεία («Stille Gesellschaft») της Isoplus.

δ) *KWH*

(161) Μολονότι στην κοινοποίηση αιτιάσεων αναφερόταν ότι η διαδικασία αφορούσε και την Oy KWH Pipe AB, τα σχετικά έγγραφα εστάλησαν στην πραγματικότητα (έναντι κοινοποίησης παραλαβής) στην Oy KWH Tech AB, δηλαδή στο τμήμα της KWH Pipe που ασχολείται με την αστική κεντρική θέρμανση. Οι επωνυμίες «KWH Tech» και «KWH Pipe» χρησιμοποιούνται αδιακρίτως από την KWH σε σχέση

([21]) Η επιχείρηση επενδύσεων χαρτοφυλακίου με την επωνυμία HFB Holding fàr Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft έχει συσταθεί υπό τη μορφή μιας «GmbH & Co. KG», είναι δηλαδή μια ετερόρρυθμη εταιρεία, στο πλαίσιο της οποίας μια ιδιωτική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης δρα ως ενεργός εταίρος («Komplementär») που υπέχει προσωπική ευθύνη, ενώ οι άλλοι επιμέρους εταίροι (Kommanditisten) ευθύνονται μόνο μέχρι ενός προκαθορισμένου ποσού. Εν προκειμένω, τον ρόλο του ενεργού εταίρου ή «Komplementär» στο πλαίσιο της υπόψη GmbH & Co. KG παίζει η HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft.

([22]) Βάσει της συμφωνίας αυτής, ο Δρ. Henss, ο συνέταιρός του και οι σύζυγοί τους τοποθέτησαν τις συμμετοχές τους στο κεφάλαιο διαφόρων εταιρειών της Henss/Isoplus στην HFB Holding für Fernwürmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG. Πρόκειται για τις συμμετοχές στο κεφάλαιο των ακόλουθων εταιρειών:
— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (πρώην Dipl. Kfm. Walter Henss GmbH), Rosenheim
— Dipl. Kfm. Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin,
— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen,
— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.m.b.H., Hohenberg,
καθώς και τριών ακόμη εταιρειών με έδρα τη Βουδαπέστη, το Schlüchtern και το Lehrte.
Μετά τη σύναψη της συμφωνίας «Einbringungsvertrag», η HFB Holding εκποίησε τις μετοχές της Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Höhenberg, που κατείχε ο Δρ. Henss (μέσω ενός καταπιστευματοδόχου), αλλά η Επιτροπή δεν γνωρίζει την ταυτότητα του προς ον η μεταβίβαση, ούτε σε ποιον ανήκουν σήμερα οι μετοχές αυτές.

([23]) Κατείχε τις μετοχές βάσει συμβάσεως για καταπίστευμα («Treuhandvertrag») της 20ής Δεκεμβρίου 1993, αφού τις απέκτησε την ίδια ημέρα από τον δικηγόρο που εκπροσωπεί την Isoplus στην παρούσα διαδικασία. Μπορεί να συμπεράνει κανείς ότι ο δικηγόρος είχε ομοίως υπό την κατοχή του τις μετοχές ως καταπιστευματοδόχος για λογαριασμό του Δρος Henss (σημείο 157).

με τη δραστηριότητά της στον κλάδο της αστικής κεντρικής θέρμανσης, καθώς και στην αλληλογραφία της. Κατά την ακροαματική διαδικασία, η KWH δήλωσε ότι, κατά τη δική της αντίληψη, η διαδικασία επρόκειτο να αφορά την KWH Tech και όχι την KWH Pipe. Δεδομένου ότι το πρόστιμο που κατά την άποψη της Επιτροπής πρέπει να επιβληθεί στην KWH δεν υπερβαίνει το 10 % του κύκλου εργασιών της Oy KWH Tech AB, η ακριβής ταυτότητα του ανήκοντος στο συγκρότημα KWH νομικού προσώπου προς το οποίο θα απευθύνεται η απόφαση δεν έχει καθοριστική σημασία, και η απόφαση θα έχει ως επίσημο αποδέκτη την Oy KWH Tech AB.

Β. *Κατασταλτικά μέτρα*

1. **Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17**

(162) Οσάκις η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι έχει παραβιασθεί το άρθρο 85, δύναται να διατάξει τις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις να θέσουν τέλος στην παράβαση σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17.

Στην παρούσα υπόθεση, τα μέλη του καρτέλ κατέβαλαν σημαντικές (αλλά άκαρπες τελικά) προσπάθειες προκειμένου να αποκρύψουν τις δραστηριότητές τους. Οι συναντήσεις τους ήταν ως επί το πλείστον μυστικές και πραγματοποιούνταν υπό το πρόσχημα ή σε συνδυασμό με συσκέψεις νόμιμων, φαινομενικά, επιχειρηματικών ενώσεων.

Η παράβαση συνεχίστηκε για μεγάλο χρονικό διάστημα μετά τις έρευνες που η Επιτροπή διεξήγαγε δυνάμει του άρθρου 14 παράγραφος 3. Η μόνη άξια λόγου αλλαγή της συμπεριφοράς των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων ήταν ότι οι πιο υψηλόβαθμοι διευθύνοντες σύμβουλοι που μετείχαν στην «ομάδα των διευθυντών» και στη γερμανική ομάδα επαφής άρχισαν πλέον να συναντώνται εκτός της Κοινότητας. Εικάζεται ότι ήλπιζαν πως με το τέχνασμα αυτό θα καθίστατο δυνατή η απόκρυψη της δραστηριότητάς τους. Μάλιστα, στην τελευταία σύσκεψη συζητήθηκε και το ενδεχόμενο συνέχισης του καρτέλ με άλλες μεθόδους. Υπό τις συνθήκες αυτές, δεν είναι δυνατό να ειπωθεί με βεβαιότητα ότι η παράβαση δεν συνεχίζεται ακόμη και τώρα.

Επομένως, η Επιτροπή είναι υποχρεωμένη να διατάξει τις επιχειρήσεις προς τις οποίες απευθύνεται η παρούσα απόφαση να θέσουν τέλος στην παράβαση (εάν δεν το έχουν ήδη πράξει), καθώς και να απέχουν, στο εξής, από οιανδήποτε συμφωνία, εναρμονισμένη πρακτική ή απόφαση ένωσης που θα μπορούσε να έχει τον ίδιο ή παρόμοιο σκοπό ή αποτέλεσμα.

2. **Άρθρο 15, παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17**

α) *Γενικές διαπιστώσεις*

(163) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή δύναται να επιβάλει με απόφασή της στις εμπλεκόμενες επιχειρήσεις πρόστιμα τα οποία να ανέρχονται από τα χίλια μέχρι το ένα εκατομμύριο Ecu· το ύψος του προστίμου μπορεί να είναι και μεγαλύτερο, αλλά δεν μπορεί να υπερβαίνει το 10 % του κύκλου εργασιών κατά την προηγούμενη χρήση καθεμιάς από τις επιχειρήσεις που συνήργησαν στην παράβαση, υπό την προϋπόθεση ότι έχουν παραβεί, από δόλο ή αμέλεια, το άρθρο 85 παράγραφος 1.

Κατά τον προσδιορισμό του ύψους του επιβλητέου προστίμου, η Επιτροπή οφείλει να λάβει υπόψη όλες τις σχετικές περιστάσεις και, ιδίως, τη βαρύτητα και τη διάρκεια της παράβασης.

Η Επιτροπή, κατά την αξιολόγηση της σοβαρότητας της παράβασης, θα λάβει υπόψη της τη φύση, τις πραγματικές επιπτώσεις της στην αγορά και το μέγεθος της γεωγραφικής αγοράς αναφοράς.

Στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή θα εφαρμόσει και την ανακοίνωση της 18ης Ιουλίου 1996 σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων ([24]).

(164) Στο πλαίσιο της αξιολόγησης της βαρύτητας της παράβασης, εξεταζόμενης στην ολότητά της, η Επιτροπή συνεκτιμά τις ακόλουθες σκέψεις γενικού χαρακτήρα:

α) ο διαμερισμός των αγορών και ο καθορισμός των τιμών στοιχειοθετούν ως εκ της φύσεώς τους σοβαρές παραβάσεις του άρθρου 85 παράγραφος 1. Έχοντας πλήρη επίγνωση του παράνομου χαρακτήρα των πράξεών τους, οι εμπλεκόμενοι παραγωγοί συνασπίστηκαν με σκοπό τη συγκρότηση ενός μυστικού και θεσμοθετημένου συστήματος με το οποίο επεδίωκαν να περιορίσουν τον ανταγωνισμό σε έναν σημαντικό βιομηχανικό κλάδο. Σταδιακά, η αθέμιτη συνεργασία τους επεκτάθηκε και κατέληξε να καλύπτει το σύνολο της αγοράς στην Κοινότητα·

β) οι διευθετήσεις που εφαρμόστηκαν στο πλαίσιο του καρτέλ έφθασαν στο τέλος να διατρέχουν το σύνολο του κλάδου. Για τη σύλληψη και την ενθάρρυνσή τους ευθύνονται τα πλέον υψηλόβαθμα στελέχη της κάθε επιχείρησης, ενώ η εφαρμογή τους ωφελούσε εξ ολοκλήρου τους μετέχοντες παραγωγούς και ζημίωνε τους πελάτες τους, τους τυχόν μη μετέχοντες παραγωγούς και το ευρύ καταναλωτικό κοινό.

([24]) ΕΕ C 207 της 11.7.1996, σ. 4.

(165) Πέραν του γεγονότος ότι κάθε συμφωνία για τον διαμερισμό των αγορών και τον καθορισμό των τιμών έχει ως εκ της φύσεώς της μεγάλη βαρύτητα, τα ακόλουθα στοιχεία έχουν επίσης σημασία για την αξιολόγηση της βαρύτητας της παράβασης εκ μέρους της Επιτροπής:

α) ο παράνομος χαρακτήρας της συμφωνίας για τις ποσοστώσεις ενισχύθηκε με την καθιέρωση ενός αθέμιτου μηχανισμού για την υποβολή προσυνεννοημένων προσφορών στο πλαίσιο των διαδικασιών ανάθεσης των διαφόρων σχεδίων. Η πλειονότητα των σχεδίων στον υπόψη κλάδο ανατίθεται με μειοδοτικό διαγωνισμό, στο πλαίσιο του οποίου υποτίθεται ότι οι μετέχοντες υποβάλλουν ανταγωνιστικές προσφορές. Οι δημόσιες αρχές και οι εργολήπτες που προκήρυσσαν τον μειοδοτικό διαγωνισμό είχαν το δικαίωμα να προσδοκούν ότι οι υποβλλόμενες προσφορές δεν θα ήταν αποτέλεσμα μυστικής προσυνεννόησης μεταξύ των μετεχόντων. Η κοινοτική νομοθεσία προβλέπει, χάριν του δημοσίου συμφέροντος, ότι οι συμβάσεις προμηθείας ύψους άνω των 400 000 Ecu ανατίθενται υποχρεωτικά με νομοθετικώς καθοριζόμενη διαδικασία υποβολής ανταγωνιστικών προσφορών. Εν προκειμένω, οι παραγωγοί συνασπίστηκαν παρανόμως με στόχο να ματαιώσουν την πρόθεση του κοινοτικού νομοθέτη·

β) ο αθέμιτος μηχανισμός προωθήθηκε και εφαρμόστηκε με αποφασιστικές ενέργειες, με σκοπό όχι μόνο να διασφαλισθεί η συμμόρφωση των επιχειρήσεων που μετείχαν σε αυτόν, αλλά και να παραγκωνισθεί ο μοναδικός άξιος λόγου ανταγωνιστής που δεν ανήκε στο καρτέλ, δηλαδή η Powerpipe.

Ως εκ τούτου, η Επιτροπή θεωρεί ότι η παρούσα παράβαση αποτελεί ιδιαίτερα σοβαρή παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1, το πρόστιμο για την οποία θα ανέλθει τουλάχιστον σε 20 εκατομμύρια Ecu.

(166) Μέσα σ' αυτή την κατηγορία, ωστόσο, θα είναι αναγκαίο να ληφθεί υπόψη η πραγματική οικονομική δυνατότητα των αυτουργών της παράβασης να ζημιώσουν σημαντικά τον ανταγωνισμό, το δε επίπεδο του προστίμου θα πρέπει να είναι τέτοιο που θα εξασφαλίζει επαρκώς αποτρεπτικό αποτέλεσμα.

Στις περιστάσεις της παρούσας υπόθεσης στην οποία εμπλέκονται πολλές επιχειρήσεις, θα είναι απαραίτητο να οριστεί το βασικό ποσό των προστίμων κατά τρόπο που να λαμβάνει υπόψη το ειδικό βάρος των επιχειρήσεων και ως εκ τούτου ο πραγματικός αντίκτυπος στον ανταγωνισμό της συμπεριφοράς που στοιχειοθετεί παράβαση.

Η αναγκαιότητα της διαδικασίας αυτής είναι ιδιαίτερα αυξημένη σε περιπτώσεις (όπως η παρούσα) κατά τις οποίες οι επιχειρήσεις που συνέπραξαν στην παράβαση είναι πολύ ανομοιογενείς από άποψη μεγέθους.

Προς τον σκοπό αυτό, οι επιχειρήσεις μπορούν κατ' αρχήν να ταξινομηθούν σε τέσσερις κατηγορίες ανάλογα με την σχετική σημασία τους στην κοινοτική αγορά, υποκείμενες σε αναπροσαρμογή, όπου ενδείκνυται, για να ληφθούν υπόψη άλλοι παράγοντες, και ιδίως η ανάγκη να εξασφαλιστεί το αποτρεπτικό αποτέλεσμα.

Κατά τον υπολογισμό των επιμέρους προστίμων η Επιτροπή θα συνεκτιμήσει επίσης τη διάρκεια της συμμετοχής εκάστου μετέχοντος στον κοινό μηχανισμό. Πάντως, μπορεί σε γενικές γραμμές να λεχθεί ότι η παράβαση ήταν μεσαίας χρονικής διάρκειας, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι δικαιολογείται να προσαυξηθεί κατά 50 % το ύψος του προστίμου που θα προκύψει με βάση τη βαρύτητα της παράβασης.

Ωστόσο, η Επιτροπή θα λάβει υπόψη το γεγονός ότι, μολονότι η παρούσα υπόθεση αφορά μία ενιαία παράβαση η οποία εξελίχθηκε μέσα στον χρόνο, οι πλέον εξελιγμένες εκδηλώσεις της παράβασης αυτής υπήρξαν: α) οι διευθετήσεις που ίσχυσαν μεταξύ των δανών παραγωγών από τα τέλη του 1990 και μετά και β) οι διευθετήσεις που εφαρμόστηκαν σε πανευρωπαϊκή κλίμακα από τον Σεπτέμβριο του 1994 και μετά, συμπεριλαμβανομένων των ενεργειών εναντίον της Powerpipe.

Σε ό,τι αφορά τις συμφωνίες που αφορούσαν κυρίως στη γερμανική αγορά και ίσχυσαν από τα τέλη του 1991 μέχρι το 1993 (βλέπε σημεία 38 έως 52), η Επιτροπή θα λάβει υπόψη για τον καθορισμό των προστίμων ότι στην πράξη οι συμφωνίες αυτές είχαν περιορισμένη εφαρμογή και περιορισμένες πρακτικές συνέπειες.

(167) Κατά τον καθορισμό του προστίμου που πρέπει να επιβληθεί στην κάθε επιχείρηση, η Επιτροπή θα συνεκτιμήσει επιπλέον τις τυχόν επιβαρυντικές ή ελαφρυντικές περιστάσεις.

Το τελικό ποσό που υπολογίζεται σύμφωνα με αυτή τη μέθοδο δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να υπερβαίνει το 10 % του παγκόσμιου κύκλου εργασιών των οικείων επιχειρήσεων, όπως καθορίζεται στο άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, οι δε αναπροσαρμογές πρέπει να γίνονται με ανάλογο τρόπο.

Ακόμη, θα ληφθεί υπόψη η θέση κάθε επιχείρησης υπό το πρίσμα της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων.

β) *Επιμέρους πρόστιμα*

i) ABB

— Βαρύτητα της παράβασης

(168) Κατά την επιμέτρηση της ατομικής κύρωσης που πρέπει να επιβληθεί στην ABB, η Επιτροπή θα λάβει υπόψη την οικονομική της δυνατότητα να ζημιώσει σοβαρά τον ανταγωνισμό, καθώς και το ότι το ύψος του προστίμου πρέπει να είναι τέτοιο, ώστε να λειτουργήσει αποτρεπτικά και να διασφαλισθεί η μη επανάληψη της παράβασης.

Στην περίπτωση της ABB το ενδεδειγμένο σημείο εκκίνησης για τον προσδιορισμό του προστίμου που απορρέει από το κριτήριο της σχετικής σοβαρότητας στην αγορά αναφοράς απαιτεί περαιτέρω προσαύξηση ώστε να ληφθεί υπόψη η θέση της ABB ως μιάς από τις μεγαλύτερες βιομηχανικές μονάδες στην Ευρώπη.

Η προσαύξηση αυτή εξυπηρετεί δύο στόχους:

1. εξασφαλίζει ότι το πρόστιμο έχει επαρκές αποτρεπτικό αποτέλεσμα·

2. συνεκτιμά το γεγονός ότι επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους έχουν νομικοοικονομική γνώση και υποδομή που τους επιτρέπουν να αναγνωρίζουν ευκολότερα ότι η συμπεριφορά τους συνιστά παράβαση και να συνειδητοποιούν τις συνέπειές της από άποψη της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού.

(169) Η συμμετοχή της ABB στην παράβαση του άρθρου 85 δεν συνίστατο (όπως η ABB επιχείρησε αρχικά να την παρουσιάσει) στη χωρίς άδεια και άτυπη πρακτική μιας ήσσονος σημασίας θυγατρικής της, η οποία λειτουργούσε στο πλαίσιο μιας αποκεντρωμένης διοικητικής δομής.

Η οργάνωση του καρτέλ ανταποκρινόταν στο στρατηγικό σχέδιο της ABB να θέσει υπό τον έλεγχό της τον κλάδο αστικής κεντρικής θέρμανσης. Η επινόηση, έγκριση και καθοδήγηση του σχεδίου αυτού πραγματοποιήθηκαν στα ανώτατα κλιμάκια της διοίκησης του ομίλου, ενώ το ίδιο ισχύει για τα μέτρα που εφαρμόστηκαν προκειμένου να αμφισβητηθεί ή να συγκαλυφθεί η ύπαρξή του, καθώς επίσης να παραμείνει το σχέδιο σε εφαρμογή επί εννέα μήνες μετά την έρευνα.

Είναι απολύτως σαφές ότι η ABB χρησιμοποιούσε συστηματικά την οικονομική της ισχύ και τους πόρους που διέθετε ως μεγάλη πολυεθνική επιχείρηση, με στόχο να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα του καρτέλ και να εξασφαλίσει τη συμμόρφωση και των άλλων επιχειρήσεων με τις επιθυμίες της.

Ειδικότερα, όταν διεξήχθη η ακροαματική διαδικασία η ABB είχε ήδη εγκαταλείψει τις παλαιότερες προσπάθειές της να μεταθέσει τις ευθύνες στη δανική θυγατρική της ABB IC Møller. Η ABB δεν αντικρούει πλέον τον καταλογισμό της ευθύνης στον όμιλο (αν και εξακολουθεί να υποστηρίζει ότι η επιχειρηματική ενότητα της αστικής κεντρικής θέρμανσης αποτελεί την οικεία «επιχείρηση» ως προς την οποία είναι εφαρμοστέο το όριο του 10 % που προβλέπεται στο άρθρο 15 παράγραφος 2).

Η Επιτροπή δεν δέχεται αυτό το επιχείρημα. Η αποδεδειγμένη εμπλοκή στο καρτέλ των υψηλότερων στρωμάτων της διοίκησης επιτείνει την ανάγκη προσδιορισμού του προστίμου σε ύψος που εξασφαλίζει επαρκές αποτρεπτικό αποτέλεσμα.

Με βάση τα ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι στην περίπτωση της ABB η ανάγκη να επιτευχθεί αποτρεπτικό αποτέλεσμα επιβάλλει το ελάχιστο πρόστιμο των 20 εκατομμυρίων Ecu που προβλέπεται για πολύ σοβαρή παράβαση να πολλαπλασιαστεί επί 2,5 ώστε το σημείο εκκίνησης να ανέλθει σε 50 εκατομμύρια Ecu.

— Διάρκεια

(170) Σε ό,τι αφορά τη διάρκεια, η ABB δεν αμφισβητεί ότι η παράβαση διήρκεσε επί πέντε και πλέον έτη. Ωστόσο, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι, ναι μεν η περιστολή του ανταγωνισμού αποτελούσε σταθερή επιδίωξη καθ' όλη τη διάρκεια της κρίσιμης χρονικής περιόδου, αλλά: i) στην αρχή, οι ρυθμίσεις ήσαν ατελείς και περιορισμένης ισχύος εκτός της δανικής αγοράς· ii) οι ρυθμίσεις είχαν ουσιαστικά περιέλθει σε αδράνεια από τα τέλη του 1993 μέχρι τις αρχές του 1994 και iii) οι ρυθμίσεις έφθασαν στο απόγειο της ανάπτυξής τους μόλις με τη δημιουργία του πανευρωπαϊκού καρτέλ, δηλαδή το 1994-1995 (αν και από το 1991-1993 το «δανικό» καρτέλ βρισκόταν σε πλήρη λειτουργία).

Εάν γίνει δεκτό ότι η διάρκεια της συνεχούς παράβασης καλύπτει μια πενταετία, τότε ενδείκνυται ως προς την ABB να πραγματοποιηθεί πολλαπλασιασμός επί 1,4.

Με τον τρόπο αυτό αυξάνεται το ποσό που καθορίστηκε στο σημείο 169 και προκύπτει βασικό ποσό ύψους 70 εκατομμυρίων Ecu.

— Επιβαρυντικές και ελαφρυντικές περιστάσεις

(171) Στην περίπτωση της ABB, η σοβαρότητα της παράβασης επιβαρύνεται από τους ακόλουθους παράγοντες:

— ο ρόλος της ABB συνίστατο στην καθοδήγηση και την έμπνευση του καρτέλ, συμπεριλαμβανομένου του ότι ασκούσε πιέσεις σε άλλες επιχειρήσεις προκειμένου να τις πείσει να προσχωρήσουν στο καρτέλ,

— ενορχήστρωνε συστηματικά αντίποινα κατά της Powerpipe, επιδιώκοντας να την εξοβελίσει από την αγορά,

— συνέχιζε αυτή τη σαφή και αδιαμφισβήτητη παράβαση μετά την έναρξη της έρευνας, παρά το ότι η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού την είχε ειδοποιήσει, σε υψηλό επίπεδο, για τις συνέπειες αυτής της συμπεριφοράς.

Λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω σοβαρών επιβαρυντικών περιστάσεων, είναι δικαιολογημένη η προσαύξηση του βασικού ποσού κατά 50 %.

(172) Η μοναδική ελαφρυντική περίσταση που η Επιτροπή δύναται να λάβει υπόψη σε σχέση με την ABB είναι η εκ μέρους της καταβολή σεβαστής αποζημίωσης στην Powerpipe και στον προηγούμενο ιδιοκτήτη της. Η Επιτροπή, αναγνωρίζοντας το στοιχείο αυτό, θα εφαρμόσει μείωση ύψους 5 εκατομμυρίων Ecu επί του βασικού ποσού.

Η Επιτροπή δεν δέχεται το επιχείρημα ότι η υποτιθέμενη «ενίσχυση» της νομιμοφροσύνης της ABB, την οποία εκείνη επικαλείται ως ελαφρυντικό παράγοντα, θα πρέπει να οδηγήσει σε οποιαδήποτε μείωση του προστίμου. Η ABB διατείνεται ότι ανέκαθεν ακολουθείται υποχρεωτικά στο πλαίσιο της λειτουργίας της πολιτική αυστηρής συμμόρφωσης με το σύνολο των εφαρμοστέων νομοθετικών διατάξεων, συμπεριλαμβανομένης της νομοθεσίας ανταγωνισμού των κρατών μελών και της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Όποια και αν ήταν η διακηρυγμένη πολιτική της εταιρείας, δεν ίσχυε για τα πλέον υψηλόβαθμα διευθυντικά της στελέχη (ή καταπατείτο από αυτά). Ούτε και εμπόδισε τα ίδια υψηλά ιστάμενα διευθυντικά στελέχη να διατηρήσουν σε λειτουργία το καρτέλ επί εννέα μήνες μετά την έρευνα. Είναι σαφές ότι έμειναν ανεφάρμοστες οι εντολές του νομικού τμήματος της ABB προς τον τότε πρόεδρο της IC Møller οι οποίες εδόθησαν στις 29 Νοεμβρίου 1995 και σύμφωνα με τις οποίες «υποχρεωτική πολιτική του ομίλου» ήταν να απέχουν παγίως οι εργαζόμενοι της ABB από οποιαδήποτε παραβίαση της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού. Η ABB ισχυρίζεται ότι λίγο χρόνο μετά τη σύσκεψη της 17ης Ιανουαρίου 1996, η διοίκηση της επιχειρηματικής ενότητας της αστικής κεντρικής θέρμανσης, έδωσε προφορικές εντολές σε όλες τις εταιρείες να «αποφεύγουν στο εξής κάθε παράνομη επαφή με ανταγωνιστές». Ωστόσο, σε σύσκεψη των διευθυντών έξι εβδομάδες αργότερα, και συγκεκριμένα στις 4 Μαρτίου, τασσόταν υπέρ της πρόσληψης «συμβούλου» με σκοπό να παραμείνει σε λειτουργία το καρτέλ χωρίς να είναι πλέον απαραίτητες συναντήσεις με τη συμμετοχή όλων των μελών. Εξάλλου, ακόμη και μετά την αποστολή από την Επιτροπή των αιτήσεων για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων, μερικά από τα στελέχη της ABB που επεδείκνυαν τον μεγαλύτερο ζήλο στο πλαίσιο του καρτέλ απηύθυναν στο προσωπικό της εταιρείας την «εντολή» να συμμορφώνονται με τις διατάξεις της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού (υπόμνημα της 4ης Απριλίου 1996). Η εντολή ήταν διατυπωμένη με τέτοιον τρόπο, ώστε να αποκρούονται κατηγορηματικά οι ισχυρισμοί περί αθέμιτης συμπεριφοράς, ενώ οι ίδιοι ισχυρισμοί έγιναν αντικείμενο ομολογίας εκ μέρους της ABB σε μεταγενέστερο στάδιο. Επιπλέον, ακόμη και αφού οι δικηγόροι της ABB πληροφόρησαν δις την Επιτροπή (με επιστολές της 21ης Μαρτίου και της 1ης Απριλίου 1996) ότι αυτή ήταν πρόθυμη να συνεργασθεί, ένα διευθυντικό στέλεχος της ABB IC Møller συμμετείχε σε σύσκεψη (έστω και άκαρπη) με τον διευθυντή πωλήσεων της Løgstør προκειμένου να συζητηθούν τρόποι για τη συνέχιση του καρτέλ «με άλλες μεθόδους».

Η ABB ισχυρίστηκε επίσης στην απάντησή της επί των αιτιάσεων ότι θα πρέπει να ληφθεί υπόψη υπέρ αυτής το γεγονός ότι «απάλλαξε από τα καθήκοντά τους» τα ανώτατα διευθυντικά στελέχη που έφεραν την κύρια ευθύνη για την παράβαση και ότι στόχος της απομάκρυνσης των συγκεκριμένων στελεχών της εταιρείας ήταν να προληφθεί οποιαδήποτε επανάληψη της παράβασης και να σταλεί στο σύνολο του προσωπικού το αυστηρό μήνυμα ότι δεν θα γίνονται ανεκτές παραβιάσεις της πολιτικής νομιμοφροσύνης του ομίλου.

Στην πραγματικότητα, το αποτρεπτικό αποτέλεσμα οποιουδήποτε παρόμοιου μηνύματος προς το προσωπικό της ABB πρέπει να εξανεμίστηκε λόγω του επιλεκτικού χαρακτήρα των «πειθαρχικών μέτρων» που ελήφθησαν, δεδομένου ότι καμία απολύτως κύρωση δεν επεβλήθη στο πλέον υψηλόβαθμο από τα εμπλεκόμενα διευθυντικά στελέχη, ενώ μόνο ένα, μεσαίο μάλλον, διευθυντικό στέλεχος αναγκάστηκε να αποχωρήσει από τον όμιλο.

Στις 15 Οκτωβρίου 1998, οι ABB και Daimler-Benz, συνιδιοκτήτες της Adtranz, ανακοίνωσαν ότι ο πρόεδρός της (ο ηγετικός ρόλος του οποίου στο καρτέλ υπό την ιδιότητά του ως εκτελεστικού αντιπροέδρου της ABB απεδείχθη πλήρως: βλέπε σημεία 9, 10, 21, 49, 52, 55 και 156) εγκαταλείπει την εταιρεία.

Η αναχώρησή του, που αποφασίστηκε την παραμονή της απόφασης, και η οποία δεν παρουσιάζεται καν ως κύρωση, δεν μπορεί να μεταβάλλει τα συμπεράσματα της Επιτροπής.

Λαμβανομένων υπόψη τόσο των επιβαρυντικών, όσο και των ελαφρυντικών περιστάσεων, το πρόστιμο που ενδείκνυται να επιβληθεί στην ABB είναι 100 εκατομμύρια Ecu.

— Εφαρμογή της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων

(173) Εντούτοις, η Επιτροπή δέχεται ότι ενδείκνυται να εφαρμοσθεί μείωση του προστίμου που θα ήταν κανονικά επιβλητέο, σε αναγνώριση της συνεργασί-

ας της ABB, κατά τα προβλεπόμενα στην ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων.

Εν προκειμένω δεν πρόκειται για την περίπτωση κατά την οποία μια επιχείρηση πληροφορεί την Επιτροπή για την ύπαρξη μυστικού καρτέλ είτε α) πριν από τη διεξαγωγή έρευνας εκ μέρους της Επιτροπής (μέρος Β), ειτε β) μετά τη διεξαγωγή από την Επιτροπή έρευνας η οποία, όμως, δεν έφερε στο φως αποδεικτικά στοιχεία ικανά να δικαιολογήσουν την κίνηση διαδικασίας σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17 (μέρος Γ).

Ωστόσο, σύμφωνα με το μέρος Δ της ανακοίνωσης, ακόμη και αν μια επιχείρηση δεν πληροί όλες τις προϋποθέσεις που προβλέπονται στα μέρη Β ή Γ, δεν παύει να δικαιούται σημαντική μείωση της τάξης του 10-50 % του προστίμου που θα ήταν κανονικά επιβλητέο, εάν (επί παραδείγματι):

— πριν από την αποστολή κοινοποίησης αιτιάσεων, παρέχει στην Επιτροπή πληροφορίες, έγγραφα ή άλλα αποδεικτικά στοιχεία τα οποία συντελούν σημαντικά στην απόδειξη της ύπαρξης της παράβασης ή/και

— μετά την παραλαβή κοινοποίησης αιτιάσεων, πληροφορεί την Επιτροπή ότι δεν αρνείται κατά βάση τα πραγματικά περιστατικά στα οποία έχουν θεμελιωθεί οι αιτιάσεις της Επιτροπής.

(174) Παρά το γεγονός ότι η παράβαση συνεχίστηκε πράγματι επί εννέα μήνες μετά την έρευνα, η ABB συνεργάστηκε στο προγενέστερο από τα στάδια που μνημονεύονται ως παραδείγματα στο μέρος Δ, και το γεγονός αυτό πρέπει να αναγνωρισθεί καταλλήλως με την παραχώρηση μείωσης του προστίμου.

Τα πληροφοριακά στοιχεία που διέθεσε η ABB (και άλλες επιχειρήσεις) μετά την αποστολή των αιτήσεων για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων δυνάμει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 είναι γεγονός ότι συνέβαλαν σημαντικά στην απόδειξη των επίδικων πραγματικών περιστατικών, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τις καταβολές του καρτέλ στη Δανία στα τέλη του 1990. Πράγματι, η Επιτροπή δεν είχε συλλέξει κατά τις έρευνες που διενήργησε αξιόλογα αποδεικτικά στοιχεία για την περίοδο αυτή, αν και δεν είναι αλήθεια (όπως ισχυρίζεται η ABB) ότι η Επιτροπή δεν είχε στην κατοχή της επαρκή αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με τη λειτουργία του καρτέλ πριν από το 1994, δεδομένου ότι στα γραφεία των Tarco, Løgstør και Starpipe βρέθηκαν σημειώσεις από συσκέψεις των προέδρων, καθώς και άλλα αποδεικτικά στοιχεία που ανάγονται στο έτος 1992, ενώ μερικά από τα πλέον ενοχοποιητικά έγγραφα (π.χ. το προσάρτημα 48) είχαν ανευρεθεί στα γραφεία της ABB IC Møller.

Είναι σκόπιμο να επισημανθεί ότι η ABB συνεργάστηκε μόλις μετά την αποστολή εκ μέρους της Επιτροπής προς όλες τις επιχειρήσεις αναλυτικών αιτήσεων για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων δυνάμει του άρθρου 11. Με τις αιτήσεις αυτές οι επιχειρήσεις καλούνταν να παράσχουν εξηγήσεις για τα ενοχοποιητικά έγγραφα που είχαν ανακαλυφθεί στα γραφεία τους τον Ιούνιο του 1995.

Για τον λόγο αυτό, δεν είναι δυνατό να εφαρμοσθεί υπέρ της ABB ολόκληρη η μείωση του 50 % που προβλέπεται στο μέρος Δ.

Λαμβάνοντας δεόντως υπόψη το σύνολο των συναφών περιστάσεων, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι ενδείκνυται μείωση του προστίμου που θα ήταν κανονικά επιβλητέο κατά 30 %.

Συνεπώς, η ABB θα κληθεί να καταβάλει πρόστιμο ύψους 70 εκατομμυρίων Ecu.

ii) Løgstør

(175) Η Løgstør είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος παραγωγός προμονωμένων σωλήνων στην Ευρώπη. Οι πωλήσεις της με αντικείμενο το εν λόγω προϊόν είναι περίπου οι μισές από τις αντίστοιχες πωλήσεις της ABB.

Ενόψει των περιστάσεων και για να αντικατοπτριστεί το γεγονός ότι πρόκειται, κατά βάση, για εταιρεία που παράγει ένα μοναδικό προϊόν, το σημείο εκκίνησης για το πρόστιμο στη Løgstør θα οριστεί στο ποσό των 10 εκατομμυρίων Ecu (λόγω της σοβαρότητας της παράβασης).

Η διάρκεια της συμμετοχής της στην παράβαση είναι ίδια με αυτήν της ABB και δικαιολογεί τον πολλαπλασιασμό του ποσού που ορίστηκε ως «σημείο εκκίνησης» επί 1,4 οπότε προκύπτει το βασικό ποσό των 14 εκατομμυρίων Ecu.

(176) Η εσκεμμένη συμμετοχή της Løgstør στην παράβαση μετά τις έρευνες, υπό τις περιστάσεις που παρατίθενται στα σημεία 108 έως 112, αποτελεί έναν σημαντικό επιβαρυντικό παράγοντα. Ένας επιπλέον επιβαρυντικός παράγοντας είναι η ενεργός ανάμειξη της Løgstør στα αντίποινα που εφαρμόστηκαν κατά της Powerpipe, αν και, από την άποψη αυτή, η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι η ευθύνη της Løgstør είναι εξίσου βαρειά με την ευθύνη της ABB (όπως αυτή η τελευταία έχει επιχειρήσει να την παρουσιάσει).

Για τους ανωτέρω λόγους, στην περίπτωση της Løgstør το βασικό ποσό επιβάλλεται να προσαυξηθεί κατά 30 %.

Στην περίπτωση της Løgstør, δεν συντρέχουν ελαφρυντικές περιστάσεις οι οποίες να δικαιολογούν τη μείωση του προστίμου. Είναι πολύ πιθανό να δέ-

χθηκε πράγματι πιέσεις η Løgstør από την ABB σε διάφορες χρονικές στιγμές. Ωστόσο, η προσπάθεια της Løgstør να παραστήσει ότι εσύρθη χωρίς τη θέλησή της στο καρτέλ από την ABB χαρακτηρίζεται από μεγάλη δόση υπερβολής. Συνεπώς, το πρόστιμο που πρέπει να επιβληθεί στη Løgstør, πριν από τυχόν μείωση προς αναγνώριση της συνεργασίας της, θα πρέπει κανονικά να καθοριστεί σε 18 200 000 εκατομμύρια Ecu.

Πάντως, δεδομένου ότι το τελικό ποσό υπολογιζόμενο σύμφωνα με την ανωτέρω μέθοδο δεν δύναται σε καμία περιπτώση να υπερβαίνει το 10 % του παγκόσμιου κύκλου εργασιών της Løgstør (όπως ορίζεται στο άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17), το πρόστιμο θα οριστεί σε 12 700 000 εκατομμύρια Ecu, προκειμένου να μην υπερβεί το επιτρεπτό όριο.

(177) Η ανακοίνωση σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περίπτωση συμπράξεων, εφαρμόζεται και στην Løgstør, διότι η εν λόγω εταιρεία διέθεσε αυτοβούλως στην Επιτροπή (έστω και αν τούτο έγινε επ' ευκαιρία της αίτησης που της απευθύνθηκε βάσει του άρθρου 11) έγγραφα αποδεικτικά στοιχεία τα οποία συνέβαλαν σημαντικά στην απόδειξη καίριων παραμέτρων της υπόθεσης, και ιδίως του γεγονότος ότι τα μέλη του καρτέλ είχαν αποφασίσει να το διατηρήσουν σε λειτουργία και μετά τις έρευνες, στοιχείο το οποίο υποψιαζόταν η Επιτροπή, χωρίς όμως να έχει στην κατοχή της σχετικές αποδείξεις.

Δυνάμει του μέρους Δ της ανακοίνωσης, η Επιτροπή θα χορηγήσει στην Løgstør την ίδια μείωση με εκείνη που χορήγησε στην ABB, ήτοι 30 %.

Επομένως, το συνολικό πρόστιμο που επιβάλλεται στην Løgstør θα ανέλθει σε 8 900 000 εκατομμύρια Ecu.

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

(178) Με βάση τη σπουδαιότητα των εταιρειών στην αγορά και τις επιπτώσεις της συμπεριφοράς τους για τον ανταγωνισμό, η Επιτροπή θέτει το σημείο εκκίνησης για τον υπολογισμό του προστίμου που θα κληθεί να καταβάλει καθεμιά από τις υπόψη εταιρείες στο ποσό των 5 εκατομμυρίων Ecu.

Ωστόσο, οι συντελεστές που πρέπει να εφαρμοσθούν με βάση τη διάρκεια της συμμετοχής είναι διαφορετικοί. Ειδικότερα, οι Tarco και Starpipe συμμετείχαν στο καρτέλ για χρονικό διάστημα ίδιο με εκείνο το οποίο κάλυψε η συμμετοχή των ABB και Løgstør· επομένως, το πρόστιμο που αντιστοιχεί σε καθεμιά από αυτές πρέπει να πολλαπλασιαστεί επί 1,4. Από την άλλη πλευρά, η συμμετοχή των Pan-Isovit και Henss/Isoplus κάλυψε βραχύτερο χρονικό διάστημα, ενώ πριν από το 1994 η ανάμειξή τους υπήρξε σποραδική. Συνεπώς, για τις εν λόγω δύο επιχειρήσεις πρέπει να εφαρμοσθεί συντελεστής προσαύξησης 1,33 και 1,25 αντιστοίχως.

Με βάση τα ανωτέρω, προκύπτουν τα ακόλουθα βασικά ποσά:

(σε Ecu)

	Σημείο εκκίνησης	Διάρκεια	Βασικό ποσό
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) Σε όλες τις περιπτώσεις, επιβάλλεται προσαύξηση του βασικού προστίμου, λόγω του επιβαρυντικού παράγοντα της εσκεμμένης συνέχισης μιας τόσο προφανούς παράβασης μετά την έναρξη της έρευνας.

Για τον λόγο αυτό, το πρόστιμο που ισχύει για τις Tarco, Starpipe και Pan-Isovit προσαυξάνεται κατά 20 %.

Σε ό,τι αφορά τη Henss/Isoplus, η Επιτροπή είναι υποχρεωμένη να λάβει υπόψη της δύο επιπλέον επιβαρυντικούς παράγοντες, οι οποίοι είναι οι ακόλουθοι: 1. η συγκεκριμένη επιχείρηση έπαιξε ηγετικό ρόλο στην επιβολή του καρτέλ στη Γερμανία και 2. κατέβαλε συστηματικές προσπάθειες προκειμένου να παραπλανήσει την Επιτροπή όσον αφορά την πραγματική σχέση μεταξύ των εταιρειών του ομίλου· η συμπεριφορά αυτή στοιχειοθετεί δόλια παρακώλυση των ερευνών της Επιτροπής, η οποία, εάν είχε ευοδωθεί, είναι πολύ πιθανό να είχε επιτρέψει στην επιχείρηση να αποφύγει την επιβολή του ενδεδειγμένου προστίμου ή/και θα είχε καταστήσει δυσχερέστερη την είσπραξή του.

Με βάση τα ανωτέρω, το πρόστιμο που επιβάλλεται στη Henss/Isoplus προσαυξάνεται κατά 30 %.

Για καμία από τις υπόψη επιχειρήσεις δεν συντρέχει κάποια ελαφρυντική περίσταση η οποία να δικαιολογεί τη μείωση του προστίμου.

Συνεπώς, στις συγκεκριμένες επιχειρήσεις είναι ενδεδειγμένο να επιβληθούν τα ακόλουθα πρόστιμα (μη συμπεριλαμβανομένης οιασδήποτε μείωσης σύμφωνα με την ανακοίνωση σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων):

— Tarco: 8 400 000 Ecu,

— Starpipe: 8 400 000 Ecu,

— Henss/Isoplus: 8 125 000 Ecu,

— Pan-Isovit: 8 000 000 Ecu.

Ωστόσο, το πρόστιμο που θα έπρεπε να επιβληθεί κανονικά θα υπερέβαινε το ανώτατο όριο που προβλέπεται στο άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, δηλαδή το 10 % του συνολικού κύκλου εργασιών που πραγματοποίησαν κατά τη χρήση που προηγήθηκε της έκδοσης της απόφασης.

Τα πρόστιμα που θα κληθούν να καταβάλουν οι εν λόγω επιχειρήσεις θα τεθούν σε ύψος τέτοιο, ώστε να μην υπερβαίνουν το μέγιστο επιτρεπόμενο όριο και ορίζονται σε 4 170 000 Ecu για την Tarco, 1 840 000 Ecu για την Starpipe, 1 840 000 Ecu για την Henss/Isoplus και 1 910 000 Ecu για την Pan-Isovit (δεν συμπεριλαμβάνεται η τυχόν μείωση λόγω συνεργασίας).

(180) Αναφορικά με την εφαρμογή της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περίπτωση συμπράξεων, η Επιτροπή θα συνεκτιμήσει το γεγονός ότι η Tarco προσκόμισε πληροφοριακά στοιχεία και έγγραφα τα οποία βοήθησαν την Επιτροπή να εξακριβώσει τα πραγματικά περιστατικά στα οποία στηρίζεται η παρούσα απόφαση.

Το πρόστιμο που καλείται να καταβάλει η Tarco ελαττούται κατά 30 %.

Οι Pan-Isovit και Starpipe βρίσκονταν ενδεχομένως στο μεταίχμιο μεταξύ έμπρακτης συνεργασίας με την Επιτροπή και απλής παραδοχής των γεγονότων που δεν μπορούσαν να αμφισβητηθούν στις απαντήσεις τους προς τις αιτήσεις για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων βάσει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17. Οι εν λόγω δύο επιχειρήσεις δεν αμφισβήτησαν τα ουσιώδη πραγματικά περιστατικά που η Επιτροπή επικαλείται εναντίον τους. Παρά το ότι η Pan-Isovit αρνείται ότι η συμμετοχή της σε συσκέψεις πριν από το 1994 στοιχειοθετεί παράβαση του άρθρου 85, η Επιτροπή δεν πρόκειται να της επιβάλει κυρώσεις για τη θέση της αυτή. Τόσο η Starpipe όσο και η Pan-Isovit θα τύχουν μείωσης σε ποσοστό 20 % δυνάμει του μέρους Δ της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων.

Καμία μείωση λόγω συνεργασίας δεν μπορεί να γίνει δεκτή στην περίπτωση της Henss/Isoplus. Αρχικά, όταν εστάλησαν οι αιτήσεις για την υποβολή πληροφοριακών στοιχείων βάσει του άρθρου 11, η εν λόγω επιχείρηση αρνήθηκε ότι είχε την παραμικρή ιδέα για την παράβαση ή συμμετοχή σε αυτήν και, μάλιστα, παρέλειψε να παράσχει εξηγήσεις για τα περισσότερα επίδικα ζητήματα. Ωστόσο, είναι αλήθεια ότι τελικά έθεσε στη διάθεση της Επιτροπής έγγραφα τα οποία ενίσχυαν τα αποδεικτικά στοιχεία που είχε ήδη στην κατοχή της. Η Henss/Isoplus δεν αρνείται κατ' ουσία ότι υπήρξε παράβαση μετά τα τέλη του 1994 (αν και ισχυρίζεται ότι η συμμετοχή σε αυτήν βαρύνει τις εταιρείες της Isoplus και όχι τη Henss). Ωστόσο, είναι προφανές ότι, για να επωφεληθεί από την παρεχόμενη δυνατότητα μείωσης, μία επιχείρηση πρέπει να ενεργεί καλή τη πίστη και να μην επιχειρεί να εξαπατήσει την Επιτροπή ως προς μια σημαντική παράμετρο της υπόθεσης, όπως έπραξε η Henss/Isoplus.

Συνεπώς, τα συνολικά πρόστιμα που καλούνται να καταβάλουν οι τέσσερις επιχειρήσεις έχουν ως εξής:

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 και Sigma

(181) Αυτές οι τέσσερις επιχειρήσεις είναι σχετικά μικρές από άποψη θέσης στην αγορά σωλήνων κεντρικής θέρμανσης. Η συμμετοχή τους πρέπει επίσης να χαρακτηρισθεί ως συνέργεια σε μία πολύ σοβαρή παραβίαση του άρθρου 85, αλλά και πάλι το ύψος του προστίμου πρέπει να αντικατοπτρίζει τις συνέπειες που προέκυψαν ειδικά από τη συμπεριφορά τους, καθώς και το μέγεθός τους σε σύγκριση με το μέγεθος της ABB.

Στην περίπτωση των υπόψη τεσσάρων παραγωγών, λαμβανομένης υπόψη της βαρύτητας της παράβασης, το προσαρμοσμένο σημείο εκκίνησης για τον υπολογισμό του όποιου προστίμου δεν μπορεί να υπολείπεται του ενός εκατομμυρίου Ecu και η Επιτροπή θα το καθορίσει στο ύψος αυτό και για καθεμία από τις τέσσερις επιχειρήσεις.

Τα πρόστιμα θα σταθμισθούν (οσάκις είναι απαραίτητο) με κριτήριο τη διάρκεια της συμμετοχής στην παράβαση, η οποία ήταν 20 μήνες περίπου για τη Brugg, γύρω στο ένα έτος για την KWH, 15 μήνες για την Ke-Kelit και ένα έτος για τη Sigma.

Τα βασικά ποσά που προκύπτουν από τους υπολογισμούς αυτούς έχουν ως εξής:

(σε Ecu)

	Σημείο εκκίνησης	Διάρκεια	Βασικό ποσό
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) Σε ό,τι αφορά την ύπαρξη επιβαρυντικών ή ελαφρυντικών περιστάσεων, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις, όπως ακριβώς και οι υπόλοιποι συνεργοί, συνέχισαν σκοπίμως μια τόσο προφανή παράβαση και θα αυξήσει τα πρόστιμα κατά 20 %.

Η παράβαση δεν είναι συνυφασμένη με ελαφρυντικές περιστάσεις οι οποίες να δικαιολογούν τη μείωση του προστίμου στην περίπτωση της Brugg.

Στην περίπτωση της KWH, η Επιτροπή θα συνεκτιμήσει τη μη ευθυγράμμισή της με τον αποκλεισμό που εφαρμόστηκε κατά της Powerpipe. (Παρόλα αυτά, ο ισχυρισμός της ότι δέχθηκε απειλές οι οποίες την εξώθησαν να προσχωρήσει στο καρτέλ διαψεύδεται από στοιχεία τα οποία αποδεικνύουν ότι η συγκεκριμένη επιχείρηση διεκδίκησε ποσόστωση μεγαλύτερη από αυτήν που οι υπόλοιποι παραγωγοί ήταν αρχικά διατεθειμένοι να της παραχωρήσουν).

Απορριπτέος ομοίως είναι ο ισχυρισμός ότι η KWH δεν είχε επίγνωση του παράνομου χαρακτήρα του μηχανισμού στον οποίον συμμετείχε ή ότι διατηρούσε αμφιβολίες γι' αυτόν.

Η Επιτροπή θεωρεί ότι η ελάφρυνση που δικαιολογείται με βάση την άρνηση της KWH να συμπράξει στον αποκλεισμό αντισταθμίζει την προσαύξηση κατά 20 % που θα έπρεπε κανονικά να ισχύσει ένεκα των επιβαρυντικών περιστάσεων, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι στην περίπτωση της KWH το πρόστιμο θα παραμείνει στο βασικό ποσό.

Προκειμένου για τις Ke-Kelit και Sigma, η Επιτροπή θα ελαττώσει το άλλως ενδεδειγμένο ποσό κατά δύο τρίτα, λαμβάνοντας υπόψη τον ήσσονα ρόλο τον οποίον έπαιξαν, καθώς και το γεγονός ότι η συμμετοχή τους περιοριζόταν στην Αυστρία και την Ιταλία, δηλαδή σε αγορές οι οποίες έχουν και οι δύο περιορισμένη συγκριτικά σημασία για τον κλάδο της αστικής κεντρικής θέρμανσης.

(183) Αναφορικά, τώρα, με την εφαρμογή της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων σε περιπτώσεις συμπράξεων, τα πρόστιμα που θα επιβληθούν στην Brugg και την KWH μειώνονται κατά 30 %, σε αναγνώριση του γεγονότος ότι οι επιχειρήσεις αυτές διέθεσαν στην Επιτροπή σημαντικά πληροφοριακά στοιχεία, καθώς και του ότι δεν αρνούνται τις αιτιάσεις που έχουν διατυπωθεί εναντίον τους.

Η Ke-Kelit θα τύχει μείωσης κατά 20 %, δεδομένου ότι δεν αμφισβήτησε το ουσιώδες περιεχόμενο της κοινοποίησης αιτιάσεων.

Αντιθέτως, η Sigma προσπάθησε να υπερασπίσει τον εαυτό της εκφράζοντας αμφιβολίες για τα επίδικα πραγματικά περιστατικά και δεν προέβη σε καμία ρητή ομολογία. Κατά συνέπεια, καμία μείωση του προστίμου δεν μπορεί να γίνει δεκτή στην περίπτωσή της κατ' εφαρμογή της ανακοίνωσης σχετικά με τη μη επιβολή ή τη μείωση των προστίμων.

Συνεπώς, τα πρόστιμα που θα επιβληθούν στις τέσσερις επιχειρήσεις έχουν ως εξής:

— Brugg: 925 000 Ecu,

— KWH: 700 000 Ecu,

— Ke-Kelit: 360 000 Ecu,

— Sigma: 400 000 Ecu,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Οι επιχειρήσεις ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, Henss/Isoplus Group, Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie Di Rivestimento Srl και Tarco Energi A/S παρέβησαν το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚ λόγω της συμμετοχής τους, με τον τρόπο και στην έκταση που προσδιορίζονται στο αιτιολογικό, σε ένα πλέγμα συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών οι οποίες άρχισαν να εφαρμόζονται στον τομέα των προμονωμένων σωλήνων γύρω στον Νοέμβριο/Δεκέμβριο του 1990 μεταξύ των τεσσάρων δανών παραγωγών και επεκτάθηκαν ακολούθως σε άλλες εθνικές αγορές με παράλληλο προσεταιρισμό των επιχειρήσεων Pan-Isovit και Henss/Isoplus, μέχρι δε τα τέλη του 1994 αποτελούσαν πλέον ένα ολοκληρωμένο καρτέλ το οποίο κάλυπτε το σύνολο της κοινής αγοράς.

Η διάρκεια των παραβάσεων διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

— στην περίπτωση των ABB, Dansk Rør, Løgstør, Pan-Isovit και Tarco, από τον Νοέμβριο/Δεκέμβριο του 1990 περίπου, μέχρι τον Μάρτιο ή τον Απρίλιο του 1996 τουλάχιστον,

— στην περίπτωση της Henss/Isoplus, από τον Οκτώβριο του 1991 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— στην περίπτωση της Brugg, από τον Αύγουστο του 1994 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— στην περίπτωση της Ke-Kelit, από τον Ιανουάριο του 1995 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— στην περίπτωση της KWH, από τον Μάρτιο του 1995 τουλάχιστον, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο,

— στην περίπτωση της Sigma, από τον Απρίλιο του 1995 περίπου, μέχρι την ίδια χρονική περίοδο.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της παράβασης συνίσταντο σε:

— σε διαμερισμό των εθνικών αγορών και, ενδεχομένως, του συνόλου της ευρωπαϊκής αγοράς μεταξύ των μελών επί τη βάσει προσοστώσεων,

— σε παραχώρηση εθνικών αγορών σε συγκεκριμένους παραγωγούς και μεθόδευση της απόσυρσης άλλων παραγωγών,

— σε σύναψη συμφωνίας για τις τιμές του προϊόντος και των επιμέρους σχεδίων,

— σε παραχώρηση των διαφόρων σχεδίων σε συγκεκριμένους παραγωγούς και η μεθόδευση της συμμετοχής στον οικείο μειοδοτικό διαγωνισμό κατά τέτοιον τρόπο, ώστε το εκάστοτε σχέδιο να κατακυρώνεται πράγματι στον επιλεγέντα παραγωγό,

— σε συνομολόγηση και εφαρμογή σύντονων μετρών με στόχο την παρεμπόδιση της επιχειρηματικής δραστηριότητας του μόνου αξιόλογου μη μέλους, δηλαδή της Powerpipe AB, την πρόκληση βλάβης στα επιχειρηματικά του συμφέροντα και τον εξαναγκασμό του σε πλήρη αποχώρηση από την αγορά, ούτως ώστε να προστατευθεί το καρτέλ από τον ανταγωνισμό εκ μέρους της εν λόγω επιχείρησης.

Άρθρο 2

Οι επιχειρήσεις που κατονομάζονται στο άρθρο 1 καλούνται να θέσουν πάραυτα τέλος στην περιγραφείσα παράβαση, εάν δεν το έχουν ήδη πράξει. Στο εξής, οι επιχειρήσεις αυτές οφείλουν, στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων τους στον κλάδο των προμονωμένων σωλήνων, να απέχουν από οποιαδήποτε συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική η οποία ενδέχεται να έχει σκοπό ή αποτέλεσμα ίδιο ή παρόμοιο με εκείνο της παράβασης, περιλαμβανομένης της ανταλλαγής πληροφοριών επιχειρηματικού περιεχομένου η οποία ενδέχεται να τους παράσχει τη δυνατότητα να ελέγχουν την προσχώρηση ή συμμόρφωση με οιανδήποτε σιωπηρή ή ρητή συμφωνία κατατείνουσα στο διαμερισμό των αγορών, στον καθορισμό των τιμών ή στην υποβολή προσυνεννοημένων προσφορών κατά τις διαδικασίες ανάθεσης των σχεδίων στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Άρθρο 3

Στις επιχειρήσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1, επιβάλλονται τα ακόλουθα πρόστιμα σχετικά με τις διαπιστωθείσες στο άρθρο 1 παραβάσεις:

α) ABB Asea Brown Boveri Ltd, πρόστιμο 70 000 000 Ecu·

β) Brugg Rohrsysteme GmbH, πρόστιμο 925 000 Ecu·

γ) Dansk Rørindustri A/S, πρόστιμο 1 475 000 Ecu·

δ) όμιλος Henss/Isoplus, πρόστιμο 4 950 000 Ecu,

για το οποίο ευθύνονται από κοινού και εις ολόκληρο οι ακόλουθες επιχειρήσεις:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG,

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft,

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

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen,

— Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH — Stille Gesellschaft,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH, Hohenberg·

ε) Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, πρόστιμο 360 000 Ecu·

στ) Oy KWH Tech AB, πρόστιμο 700 000 Ecu·

ζ) Løgstør Rør A/S, πρόστιμο 8 900 000 Ecu·

η) Pan-Isovit GmbH, πρόστιμο 1 500 000 Ecu·

θ) Sigma Tecnologie Di Rivestimento Srl, πρόστιμο 400 000 Ecu·

ι) Tarco Energi A/S, πρόστιμο 3 000 000 Ecu.

Άρθρο 4

Τα πρόστιμα είναι καταβλητέα εντός τριών μηνών από την ημερομηνία κοινοποίησης της παρούσας απόφασης στον ακόλουθο λογαριασμό:

Αριθ. λογαριασμού 310-0933000-43

Ευρωπαϊκή Επιτροπή
Banque Bruxelles-Lambert
Agence Européenne
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5
B-1040 Βρυξέλλες.

Μετά την πάροδο τριών μηνών, οφείλονται αυτοδικαίως τόκοι· το επιτόκιο είναι το εφαρμοζόμενο από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα επί των πράξεών της σε Ecu την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα έκδοσης της παρούσας απόφασης, προσαυξημένο κατά 3,5 ποσοστιαίες μονάδες, ήτοι 7,5 %.

Άρθρο 5

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

α) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstraße 44, CH-8050 Zurich· c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej 191, DK-7000 Fredericia·

β) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Straße 31, D-31515 Wunstorf·

γ) Dansk Rørindustri A/S, Nymarksvej 37, DK-7000 Fredericia·

δ) Όμιλος Henss/Isoplus εκπροσωπούμενος από τους:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim,

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH, Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH, Furthoferstraße 1A, A-3192 Hohenberg,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges mbH — stille Gesellschaft, Riemerplatz 1, A-3100 St Pölten,

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Gluckaufstraße 34, D-99706 Sondershausen·

ε) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges.mbH, Ignaz-Meyer-Straße 17, Postfach 68, A-4017 Linz·

στ) Oy KWH Tech AB, Kappelinmäentie 240, FIN-65370 Vaasa·

ζ) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK-9670 Løgstør·

η) Pan-Isovit GmbH, Leipziger Straße 130, D-36037 Fulda·

θ) Sigma Tecnologie di Rivestimento Srl, Via Campagna Sopra 14, I-25017 Lonato (BS)·

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

Η παρούσα απόφαση αποτελεί εκτελεστό τίτλο δυνάμει του άρθρου 92 της συνθήκης ΕΚ.

Βρυξέλλες, 21 Οκτωβρίου 1998.

Για την Επιτροπή

Karel Van MIERT

Μέλος της Επιτροπής