II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 14. oktober 1998

om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 85

(Sag IV/F-3/33.708 — British Sugar plc, sag IV/F-3/33.709 — Tate & Lyle plc, sag IV/F-3/33.710 — Napier Brown & Company Ltd, sag IV/F-3/33.711 — James Budgett Sugars Ltd)

(meddelt under nummer K(1998) 3061)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(1999/210/EF)

INDHOLDSFORTEGNELSE

		Betragtning
I.	**INDLEDNING OG PROCEDURE**	1-2
II.	**SAGSFREMSTILLING**	3-58
	A. PRODUKTET	3
	B. EF'S FÆLLES MARKEDSORDNING FOR SUKKER	4-7
	C. DE BERØRTE VIRKSOMHEDER OG DERES STILLING I DET FORENEDE KONGERIGE OG NAVNLIG STORBRITANNIEN	8-13
	1. ***Sukkerproducenterne i Det Forenede Kongerige***	8-9
	1.1. British Sugar	8
	1.2. Tate & Lyle	9
	2. ***Sukkergrossisterne***	10-13
	2.1. Napier Brown	12
	2.2. James Budgett	13

Betragtning

D. PRODUKTION OG UDBUD AF SUKKER I DET FORENEDE KONGERIGE OG STORBRITANNIEN 14-21

1. ***Markedsandele*** 14-15

2. ***Importen fra andre medlemsstater til Det Forenede Kongerige og især Storbritannien*** 16-21

E. BRITISH SUGARS, TATE & LYLES, NAPIER BROWNS OG JAMES BUDGETTS RELATIVE STILLING I KONKURRENCEN 22-23

F. FAKTA OM OVERTRÆDELSEN AF KONKURRENCEREGLERNE 24-57

1. ***Baggrundsoplysninger*** 24-28

2. ***Den konkurrencebegrænsende adfærd*** 29-57

2.1. Resumé 29

2.2. Detaljeret beskrivelse 30-57

2.2.1. Fastsættelse af priser på industrisukker og især matrixen 37-45

2.2.2. Fastsættelse af priser på detailsukker 46-48

2.2.3. Adgangen til og værdien af prisoplysningerne 49

2.2.4. Nærmere beskrivelse af møderne 50-51

2.2.5. Parternes opfattelse af markedssituationen i den relevante periode 52-56

2.2.6. Forskellen mellem stigningen i henholdsvis de institutionelle priser og British Sugars priser 57

G. PARALLEL PROCEDURE INDLEDT AF UK OFFICE OF FAIR TRADING 58

III. **RETLIG VURDERING** 59-184

A. DEFINITION AF DET RELEVANTE MARKED 59-65

1. ***Det relevante produktmarked*** 59

2. ***Det relevante geografiske marked*** 60-65

B. AFTALE OG/ELLER SAMORDNET PRAKSIS MELLEM VIRKSOMHEDER, DER HAR TIL FORMÅL ELLER TIL FØLGE AF BEGRÆNSE KONKURRENCE I MÆRKBART OMFANG 66-154

1. ***Kommissionens vurdering*** 66-78

1.1. Aftale og/eller samordnet praksis mellem virksomheder 66-71

1.2. Formålet med eller virkningen af en mærkbar begrænsning af konkurrencen 72-77

1.2.1. Koordinering af priser 72-76

1.2.2. Mærkbarhed 77

1.3. Konklusion 78

2. ***Parternes argumentation og Kommissionens svar*** 79-154

2.1. Ingen aftale, ingen samordnet praksis, British Sugars prisførerskab 79-97

2.1.1. British Sugars argumentation 79-81

2.1.2. Tate & Lyles argumentation 82-83

2.1.3. Napier Browns argumentation 84

2.1.4. James Budgetts argumentation 85

Betragtning

2.1.5. Kommissionens svar 86-97

a) British Sugars prisførerskab 86-88

b) Aftale og/eller samordnet praksis 89-97

aa) Mødernes betydning 90

bb) Aftale og /eller samordnet praksis mellem British sugar og Tate & Lyle 91-92

cc) Aftale og/eller samordnet praksis mellem British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett 93-94

dd) Samordnet praksis uden bevis for faktiske virkninger 95-97

2.2. Gennemsigtigheden på sukkermarkedet, forhåndsunderretning, værdien af de prisoplysninger, der blev udleveret på møderne, mødernes formål og deres konkurrencebegrænsende virkninger på markedet 98-123

2.2.1. British Sugars argumentation 98-108

a) Industrisukker 100-102

b) Detailsukker 103-108

2.2.2. Tate and Lyles argumentation 109-113

2.2.3. Napier Browns argumentation 114

2.2.4. James Budgetts argumentation 115

2.2.5. Kommissionens svar 116-123

a) Relevansen af virkningerne af aftalen og/eller den samordnede praksis 116-119

b) Gennemsigtigheden på sukkermarkedet, forhåndsunderretning, værdien af de prisoplysninger, der blev udleveret på møderne, mødernes formål 120-122

c) Konklusion 123

2.3. Det påståede formål med møderne, især tilsagnene 124-154

2.3.1. British Sugars argumentation 124-130

a) Tilsagnene 126-129

b) Andre formål med møderne 130

2.3.2. Tate & Lyles argumentation 131

2.3.3. Napier Browns argumentation 132

2.3.4. James Budgetts argumentation 133

2.3.5. Kommissionens svar 134-154

a) Tilsagnene 135-152

aa) Mødedeltagerne 141

bb) Begivenhedernes rækkefølge 142-143

cc) Emnerne for møderne 144-148

dd) Compliance-programmets betydning 149-151

ee) Alternative metoder til at sikre og overvåge overholdelsen af tilsagnene 152

b) Andre forklaringer på møderne 153

c) Konklusion 154

Betragtning

C. MÆRKBAR INDFLYDELSE PÅ HANDELEN MELLEM MEDLEMSSTATER ... 155-183

1. ***Kommissionens vurdering*** ... 155-168

1.1. Ordlyden af artikel 85, stk. 1, og Domstolens praksis ... 155-158

1.2. Vurdering af nærværende sag ... 159-168

1.2.1. Industrisukker ... 163-166

1.2.2. Detailsukker ... 167-168

2. ***Parternes argumentation*** ... 169-175

2.1. British Sugar ... 169-171

2.2. Tate & Lyle ... 172

2.3. Napier Brown ... 173

2.4. James Budgett ... 174-175

3. ***Kommissionens svar*** ... 176-183

D. ARTIKEL 85, STK. 3 ... 184

IV. **FORORDNING Nr. 26 FINDER IKKE ANVENDELSE** ... 185-188

V. **ARTIKEL 3 I FORORDNING Nr. 17** ... 189

VI. **ARTIKEL 15, STK. 2, I FORORDNING Nr. 17** ... 190-218

A. FORSÆTLIG HANDLING ... 191-192

B. OVERTRÆDELSENS GROVHED ... 193-198

C. OVERTRÆDELSENS VARIGHED ... 199-202

D. SKÆRPENDE OG FORMILDENDE OMSTÆNDIGHEDER ... 203-211

1. ***EF's fælles markedsordning for sukker*** ... 203-205

2. ***British Sugar*** ... 206-211

E. KOMMISSIONENS MEDDELELSE AF 18. JULI 1996 OM BØDEFRITAGELSE ELLER BØDENEDSÆTTELSE I KARTELSAGER ... 212-218

1. ***Alle fire parter*** ... 213-214

2. ***Tate & Lyle specielt*** ... 215-218

KOMMISSIONENS BESLUTNING

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

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

under henvisning til Kommissionens beslutning af 4. maj 1992 om at indlede procedure i denne sag,

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

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. INDLEDNING OG PROCEDURE

(1) Denne beslutning vedrører to britiske sukkerproducenters og to sukkergrossisters koordinering af deres prispolitik for stødt melis til industriel brug i Storbritannien. De to sukkerproducenter er British Sugar plc (herefter benævnt »British Sugar« ([3])) og Tate & Lyle plc (herefter benævnt »Tate & Lyle« ([4])), og de to sukkergrossister er Napier Brown & Company Ltd (herefter benævnt »Napier Brown«) og James Budgett Sugars Ltd (herefter benævnt »James Budgett«). Beslutningen vedrører også de to sukkerproducenters koordinering af deres prispolitik for stødt melis beregnet til detailhandelen i Storbritannien. Den periode, i hvilken overtrædelsen fandt sted (herefter benævnt »den relevante periode«), strakte sig fra den 20. juni 1986 til den 2. juli 1990 for British Sugars og Tate & Lyles vedkommende og fra slutningen af 1986 til den 2. juli 1990 for Napier Browns og James Budgetts vedkommende.

(2) Udgangspunktet for Kommissionens procedure i denne sag og for den parallelle procedure indledt af *UK Office of Fair Trading* (OFT) ([5]) er to breve, som Tate & Lyle skrev til OFT den 16. juli 1990 og den 29. august 1990, og som begge er belastende for virksomheden. Den 4. maj 1992 indledte Kommissionen en procedure over for ovennævnte fire parter såvel som over for andre europæiske sukkerproducenter, og den 12. juni 1992 udsendte Kommissionen en klagepunktsmeddelelse til dem alle. Den oprindelige klagepunktsmeddelelse angik adskillige tilfælde af konkurrencefordrejende adfærd inden for handelen med sukker i Storbritannien, der var i strid med EF-traktatens artikel 85, stk. 1, og artikel 86. På baggrund af parternes skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og deres udtalelser herom under den mundtlige høring besluttede Kommissionen at gribe sagen anderledes an og koncentrere sig om den overtrædelse, der kunne fremlægges klare beviser for i overensstemmelse med Domstolens retspraksis. Den 18. august 1995 blev der derfor udsendt en revideret klagepunktsmeddelelse, der erstattede den oprindelige, til parterne. Nærværende beslutning tager hensyn til parternes skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, deres udtalelser under den mundtlige høring den 18.–19. april 1996 og derefter, og den tager endvidere hensyn til parternes svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og deres udtalelser under den høring, der fulgte i kølvandet på udsendelsen af den oprindelige klagepunktsmeddelelse, for så vidt som de fortsat er relevante for indsigelserne i den reviderede klagepunktsmeddelelse.

II. SAGSFREMSTILLING

A. PRODUKTET

(3) Det produkt, der er berørt af denne procedure, er stødt melis.

Sukker fremstilles af sukkerroer eller sukkerrør. Med undtagelse af enkelte steder i det sydlige Spanien og i de franske oversøiske departementer dyrkes der ikke sukkerrør i Det Europæiske Fællesskab (EF). Med henblik på denne beslutning ([6]) kan der skelnes mellem tre forskellige typer sukker: stødt melis, flydende sukker og specialsukker.

Stødt melis er slutproduktet af forarbejdningen og raffineringen af sukkerroer eller sukkerrør. Der er i EF-forordninger ([7]) defineret forskellige kvaliteter. Standardkvaliteten er EC II-sukker. Stødt melis tegner sig for hovedparten af produktionen og forbruget i EF, i Det Forenede Kongerige og i

Storbritannien ([8]). Det sælges til industrien (dette sukker omtales i det følgende som »industrisukker«) og til detailhandlen (dette sukker omtales i det følgende som »detailsukker«).

Flydende sukker benyttes hovedsagelig inden for levnedsmiddelindustrien. Den højeste kvalitet opnås ved at opløse stødt melis. Lavere kvaliteter fremstilles ene og alene af sukkerrør ved at blande sukkersaft fra forskellige led i rørsukkerraffineringsprocessen.

Specialsukker er alle andre former for tørt sukker end stødt melis. Denne kategori omfatter AVS-råsukker til direkte forbrug, brun farin, strøsukker, flormelis og andre former for malet sukker samt sirupper og melasser ([9]).

B. EF'S FÆLLES MARKEDSORDNING FOR SUKKER

(4) EF's fælles markedsordning for sukker tjener til at støtte og beskytte produktionen af sukker i EF. Produktionen af sukker fra sukkerroer og sukkerrør høstet i EF begrænses ved hjælp af nationale kvoter (A-kvoter og B-kvoter), som Rådet fastlægger hvert år. I princippet er disse kvoter ikke blevet ændret siden 1981. Det enkelte lands kvote fordeles derpå blandt de nationale sukkerproducenter af landets regering.

Der findes en prisstøtteordning, men kun for A- og B-sukker. Alt andet sukker, der fremstilles af virksomheder i EF, og som ligger ud over deres A- og B-kvoter, omtales som C-sukker og skal uden støtte sælges på verdensmarkedet, dvs. til lande uden for EF, eller oplagres i mindst 12 måneder for at indgå i det efterfølgende års A-/B-sukker.

(5) Foruden prisstøtte til A-/B-sukker yder EF også prisstøtte til en begrænset mængde sukker importeret i henhold til Lomé-konventionen ([10]). I perioden fra 1986 til 1990 blev importen af præferencesukker fastsat til 1 305 000 tons. Næsten alt præferencesukkeret importeres (og blev importeret i den relevante periode) af Tate & Lyle i form af delvist forarbejdet rørsukker, der derpå raffineres til færdige sukkerprodukter. De virksomheder, der importerer og raffinerer AVS-sukker, modtager en margen (»den institutionelle margen«) for denne aktivitet. Denne raffineringsmargen beregnes ikke på samme måde som den forarbejdningsmargen, der fastsættes for sukker fremstillet af sukkerroer, og det skyldes den særlige raffineringsproces. I den relevante periode var den institutionelle margen for sukker fremstillet af sukkerrør lavere end margenen for forarbejdning af roesukker. I den relevante periode betød det, at de virksomheder, der raffinerede præferencerørsukker, led et strukturelt margentab i forhold til de virksomheder i EF, der fremstillede sukker på basis af sukkerroer ([11]).

(6) Hvert år fastsætter Rådet en række institutionelle priser for opkøbet af sukkerroer og forarbejdningen og salget heraf, hvoraf den vigtigste er interventionsprisen, der er den pris, som enhver producent kan sælge sit A-/B-sukker for til det nationale interventionsorgan. Virksomheder, der sælger til intervention, modtager interventionsprisen for deres forarbejdede sukker. Der er imidlertid ikke blevet solgt sukker til intervention de seneste år. For at sikre, at den fælles markedsordning for sukker er selvfinansierende ([12]), opkræves der en lagerafgift af alt det A-/B-sukker, der ikke sælges til intervention. Interventionsprisen sammen med lagerafgiften udgør derfor den garanterede mindstepris for A-/B-sukker, der ofte omtales som den faktiske støttepris. Præferencesukker, der importeres i henhold til Lomé-konventionen, deltager ikke i systemet for refusion af lageromkostninger, hvorfor der heller ikke betales lagerafgift af dette sukker.

I den relevante periode fastsatte Rådet også en tærskelpris. Det var den pris, til hvilken sukker uden for kvoteordningen kunne importeres fra tredjelande. Ved importen af sådant sukker skulle der betales en afgift svarende til forskellen mellem den frie verdensmarkedspris og tærskelprisen. Fra den 1. juli 1995 (som led i Uruguay-runden) blev den variable afgift erstattet af først en fast toldsats og dernæst af en supplerende toldsats, der træder i kraft i tilfælde af meget lave verdensmarkedspriser.

EF-forordningerne resulterer derfor i fastsættelse af mindstepriser (interventionspris plus lagerafgift) for sukker beregnet til salg i EF.

Rådet fastsætter også de mindstepriser, som sukkerproducenterne skal betale roedyrkerne for deres sukkerroer.

(7) Producenter af roesukker må frit sælge A-/B-sukker i hele EF. Hvis de ikke kan sælge alt deres sukker på denne måde, kan de enten sælge til intervention eller afsætte det på verdensmarkedet. Vælger de den sidste løsning, modtager de en eksportrestitution, som beregnes på basis af et licitationssystem. Det er normalt mere fordelagtigt at afsætte sukker med eksportsrestitution end at sælge til intervention ([13]).

C. DE BERØRTE VIRKSOMHEDER OG DERES STILLING I DET FORENEDE KONGERIGE OG NAVNLIG STORBRITANNIEN

1. *Sukkerproducenterne i Det Forenede Kongerige*

1.1. **British Sugar**

(8) British Sugar er den eneste virksomhed, der forarbejder roesukker i Det Forenede Kongerige. Det Forenede Kongeriges samlede årlige A-/B-sukkerkvote på 1,144 mio. tons går til denne virksomhed. I det regnskabsår, der sluttede den 30. september 1989, havde British Sugar en verdensomspændende omsætning inden for alle produkter på 677,6 mio. GBP. Mellem 1982 og 1990 var British Sugar et datterselskab af S & W Berisford plc ([14]). Virksomheden blev overtaget af Associated British Foods plc ([15]) i december 1990/januar 1991.

1.2. **Tate & Lyle**

(9) Fra begyndelsen af den relevante periode og frem til i dag har Tate & Lyle-koncernens struktur ikke ændret sig. Tate & Lyle plc (»Tate & Lyle«) er det overordnede moderselskab for en gruppe af virksomheder, der opererer inden for forskellige sektorer på verdensplan. Tate & Lyle Industries Ltd er et direkte datterselskab af Tate & Lyle plc og står for raffineringen af rørsukker i Det Forenede Kongerige, nemlig gennem Tate & Lyle Sugars (TLS). Langt størstedelen af EF's import af råt præferencerørsukker raffineres af Tate & Lyle på virksomhedens raffinaderier i Storbritannien. For at skabe sikkerhed for sine leverancer af råt rørsukker har Tate & Lyle indgået leveringsaftaler med en række AVS-producenter på et femårigt rullende grundlag. Tate & Lyle har to raffinaderier i Storbritannien, nemlig et i London (Silvertown) og et i Skotland (Greenock). I mellemtiden er raffinaderiet i Skotland lukket. Begge raffinaderier har udnyttet hele eller næsten hele deres kapacitet siden regnskabsåret 1982/83. Foruden at raffinere sukker i Det Forenede Kongerige raffinerer Tate & Lyle også sukker i andre lande, herunder Portugal, USA, Canada, Australien og Zimbabwe. Virksomheden producerer desuden sødemidler på kornbasis og stivelse i Europa og USA. I det regnskabsår, der sluttede den 30. september 1989, androg Tate & Lyles omsætning på verdensplan inden for alle produktkategorier 3 359,9 mio. GBP.

2. *Sukkergrossisterne*

(10) I den relevante periode blev distributionen af sukker i Storbritannien varetaget af British Sugar og Tate & Lyle, af en eneagent (Czarnikow Ltd) for en sukkerproducent fra det europæiske fastland (De Danske Sukkerfabrikker) og af uafhængige grossister. De største grossister i Storbritannien var Napier Brown, James Budgett, Billington og J.M. Thomas.

(11) Grossisterne driver to former for virksomhed, nemlig formidlende grossistvirksomhed og regulær grossistvirksomhed. I forbindelse med deres formidlende grossistvirksomhed optræder grossisterne som agenter for de to britiske producenter (British Sugar og Tate & Lyle), og for dette arbejde modtager de en fast kommission eller et fast vederlag. Som formidlende grossister står de for ordrebehandling, fakturering og betaling. De deltager ikke i prisforhandlinger, som foregår direkte mellem producenten og kunden ([16]). Skønt denne form for virksomhed normalt ikke er særlig attraktiv rent økonomisk, giver den dog markedsandele og tjener derfor som en platform for salg af sukker på mere givtige betingelser, nemlig grossisternes regulære grossistvirksomhed ([17]). I forbindelse med denne virksomhed opkøber grossisten sukker for egen regning, sælger det under eget navn og på egne betingelser og beholder selv fortjenesten. Det sukker, som grossisterne benytter til deres regulære grossistvirksomhed, stammer fra de to britiske producenter og fra import. Grossisterne importerer for egen regning og i eget navn ([18]). I den relevante periode importerede Napier Brown og James Budgett sukker fra det europæiske fastland. James Budgett importerede også EF-sukker fra Irland.

2.1. **Napier Brown**

(12) Napier Brown er den største af de fire sukkergrossister i Storbritannien. Napier Browns formidlende grossistvirksomhed for British Sugar og Tate & Lyle er gradvist faldet fra ca. 33 % til 23 % af virksomhedens samlede virksomhed inden for stødt melis. Dens regulære grossistvirksomhed har varieret mellem 67 % og 77 %. Siden det regnskabsår, der sluttede den 31. marts 1990, har Napier Brown været et helejet datterselskab af Napier Brown Holdings Ltd, der beskæftiger sig med handel med og forarbejdning og emballering af sukker, tørrede frugter, nødder og frosne fødevarer. I det regnskabsår, der sluttede den 31. marts 1990, havde Napier Brown en global omsætning inden for alle produkter på 258,2 mio. GBP.

2.2. **James Budgett**

(13) James Budgett er den næststørste sukkergrossist i Storbritannien. James Budgetts formidlende grossistvirksomhed for Tate & Lyle og British Sugar faldt fra omkring 70 % af virksomhedens samlede virksomhed inden for stødt melis i 1986 til omkring 50 % i 1990. Virksomhedens regulære grossistvirksomhed med sukker fra de to britiske producenter steg i samme periode fra ca. 20 % til ca. 40 %. Dens importvirksomhed blev tredoblet mellem 1986 og 1990, hvor den udgjorde ca. 10 % af dens samlede sukkervirksomhed. Siden det regnskabsår, der sluttede den 31. marts 1990, har aktiemajoriteten i James Budgett tilhørt ED & F Man Ltd, der er verdens største forhandler af sukker, og som skiftede navn til ED & F Man Group plc i 1994. Den 17. maj 1989 overtog Irish Sugar 33,3 % af aktierne i James Budgett. Samme dag blev James Budgett enedistributør for Irish Sugar i Storbritannien. Den 10. august 1992 skiftede James Budgett navn fra James Budgett & Son Ltd til James Budgett Sugars Ltd. I det regnskabsår, der sluttede den 31. marts 1990, havde James Budgett en global omsætning inden for alle produkter på 163,8 mio. GBP.

D. PRODUKTION OG UDBUD AF SUKKER I DET FORENEDE KONGERIGE OG STORBRITANNIEN

1. *Markedsandele*

(14) Udbuddet af og efterspørgslen efter sukker i Det Forenede Kongerige er stort set i balance, og det samme var tilfældet i hele den relevante periode. Det fremgår af følgende tabel ([19]):

Udbud/efterspørgsel på det britiske marked for uforarbejdet sukker

(udtrykt som 1 000 tons hvidt sukker)

	Produktionsår (1. oktober til 30. september)			
	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990
Samlet produktion	**1 318**	**1 226**	**1 304**	**1 264**
heraf C-sukker til eksport				
(kvote British Sugar = 1 144)	– 174	– 82	– 160	– 120
Disponibel produktion	1 144	1 144	1 144	1 144
Lagerændringer	– 57	+ 43	+ 24	+ 30
Import fra AVS-lande	1 167	1 214	1 194	1 139
Import fra andre tredjelande	1	—	—	—
Import fra EF-lande	88	110	132	153
Disponibelt sukker i alt	**2 343**	**2 511**	**2 494**	**2 466**
Eksport til tredjelande	– 85	– 178	– 121	– 135
Eksport til EF-lande	– 29	– 75	– 78	– 37
Indenlandsk forbrug	**2 229**	**2 258**	**2 295**	**2 294**

I tabellen er alle tallene udtrykt som »hvidt sukker«, der dækker alle former for sukker, herunder især de tre hovedkategorier, dvs. stødt melis, flydende sukker og specialsukker ([20]), og som indebærer, at der anvendes en omregningsfaktor på alle de former for sukker, der ikke er stødt melis. Med hensyn til tallene for importen fra andre EF-medlemsstater, som er de vigtigste i denne sag, ligger det fast, at langt den største del af denne import ankommer til Det Forenede Kongerige som stødt melis i bulk, i 50 kilo-sække eller i detailpakker.

(15) I den relevante periode producerede British Sugar og Tate & Lyle tilsammen over 90 % af det sukker, der blev udbudt i Det Forenede Kongerige. Markedsandelene i Det Forenede Kongerige var stabile i den relevante periode ([21]). Hvis man betragter markedet for stødt melis som et hele, havde British Sugar en markedsandel på mellem 51 % og 54 % mellem 1986/87 og 1989/90. Tate & Lyles markedsandel lå på mellem 38 % og 40 %, Napier Browns detailsalg tegnede sig for i alt [udeladt, forretningshemmelighed] af markedet, og importen tegnede sig for mellem 6 % og 8 % ([22]). Den importerede sukker stammede især fra Danmark, Frankrig og Irland. Importen fra alle disse tre lande, og især fra Danmark og Frankrig, steg mellem 1986/87 og 1989/90 ([23]).

2. *Importen fra andre medlemsstater til Det Forenede Kongerige og især Storbritannien*

(16) British Sugar har bekræftet ([24]), at virksomheden i den relevante periode søgte at fastsætte sine priser således, at de lå lige under de priser, til hvilke det ville være attraktivt for sukkerproducenterne på det europæiske fastland at eksportere store mængder sukker til Det Forenede Kongerige, som udgjorde en trussel mod British Sugars evne til at afsætte hele sin A-/B-sukkerkvote i Det Forenede Kongerige. Denne indrømmelse har alle de øvrige parter, der er omfattet af proceduren, accepteret, og den stemmer overens med Kommissionens konklusioner i Napier-Brown-beslutningen ([25]) og konklusionerne i Monopolies and Mergers Commissions anden og tredje rapport ([26]). Mens de fleste kilder nævner Det Forenede Kongerige som sådant, gælder konklusionerne især for Storbritannien. Det faktum, at forholdene i visse henseender er anderledes i Nordirland ([27]), hindrer ikke, at disse konklusioner er gyldige for markedet i Storbritannien. På markedet i Storbritannien er sukkerprisen noget højere end markedspriserne i nabolandene. Det skyldes omkostningerne forbundet med at transportere sukkeret over Den Engelske Kanal. Det skyldes også, at det for at sikre en betydelig import er nødvendigt at operere med væsentligt højere priser i Storbritannien end på det europæiske fastland, da potentielle eksportører meget vel kan tænkes at stille krav om en betydelig avance for at eksportere store mængder sukker til Storbritannien af frygt for gengældelseseksport fra de britiske producenter ([28]).

(17) I den relevante periode søgte Tate & Lyle aktivt at hindre import af sukker ([29]). Virksomheden kontaktede alle de store sukkerproducenter på det europæiske fastland, der traditionelt afsatte betydelige mængder sukker i Storbritannien (dvs. Béghin-Say (Frankrig), Irish Sugar og De Danske Sukkerfabrikker (DDS)), og meddelte dem, at hvis de besluttede at eksportere større mængder sukker til Det Forenede Kongerige end normalt, ville Tate & Lyle svare igen ved at eksportere store mængder sukker til deres hjemmemarkeder ([30]). Baggrunden for denne politik var, at Tate & Lyle var af den opfattelse, at British Sugar agtede at afsætte hele sin A-/B-sukkerkvote i Det Forenede Kongerige ([31]), og at British Sugar var villig og i stand til at sænke sine priser i dette øjemed, hvilket priskrigen mellem 1984 og 1986 havde vist. Da produktion og forbrug i Det Forenede Kongerige i den relevante periode stort set var i balance, følger det, at hvis det lykkedes at afsætte importen af A-/B-sukker fra det europæiske fastland i Det Forenede Kongerige, da ville det være nødvendigt for en af de to britiske producenter at eksportere en tilsvarende mængde til de andre medlemsstater eller at sælge en tilsvarende mængde som led i restitutions- eller interventionsordningen ([32]). Under en ny priskrig, hvor begge britiske producenter (British Sugar og Tate & Lyle) måtte have forsøgt at afsætte deres normale mængder på det britiske marked trods importen af sukker, ville Tate & Lyle have stået svagere end British Sugar. Uden en sådan priskrig var det endvidere mere profitabelt for begge producenter at afsætte deres sukker i Det Forenede Kongerige end at eksportere det til andre medlemsstater eller at sælge det som led i restitutions- eller interventionsordningen. På denne baggrund var det i Tate & Lyles særlige interesse at hindre importen af sukker så vidt muligt.

Som det var tilfældet i betragtning 16, kan beskrivelsen og analysen af forholdet mellem Det Forenede Kongerige og de øvrige medlemsstater tilsvarende overføres til forholdet mellem Storbritannien og de øvrige medlemsstater.

(18) I den relevante periode bidrog en række faktorer (og de gør det fortsat) til at begrænse importen af sukker til Det Forenede Kongerige som helhed og til Storbritannien i særdeleshed. Mange aftagere stiller krav om hyppige og hurtige (just-in-time) leverancer ([33]) og om sikre og regelmæssige leverancer ([34]). Det er vanskeligt at opfylde disse krav, når leverancerne kommer direkte fra det europæiske fastland, så producenterne på det europæiske fastland vil derfor være nødsaget til at investere i distributionsfaciliteter i Storbritannien ([35]).

(19) Traditionelt importerer Det Forenede Kongerige sukker svarende til 4–10 % af det indenlandske forbrug hvert år. Det skyldes, at mange store aftagere ønsker at bevare en ekstra leveringskilde på det europæiske fastland ([36]), der dels kan tjene som et våben i prisforhandlingerne med de indenlandske producenter, dels kan komme dem til undsætning i tilfælde af mangel på indenlandsk produceret sukker, f. eks. efter en fejlslagen høst ([37]). Dette sukker bestilles enten direkte hos producenten på kontinentet af den pågældende virksomhed, eller det købes via en grossist. Derfor opkøber grossisterne også sukker på kontinentet, og de benytter desuden dette opkøb som et våben i deres forhandlinger med de indenlandske leverandører om det sukker, de ønsker at købe til deres regulære grossistvirksomhed, som i vidt omfang er afhængigt af de indenlandske leverandører. Desuden importerer grossisterne sukker i de perioder, hvor sukkeret fra producenterne på kontinentet er billigere end det indenlandske sukker, hvilket f. eks. kan være tilfældet i kortere perioder på grund af valutasvingninger ([38]).

(20) I de produktionsår (1. oktober til 30. september), der dækker den relevante periode, steg importen fra de øvrige medlemsstater til Det Forenede Kongerige fra omkring 88 000 tons i 1986/87 til 110 000 tons i 1987/88, til 132 200 tons i 1988/89 og til 153 000 tons i 1989/90. Det svarer til en stigning på 73,9 % og til en stigning i importandelen af det samlede indenlandske forbrug fra 3,9 % i 1986/87 til 6,7 % i 1989/90 ([39]). Importen i 1985/86 udgjorde 137 000 tons. Stigningen mellem 1985/86 og 1989/90 udgjorde 11,7 %. Langt størstedelen af det sukker, som Det Forenede Kongerige importerede fra andre medlemsstaterne, var stødt melis.

(21) I løbet af kalenderårene 1986 til 1990 steg Napier Browns import af stødt melis til Det Forenede Kongerige med 60 % ([40]). I kalenderårene fra 1. januar 1986 til 31. december 1990 næsten tredoblede James Budgett sin import af sukker til Det Forenede Kongerige ([41]).

E. BRITISH SUGARS, TATE & LYLE, NAPIER BROWNS OG JAMES BUDGETTS RELATIVE STILLING I KONKURRENCEN

(22) Grundet den fælles landbrugspolitiks særlige karakteristika ([42]) blev British Sugar, som roesukkerforarbejdningsvirksomhed, i den relevante periode tilgodeset af en indbygget fordel sammenlignet med rørsukkerraffinaderiet Tate & Lyle, fordi virksomheden modtog en højere margen for det sukker, den producerede og solgte. Som følge heraf er det almindeligt anerkendt ([43]), og også Kommissionen er af den opfattelse, at British Sugar i den relevante periode var den prisførende virksomhed på markedet for sukker (inklusive stødt melis) i Storbritannien, og at Tate & Lyle fulgte British Sugars priser på dette marked. Også priskrigen mellem 1984 og 1986 viste, at det var British Sugar, der bestemte prisniveauet ([44]). Som det imidlertid vil fremgå nedenfor, udelukkede British Sugars stilling som prisfører ikke konkurrencen fra Tate & Lyle på markederne for industri- og detailsukker i Storbritannien, der i denne sag er de relevante markeder for forholdet mellem de to virksomheder ([45]).

(23) Napier Brown og James Budgett fulgte også i vidt omfang British Sugars priser på sukkermarkederne (inklusive markedet for stødt melis) i Storbritannien i den relevante periode ([46]). British Sugar har bekræftet, at virksomheden i den relevante priode søgte at fastsætte sine priser således, at de lå lige under de priser, til hvilke det ville være attraktivt for sukkerproducenterne på det europæiske fastland at eksportere store mængder sukker til Det Forenede Kongerige, som udgjorde en trussel mod British Sugars evne til at afsætte hele sin A-/B-sukkerkvote i Det Forenede Kongerige ([47]). Under disse omstændigheder var Napier Brown og James Budgett afhængige af de to britiske sukkerprodu-

center (British Sugar og Tate & Lyle) for en betydelig del af det sukker, de solgte som led i deres formidlende eller regulære grossistvirksomhed, skønt det importerede sukker gav dem et vist spillerum og kunne benyttes som et forhandlingsredskab ([48]). Deres prissætningsmuligheder, inklusive deres prissætningsmuligheder i relation til stødt melis, var derfor i vidt omfang betinget af deres hovedleverandørers prissætning. Som det imidlertid vil fremgå nedenfor, hindrede British Sugars prisførerskab ikke Napier Brown og James Budgett i at konkurrere med British Sugar og Tate & Lyle på markedet for industrisukker i Storbritannien, der i denne sag er det relevante marked for forholdet mellem alle fire parter ([49]).

F. FAKTA OM OVERTRÆDELSEN AF KONKURRENCEREGLERNE

1. *Baggrundsoplysninger*

(24) Mellem 1984 og 1986 udspillede der sig en priskrig på sukkermarkedet i Storbritannien, herunder på markedet for stødt melis ([50]). Den skyldtes i vidt omfang British Sugar aggressive prispolitik i et forsøg på at maksimere sit salg af sukker i Storbritannien. Priskrigen medførte, at priserne på sukker faldt dramatisk.

(25) Med udgangspunkt i en formel klage vedtog Kommissionen i 1988 en beslutning ([51]) i henhold til EF-traktatens artikel 86, hvori den fandt, at British Sugar havde misbrugt sin dominerende stilling på markederne for industri- og detailsukker i Storbritannien. British Sugars handlinger, som blev erklæret uforenelige med artikel 86, havde til hensigt at trænge Napier Brown ud af markedet for detailsukker. Forud for beslutningen var der som led i iværksættelsen af foreløbige forholdsregler blevet udfærdiget en klagepunktsmeddelelse, som blev sendt til British Sugar den 8. juli 1986, og som tog sigte på at bringe overtrædelsen af artikel 86 til ophør.

(26) Den 5. august 1986 skrev British Sugar til Kommissionen for at tilbyde en række tilsagn med henblik på at bringe en ende på de former for praksis, som Kommissionen havde betegnet som overtrædelser af EF's konkurrenceregler i sin klagepunktsmeddelelse. Kommissionen accepterede tilsagnene ved brev af 7. august 1986. Følgende tilsagn er af særlig relevans for nærværende procedure:

»(C) British Sugar accepterer, at der er behov for sukkergrossister, og mener, at de har en nyttig rolle at udfylde på det britiske marked. British Sugar har ingen intentioner om hverken i dag eller i fremtiden at indføre en prispolitik, der på nogen måde kan skade grossisternes fortsatte eksistens.

British Sugar forsikrer Kommissionen om, at virksomheden vil føre en normal og rimelig prispolitik, som på ingen måde vil kunne betragtes som fjendtlig. British Sugar forstår Kommissionens bekymring for, at en utilstrækkelig forskel mellem virksomhedens pris på industrisukker og dens pris på detailsukker kunne opfattes som en urimelig prispolitik ([52]).

(27) I oktober 1986 meddelte British Sugar Kommissionen, at virksomheden agtede at iværksætte et såkaldt »compliance programme« for at bringe sin praksis i overensstemmelse med EF's konkurrenceregler. Programmet, der blev vedtaget i december 1986, beskriver det særlige ansvar, som påhviler en dominerende virksomhed, men det indeholder også en detaljeret gennemgang af de forpligtelser, der følger af artikel 85, stk. 1. Følgende uddrag af programmet er særlig relevant for nærværende procedure:

»Artikel 85, stk. 1 — Konkurrencefordrejende aftaler

... Aftaler og alle former for samordnet praksis er forbudt, f. eks. sådanne, som består i at fastsætte priser, at begrænse produktionen, at opdele markeder og kollektivt at boykotte eksisterende og potentielle konkurrenter eller leverandører. Også »tie-in« aftaler er forbudt.

... Artikel 85, stk. 1, forbyder også aftaler eller sådanne former for samordnet praksis, der består i udveksling af oplysninger mellem konkurrenter om priser, købs- og salgsbetingelser, kreditnotaer, rabatter osv., og bestemmelsen kan endda finde anvendelse, når sådanne oplysninger udleveres unilateralt.

... Virksomheden bestræber sig altid på at overholde alle gældende love, herunder EF's konkurrenceregler, og den vil gøre alt for at sikre, at denne politik opfyldes. Det er også virksomhedens politik, at den ikke blot overholder lovens snævre

ordlyd, men også søger at undgå enhver form for adfærd, der kan så tvivl om virksomhedens lovlydighed. ([53])

(28) Kommissionen tog hensyn til tilsagnene og compliance-programmet, da den vedtog Napier-Brown-beslutningen i 1988 ([54]), og begge dele blev betragtet som formildende omstændigheder ved fastsættelsen af bøden, der lød på 3 mio. ECU.

2. *Den konkurrencebegrænsende adfærd*

2.1. **Resumé**

(29) De oplysninger og beviser, som Kommissionen har indsamlet, viser:

a) at for så vidt angår industrisukker underrettede British Sugar først Tate & Lyle og dernæst Napier Brown og James Budgett på møder, der blev afholdt henholdsvis den 20. juni 1986 og inden udgangen af 1986, om sine planer om at bringe en ende på sukkerpriskrigen og forlade sin lavprispolitik, som havde haft til formål at forøge virksomhedens markedsandele. British Sugar fortalte dem endvidere, at virksomheden agtede at hæve prisniveauet i Storbritannien. Tate & Lyle bekræftede, at virksomheden agtede at følge denne prispolitik. Efter det bilaterale møde den 20. juni 1986 blev der regelmæssigt i hele den relevante periode frem til den 13. juni 1990 afholdt 18 møder om industrisukker mellem de fire parter. På disse møder underrettede British Sugar Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett om sine påtænkte prisstigninger på industrisukker. Det skete med henvisning til en »prismatrix«, som viste British Sugars målpriser i forhold til bestemte købsmængder. Matrixen var udformet på en sådan måde, at den nødvendigvis også viste prisforskellene ved indkøb af større og mindre mængder industrisukker. Mindst én gang fik Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett udleveret en kopi af matrixen, og på andre møder modtog de oplysninger af en tilsvarende karakter fra British Sugar. Der findes desuden beviser for, at British Sugar også gav de andre tre virksomheder oplysninger om sine planer om at ændre alle eller nogle listepriser, undertiden allerede ni måneder forud for ændringens gennemførelse

b) at for så vidt angår detailsukker underrettede British Sugar på mødet den 20. juni 1986 Tate & Lyle om, at virksomheden også på dette marked agtede at forlade sin lavsprispolitik, som havde haft til formål at forøge virksomhedens markedsandele, og at den nu havde til hensigt at hæve prisniveauet i Storbritannien. Efterfølgende blev der mellem den 23. februar 1987 og den 9. maj 1990 afholdt otte møder mellem de to virksomheder, som alle handlede om detailsukker. På i hvert fald to af disse møder modtog Tate & Lyle en kopi af British Sugars nye detailprisliste nogle få dage før dens officielle udsendelse. På deres møder diskuterede de to virksomheder også deres respektive rabatordninger for de store detailkunder. Der findes imidlertid ikke tilstrækkelige beviser for, at British Sugar underrettede Tate & Lyle om nogen specifik pris eller rabat for en bestemt kunde. Desuden fortalte British Sugar Tate & Lyle om prisstigninger på detailsukker mindst 2–3 uger før udarbejdelsen og udsendelsen af den nye prisliste.

2.2. **Detaljeret beskrivelse**

(30) Næsten to måneder før afsendelsen af brevet med tilsagnene til Kommissionen ringede S & W Berisfords daværende bestyrelsesformand til Tate & Lyles bestyrelsesformand den 17. og 18. juni 1986 for at fortælle ham, at den øverste ledelse i British Sugar snart ville blive skiftet ud. Han foreslog, at der blev afholdt et møde med Tate & Lyle for at præsentere British Sugars nye ledelse ([55]). Mødet mellem de to virksomheders øverste ledelse blev afholdt den 20. juni 1986. På dette møde fortalte British Sugar Tate & Lyle om sin beslutning om at bringe en ende på sukkerpriskrigen, som var udsprunget af prisnedsættelser, der igen skyldtes et ønske om at vinde markedsandele. Nedenfor følger et uddrag af et brev, som en af Tate & Lyles direktører skrev til OFT den 29. august 1990. Kommissionen har modtaget en kopi af dette brev, der redegør for Tate & Lyles opfattelse af, hvad der skete på mødet ([56]):

»Tate & Lyles repræsentanter forlod mødet med det indtryk, at den to år gamle priskrig ville slutte. Der var enighed om, at Tate & Lyles og British Sugars daværende detailmarkedsandele skulle forblive, som de var, og at ingen af parterne ville indlede en aggressiv prispolitik. Tate & Lyle accep-

terede også, at man ikke kunne forhindre British Sugar i at udbyde hele sin A+B-kvote på 1 144 000 tons på det britiske marked. Efter Tate & Lyles opfattelse indebar disse drøftelser, at British Sugar ikke ville forstyrre markedet ved at importere sukker, for hvis det skete, ville priskrigen blusse op igen, da markedet var i balance. For at konkretisere møderesultatet drog hr. Pepler tilbage til Tate & Lyle Sugars med den besked til sine ansatte, at de ikke skulle nedsætte priserne i et forsøg på at erobre markedsandele fra British Sugar.

Dette møde var betydningsfuldt, fordi det lagde grundlaget for alle fremtidige diskussioner.« ([57])

(31) Ifølge både British Sugar og Tate & Lyle betyder denne udtalelse ikke, at virksomhederne havde indgået en aftale om prisfastsættelse og markedsandele eller besluttet at indtage en fælles holdning til eksportspørgsmålet. I et fælles memorandum fra British Sugar og Tate & Lyle til OFT ([58]) fremførte parterne deres udlægning af, hvad der foregik. Den relevante del af memorandummet lyder således:

»4. BS bebudede på et møde den 20. juni 1986, at den priskrig, der hærgede på det britiske sukkermarked som følge af BS's daværende forretningspolitik, ville ophøre. På baggrund af EF-Kommissionens undersøgelser af forholdene hos BS i kølvandet på Napier Brown-beslutningen ønskede BS sikkerhed for, at BS ikke kom til at deltage i nogen form for prispolitik, der kunne give anledning til en klage til EF-Kommissionen eller OFT over urimelige priser eller andre former for misbrug af BS's dominerende stilling. Både TLS og BS mente, at BS's ensidige beslutning om at afslutte priskrigen ville få følgende konsekvenser:

a) parternes andele af detailmarkedet ville stort set ikke ændre sig sammenlignet med det niveau, som de efter parternes opfattelse lå på, da British Sugar fremsatte sin erklæring

b) British Sugar ville ikke indlede en aggressiv prispolitik med det resultat, at TLS heller ikke ville gøre det, skønt de stadig ville råde over et vist spillerum i forhold til deres respektive markedsandele.

Som led i arrangementet fortalte BS TLS — før BS udsendte en generel meddelelse til sine kunder — om ændringer i listepriser og rabatter, men TLS ikke blev underrettet om specifikke priser eller rabatter for bestemte kunder. Før TLS modtog sådanne oplysninger, ville alle BS's største kunder have fået kendskab til BS's generelle intentioner med hensyn til prisstigninger i den relevante periode. Parterne ville undertiden kontakte hinanden for at drøfte, om deres andele af detailmarkedet lå inden for tolerancebåndet.« ([59])

(32) Efter mødet mellem British Sugar og Tate & Lyle den 20. juni 1986 afholdt British Sugar en række møder med Tate & Lyle frem til den 13. juni 1990, undertiden med deltagelse af Napier Brown og James Budgett. Tate & Lyle har forsynet Kommissionen med en liste over de møder, som virksomheden har haft kendskab til ([60]). Den bygger på oplysninger hentet fra de ansattes kalendere. Listen indeholder oplysninger om mødedato, mødedeltagere (inklusive navnet på deres virksomhed), mødested og emnet for hvert møde.

(33) På Tate & Lyles liste er der opført i alt 40 møder. British Sugar, Napier Brown og James Budgett har indrømmet, at møderne fandt sted, og de har erklæret, at oplysningerne om de enkelte møder på Tate & Lyles liste er korrekte ([61]). På sin liste har Tate & Lyle angivet, at der hersker tvivl med hensyn til, om mødet den 5. november 1987 rent faktisk fandt sted. Listen tager sig således ud (oplysningerne om mødested er ikke medtaget):

Dato	Virksomheder repræsenteret ved en eller flere personer BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Emne
1986		
20. juni 1986	BS, TL	baggrundsmøde
[3-4 uger senere]	BS, TL	baggrundsmøde
16. september 1986	BS, TL	markedet generelt
[nøjagtig dato ukendt]	BS, TL, NB, JB	industri
1987		
5. februar 1987	BS, TL, NB, JB	industri
25. februar 1987	BS, TL	generelt/detail
26. marts 1987	BS, TL	detail
15. juni 1987	BS, TL, NB, JB	industri
24. juni 1987	BS, TL	generelt
29. juni 1987	BS, TL	generelt
6. juli 1987	BS, TL, NB, JB	industri
29. juli 1987	BS, TL, NB, JB	industri
15. september 1987	BS, TL, NB, JB	industri
7. oktober 1987	BS, TL, NB, JB	industri
20. oktober 1987	BS, TL, NB, JB	industri
5. november 1987 [?]	BS [?], TL [?]	generelt [?]
1988		
7. januar 1988	BS, TL, NB, JB	industri
25. januar 1988	BS, TL	generelt
27. januar 1988	BS, TL	detail
8. marts 1988	BS, TL, NB, JB	industri
20. april 1988	BS, TL	generelt
11. maj 1988	BS, TL, NB, JB	industri
4. august 1988	BS, TL, NB, JB	industri
14. september 1988	BS, TL	detail
3. oktober 1988	BS, TL, NB, JB	industri
23. november 1988	BS, TL	generelt
1989		
13. februar 1989	BS, TL	generelt/import
30. maj 1989	BS, TL, JB	import/eksport
6. juni 1989	BS, TL	detail
19. juni 1989	BS, TL, NB, JB	industri/ændring af institutionelle priser
29. august 1989	BS, TL	import/eksport
17. oktober 1989	BS, TL	detail
16. november 1989	BS, TL, NB, JB	industri
14. december 1989	BS, TL, NB, JB	industri
1990		
8. februar 1990	BS, TL, NB, JB	industri
12. februar 1990	BS, TL	detail
21. februar 1990	BS, TL	generelt
9. maj 1990	BS, TL	detail
12. juni 1990	BS, TL	industri
13. juni 1990	BS, TL, NB, JB	industri

(34) Emnerne for møderne fordelte sig således:

— Baggrundsmøde:	2
— Markedet generelt:	8
— Industri:	18
— Industri/ændring af institutionelle priser:	1
— Generelt/detail:	1
— Detail:	7
— Generelt/import:	1
— Import/eksport:	2

(35) Listen viser, at der foruden det første bilaterale møde den 20. juni 1986 mellem British Sugar og Tate & Lyle blev afholdt 18 møder om industrisukker med deltagelse af alle fire parter, nemlig 17 møder, der bar titlen »industri«, og ét møde, der bar titlen »industri/ændring af institutionelle priser«. Det første møde mellem alle fire parter (dvs. British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett) om industrisukker er opført på listen uden angivelse af en bestemt dato, men det fandt utvivlsomt sted i slutningen af 1986, dvs. efter den 16. september 1986 og før udgangen af 1986.

Foruden det første bilaterale møde den 20. juni 1986 blev der afholdt otte møder om detailsukker mellem British Sugar og Tate & Lyle, nemlig syv møder med overskriften »detail« og ét møde med overskriften »generelt/detail«.

De øvrige møder på listen er ikke relevante for denne sag.

(36) I et brev af 16. juli 1990 ([62]) fra bestyrelsesformanden i Tate & Lyle til OFT, som Kommissionen har modtaget en kopi af, redegør Tate & Lyle for sin opfattelse af møderne:

»Der fandt visse møder sted, hvor British Sugar omtalte sit altoverskyggende kommercielle og politiske krav om at kunne afsætte hele sin A-/B-sukkerkvote i Det Forenede Kongerige. British Sugar gav også udtryk for et ønske om at se priserne i Det Forenede Kongerige stige fra deres daværende lave niveau og om at få genskabet mere fornuftige og mere logiske prisdifferentialer mellem kunder, der aftog forskellige mængder. Da Tate & Lyle fulgte andres prissætning, og da sukkerrørsraffinering var en risikabel affære, havde virksomheden ikke mange andre alternativer end at efterligne British Sugars nye prispolitik.

Der blev udvekslet synspunkter om den mindstepris, som British Sugar ønskede at opnå på industri- og detailmarkedet, og om den forventede etapevise gennemførelse af prisforhøjelser. Tate & Lyle understregede, at virksomhedens forretningspolitik bestod i at følge British Sugars prisførerskab og at forsvare sin daværende markedsandel på omkring en tredjedel af detailmarkedet. British Sugar gennemførte efterfølgende prisforhøjelser på industri- og detailmarkedet i Det Forenede Kongerige i løbet af sommeren 1986, og Tate & Lyle fulgte trop med forhøjelser af stort set samme størrelsesorden. Tate & Lyle var af den opfattelse, at virksomheden ikke kunne hindre British Sugar i at afsætte hele sin A-/B-kvote i Det Forenede Kongerige, og at British Sugar ikke ville importere sukker fra udlandet.

Med hensyn til salget af industrisukker lader det til, at der siden har fundet to eller tre møder sted om året mellem British Sugar og Tate & Lyle. På nogle af disse møder fremviste British Sugar de mindstenettopriser, som virksomheden agtede at afkræve kunderne inden for forskellige mængdekategorier i det kommende år. Matrixen og andre prisspørgsmål er blevet drøftet mellem virksomhederne, og repræsentanter for Napier Brown og Budgetts har ligeledes deltaget i disse drøftelser. Timingen af listeprisændringerne og indholdet af disse ændringer er også blevet drøftet, og det samme gælder emner som f.eks. »drop«-størrelser, kundernes kreditværdighed osv. Det lader også til, at der undertiden blev udvekslet oplysninger om mængderabatter til bestemte kunder.

(. . .)

Virksomhederne har også været i kontakt med hinanden om detailpriser, og ved disse lejligheder har British Sugar oplyst datoen for og timingen af forhøjelser af sine detailpriser. I forbindelse med kundeforhandlinger er der blevet udvekslet oplysninger om ændringer i rabatterne til nogle af de større kunder (som købte ind hos begge virksomheder). Tate & Lyle har altid gjort det klart, at virksomheden ville forsvare sin andel på en tredjedel af detailmarkedet, og virksomheden har gjort alt for at hindre British Sugar i at gøre indhug i denne markedsandel. Det har ikke været i Tate & Lyles forretningsmæssige interesse at angribe British Sugars position på markedet eller at underminere British Sugars forretningsmæssige målsætning om at forbedre sin indtjening på det britiske sukkermarked.« ([63])

2.2.1. *Fastsættelse af priser på industrisukker og især matrixen*

(37) Som bilag til ovennævnte brev af 16. juli 1990 vedlagde Tate & Lyle en kopi af en prismatrix, som virksomheden havde fået af British Sugar på et møde i 1989. Matrixen, der kun angår industrisukker, viser British Sugars målpris i hvert kvartal i kalenderåret 1990 fordelt på ti søjler svarende til købsmængder.

(38) British Sugar mener, at matrixen kun blev fremlagt på et enkelt møde, men virksomheden medgiver ([64]), at »ved alle andre lejligheder — det tror jeg, vi må indrømme, jeg tror ikke vi har noget at frygte — blev matrixen drøftet i generelle termer, men vi har ikke kendskab til noget tilfælde, hvor Tate eller grossisterne fik udleveret andre trykte eller håndskrevne dokumenter« ([65]). Under kontrolundersøgelsen hos British Sugar udtalte en repræsentant for virksomheden ([66]), at ved de lejligheder, hvor British Sugar ikke udleverede matrixen, »ville vi normalt bare sige, at vi, om jeg så må sige, forsøgte at rykke båndet på 50 000 tons med et vist beløb og derefter gennemføre en forhøjelse af hensyn til balancen længere nede, så det kunne have været 2£/2,5£/3£ osv.« ([67]). Også James Budgett har udtalt, at matrixen kun blev udleveret ved en enkelt lejlighed ([68]). På den anden side udtalte en repræsentant for Tate & Lyle under kontrolundersøgelsen hos denne virksomhed, at British Sugars matrix var blevet udleveret til Tate & Lyle »to eller muligvis tre gange« (»twice or three times possibly«) ([69]). Som svar på spørgsmålet om, hvilke oplysninger Tate & Lyle modtog ved de lejligheder, hvor matrixen ikke blev udleveret, udtalte en repræsentant for virksomheden følgende ([70]):« ... sagen er, at de i virkeligheden fremlagde et stykke papir, som efter sigende viste, hvad de agtede at gøre for at ændre markedsprisen (...) Nu var det ikke sådan, at papiret dukkede op hver gang. Det illustrerede deres hensigter i en efterfølgende periode, et år fremover« ([71]). I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([72]) hævdede Tate & Lyle, at når virksomhedens repræsentant omtalte »et stykke papir« (»a piece of paper«), drejede det sig om matrixen ved de lejligheder, hvor den blev udleveret. Ifølge Tate & Lyle ([73]) forholder det sig således, at »med undtagelse af den ene eller muligvis de to eller tre gange, hvor matrixen blev udleveret til T & L og grossisterne, modtog T & L ellers ingen prisoplysninger på tryk. T & L er derfor enig med BS i, at der med undtagelse af matrixen ikke blev udleveret andre trykte eller håndskrevne dokumenter til T & L« ([74]).

Ingen af parterne har imidlertid bestridt den reviderede klagepunktsmeddelelse, for så vidt som den, ligesom denne beslutning ([75]), gengiver British Sugars udlægning af, hvad der skete, når matrixen ikke blev udleveret, nemlig at matrixen blev diskuteret »i generelle termer« (»in general terms«), og at British Sugar annoncerede, hvor meget virksomheden agtede at rykke de forskellige mængdeintervaller. En sammenligning viser, at British Sugars oplysninger ved disse lejligheder svarede til de oplysninger, som de øvrige parter modtog, når de fik matrixen i hånden. Napier Brown har udtrykkeligt erklæret sig enig ([76]) med Kommissionens sagsfremstilling i den reviderede klagepunktsmeddelelse ([77]), som gentages i denne beslutning ([78]): »Mindst én gang fik Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett udleveret en kopi af matrixen, og på andre møder modtog de oplysninger af tilsvarende karakter fra British Sugar...« ([79]).

(39) I sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([80]) udtalte Tate & Lyle, at »nok blev der snakket om matrixerne på møderne, men BSC »foreslog« dem ikke som diskussionsemne, da de var udtryk for BSC's unilaterale beslutninger« ([81]). Det hedder videre i svaret ([82]), at »matrixen var et internt BSC-dokument, som virksomheden af egne grunde valgte af fremlægge for T & L og de to grossister ved bestemte lejligheder (men ikke altid)« ([83]).

(40) Matrixens karakter vil fremgå nærmere af det følgende: Under den mundtlige høring i sagen beskrev British Sugar ([84]) matrixen som »et internt dokument, det er et vertikalt dokument, om De vil, for British Sugar« ([85]). Det præciserede de priser, som British Sugars sælgere ikke måtte gå under ved salg af industrisukker uden udtrykkelig tilladelse fra den direktør, der var ansvarlig for salget af industrisukker ([86]). British Sugar påpegede imidlertid også, at i mange tilfælde lå den faktiske salgspris på industrisukker under matrixprisen.

I sit skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([87]) understregede James Budgett, at virksomheden aldrig »betragtede BS's mængde/prismatrix som andet end en vejledning om de priser, som BS's sælgere skulle stræbe efter. Der var ikke tale om hemmelige oplysninger (de var tilgængelige for de industrikunder, der ønskede dem)« ([88]). I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse udtalte James Budgett ([89]), at matrixen »skulle betragtes som en intern guide

for British Sugars sælgere, der kunne tage udgangspunkt heri (men som først skulle indhente ledelsens godkendelse)« ([90]), og den tjente derfor som »en intern kontrolmekanisme« (»*an internal control mechanism*«) ([91]).

Under kontrolundersøgelsen udtalte Tate & Lyle ([92]), at »de [British Sugar] præsenterede et stykke papir, som efter sigende beskrev deres planer med hensyn til at rykke markedsprisen (. . .) papiret var til gavn for os andre, da vi nu vidste, hvad de agtede at gøre« ([93]).

(41) British Sugar har meddelt Kommissionen, at matrixen ikke blev udleveret til kunderne generelt, men kun blev fremlagt på møderne mellem de parter, der er genstand for denne procedure ([94]). Dokumentet var derfor ikke frit tilgængeligt. Men hvad timingen angår, har British Sugar udtalt, at i praksis havde virksomheden allerede indledt forhandlinger og endda indgået en række vigtige kontrakter om industrisukker, længe inden andre blev gjort bekendt med matrixen. Ifølge British Sugar havde virksomhedens rivaler allerede kendskab til dens aktiviteter på markedet for industrisukker, når matrixen blev afsløret. Matrixen kom ikke som nogen overraskelse og mindskede ikke usikkerheden omkring de priser, som British Sugar tilbød sine kunder ([95]). Hvad nærmere angår det tidspunkt, hvor Tate & Lyle modtog oplysninger i matrixen fra British Sugar, forklarede Tate & Lyle under kontrolundersøgelsen ([96]), at virksomheden »generelt« (»in general«) modtog oplysningerne på »et tidligt stadium« (»at the early stages«) i sine årlige forhandlinger med industrikunderne, når »vi allerede havde forhandlet med nogle, men ikke med andre« ([97]). Tate & Lyle fastholdt, at hvis virksomheden ikke havde modtaget oplysningerne i matrixen fra British Sugar, ville den i vidt omfang have været i stand til at få oplysningerne fra markedet ved at tale med aftagerne ([98]). Samtidig bekræftede Tate & Lyle imidlertid ([99]), at matrixens oplysninger var nyttige: »det ville være tåbeligt at påstå, at den ikke var nyttig, den var nyttig (. . .) hvis vi havde en fornemmelse af deres planer, havde det en vis indflydelse på vores opfattelse af tingene. Vi følger bare efter« ([100]).

(42) Der findes desuden beviser for, at de oplysninger, som British Sugar udleverede til Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett om industrisukker, ikke begrænsede sig til forhåndsunderretning om British Sugars industriprismatrixer eller tilsvarende oplysninger, men at British Sugar også advarede de tre andre virksomheder om påtænkte prisforhøjelser i god tid forud for udarbejdelsen af de mere detaljerede matrixer. I et skriftligt svar dateret den 15. januar 1991 ([101]) på spørgsmål fra Kommissionen om industrisukker udtalte Tate & Lyle, at skønt virksomheden aldrig modtog oplysninger om påtænkte listeprisændringer fra British Sugar, »modtog virksomheden undertiden antydninger om påtænkte listeprisændringer helt op til ni måneder i forvejen. Bemærk venligst, at størsteparten af salget til industrien ikke foregår til listepriser.« ([102]).

(43) Med hensyn til Kommissionens udtalelse om, at Tate & Lyle under kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 havde bekræftet, at oplysningerne gav en højere grad af sikkerhed og forhåndskendskab, fremførte Tate & Lyle følgende i sit skriftlige svar på klagepunktsmeddelelsen ([103]): »Prislisterne for den industrielle sektor er af meget ringe relevans i henseende til de faktiske priser for individuelle kunder. Oplysningerne fra BS var langt mere relevante for grossisterne, der kunne basere deres egne priser på disse oplysninger. For så vidt angik konkurrencen med BS om individuelle kunder, var sådanne oplysninger af ringe værdi for T & L. Derfor (. . .) kunne oplysningerne først og fremmest bruges til få kendskab til BS's formodede planer, men de gav ikke sikkerhed for noget« ([104]). Med hensyn til spørgsmålet om forhåndskendskab udtalte Tate & Lyle ([105]): »Skønt selve matrixen ikke blev udleveret til kunderne, ville kunderne have haft adgang til matrixens indhold før eller samtidig med T & L. Derfor ville T & L allerede have modtaget oplysningerne fra markedet eller have modtaget dem kort tid efter udleveringen af matrixen. T & L modtog således ikke oplysninger om BS's påtænkte prisændringer før BS's kunder (se også punkt 152 og 160 i BS's svar på den første KM)« ([106]).

(44) Det står endvidere klart, at der på møderne om industrisukker blev givet oplysninger om de forskelle, der skulle bevares eller skabes mellem priserne for aftagere af store mængder og priserne for aftagere af mindre mængder. I sit brev af 16. juli 1990 til OFT ([107]) fortalte Tate & Lyle, at British Sugar på møderne »gav udtryk for et ønske om at se priserne i Det Forenede Kongerige stige fra deres daværende lave niveau og om at få genskabt mere

fornuftige og mere logiske prisdifferentialer mellem kunder, der aftog forskellige mængder« ([108]).

Den omstændighed, at British Sugar fremlagde sin prismatrix på i hvert fald nogle af disse møder, og at denne matrix viste den mindstepris i forhold til indkøbsmængde, som virksomheden agtede at afkræve sin kunder, betød, at differentialerne uundgåeligt blev omtalt på disse møder. Det bekræftes af British Sugar, der under kontrolundersøgelsen udtalte ([109]), at »fremlæggelsen af matrixen ... tjente til at indskærpe, at der ville blive opretholdt et vist forhold mellem pris og mængde« ([110]). I sit skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([111]) udtalte British Sugar, at der på møderne »blev snakket om prisdifferentialerne mellem større og mindre indkøb af industrisukker« ([112]). Dette bekræftes også i Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT ([113]), der siger, at der på møderne om industrisukker »blev drøftet emner som prisændringer, differentialer, leveringsbetingelser, kreditvilkår, mængdetab og i nogle tilfælde individuelle kunder« ([114]).

(45) Napier Brown og James Budgett har bevidnet, at de som grossister havde en særlig interesse i at få genindført mærkbare forskelle mellem priserne for aftagere af henholdsvis større og mindre mængder industrisukker. Det skyldes især, at aftagerne af store mængder industrisukker hovedsagelig var kunder hos British Sugar, mens aftagerne af mindre mængder traditionelt var kunder hos grossisterne. I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse gjorde Napier Brown det klart ([115]), at virksomheden forlod møderne forvisset om, at British Sugar ville gå bort fra »den urealistisk »flade« struktur, som var opstået under priskrigen« ([116]) på markedet for industrisukker som følge af »British Sugars beslutning om at indsnævre prisforskellene for henholdsvis de store aftagere (der ofte allerede var kunder hos British Sugar) og de mindre aftagere, der traditionelt handlede med grossisterne« ([117]).

James Budgett udtalte følgende i sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([118]): »Budgett havde lige haft det svært, ikke på grund af det absolutte niveau for gennemsnitspriserne på industrisukker (...) men snarere på grund af British Sugars manglende prisdifferentiering mellem forskellige kundestørrelser (...) Budgett mente derfor, at afskaffelsen af prisdifferentialerne helt klart var den mest unfair komponent i British Sugars prispolitik, som havde været til stor skade for Budgett (...) Set ud fra Budgetts synsvinkel gav møderne sikkerhed for, at British Sugars vilje til at undgå en unfair prispolitik, som skadede grossisterne, og som der var kendskab til på ledelsesplan, også var kendt af British Sugars sælgere, takket være en intern mekanisme for deres daglige aktiviteter« ([119]).

2.2.2. *Fastsættelse af priser på detailsukker*

(46) Med hensyn til møderne om detailsukker blev Tate & Lyle også under kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 opfordret til at kommentere forlydenderne om, at British Sugar ved en række lejligheder havde udleveret prislister, før de faktiske priser var almindeligt tilgængelige, og at British Sugar havde forhåndsunderrettet Tate & Lyle om prisstigninger. På spørgsmålet, hvad der var blevet udleveret, hvornår og hvor lang tid i forvejen, svarede en repræsentant for Tate & Lyle ([120]): »Det drejede sig normalt om tre eller fire uger før den officielle dato for prisstigningen, og jeg tror, at formålet ganske enkelt var at få beskeden igennem, så vi ikke blev taget på sengen, og det betød, at de [British Sugar] kunne være sikre på, at vi ville følge efter. Vi havde altid fulgt efter, og de formodede altid, at vi ville gøre det. De ønskede bare at sikre sig, at vi også ville følge efter ved den lejlighed« ([121]). Tate & Lyle bekræftede ([122]), at virksomheden ville ændre sine priser kort tid derefter og »generelt gå efter samme stigning pr. ton« (»go the same increase per tonne in general«). Tate & Lyle indrømmede også ([123]), at oplysningerne fra British Sugar udgjorde en »sikkerhedsfaktor« (»safety factor«).

(47) Som kommentar til British Sugars forhåndsunderretning om detailpriserne og den deraf følgende sikkerhed udtalte Tate & Lyle i sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([124]), at »T & L kun modtog kopier af BS's prislister ved tre lejligheder i den relevante periode, den ene gang fem dage og den anden gang to dage før den officielle udsendelse af prislisterne til branchen. Ved den tredje lejlighed modtog T & L en kopi af prislisterne fire dage efter deres officielle udsendelse til branchen. BS ville dog uvægerligt have talt med sin kunder, før virksomheden talte med

T & L, og den ville have underrettet kunderne om de planlagte prisstigninger to eller tre uger i forvejen. T & L modtog derfor ingen særlige oplysninger. Forhåndskendskabet var i forhold til den officielle udsendelse af prislisterne og ikke i forhold til underretningen af BS's kunder om de nye priser« ([125]).

(48) Der findes imidlertid beviser for, at oplysningerne fra British Sugar til Tate & Lyle om detailsukker ikke begrænsede sig til udlevering af prislister. British Sugar gav også Tate & Lyle besked om påtænkte prisforhøjelser på detailsukker længe inden fremstillingen af detaljerede prislister. I en skriftlig erklæring dateret den 12. december 1990 ([126]) udtalte Tate & Lyles salgschef følgende om detailsukker: »Siden mit første møde med BS i februar 1987 kan jeg ikke erindre, at BS efterfølgende har gennemført prisstigninger, som jeg ikke er blevet underrettet om mindst 2–3 uger før deres officielle udsendelse« ([127]). Under kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 bekræftede en repræsentant for Tate & Lyle ([128]), at »underretning« betød, at British Sugar »rent faktisk ville afsløre den påtænkte pris« (»would actually say the amount of the price intented«), og at det ville ske på basis af en standardlistepris. Et andet spørgsmål fra Kommissionen angående detailsukker, der mere præcist handlede om British Sugars forhåndsudlevering af prislister og advarsler om prisforhøjelser, blev under samme kontrolundersøgelse besvaret således af en repræsentant for Tate & Lyle ([129]): »det drejede sig normalt om tre eller fire uger, tror jeg, før den officielle dato for prisforhøjelsen« ([130]).

2.2.3. *Adgangen til og værdien af prisoplysningerne*

(49) Med hensyn til adgangen til og værdien af British Sugars prisoplysninger på møderne konstaterer Kommissionen, at det er en kendsgerning, at det teknisk set altid er mere besværligt at indhente spredte oplysninger om en konkurrents prisintentioner gennem konkurrentens potentielle kunder, end det er at få alle oplysningerne serveret på én gang på møder med konkurrenten selv. Desuden viser erfaringerne, at andenhåndsoplysninger fra en række tredjeparter (i dette tilfælde British Sugars potentielle kunder) er mindre troværdige og nøjagtige end førstehåndsoplysninger direkte fra selve kilden (i dette tilfælde British Sugar). Dette bekræftes af Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT ([131]), hvori det hedder, at »de oplysninger, der går mellem kunde og producent, ofte kan være utroværdige eller endda fuldstændig misvisende. Det har især været tilfældet på sukkermarkedet de seneste år« ([132]). I dette brev påpegede Tate & Lyle også, at udtalelser fra én konkurrent til en anden kan være utroværdige. Senere bekræftede Tate & Lyle imidlertid, at oplysningerne fra British Sugar var nyttige ([133]), og det kan også udledes af det faktum, at Tate & Lyle fortsatte med regelmæssigt at deltage i møderne.

James Budgett udtalte i sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([134]), at »selv om kilderne på markedet måske ikke altid bidrog med perfekte, øjeblikkelige oplysninger om priserne for individuelle kunder (f.eks. kunne individuelle købere opgive misvisende oplysninger om deres indkøbspriser hos tredjeparter), så bidrog de dog med meget præcise og hurtige oplysninger om det generelle prisniveau. Den unikke markedsstruktur passede perfekt til dette« ([135]). I svaret hed det også ([136]), at »oplysningerne om BS's matrix blev hurtigt og præcist kommunikeret videre til i hvert fald alle de større aktører via markedet (især kunderne)« ([137]). Napier Brown deler James Budgetts synspunkt ([138]). Tilsvarende mener British Sugar ([139]), at grossisterne kunne have fået oplysningerne ude på markedet, og at oplysningerne udelukkende »beroligede grossisterne« ([140]).

2.2.4. *Nærmere beskrivelse af møderne*

(50) I brevet af 29. august 1990 til OFT ([141]) gav Tate & Lyle sin beskrivelse af, hvad der skete på møderne:

»2. Industrisalg

(. . .)

Hr. Smith mindes, at der på det første møde mellem de fire repræsentanter blev accepteret en mindstepris i nærheden af £370 pr. ton industrisukker. På efterfølgende møder blev det antaget, at denne mindstepris ville blive hævet i overensstemmelse med den generelle prisstigning, som fremgik af British Sugars

matrix, der viste mindstenettopriserne inden for bestemte mængdeintervaller. På møderne blev der drøftet sådanne emner som prisændringer, differentialer, leveringsbetingelser, kreditvilkår, mængdetab og i nogle tilfælde individuelle kunder. I begyndelsen forekom det Tate & Lyle, at møderne til dels tjente til at forsone British Sugar og grossisterne. Under priskrigen havde grossisterne mistet mange mindre kunder, og British Sugar var nu i færd med gradvis at afgive disse kunder igen. Tate & Lyle Sugars var ikke involveret i dette, da virksomheden aldrig havde beskæftiget sig nævneværdigt med de mindre kunder.

(. . .)

3. Detailsalg

Der blev afholdt møder mellem British Sugars og Tate & Lyles marketingchefer, dvs. [udeladt, forretningshemmelighed] i to situationer, nemlig når British Sugar ønskede at informere Tate & Lyle om forstående prisstigninger, og når en af sukkerproducenterne nærede mistanke om, at den anden forsøgte at hverve dens kunder ved at tilbyde lavere priser. På møderne om prisændringer ville British Sugar udlevere sin prisliste nogle få dage før dens offentliggørelse og informere Tate & Lyle om den rabat, som virksomheden ville tilbyde kædeforretninger for at sikre, at deres avance ikke blev reduceret. Tate & Lyle fik imidlertid ikke oplysninger om priserne for bestemte kunder« ([142]).

(51) I et brev til OFT, dateret den 7. august 1990 ([143]), kommenterede British Sugar Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT ([144]) og redegjorde for sin egen opfattelse af møderne. Både Napier Brown og James Budgett tilslutter sig denne beskrivelse ([145]):

»Punkt 3 på side 4 af hr. Shaws brev ([146]) henviser til salget af industrisukker og til møder og samtaler mellem de to virksomheder og de største sukkergrossister, Napier Brown og James Budgett. De første møder var med grossisterne. Et af klagepunkterne fra Napier Brown, som Kommissionen har betegnet som en overtrædelse af artikel 86, gik på, at British Sugar havde nedsat prisen på detail- og industrisukker. Det oprindelige formål med møderne og med British Sugars bekræftelse af det, som grossisterne (der også var kunder hos British Sugar) kunne have erfaret ude på markedet, var at forsikre grossisterne om, at problemet ikke var ved at genopstå. På senere møder fortalte British Sugar om sine planer for prisudviklingen. Møderne med Tate & Lyle begyndte i slutningen af 1987 ([147]). British Sugars repræsentanter på disse møder bebudede de priser, som British Sugar agtede at stræbe efter i de kommende kvartaler. Som det er normal forretningspraksis i sådanne situationer, blev der udarbejdet en prismatrix baseret på volumetrisk sukkerforbrug, der tjente som vejledning for British Sugars egne sælgere, og som præciserede de mindstepriser, under hvilke sælgerne skulle indhente ledelsens godkendelse. Branchen og konkurrenterne kendte til denne matrix, og det blev endda drøftet, om matrixen burde offentliggøres. Matrixen blev udformet som led i British Sugars årlige planlægning og udgjorde et centralt element i profit-mixet. Matrixen var også udtryk for et bevidst forsøg på at imødekomme EF-Kommissionens krav om, at virksomheden skulle operere med en omkostningsbaseret prisstruktur. Det må derfor understreges, at det, som de andre virksomheder blev underrettet om, var forretningsmæssige beslutninger, som British Sugar allerede havde truffet. Der blev på intet tidspunkt indgået aftale om priserne for bestemte kunder. Ligeså blev det aldrig aftalt mellem parterne, hvilke priser der skulle opgives. Oplysningerne fokuserede på de prisstigninger, som British Sugar agtede at indføre for kunder, der aftog forskellige mængder. Disse oplysninger ville imidlertid også have været tilgængelige for alle British Sugars industrielle kunder på samme tidspunkt, som Tate & Lyle og grossisterne modtog oplysningerne. Skønt emnet blev drøftet, blev British Sugars beslutninger og forretningsplan på intet tidspunkt ændret. Der fandt andre drøftelser sted om markedsrelaterede spørgsmål såsom kundernes kreditværdighed. Tate & Lyle og grossisterne havde til enhver tid mulighed for at træffe deres egne beslutninger med hensyn til prissætning, og i praksis udnyttede de også denne mulighed« ([148]).

Hvad detailsukker angår, fortalte British Sugar følgende i samme brev af 7. august 1990:

»British Sugar skal ved bestemte lejligheder have fortalt Tate & Lyle om datoen for og timingen af sine forhøjelser af detailpriserne. Igen lader det til, at informationsstrømmen kun er gået i én retning. Vi er overbevist om, at der på intet tidspunkt er blevet udvekslet oplysninger om specifikke rabatter til bestemte kunder. I de fleste tilfælde var oplysningerne til kunderne om timingen af prisforhøjelser ikke nogen hemmelighed for industrien som sådan. Priserne forhøjes årligt med virkning fra den 1. juli for at afspejle ændringer i EF's prisstruktur. Den 11. maj i år underrettede British Sugar således sine kunder om de forestående prisforhøjelser pr. 1. juli. Tate & Lyle modtog oplysningerne den 9. maj. Hvis en kunde spørger British Sugar, om virksomheden agter at sætte sine priser op på et andet tidspunkt i løbet af året, vil den pågældende kunde blive underrettet om British Sugars aktuelle planer og, hvis det er muligt, om den formodede størrelse af den påtænkte prisstigning« ([149]).

2.2.5. *Parternes opfattelse af markedssituationen i den relevante periode*

(52) En række andre dokumenter illustrerer parternes opfattelse af markedssituationen i den relevante periode:

(53) Et dokument med titlen »James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987–1990« ([150]) siger i første afsnit, der bærer overskriften »Sugar Dealing, Distribution and Processing«, at »det nu er i British Sugars interesse dels at skifte til en højprisstrategi, da virksomheden er ex-vækst i henseende til volumen, dels at genopbygge markedspræmierne. Til denne ende har virksomheden behov for at samarbejde med forhandlerne, fordi en aggressiv markedsføring af importeret sukker kan forpurre deres ambitioner. Der er fremskridt på vej i retning af et mere velordnet marked. Der forhandles om bedre kommissionsbeløb til raffinaderierne, og forhandleravancerne er i bedring« ([151]).

(54) Af en rapport om markedet, som blev forelagt James Budgetts bestyrelse forud for bestyrelsesmødet den 2. august 1990 ([152]), fremgår det, at »nyligt afholdte særskilte drøftelser med BS og T & L tyder på, at British Sugar vil efterstræbe en forhøjelse på mindst £3–£4 pr. ton, og at T & L utvivlsomt vil følge efter« ([153]).

(55) I et referat af et møde mellem De Danske Sukkerfabrikkers administrerende direktør og British Sugars øverste ledelse, som blev afholdt den 26. juni 1987 ([154]) hedder det, at »der foregår løbende samtaler mellem T & L og BSC, og man søger at koordinere markedsudviklingen, men BSC vil ikke sætte noget til på det. PJ ([155]) hævder, at T & L altid bryder deres aftaler, mens BSC altid holder deres mindstepriser, ikke giver specialrabatter under bordet, etc.« ([156]).

(56) Følgende stammer fra et internt Tate & Lyle-memorandum til bl.a. salgs- og marketingdirektøren (industrisukker) ([157]): »BS har fortalt, at deres tab på bundlinjen som følge af en nedskæring af støtteniveauet på 5 % vil ligge i størrelsesordenen £9 mio. De påtænker at advisere industrisukkerbranchen om, at det med virkning fra januar 1990 vil være nødvendigt at forhøje prisen med £20 pr. ton for at kunne fortsætte investeringerne i fremtiden! De har tydeligvis drøftet dette med Ridgwell ([158]), der ringede til mig om netop dette emne« ([159]).

2.2.6. *Forskellen mellem stigningen i henholdsvis de institutionelle priser og British Sugars priser*

(57) Det ligger endelig fast, at British Sugars forhøjelser af sine priser på såvel industrisukker som detailsukker oversteg forhøjelserne af de institutionelle priser i den relevante periode, så gabet mellem de institutionelle priser og British Sugars priser blev udvidet. Under den mundtlige høring fortalte Kommissionen, at en sammenligning af Kommissionens tal for de institutionelle priser (dvs. interventionspris plus lagerafgift, der tilsammen udgør den garanterede mindstepris for A-/B-sukker ([160])) mellem januar 1986 og december 1990 med British Sugars tal ([161]) for de priser, som virksomheden tilbød sine største aftagere i samme periode, havde vist, at British Sugars priser og de institutionelle priser var fordoblet mellem januar 1986 og december 1990. British Sugar bestred ikke Kommissionens beregninger og ej heller Kommissionens påstand om, at prisgabet var blevet udvidet. British Sugar mente imidlertid, at udvidelsen var minimal, og virksomheden påpegede, at den blot havde forfulgt sin offentligt kendte forretningsmæssige ambition om at se markedspriserne stige med mere end de institutionelle priser ([162]).

G. PARALLEL PROCEDURE INDLEDT AF UK OFFICE OF FAIR TRADING

(58) I 1990 indledte OFT en parallel procedure mod British Sugar og Tate & Lyle om samme emne. Som nævnt i nr. 2 skrev Tate & Lyle to selvinkriminerende breve til OFT i juli og august 1990. Den 15. april 1991 afleverede Tate & Lyle og British Sugar et memorandum til OFT, hvori var beskrevet de ordninger, som havde eksisteret mellem de to virksomheder fra den 20. juni 1986 til den 2. juli 1990 ([163]). I juni 1991 blev dette memorandum indført i »Register of Restrictive Trading Agreements«. Et stykke tid efter udsendelsen af Kommissionens oprindelige klagepunktsmeddelelse i nærværende sag i juni 1992 henvendte British Sugar sig til »Restrictive Practices Court« for at få fjernet memorandummet fra registeret. British Sugar argumenterede for det første, at memorandummet ikke indeholdt en præcis redegørelse for forholdet mellem British Sugar og Tate & Lyle, og for det andet, at selv om beskrivelsen måtte være korrekt, afslørede den ikke nogen form for konkurrencebegrænsende adfærd. Tate & Lyle rettede ikke nogen tilsvarende henvendelse. Ved en afgørelse af 21. august 1996 afviste »Restrictive Practices Court« begge British Sugars argumenter. Retten fastslog, at memorandummet redegjorde præcist for forholdet mellem de to virksomheder og afslørede, at der havde eksisteret en konkurrencebegrænsende aftale mellem British Sugar og Tate & Lyle mellem den 20. juni 1986 og den 2. juli 1990. British Sugar appellerede ikke afgørelsen inden for den fastsatte tidsfrist, hvorefter den blev definitiv. Den 10. december 1996 afgav British Sugar og Tate & Lyle tilsagn til »Restrictive Practices Court« om dels ikke at indgå konkurrencefjendtlige prisaftaler eller tilsvarende aftaler i fremtiden, dels ikke at gennemføre registreringspligtige aftaler, før de var blevet anmeldt til OFT inden for de gældende tidsfrister. Tilsagnene er bindende for begge virksomheder og gælder deres samlede aktiviteter ([164]).

III. **RETLIG VURDERING**

A. DEFINITION AF DET RELEVANTE MARKED

1. *Det relevante produktmarked*

(59) Det relevante produktmarked er markedet for stødt melis. Markedet er underopdelt i et marked for sukker til detailkunder (»detailsukker«) og et marked for sukker til industrikunder (»industrisukker«).

Specialsukker og flydende sukker, der ikke benyttes til samme formål som stødt melis, dækker andre behov og tilhører derfor ikke det relevante produktmarked. Disse former for sukker og stødt melis er ikke substituerbare set ud fra aftagerens synsvinkel.

Industrielt fremstillede sødemidler såsom sakkarin, cyklamater og aspartam konkurrerer kun i et begrænset omfang med naturligt sukker, f.eks. til brug i diætprodukter, og de tilhører derfor ikke samme relevante produktmarked som stødt melis ([165]).

2. *Det relevante geografiske marked*

(60) Som led i den fælles markedsordning for sukker ([166]) tildeles hver medlemsstat en bestemt sukkerkvote. Denne kvote fordeles mellem de roeforarbejdende virksomheder i hver medlemsstat. I den relevante periode var British Sugar den eneste sukkerroeforarbejdende virksomhed i Det Forenede Kongerige. Det er virksomheden fortsat, og den modtager således Det Forenede Kongeriges samlede A-/B-sukkerkvote ([167]). Domstolen har erkendt, at den fælles markedsordning for sukker har en betydelig indflydelse på produktionen og salget af sukker i EF, og at den bidrager til at opretholde afskærmningen af de nationale markeder:

»Det er ubestridt, at det ovennævnte system med nationale kvoter, der har forhindret den gradvise omplacering af produktionen til områder, som er særlig egnede til sukkerroedyrkning, og som også har forhindret en væsentlig produktionsforøgelse, har begrænset de mængder, som fabrikanterne kan afsætte inden for fællesmarkedet;« ([168])

»denne begrænsning kan i forbindelse med de relativt høje transportomkostninger have en ikke ubetydelig indflydelse på udbuddet, som er et væsentligt led i konkurrencemekanismen, og derigennem på omfanget af og strukturen i samhandlen mellem medlemsstater;« ([169])

»uanset hvilken kritik man kan rette mod et system, som medvirker til at opretholde en afskærmning af de nationale markeder, navnlig ved hjælp af nationale kvoter, og hvis konsekvenser skal behandles i det følgende, gælder konkurrencereglerne ikke desto mindre for et reelt, om end residualt bestemt område.« ([170])

(61) Når henses til både British Sugars og Tate & Lyles forarbejdnings- og raffineringsvirksomhed, fremstilles der en tilstrækkelig stor mængde sukker i Det Forenede Kongerige til at dække næsten hele den indenlandske efterspørgsel efter alle former for sukker.

(62) Der importeres dog også sukker til Det Forenede Kongerige, og det skyldes, at aftagerne af sukker ønsker at have adgang til en udenlandsk forsyningskilde for at sikre, at forsyningerne ikke afbrydes i tilfælde af f.eks. en indenlandsk mangel på sukker (jf. situationen i produktionsåret 1974/75), og for at lægge et konkurrencepres på de to britiske producenter ([171]). Desuden importerer grossisterne sukker, når betingelserne er gunstige. Langt den største del af den britiske sukkerimport fra andre medlemsstater består af stødt melis.

(63) I de seneste år har den britiske import fra andre medlemsstater andraget ca. 4–10 % af det samlede forbrug af sukker i Det Forenede Kongerige. Denne mængde repræsenterer i vidt omfang en strukturel øvre grænse for importen, som næppe vil blive større ([172]). Det skyldes hovedsagelig de særlige forhold, der kendetegner markedet i Storbritannien sammenlignet med markederne i nabolandene:

i) Takket være Den Engelske Kanal, der medfører ekstra transportomkostninger, kan de britiske producenter tillade sig at operere med priser, der er lidt højere end priserne på det europæiske fastland. De britiske priser svarer normalt til British Sugars priser. Det ligger fast, at British Sugar i den relevante periode ([173]) forsøgte at fastsætte sine priser tæt på det loft, der kunne have foranlediget en betydelig import, som kunne have hindret British Sugar i at afsætte hele sin A-/B-kvote på det indenlandske marked.

ii) Hvis de kunder, der kræver store, hyppige og hurtige leverancer efter ordre, skal forsynes med importeret sukker, vil det være nødvendigt at bygge lagre til opbevaring af importeret sukker i Storbritannien, hvilket vil medføre nye ekstraomkostninger.

iii) Som MMC påpegede i sin anden rapport ([174]), skal prisen i Storbritannien være højere end på kontinentet for at gøre det attraktivt at importere større mængder udenlandsk sukker. Potentielle eksportører kunne stille krav om et stort pristillæg for at eksportere store mængder sukker til Storbritannien af frygt for gengældelseseksport fra de britiske producenter ([175]).

(64) Det eneste sted i Det Forenede Kongerige, hvor forholdene er anderledes, er i Nordirland, der ikke udgør en del af det relevante geografiske marked i denne sag ([176]).

Både Tate & Lyle og British Sugar udbyder sukker i Nordirland, men ingen af dem råder over raffinaderier i Nordirland, hvor der ikke produceres sukker. Grundet omkostningerne til transport importerer Nordirland hovedparten af sit sukker fra Irland. Sukkeret stammer hovedsagelig fra Irish Sugar, der behersker mellem 60 % og 70 % af sukkermarkedet i Nordirland. British Sugar og Tate & Lyle tegner sig for resten. Begge virksomheders priser omfatter et standardtillæg for søtransporten til Nordirland ([177]).

(65) Med henblik på denne procedure konkluderer Kommissionen derfor, at det relevante geografiske marked er markedet for stødt melis til detailhandelen og industrien i Storbritannien, der udgør en væsentlig del af fællesmarkedet.

I henhold til de oplysninger, som Kommissionen er i besiddelse af, beherskede British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett i den relevante periode over 90 % af markedet for industrisukker i Storbritannien, og British Sugar og Tate & Lyle beherskede tilsammen ca. 89 % af markedet for detailsukker i Storbritannien. På denne baggrund er Kommissionen af den opfattelse, at begge markeder var kendetegnet ved en snæver oligopolistisk struktur.

B. AFTALE OG/ELLER SAMORDNET PRAKSIS MELLEM VIRKSOMHEDER, DER HAR TIL FORMÅL ELLER TIL FØLGE AT BEGRÆNSE KONKURRENCEN I MÆRKBART OMFANG

1. *Kommissionens vurdering*

1.1. **Aftale og/eller samordnet praksis mellem virksomheder**

(66) Det følger af EF-Domstolens og Førsteinstansrettens retspraksis, at der foreligger en aftale som omhandlet i artikel 85, stk. 1, når parterne, selv i

brede termer, er nået til enighed om linjerne for deres fælles handlinger eller manglende handlinger på markedet. Der kan være tale om fælles beslutningstagning eller deltagelse i en fælles ordning. Det er tilstrækkeligt, at de pågældende virksomheder har givet udtryk for en fælles vilje til at optræde på markedet på en bestemt måde ([178]). Aftalen behøver ikke at være en formel aftale nedskrevet på papir, og den behøver ikke at involvere udtrykkelige sanktioner eller gennemførelsesforanstaltninger.

(67) På den anden side fordrer en samordnet praksis som omhandlet i artikel 85, stk. 1, ikke, at deltagerne har indgået en aftale om, hvad den enkelte deltager skal gøre eller ikke gøre på markedet. Formålet med at lade EF-traktaten operere med begrebet samordnet praksis foruden begrebet aftale er at fratage virksomhederne muligheden for at omgå forbuddet i artikel 85, stk. 1, med en eller anden form for koordinering, som, uden at være udmøntet i en egentlig aftale, bevidst erstatter konkurrencerisikoen med et praktisk samarbejde ([179]). I ICI-dommen ([180]) fastslog Domstolen endvidere, at en samordnet praksis navnlig kan følge af en koordinering mellem deltagerne. Selv om en parallel adfærd ikke i sig selv kan sidestilles med en samordnet praksis, kan den dog udgøre et vigtigt indicium herfor, når den fører til konkurrencevilkår, som ikke svarer til de vilkår, der, under hensyn til produkternes art, virksomhedernes betydning og antal og det nævnte markeds omfang, er normale på markedet. Domstolen udtalte i samme sag, at det navnlig var tilfældet, når den parallelle adfærd gjorde det muligt for de deltagende virksomheder dels at stabilisere priserne på et andet niveau end det, som ville følge af konkurrencen, dels at fastholde deres stillinger på markedet til skade for virkelig frie varebevægelser inden for fællesmarkedet og for forbrugernes frie leverandørvalg.

(68) I sin dom af 16. december 1975 ([181]) fastslog Domstolen, at de kriterier om koordination og samarbejde, som den tidligere havde opstillet, og som langt fra stillede krav om udarbejdelse af en egentlig plan, skulle forstås ud fra den grundtanke, der ligger bag traktatens konkurrencebestemmelser, nemlig at enhver erhvervsdrivende skal tage selvstændig stilling til den politik, vedkommende vil føre på fællesmarkedet. Selv om dette krav om uafhængighed ikke udelukker, at virksomhederne kan foretage de nødvendige tilpasninger til deres konkurrenters konstaterede eller forventede adfærd, forhindrer det imidlertid enhver direkte eller indirekte kontakt mellem virksomheder, som har til formål eller til følge enten at påvirke en aktuel eller potentiel konkurrents adfærd på markedet eller at informere denne om den adfærd, som den pågældende virksomhed selv har besluttet sig til eller påtænker at indtage på markedet.

(69) En bestemt form for adfærd kan således betegnes som en samordnet praksis i henhold til artikel 85, stk. 1, selv om parterne ikke på forhånd har aftalt eller besluttet, hvad de hver især vil gøre på markedet, men dog har vedtaget eller indordner sig under et eller andet hemmeligt arrangement, som tilskynder dem til eller gør det lettere for dem at samordne deres forretningsmæssige adfærd.

(70) Førsteinstansretten har i flere domme ([182]) gjort det klart, at det ikke er nødvendigt, navnlig ikke i tilfælde af en langvarig og kompleks overtrædelse, for Kommissionen at kvalificere overtrædelsen som udelukkende en aftale eller en samordnet praksis eller at dele den op i flere særskilte overtrædelser. Det kan meget vel være umuligt eller urealistisk at foretage en sådan opdeling, da overtrædelsen som helhed måske bærer tegn på begge former for ulovlig adfærd, mens nogle af dens manifestationer isoleret set mere præcist kunne betegnes som den ene eller anden form for ulovlig adfærd. Det ville især være unaturligt at opdele en sammenhængende adfærd, der har ét formål, i forskellige særskilte overtrædelser. I sine domme har Førsteinstansretten derfor givet sin støtte til Kommissionens dobbelte kvalifikation af en samlet overtrædelse som både en aftale og en samordnet praksis, og den har udtalt, at det ikke forudsætter, at der samtidigt og kumulativt skal føres bevis for, at de faktiske omstændigheder hver for sig indeholder de elementer, der er en forudsætning for, at der foreligger en aftale og en samordnet praksis, da der er tale om et kompleks, som indeholder faktiske omstændigheder, hvoraf nogle kan kvalificeres som aftaler og andre som samordnet praksis.

(71) Kommissionen er af den opfattelse, at de faktiske omstændigheder, som den tidligere har beskrevet, vidner om en kompleks overtrædelse af betydelig varighed ([183]), hvori deltog British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett, og

som i den relevante periode indeholdt elementer, der isoleret set kan betegnes som aftaler, og andre elementer, der kan betegnes som samordnet praksis. Selv i det tilfælde, hvor det ikke kan accepteres, at bestemte eller i det hele taget nogen af disse elementer kan karakteriseres som aftaler ([184]), vil alle de af denne komplekse overtrædelses elementer, der ikke udgør aftaler, i det mindste være at betegne som former for samordnet praksis ([185]). Det vil imidlertid være unaturligt at opdele denne komplekse adfærd af betydelig varighed i forskellige særskilte overtrædelser, da der var tale om et sammenhængende fælles arrangement, der som helhed tjente det ene formål, der er beskrevet i betragtning 72–76. Med henblik på denne vurdering i henhold til artikel 85, stk. 1, omtales den pågældende adfærd derfor som en aftale og/eller samordnet praksis.

1.2. **Formålet med eller virkningen af en mærkbar begrænsning af konkurrencen**

1.2.1. *Koordinering af priser*

(72) Den 20. juni 1986 nåede British Sugar og Tate & Lyle til en forståelse om at forhøje prisniveauet for stødt melis i Storbritannien og at afholde sig fra at vinde markedsandele ved at sænke priserne. Det var British Sugar, der som den prisførende virksomhed på markedet tog initiativ til at afslutte priskrigen og indføre den nye prispolitik, men det skete med Tate & Lyles billigelse. På ovennævnte møde forsikrede Tate & Lyle British Sugar om, at virksomheden ville følge samme prispolitik. British Sugar underrettede Napier Brown og James Budgett om den nye prispolitik på et møde, der blev afholdt efter mødet den 20. juni 1986. Alle fire parters systematiske deltagelse i de regelmæssige møder i en lang periode efter mødet den 20. juni 1986 og udvekslingen af oplysninger om priserne på industrisukker mellem alle fire parter samt om priserne på detailsukker mellem British Sugar og Tate & Lyle på disse møder vidner om deres hemmelige adfærd. Møderne skabte den nødvendige atmosfære af gensidig sikkerhed med hensyn til deltagernes planer for prissætningen i fremtiden, og selv om deltagerne måske ikke informerede hinanden om deres nøjagtige priser, kunne de i det mindste sætte deres lid til, at der til stadighed ville blive samarbejdet om at hæve prisniveauet. Denne gensidige sikkerhed var af interesse for alle deltagerne, navnlig, men ikke kun, når det drejede sig om prisområdet over break evenpunktet, hvor det var muligt og samtidig profitabelt at konkurrere på prisen. Som tidligere nævnt ([186]) havde Napier Brown og James Budgett desuden altid en særlig interesse i matrixens differentiering af industrisukkerpriserne i forhold til indkøbsmængde. Endelig var British Sugar og Tate & Lyle interesseret i at involvere Napier Brown og James Budgett i det hemmelige arrangement, fordi grossisterne — at importere sukker fra producenterne på kontinentet, som de traditionelt havde gode kontakter til — kunne lægge hindringer i vejen for British Sugars og Tate & Lyles fælles forsøg på at hæve prisen på stødt melis i Storbritannien.

(73) Parternes adfærd er at kvalificere som en aftale og/eller samordnet praksis, der havde til formål at begrænse konkurrencen ved at koordinere alle fire parters prispolitik på industrisukkermarkedet i Storbritannien og ved at koordinere British Sugars og Tate & Lyles prispolitik på detailsukkermarkedet i Storbritannien. Navnlig var det formålet med aftalen og/eller den samordnede praksis at forhøje priserne på industrisukker og detailsukker i Storbritannien gennem en koordineret prispolitik og at hindre aggressive prisnedsættelser, der kunne tjene til at erobre markedsandele. For så vidt angik markedet for industrisukker, tjente aftalen og/eller den samordnede praksis også til at definere en koordineret politik vedrørende genindførelsen og opretholdelsen af prisdifferentialer mellem store og små aftagere. Alt i alt tjente parternes hemmelige arrangement således til at begrænse priskonkurrencen på markederne for industri- og detailsukker i Storbritannien, som allerede var kendetegnet ved en svækket konkurrence som følge af koncentrationen på markederne og de betydelige hindringer for adgang.

(74) Det faktum, at Tate & Lyle, James Budgett og Napier Brown i den relevante periode var »medløbere« i forhold til British Sugar, ændrer intet ved den kendsgerning, at de søgte at begrænse konkurrencen gennem priskoordinering. Det fremstår klart efter en nærmere granskning af formålet med de regelmæssige møder og af de konkurrencemuligheder, der også eksisterer på et marked, hvor der optræder en prisførende virksomhed. Møderne bidrog til at give alle fire parter i relation til industrisukker og British Sugar og Tate & Lyle i relation

til også detailsukker en forsikring om, at deres konkurrenter ville fortsætte med at stræbe efter højere priser. Samtlige mødedeltagere (inklusive British Sugar) kunne derfor handle anderledes, end hvis de udelukkende havde haft deres egen opfattelse af markedet at tage udgangspunkt i. Den enkelte virksomhed kunne vurdere situationen på markedet og markedets fremtidige udvikling med større sikkerhed, end det ellers ville have været muligt. Den omstændighed, at alle mødedeltagerne (inklusive British Sugar) kunne gå fra møderne med en forsikring om, at de andre virksomheder var opmærksomme på British Sugars prispolitik, og at alle tre »medløbere« også i fremtiden ville lægge sig tæt op ad British Sugars strategi, betød, at de alle (inklusive British Sugar selv) kunne efterstræbe stigende priser, vel vidende at de andre (hverken bevidst, af uvidenhed eller som følge af fejlfortolkninger af de oplysninger om British Sugars prispolitik, der kunne indhentes ved blot at betragte markedet) ville undlade at prissætte på et lavere niveau eller begynde at underbyde konkurrenterne eller lægge afstand til British Sugars prisførerskab ([187]). Stødt melis er et homogent produkt, og derfor er prisen helt klart det vigtigste konkurrenceparameter. Kunderne er meget prisfølsomme, og der er ikke store omkostninger forbundet med at skifte leverandør. Derfor er det sandsynligt, at en vis usikkerhed med hensyn til konkurrenternes prispolitik ville øge konkurrencen og lægge pres på de enkelte sukkervirksomheders prispolitik. Ved i vidt omfang at fjerne denne usikkerhed på møderne forfulgte parterne en konkurrencefordrejende målsætning om at begrænse priskonkurrencen mellem dem. Trods British Sugars prisførerskab var denne priskonkurrence mulig, navnlig, men ikke kun, når det drejede sig om prisområdet over break evenpunktet, hvor det var muligt og samtidig profitabelt for alle fire parter at konkurrere på prisen.

(75) På basis af Domstolens retspraksis ([188]) er Kommissionen af den opfattelse, at når først det konkurrencefordrejende formål med parternes adfærd er slået fast, er der ikke behov for at tage hensyn til de mulige følger af aftalen og/eller den samordnede praksis.

(76) British Sugars og Tate & Lyles deltagelse i aftalen og/eller den samordnede praksis begyndte med deres første bilaterale møde den 20. juni 1986. Napier Browns og James Budgetts deltagelse begyndte med det første firepartsmøde i slutningen af 1986. For alle fire parters vedkommende gælder det, at deres deltagelse i aftalen og/eller den samordnede praksis først sluttede den 2. juli 1990, hvor Tate & Lyles bestyrelsesformand og administrerende direktør gav ordre om at afbryde alle kontakter med konkurrenter af den type, der er genstand for denne procedure ([189]). Listen fra Tate & Lyle ([190]) viser, at møderne om industrisukker og detailsukker fandt sted regelmæssigt med en til tre måneders mellemrum i hele den relevante periode. Det sidste bilaterale møde om detailsukker fandt sted den 9. maj 1990, og det sidste firepartsmøde om industrisukker fandt sted den 13. juni 1990, og Kommissionen har derfor ingen grund til at formode, at en eller flere af de fire parters deltagelse i aftalen og/eller den samordnede praksis sluttede før den 2. juli 1990.

1.2.2. *Mærkbarhed*

(77) I betragtning af de pågældende virksomheders markedsandele og navnlig den omstændighed, at de fire virksomheder tilsammen beherskede næsten hele markedet for stødt melis i Storbritannien i den relevante periode, medførte deres aftale og/eller samordnede praksis en mærkbar begrænsning af konkurrencen.

1.3. **Konklusion**

(78) På grundlag af de i det foregående beskrevne faktiske omstændigheder konkluderes det, at der i den relevante periode eksisterede en aftale og/eller samordnet praksis, som havde til formål at begrænse konkurrencen som omhandlet i artikel 85, stk. 1, gennem en koordinering af alle fire parters prispolitik på industrisukkermarkedet i Storbritannien og gennem en koordinering af British Sugars og Tate & Lyles prispolitik på detailsukkermarkedet i Storbritannien.

2. *Parternes argumentation og Kommissionens svar*

2.1. **Ingen aftale, ingen samordnet praksis, British Sugars prisførerskab**

2.1.1. *British Sugars argumentation*

(79) British Sugar hævder, at det ikke kunne få mærkbar indflydelse på de andre virksomheders adfærd,

at British Sugar indkaldte Tate & Lyle til et møde den 20. juni 1986 og efterfølgende også mødtes med Napier Brown og James Budgett for at fortælle dem, at priskrigen var slut, og at British Sugar ikke agtede at genoptage en aggressiv lavprispolitik, men til gengæld ville stræbe efter prisstigninger. British Sugar havde allerede besluttet at bringe en ende på priskrigen. Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett, der i prismæssig henseende var medløbere, havde ikke andet valg end at følge trop, og det ville de under alle omstændigheder have gjort, hvad enten de havde hørt om British Sugars planer direkte, via branchen eller gennem pressen. Derfor hævder British Sugar ([191]), at det var unødvendigt og irrelevant at indhente de andre virksomheders billigelse af British Sugars ensidige beslutning, og der blev derfor ikke indgået en aftale som omhandlet i artikel 85, stk. 1.

(80) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([192]) citerer British Sugar Tate & Lyles bekræftelse af, at British Sugar ensidigt havde besluttet at ændre sin prispolitik, og at der ikke fandtes nogen som helst aftale herom i den relevante periode. British Sugar accepterer, at det juridiske begreb »aftale« skal fortolkes fleksibelt, men understreger, at der skal foreligge beviser for, at der hersker enighed om en fælles adfærd i fremtiden. Ifølge British Sugar peger alle beviser i retning af, at der ikke blev indgået en aftale mellem parterne om at optræde på en bestemt måde. For så vidt angår klassificeringen af et arrangement har British Sugar desuden tilkendegivet, at sondringen mellem aftale og samordnet praksis først bliver irrelevant, når der foreligger beviser for, at begge dele eksisterer.

(81) British Sugar hævder derpå ([193]), at der heller ikke optrådte en samordnet praksis, da Kommissionen ikke har været i stand til at påvise, at møderne havde indflydelse på markedet. Ifølge British Sugar er Kommissionens sammenligning med Førsteinstansrettens dom i sagen vedrørende Rhône-Poulenc ([194]) (jf. den reviderede klagepunktsmeddelelse) urimelig og skadelig. Det er British Sugars opfattelse, at Førsteinstansretten ikke fulgte Kommissionens teori om, at der er tale om en samordnet praksis, så snart der optræder en fælles handling, der har til formål at begrænse virksomhedernes autonomi i forhold til hinanden, selv om handlingen ikke synes at have en faktisk indvirkning på markedet. Ifølge British Sugar var Førsteinstansrettens dom i den pågældende sag baseret på omfattende beviser for, at parternes adfærd havde haft en indvirkning på markedet, og Førsteinstansretten karakteriserede det, der havde fundet sted, som en »aftale«. British Sugar hævder, at Førsteinstansretten udtalte, at det i relation til EF's konkurrencelovgivning var et åbent spørgsmål, om der kunne eksistere en samordnet praksis uden virkninger, men med henvisning til, at Førsteinstansretten derpå analyserede virkningerne i sagen, konkluderer British Sugar, at det er nødvendigt at kunne påvise en konkurrencebegrænsende virkning.

2.1.2. *Tate & Lyles argumentation*

(82) I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([195]) fremfører Tate & Lyle, at der ikke var behov for nogen aftale eller noget samarbejde om priser, fordi British Sugars dominans satte virksomheden i stand til ensidigt at fastsætte priser, som Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett var nødsaget til at kopiere. Tate & Lyle hævder, at British Sugar aldrig havde behov for nogen forsikring om et højere prisniveau, da virksomheden var ene om bestemme priserne. »Sikkerheden« for eller »forsikringen« om, at Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett ville kopiere British Sugars prissætning, havde været og var stadig en følge af det britiske sukkermarkeds særlige karakter, der igen fulgte af EF's fælles markedsordning for sukker. Denne sikkerhed eller forsikring var ikke et resultat af parternes deltagelse i møderne.

(83) Ovenstående udtalelser kolliderer med Tate & Lyles svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, hvori virksomheden erkendte ([196]), »at kontakterne gav anledning til et arrangement, der afhængigt af mærkbarheden af dets indvirkning på handelen mellem medlemsstaterne faldt ind under forbuddet i artikel 85« ([197]). I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse erkendte Tate & Lyle igen ([198]), »at [virksomheden] deltog i et arrangement, der afhængigt af dets indvirkning på handelen mellem stater var i strid med artikel 85, stk. 1. Under disse omstændigheder og i betragtning af indsnævringen af klagepunkterne hersker der stor enighed mellem T & L og Kommissionen« ([199]) . Tate & Lyle hævder, at virksomheden ville have kopieret British Sugars strategi med højere priser, da sidstnævnte besluttede at afslutte priskrigen, uanset om Tate & Lyle var blevet direkte informeret herom af British Sugar eller

ej, men virksomheden erkender ([200]), »at kontakterne måske nok fremskyndede afslutningen af priskrigen, men de havde ingen indflydelse på slutresultatet« ([201]). Tate & Lyle indrømmer, at de pågældende arrangementer havde en skadelig virkning for konkurrencen, men siger, at virkningerne var »minimale« (»minimal«) ([202]) eller »meget begrænsede« (»very limited«) ([203]).

2.1.3. *Napier Browns argumentation*

(84) I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([204]) fremførte Napier Brown, at en »koordinering« af prispolitikken, der indebar en konsensus mellem de forskellige udbydere, var meningsløs, når priserne blev dikteret af én dominerende udbyder, som de andre udbydere var tvunget til at kopiere.

2.1.4. *James Budgetts argumentation*

(85) I sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([205]) påpegede James Budgett, at foruden at være forretningsmæssigt nødsaget til at holde fast i en del af sin mindre rentable formidlende grossistvirksomhed, så var virksomhedens regulære grossistvirksomhed også i vidt omfang afhængig af de to britiske raffinaderier (især British Sugar, men også Tate & Lyle), der i praksis kunne bestemme udbyttet af James Budgetts regulære grossistvirksomhed. Desuden kritiserer James Budgett ([206]) det forhold, at Kommissionen fejlagtigt gik ud fra, at alle arrangementer og forståelser mellem British Sugar og Tate & Lyle »også omfattede« (»extended to«) Napier Brown og James Budgett.

2.1.5. *Kommissionens svar*

a) British Sugars prisførerskab

(86) For så vidt angår British Sugars prisførerskab, noterer Kommissionen sig, at parternes argumentation er usammenhængende på flere punkter. Det væsentligste spørgsmål er, om British Sugars prisførerskab på markederne for industri- og detailsukker i Storbritannien i den relevante periode gav de tre andre virksomheder et vist spillerum for konkurrence. På den ene side synes parterne at antyde, at der ikke var mulighed for konkurrence, når de understreger, at det som følge af British Sugars styrke på disse markeder ikke var nødvendigt for de andre tre virksomheder at koordinere deres prispolitik med British Sugar, fordi de ikke havde noget andet valg end at kopiere British Sugars prisbevægelser. Dette står i skarp kontrast til, at parterne har bekræftet (og gentaget dette i deres skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([207])), at alle fire virksomheder rent faktisk havde mulighed for at konkurrere med hinanden, og at de også gjorde det. Da stødt melis er en homogen vare, er det først og fremmest på prisen, at der konkurreres på industri- og detailsukkermarkederne. Især Tate & Lyle, der i den relevante periode sad på 38–40 % af det britiske marked for stødt melis, var potentielt en stærk konkurrent til British Sugar, der sad på 51–54 % af det pågældende marked i den periode. Skønt Tate & Lyles margen var mindre end British Sugars, og skønt det er korrekt, at Napier Brown og James Budgett var afhængige af leverancer fra de to britiske producenter (British Sugar og Tate & Lyle), er det ikke korrekt at sige, at disse tre virksomheder ikke havde mulighed for at konkurrere med British Sugar og med hinanden på de relevante markeder i den relevante periode. Dette bevidnes med al tydelighed af dels Tate & Lyles optræden under priskrigen, hvor virksomheden forsøgte at konkurrere med British Sugar om en række kunder, dels British Sugars egne udtalelser om, at virksomheden forsøgte at overtage nogle af Tate & Lyles aftagere af detailsukker. Det samme kan siges om grossisternes konstante bestræbelser på at importere billigt stødt melis og om deres muligheder for at købe bulksukker hos de to britiske producenter med henblik på videresalg i mindre portioner og til højere priser som led i deres regulære grossistvirksomhed. Parterne har især ikke påvist, at det i tilfælde af en prisstigning på stødt melis fra British Sugars side på det britiske marked ikke ville have været muligt for de tre andre parter at underbyde disse prisstigninger med mindre eller slet ingen stigninger. Det burde i det mindste have været muligt i prisområdet over break even-punktet ([208]).

(87) På et snævert oligopolistisk marked er prisførerskab i øvrigt ikke noget usædvanligt fænomen, for når antallet af konkurrenter er begrænset, er det — sammenlignet med situationen på et ikke-oligo-

polistisk marked — lettere for dem at gå ud på markedet og efterfølgende finde ud af, hvad de andre har gjort. Men bare fordi markedet er oligopolistisk, og konkurrencen derfor af strukturelle årsager normalt er mere begrænset, er det ikke tilladt virksomheder at gå et skridt videre og på forhånd aktivt koordinere deres fremtidige prispolitik. Tværtimod tjener usikkerheden om de andre markedsdeltageres prispolitik til netop at stimulere konkurrencen. På markeder, hvor konkurrencestrukturen allerede er svækket, er det vigtigt, at Kommissionen sikrer, at den konkurrence, der rent faktisk findes, ikke begrænses, jf. Domstolens dom i sagen vedrørende Hoffmann-La Roche ([209]).

(88) På basis af det foregående konkluderer Kommissionen, at British Sugars prisførerskab på markederne for industri- og detailsukker i Storbritannien ikke udelukkede priskonkurrence mellem de fire parter i den relevante periode ([210]).

Da der var mulighed for priskonkurrence, følger det, at den faktiske og/eller potentielle priskonkurrence kunne være blevet begrænset som følge af en aftale og/eller samordnet praksis mellem parterne.

b) Aftale og/eller samordnet praksis

(89) Det næste spørgsmål er, om der faktisk forekom en aftale og/eller samordnet praksis. Som svar på parternes argumentation kan Kommissionen navnlig henvise til, hvad der allerede er blevet sagt om kvalifikationen af en langvarig og kompleks overtrædelse ([211]) og om formålet med aftalen og/eller den samordnede praksis i denne sag ([212]). Sammenlignes Kommissionens udtalelser med det, som parterne udtrykkeligt har sagt eller har undladt at sige, fordi det ikke er omstridt, viser der sig, at der er enighed om, hvordan begreberne aftale og samordnet praksis skal forstås. Som svar på British Sugars påstand om, at der i denne sag ikke findes beviser for en konsensus mellem parterne om den fremtidige adfærd på markedet, og at intet element i den komplekse overtrædelse derfor vil kunne betegnes som en aftale, må Kommissionen først og fremmest understrege, at selv hvis det var korrekt, ville samtlige elementer af den komplekse overtrædelse i det mindste kunne betegnes som samordnede praksis. Kvalifikationen af overtrædelsen som en aftale og/eller samordnet praksis har taget hensyn til dette alternative synspunkt ved at gøre det klart, at den komplekse overtrædelse som helhed i hvert fald kan kvalificeres som en samordnet praksis. Uanset dette er Kommissionen villig til senere ([213]) at give et eksempel på et element, der efter dens opfattelse kan kvalificeres som en aftale. Endvidere er Kommissionen ikke enig i, at de elementer af den komplekse overtrædelse, der ikke kan betegnes som aftaler, ikke i det mindste kan betegnes som samordnede praksis, fordi der ikke foreligger tilstrækkelige beviser for, at markedet er blevet påvirket. Endelig erindrer Kommissionen om, at den i tilfælde af en langvarig og kompleks overtrædelse ikke er forpligtet til at opdele en sammenhængende adfærd, der — som i denne sag — har haft et enkelt konkurrencebegrænsende formål, i forskellige særskilte overtrædelser ([214]).

aa) Mødernes betydning

(90) Ifølge parterne kan der ikke have eksisteret en aftale og/eller en samordnet praksis om priserne på stødt melis, for på møderne begrænsede British Sugar sig til ensidigt at bekendtgøre sin prispolitik, og de andre tre parter erfarede intet nyt i forhold til det, de under alle omstændigheder ville have erfaret ude på det gennemsigtige marked. Kommissionen mener ikke, at denne påstand er troværdig, og dét af følgende årsager:

For det første: hvis markedet var så gennemsigtigt, som parterne påstår, og hvis det var så tvingende nødvendigt at kopiere British Sugars prispolitik, som parterne også påstår, er det uforståeligt, at det var nødvendigt at afholde de første møder og den lange række af efterfølgende møder over en lang periode, og at British Sugar ikke blot gennemførte sin egen prispolitik og overlod det til de andre parter at registrere disse ændringer ude på markedet. Ikke engang det centrale møde den 20. juni 1986 ville have været nødvendigt, hvis parternes beskrivelse var korrekt. Sammenlignet med en simpel overvågning ude på markedet af konkurrenternes prispolitik må de regelmæssige møder derfor have givet alle parterne »noget ekstra«. Dette ekstra bestod af to ting: på den ene side kunne

hver part benytte møderne til at få bekræftet, at den havde analyseret de andres hidtidige prispolitik ude på markedet korrekt, og på den anden side kunne parterne benytte møderne til at få væsentlig større sikkerhed for, hvordan de hver især agtede at udforme deres prissætning i fremtiden.

For det andet: hvis møderne virkelig blot var British Sugars særlige metode til at informere andre virksomheder om sine ensidigt fastlagte prisændringer, er det mærkeligt, at ikke alle aktører på det britiske marked og især ikke alle grossister ([215]) var inviteret, for de oplysninger, der blev givet, ville have været af tilsvarende interesse for dem alle. Udelukkelsen af andre virksomheder tyder på, at møderne hovedsagelig tjente andre formål for de fire parter, der er omfattet af denne beslutning.

bb) Aftale og/eller samordnet praksis mellem British Sugar og Tate & Lyle

(91) Med hensyn til forholdet mellem British Sugar og Tate & Lyle er det Kommissionens opfattelse, at Tate & Lyles brev af 29. august 1990 ([216]) til OFT kan udlægges som bevis for, at disse to virksomheder sammen havde til hensigt at optræde på markedet på en bestemt måde ([217]), og at de således havde til hensigt at afslutte priskrigen på alle de forskellige sukkermarkeder, at forhøje priserne og at afholde sig fra at føre en aggressiv prispolitik for at vinde markedsandele. Det »indtryk«, som Tate & Lyles repræsentanter forlod mødet med den 20. juni 1986, var ikke en fortolkning af en ensidig beslutning truffet af British Sugar og viderebragt til Tate & Lyle, men resultatet af de i samme brev nævnte »drøftelser«. Drøftelser er en tosidig proces, som begge sider bidrager til, og som til slut munder ud i uenighed, uafklarethed eller enighed, hvor sidstnævnte er udtryk for, at diskussionspartnerne er kommet hinanden i møde og nået til enighed om deres fremtidige adfærd. I denne sag har British Sugar og Tate & Lyle aldrig tilkendegivet, at de spørgsmål og emner, der blev drøftet på mødet den 20. juni 1986, resulterede i uenighed eller uafklarethed. Desuden er påstanden om, at den prispolitik, som British Sugar ensidigt udformede og derefter blot underrettede de andre om, ikke forenelig med Tate & Lyles udtalelse om, at mødet den 20. juni 1986 »var betydningsfuldt, fordi det lagde grundlaget for alle fremtidige diskussioner« (»was significant in that it set the background principles against which alle future discussions were held«) ([218]). For så vidt angår mødet den 20. juni 1986 isoleret set, mener Kommissionen derfor, at dette element af den komplekse overtrædelse kan betegnes som indgåelse af en aftale mellem British Sugar og Tate & Lyle om en priskoordinering af den beskrevne art. De resterende elementer af den komplekse overtrædelse vil i det mindste kunne henføres til kategorien af samordnede praksis.

(92) Endelig er det Kommissionens opfattelse, at også det fælles memorandum fra British Sugar og Tate & Lyle til OFT den 15. april 1991 ([219]) vidner om, at de på deres første møde den 20. juni 1986 nåede frem til en aftale om den beskrevne priskoordinering. Det fremgår af punkt 4b i det pågældende memorandum, at både Tate & Lyle og British Sugar mente, at British Sugars ensidige beslutning om at afslutte priskrigen ville betyde, at British Sugar ville undlade at indlede en aggressiv prispolitik med det resultat, at Tate & Lyle heller ikke ville gøre det, skønt de stadig ville råde over et vist spillerum i forhold til deres respektive markedsandele. Dette viser, at de to virksomheder havde, hvad der beskrives som en »fælles opfattelse« af deres fremtidige adfærd på markedet. Eftersom denne adfærd ikke blev dikteret af en tredjepart, var British Sugar og Tate & Lyle herrer over deres egen adfærd. Derfor fortæller memorandummet faktisk, at de to parter havde en fælles hensigt om at prissætte på en bestemt måde i fremtiden. Efter Kommissionens opfattelse kan dette element kvalificeres som en aftale mellem konkurrenter om en generel prispolitik. Det er irrelevant, at der ikke blev nedfældet noget på papir, og at initiativet ikke blev ledsaget af udtrykkelige sanktionsmuligheder eller gennemførelsesforanstaltninger ([220]).

Henvisningen til et vist spillerum i relation til markedsandele, der optræder to gange i punkt 4 i memorandummet, peger også i retning af, at de to virksomheder havde indgået en aftale. I forbindelse med et homogent produkt som stødt melis betinges markedsandelene først og fremmest af prissætningen, da prissætningen er det vigtigste konkurrenceparameter for et produkt af den art. Derfor ville det have været meningsløst at tale om et vist spillerum i relation til markedsandele, hvis British Sugar og Tate & Lyle ikke var nået til enighed om i hvert fald deres generelle prispolitik.

cc) Aftale og/eller samordnet praksis mellem British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett

(93) For så vidt angår Napier Brown og James Budgett, kan der ikke peges på et centralt møde svarende til det, der blev afholdt den 20. juni 1986. Kommissionen har imidlertid indsamlet bevismateriale, der viser, at Napier Brown og James Budgett tog aktiv del i drøftelserne, dvs. den bilaterale proces om industrisukker på de møder, som de deltog i. De optrådte ikke blot som modtagere af erklæringer om ensidige beslutninger truffet af British Sugar.

(94) I sit brev af 7. august 1990 til OFT ([221]) indrømmer British Sugar, at der også blev diskuteret priser med Napier Brown og James Budgett, men virksomheden hævder, at den aldrig ændrede sine beslutninger eller sin forretningsplan som følge af disse drøftelser. Her blander British Sugar to spørgsmål sammen, nemlig spørgsmålet om, hvorvidt der foregik en samordning af samtaleparternes planer, og spøgsmålet om, hvorvidt resultatet af samordningen var sammenfaldende med de planer, som den ene part (British Sugar) allerede havde defineret forud for drøftelserne. Med hensyn til det første spørgsmål er det nødvendigt at gentage, at det ikke gav mening at afholde møder om priser med Napier Brown og James Budgett, hvis de ikke havde noget at bidrage med. Det er imidlertid velkendt, at Napier Brown og James Budgett rådede over et potentielt pressionsmiddel og stod i en god forhandlingsposition, eftersom de havde mulighed for at gribe til en aggressiv markedsføring af importeret sukker, der ville have forpurret British Sugars ønske om forhøje priserne på det britiske marked og samtidig afsætte hele sin A-/B-kvote på det marked ([222]). Dette bevidnes f. eks. af et dokument om James Budgetts forretningsstrategi for 1987–1990 ([223]). Samtalerne med Napier Brown og James Budgett var alvorlige, og det fremgår også af et internt Tate & Lyle-memorandum, der beretter, at British Sugar diskuterede sit ønske om en vis prisstigning på industrisukker med Napier Browns bestyrelsesformand, der samtidig var en af virksomhedens administrerende direktører ([224]). Hvis British Sugar ikke havde haft behov for at nå til enighed med Napier Brown og James Budgett om parternes fremtidige priser på industrisukker, herunder differentieringen af priserne for henholdsvis store og små aftagere, ville disse samtaler have været formålsløse.

dd) Samordnet praksis uden bevis for faktiske virkninger

(95) I modsætning til, hvad British Sugar mener, kan der være tale om en samordnet praksis, selv når der ikke kan påvises faktiske virkninger på markedet.

(96) For det første fremgår det nemlig af EF-traktatens artikel 85, stk. 1, at en samordnet praksis, der som formål har at begrænse konkurrencen, er tilstrækkelig til at udgøre en overtrædelse, som fanges af den pågældende bestemmelse.

(97) For det andet er det fastslået i Førsteinstansrettens dom i sagen om Rhône-Poulenc ([225]), at der kan være tale om en samordnet praksis, når blot formålet har været at skade konkurrencen. I denne henseende bygger den relevante del af denne dom ([226]) på den tidligere dom i Suiker Uniesagen ([227]). Begge domme viser, hvor vidtrækkende forbuddet mod samordnede praksis er, idet forbuddet omfatter enhver direkte eller indirekte kontakt mellem virksomheder, som har til formål eller til følge enten at påvirke en aktuel eller potentiel konkurrents adfærd på markedet eller at informere denne om den adfærd, som den pågældende virksomhed selv har besluttet sig til — eller påtænker — at indtage på markedet. Førsteinstansretten fastslog derpå ([228]) med hensyn til bestemte møder, der indgik i en kompleks og langvarig overtrædelse, at Rhône-Poulenc nødvendigvis måtte have taget hensyn — direkte eller indirekte — til de oplysninger, virksomheden fik på møderne med sine konkurrenter. På samme måde måtte konkurrenterne — direkte eller indirekte — have taget hensyn til de oplysninger, som Rhône-Poulenc gav dem vedrørende den adfærd, som virksomheden havde besluttet eller påtænkte at indtage på markedet. Førsteinstansretten så ikke på virkningerne af kontakterne mellem konkurrenterne, men konkluderede blot ([229]), at det var med rette, at Kommissionen — alene på grund af mødernes formål — havde kvalificeret møderne som samordnet praksis efter EF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Det følger af Rhône-Poulenc-dommen og Suiker Unie-dommen,

— at kontakter mellem konkurrenter, der blot som formål har at skade konkurrencen, kan udgøre en samordnet praksis som omhandlet i artikel 85, stk. 1

— at konkurrenters udlevering af oplysninger om den adfærd, som de har besluttet eller påtænker at indtage på markedet, i hvert fald er at

betragte som en samordnet praksis, da disse konkurrenter nødvendigvis vil tage hensyn til disse oplysninger ved fastlæggelsen af deres adfærd på markedet.

2.2. Gennemsigtigheden på sukkermarkedet, forhåndsunderretning, værdien af de prisoplysninger, der blev udleveret på møderne, mødernes formål og deres konkurrencebegrænsende virkninger på markedet

2.2.1. *British Sugars argumentation*

(98) British Sugar hævder, at selv hvis virksomheden ikke selv havde informeret Tate & Lyle om sin beslutning om at bringe en ende på priskrigen, ville Tate & Lyle under alle omstændigheder have erfaret, at British Sugar havde truffet denne beslutning. Den 20. juni 1986 berettede *Financial Times*, at British Sugars administrerende direktør var trådt tilbage. Det var samme dag, som British Sugar og Tate & Lyle afholdt det møde, hvor British Sugar redegjorde for sin beslutning om at efterstræbe en prisforhøjelse. Den 25. juni 1986 udsendte British Sugar oplysninger til branchen om sine prisstigninger på sukker. British Sugar fremfører, at Tate & Lyle på denne baggrund under alle omstændigheder ville have haft fuldt kendskab til British Sugars ændrede politik. Desuden fastholder British Sugar, at det var begrænset, hvor lang tid i forvejen Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett reelt fik besked om ændringen af British Sugars overordnede approach og om individuelle prisforhøjelser. British Sugar fremhæver således, at hele branchen blev informeret om virksomhedens nye prislister for detailsukker den 25. juni 1986 i forlængelse af mødet den 20. juni 1986. De nye priser skulle træde i kraft den 14. juli 1986. I dette tilfælde betød det, at Tate & Lyle fik et forvarsel på fem dage ([230]).

(99) Herudover har British Sugar fremført følgende argumenter:

a) Industrisukker

(100) Med hensyn til kvaliteten af de oplysninger om industrisukker, som British Sugar udleverede til Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett på møderne, indrømmer British Sugar, at virksomheden bebudede, hvad den grundlæggende set agtede at gøre med sin prispolitik, og at den ved en enkelt lejlighed udleverede en prismatrix. Virksomheden hævder dog samtidig, at alt dette ikke skadede konkurrencen på markedet, da der ikke foregik specifikke drøftelser om f.eks. salg til individuelle industrikunder, priser, leveringsbetingelser og kreditter ([231]).

(101) British Sugar påpeger desuden, at matrixen ikke fastsatte nogen mindstepris, og at matrixens priser ikke stod i noget reelt forhold til de reelle priser. Til støtte for sin påstand om, at matrixen eller de generelle oplysninger om prisændringer, som blev udleveret på møderne, ikke havde nogen indvirkning på de deltagende virksomheders faktiske konkurrenceadfærd, har British Sugar fremlagt en analyse af forskellene mellem matrixpriserne og de faktiske priser for et udvalg af 11 større aftagere af industrisukker i den relevante periode. Analysen viser, at der var betydelige og varierende forskelle ([232]). British Sugar mener, at når Kommissionen kan godtage, at der ikke var nogen forbindelse mellem matrixen og de faktiske priser, må den rent logisk også godtage, at den faktiske konkurrence ikke blev påvirket af møderne om industrisukker ([233]).

(102) British Sugar påpeger også, at der ikke findes beviser for, at priserne på industrisukker ville have været lavere, hvis møderne ikke havde fundet sted ([234]).

b) Detailsukker

(103) Med hensyn til detailsukker erkender British Sugar i sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse såvel som i sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, at virksomheden regelmæssigt mødtes med Tate & Lyle, og at den ved flere lejligheder gav Tate & Lyle en forhåndskopi af sin detailprisliste. British Sugar hævder imidlertid, at denne handling ikke kunne få indflydelse på Tate & Lyles prispolitik, at møderne var trivielle, at de ikke havde til formål at skade konkurrencen, og at de ikke kunne påvirke konkurrencen mellem British Sugar og Tate & Lyle mærkbart ([235]). For at underbygge denne påstand fremfører British Sugar, at virksomheden udsendte prislisten til hele branchen kort tid efter at have udleveret en kopi heraf til Tate & Lyle. British Sugar mener, at der kun blev udleveret prislister ved tre af de syv lejligheder, hvor der efter Tate & Lyles opfattelse blev afholdt møder om detailsukker. Ifølge British Sugar mod-

tog branchen ved disse tre lejligheder prislisterne fem dage efter, fire dage før og to dage efter de respektive møder ([236]). British Sugar hævder, at der aldrig var tale om foreløbige prislister, og at de aldrig blev ændret efter møderne ([237]). British Sugar hævder derudover, at mødernes hovedemne (og det eneste emne, der blev drøftet, når der ikke blev uddelt prislister) ikke havde noget med priser eller andre konkurrencespørgsmål at gøre, men udelukkende vedrørte generelle spørgsmål såsom det såkaldte Sugar Bureaus aktiviteter, en generel reklamekampagne for sukker, stregkodning af produkter osv. British Sugar hævder, at de to parter aldrig talte om individuelle kunder eller om de rabatter, der kunne ydes, ville blive ydet eller skulle ydes i forhold til listepriserne. British Sugar gør derfor gældende, at den pågældende praksis ikke havde nogen mærkbar indflydelse på konkurrencen ([238]).

(104) Ifølge British Sugar indeholdt detailprislisterne således ingen indikation af de faktiske priser, og Tate & Lyle kunne ikke benytte dem til at kopiere British Sugars priser. Ifølge British Sugar var det på basis af prislisterne umuligt at beregne, hvad en kunde reelt skulle betale for stødt melis ([239]). British Sugar har fremlagt materiale, der indeholder en sammenligning mellem detaillistepriserne og de nettopriser, som virksomhedens største kunder reelt betalte. Det fremgår af materialet, at der i den relevante periode forekom betydelige og varierende forskelle mellem listepriserne og de nettopriser, som de enkelte kunder rent faktisk betalte ([240]).

(105) For at bevise, at udleveringen af detailprislister ikke havde nogen indflydelse på de to virksomheders adfærd, har British Sugar ligeledes fremlagt følgende:

— Et dokument med oplysninger om de datoer, på hvilke ændringerne i British Sugars og Tate & Lyles respektive detailpriser trådte i kraft, om de datoer, på hvilke branchen som helhed blev informeret om ændringerne, om de af de to virksomheder offentliggjorte detailpriser og om de datoer, på hvilke British Sugar og Tate & Lyle holdt møder om generelle emner og emner vedrørende detailsukker. Dokumentet viser store variationer mellem de to virksomheder for så vidt angår dels datoerne for offentliggørelse og gennemførelse af deres respektive prisændringer, dels deres listepriser.

— Kopier af interne memoer, der viser, at British Sugar ved flere lejligheder i den relevante periode aktivt forsøgte at overtage kunder fra Tate & Lyle ved at tilbyde andre vilkår end rivalen ([241]).

(106) British Sugar hævder også, at hvis udleveringen af informationer til Tate & Lyle havde resulteret i en effektiv tilrettelæggelse af markedet de to virksomheder imellem, ensartede priser og manglende konkurrence om individuelle kunder, da måtte det forventes, at de detailhandlende ville have klaget eller i det mindste have fremlagt en eller anden form for bevis for aftalte priser ([242]). I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse understreger British Sugar desuden, at priserne på detailsukker ikke steg væsentligt som følge af British Sugars diskretionære beslutninger om sine priser ([243]).

På denne baggrund konkluderer British Sugar ([244]), »at det eneste, der skete, var, at en anden virksomhed, der ganske vist var en konkurrent, fik et lille forvarsel om, at der ville blive udsendt en ny prisliste på en bestemt dato. Oplysningerne var ikke fortrolige, og de ville allerede have været drøftet med mange kunder ([245]). Derfor fastslår British Sugar ([246]): Det følger heraf, at møderne og udleveringen af oplysninger ikke havde nogen reel indflydelse på parternes adfærd i konkurrencen« ([247]). I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse konkluderer British Sugar, at det for så vidt angår Kommissionens påstand om en koordineret samarbejdsstrategi om højere priser er umuligt at bevise, at der har fundet en sådan koordination sted, eller at en sådan koordination har haft en generel indvirkning på prisniveauet ([248]).

(107) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse kritiserer British Sugar endvidere det punkt i Kommissionens sagsfremstilling, der vedrører forhåndsudleveringen af detailprislister og forvarsler om påtænkte ændringer af detailprislisterne. British Sugar peger på fire beviskilder for så vidt angår møderne om detailpriser: Tate & Lyles korrespondance med OFT's direktør, British Sugars korrespondance med samme person, British Sugars svar på den første klagepunktsmeddelelse og hr. [udeladt, forretningshemmelighed] mundtlige og skriftlige forklaringer.

(108) British Sugar beskriver Tate & Lyles korrespondance med OFT's direktør som usikker og uklar ([249]). British Sugar peger på, at de udtalelser, som Tate & Lyle afgav under kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 om virksomhedens forvarsel om British Sugars prisstigninger, varierer mellem »tre til fire uger« (»3 or 4 weeks«) og »en uge eller to« (»by a week or two«). British Sugar kritiserer, at Kommissionen, trods forvirringen, besluttede at karakterisere Tate & Lyles forvarsel som »betydeligt« ([250]). British Sugar gentager, at ved de tre lejligheder, hvor der blev udleveret prislister til Tate & Lyle, modtog branchen de pågældende prislister fem dage efter, fire dage før og to dage efter de respektive møder. Prislisterne blev aldrig set i en foreløbig udgave, og de blev aldrig ændret efter møderne. British Sugar siger også, at der ikke findes belæg for Tate & Lyles påstand om, at virksomheden modtog et forvarsel om British Sugars påtænkte ændringer af sine prislister ([251]). British Sugar konkluderer ([252]), at der ikke var behov for noget forvarsel om forestående prisændringer, for disse oplysninger var forudsigelige og var normalt allerede blevet drøftet med kunderne. British Sugar er enig med Tate & Lyle i, at møderne om detailsukker kunne beskrives som »en sikkerhedsfaktor og i virkeligheden udtryk for et ønske om at gå med livrem og seler« (»just a safety factor, a belt and braces job really«) ([253]).

2.2.2. *Tate & Lyles argumentation*

(109) I sit svar på såvel den oprindelige som den reviderede klagepunktsmeddelelse følger Tate & Lyle stort set samme linje som British Sugar. Tate & Lyle når imidlertid til en anden konklusion på basis af virksomhedens fortolkning af de faktiske omstændigheder. Tate & Lyle hævder, at virksomhedens kontakter med British Sugar og British Sugars forhåndsudlevering af sine prislister ikke resulterede i nogen nævneværdig ændring af virksomhedens prispolitik, da den under alle omstændigheder ville have kopieret British Sugars initiativer, efterhånden som den fik kendskab til disse initiativer ude på markedet ([254]). I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse kritiserer Tate & Lyle i øvrigt Kommissionen for at karakterisere parternes arrangementer som »priskoordination«, »hemmelighedsfulde« og »en samarbejdsstrategi om højere priser«. Tate & Lyle gentager, at British Sugars dominans gjorde det muligt for virksomheden at føre sine egne beslutninger ud i livet uden Tate & Lyles billigelse, og at Tate & Lyles sårbarhed gjorde, at virksomheden ikke havde nogen reel frihed af den art, der normalt ligger i udtryk som »koordination«, »samarbejde« og »hemmelige aftaler« ([255]).

(110) Uanset dette erkender Tate & Lyle fortsat i sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([256]), »at den deltog i et arrangement, der afhængigt af dets indvirkning på handelen mellem stater var i strid med artikel 85, stk. 1. Under disse omstændigheder og i betragtning af indsnævringen af klagepunkterne hersker der stor enighed mellem T&L og Kommissionen« ([257]). Allerede i sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse erkendte Tate & Lyle ([258]), »at kontakterne gav anledning til et arrangement, der afhængigt af mærkbarheden af dets indvirkning på handelen mellem medlemsstaterne faldt ind under forbuddet i artikel 85« ([259]). Mens Tate & Lyle hævder, at virksomheden under alle omstændigheder, og uanset om den havde modtaget direkte besked fra British Sugar eller ej, ville have kopieret British Sugars bestræbelser på at opnå højere priser, da sidstnævnte besluttede at afslutte priskrigen, erkender virksomheden ([260]), »at kontakterne måske nok fremskyndede afslutningen af priskrigen, men de havde ingen indflydelse på slutresultatet« ([261]).

(111) Med hensyn til virkningerne af de regelmæssige møder mellem British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett og af British Sugars forhåndsudlevering af sine prislister for detailsukker erkender Tate & Lyle i sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([262]), at »meddelelsen af disse beslutninger allerhøjest kunne forventes at kortslutte den normale markedsovervågning og at fremskynde markedets uundgåelige tilpasning til disse beslutninger« ([263]).

I samme svar gentager Tate & Lyle ([264]) — med henvisning til side 3 af afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle — »at oplysningerne gav T&L en vis sikkerhed med hensyn til BS's påtænkte prispolitik« ([265]). I relation til detailsukker fortæller Tate & Lyle ([266]), at »selv om T&L modtog et forvarsel om BS 's planer om at ændre sine detaillistepriser og sin generelle politik for detailrabatter, var disse oplysninger kun af ringe

kommerciel værdi, og de gav kun en vis sikkerhed for, at BS ikke havde til hensigt at genoptage priskrigen. Modtagelsen af disse oplysninger påvirkede ikke de endelige priser eller timingen af indførelsen af T&L's nye detailpriser. De gav udelukkende T&L mulighed for at offentliggøre sine egne nye detailprislister en smule tidligere, end det ellers ville have været muligt« ([267]).

(112) Tate & Lyle påpeger desuden, at selv om den reviderede klagepunktsmeddelelse anerkender, at virksomheden havde en ringere margen i den relevante periode, benægter klagepunktsmeddelelsen, at det forhindrede Tate & Lyle i at konkurrere med British Sugar ([268]). Den omstændighed, at Tate & Lyle under priskrigen var tvunget til at svare igen på British Sugars aggressive adfærd, beviser ikke, ifølge Tate & Lyle, at virksomheden havde nogen selvstændig mulighed for at optræde som konkurrent til British Sugar ([269]).

(113) Endelig fremfører Tate & Lyle, at arrangementerne i denne sag har været uden nævneværdige virkninger, og det skyldes de særlige forhold, der kendetegner sukkermarkedet som følge af EF's fælles markedsordning for sukker ([270]).

2.2.3. *Napier Browns argumentation*

(114) Ifølge Napier Brown ([271]) tager Kommissionen fejl, når den siger, at oplysningerne fra British Sugar ville have været vanskelige at indsamle enkeltvis ude på markedet.

Napier Brown er snarere enig med James Budgett i, at markedskræfterne sikrede meget præcise og hurtige oplysninger om det generelle prisniveau, og at i hvert fald de største markedsdeltagere fik hurtig og præcis besked om British Sugars matrix via markedet (især kunderne). Desuden mener Napier Brown, at hverken de faktiske omstændigheder eller bevismaterialet i denne sag støtter Kommissionens påstand om en samarbejdsstrategi om højere priser ([272]).

2.2.4. *James Budgetts argumentation*

(115) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([273]) understreger James Budgett, at oplysningerne fra British Sugar ikke satte James Budgett i stand til at ændre sin forhandlingsposition vis-a-vis kunderne. Ifølge James Budgett var markedet, herunder især grossisterne, til fulde klar over den prisudvikling, som British Sugar stræbte efter. British Sugars udtalelser på møderne fortalte derfor ikke James Budgett noget nyt om British Sugars ønsker med hensyn til prisen på stødt melis, og de havde heller ingen indflydelse på James Budgetts priser og prispolitik. James Budgett har udtalt ([274]), at virksomheden ikke opfattede matrixen som et udtryk for British Sugars mindstepriser eller målpriser. James Budgett hævder at have været klar over, at individuelle beslutninger om priser varierede, men at virksomheden forlod møderne forvisset om, at denne variation ikke ville være et resultat af, at British Sugars sælgere systematisk udøvede forskelsbehandling uden deres ledelses viden.

2.2.5. *Kommissionens svar*

a) Relevansen af virkningerne af aftalen og/eller den samordnede praksis

(116) Kommissionen erkender, at det på basis af de faktiske omstændigheder ikke er muligt at konkludere, at virksomhederne diskuterede individuelle kunders priser eller rabatter på industrisukker eller detailsukker. I sit brev af 16. juli 1990 til OFT ([275]) indrømmede Tate & Lyle dog med følgende udtalelse, at sådanne drøftelser havde fundet sted: »Det lader også til, at der undertiden blev udvekslet oplysninger om mængderabatter til bestemte kunder« ([276]). I samme brev ([277]) sagde Tate & Lyle endvidere følgende: »I forbindelse med kundeforhandlinger er der blevet udvekslet oplysninger om ændringer i rabatterne til nogle af de større kunder (som modtog forsyninger fra begge virksomheder)« ([278]). Senere udtalte Tate & Lyle dog i det fælles memorandum af 15. april 1990 fra British Sugar og Tate & Lyle til OFT ([279]) (i punkt 4) følgende: »Som led i arrangementet gav BS TLS besked om ændringer i listepriser og rabatter, før BS udsendte en generel meddelelse til sine kunder, men TLS blev ikke underrettet om specifikke priser eller rabatter for bestemte kunder« ([280]). British Sugar benægter kategorisk, at der fandt sådanne samtaler sted. Tate & Lyle har ikke været i stand til at give en overbevisende forklaring på, hvorfor virksomheden trak sine tidligere udtalelser tilbage.

Intet tyder på, at de oprindelige udtalelser blev afgivet under nogen form for pres, eller at Tate & Lyle havde nogen som helst grund til at afgive falsk forklaring. Da der imidlertid ikke findes andre beviser, der kan støtte Tate & Lyles oprindelige beskrivelse af handlingsforløbet, er Kommissionen ikke i stand til at bevise, at individuelle kunders priser eller rabatter blev drøftet på møderne, eller at der på samme møder blev udvekslet oplysninger om ændringer i specifikke kunders rabatter. På samme måde bestrider Kommissionen ikke British Sugars oplysninger om, at der blev ydet betydelige og varierende rabatter, og den bestrider heller ikke, at British Sugar og Tate & Lyle i visse tilfælde konkurrerede om bestemte kunder.

(117) Ikke desto mindre er Kommissionen uenig med parterne i de konklusioner, de drager af disse kendsgerninger og observationer. Mens Kommissionen ikke hævder, at aftalen og/eller den samordnede praksis ikke havde nogen virkning, accepterer den, at den ikke er i stand til at beregne den nøjagtige indvirkning på de priser, som Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett og British Sugar ville have fastsat, hvis møderne om prispolitikken ikke havde fundet sted, eller hvis British Sugar ikke havde givet et forvarsel om sine prisændringer. Denne beregning er ikke mulig, da der ikke findes nogen parallel situation, der kan tjene som sammenligningsgrundlag.

(118) Under alle omstændigheder er Kommissionen ikke nødsaget til at undersøge aftalens og/eller den samordnede praksis' konsekvenser for priserne for at påvise en overtrædelse af konkurrencereglerne. Det er tilstrækkeligt at kunne påvise, at den pågældende adfærd har haft et konkurrencebegrænsende formål.

(119) Artikel 85, stk. 1, siger, at »alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt. . .«. Som Domstolen bekræftede i sin dom i sagen vedrørende Consten og Grundig ([281]) »behøver man ikke at tage hensyn til en aftales faktiske følger, såfremt det viser sig, at aftalen har til formål at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen«. Dette blev bekræftet af generaladvokaten og Førsteinstansretten i sagen vedrørende Rhône-Poulenc ([282]). Generaladvokaten udtalte, at »der er (. . .), hvis det ligger fast, at en samordning har haft et ulovligt formål, og hvis man (. . .) kan lægge til grund, at der derpå ageres af virksomhederne på baggrund af samordningen, selv om der ikke af Kommissionen er ført bevis for de konkrete handlinger (en praksis), intet til hinder for herefter at sige, at der foreligger en samordnet praksis med et ulovligt formål, som er omfattet af artikel 85. Når virksomheder handler med en større sum af viden og mere eller mindre berettigede forventninger til andre, end de burde have haft og normalt ville have, er der altid og åbenbart en risiko for, at konkurrencen bliver mindre intens, end den ellers ville have været« ([283]). Som tidligere nævnt ([284]) bekræftede Førsteinstansretten generaladvokatens vurdering, idet den i sin dom udtalte følgende: »[Rhône-Poulenc] har ved sin deltagelse i disse møder sammen med sine konkurrenter deltaget i en samordning med det formål at påvirke deres adfærd på markedet og at informere hinanden om, hvorledes den enkelte producent forventede at ville optræde på markedet« ([285]). Førsteinstansretten udtalte videre om Rhône-Poulenc: ». . . selskabet må nødvendigvis have taget hensyn — direkte eller indirekte — til de oplysninger, det fik ved disse møder, ved fastlæggelsen af den politik, det agtede at føre på markedet. På samme måde må selskabets konkurrenter — direkte eller indirekte — have taget hensyn til de oplysninger, som [Rhône-Poulenc] gav dem, vedrørende den adfærd, [Rhône-Poulenc] havde besluttet eller påtænkte at indtage på markedet, ved fastlæggelse af den politik, de agtede at føre« ([286]). På dette grundlag alene, og uden at se på eventuelle virkninger, konkluderede Førsteinstansretten, at det var med rette, at Kommissionen — på grund af mødernes formål — havde kvalificeret møderne som samordnet praksis ([287]). Med hensyn til bestemte virksomheders fælles intentioner i relation til målpriser og kvoter fastslog Førsteinstansretten, at Kommissionen var berettiget til at behandle disse elementer af den komplekse overtrædelse som aftaler som omhandlet i artikel 85, stk. 1. På dette punkt så Førsteinstansretten ([288]) ikke på aftalernes potentielle virkninger, men citerede blot Domstolens retspraksis ([289]), ifølge hvilken det, for at der er tale om en aftale, er tilstrækkeligt, at de pågældende virksomheder har givet udtryk for en fælles vilje til at optræde på markedet på en bestemt måde. Med udgangspunkt heri — og igen uden at se på de potentielle virkninger — konkluderede Førsteinstansretten, at Kommissionen også var berettiget til at kvalificere den sammenhængende adfærd, der havde ét formål, som en enkelt overtrædelse under betegnelsen »aftale eller samordnet praksis« ([290]).

b) Gennemsigtigheden på sukkermarkedet, forhåndsunderretning, værdien af de prisoplysninger, der blev udleveret på møderne, mødernes formål

(120) Med henblik på at vurdere parternes argumenter under denne overskrift er det vigtigt at dokumentere de gentagne møders formål og deres værdi for parterne yderligere. Det fører til den konklusion, at den eneste overbevisende forklaring på parternes hyppige møder over en lang periode er, at de i fællesskab søgte at begrænse konkurrencen ved at koordinere deres prispolitik på markedet således som beskrevet ([291]).

(121) For så vidt angår industrisukker ([292]) ligger det fast, at British Sugar på møderne fortalte om sine planer med hensyn til generelle fremtidige prisstigninger og med hensyn til opretholdelsen eller forøgelsen af differentieringen af priserne for henholdsvis store og små aftagere af industrisukker. Det ligger også fast, at det skete på grundlag af en prismatrix udarbejdet af British Sugar, som viste British Sugars målpriser pr. kvartal og volumen. Parterne benægter heller ikke, at matrixen ved i hvert fald én lejlighed blev udleveret til Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett, og at mødedeltagerne blev forsynet med oplysninger svarende til dem i British Sugars matrix ved de lejligheder, hvor matrixen ikke blev udleveret direkte til dem. Det er blevet påvist ovenfor ([293]), at de regelmæssige møder, der blev afholdt over en lang periode, gav deltagerne — herunder British Sugar, trods virksomhedens prisførerskab — sikkerhed for, at de i fællesskab ville blive ved med at stræbe efter højere priser. Denne sikkerhed ville de ikke have været i stand til at opnå ved hver især blot at overvåge udviklingen på markedet ([294]). Det bestrides ikke, at Napier Brown og James Budgett også havde en særlig interesse i differentieringen mellem store og små aftagere af industrisukker som angivet i matrixen ([295]). Det er desuden blevet påvist, at British Sugar havde en særlig interesse i at inddrage Napier Brown og James Budgett i det hemmelige samarbejde for at kontrollere deres potentielle trussel i form af en forøget import, der ville have forpurret British Sugars ønske om at forhøje priserne og samtidig afsætte hele sin A-// B-kvote i Det Forenede Kongerige. Endelig bekræftede Tate & Lyle under kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994, at oplysningerne i matrixen var nyttige, fordi de gav virksomheden en idé om British Sugars påtænkte priser ([296]). Selv i sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, hvori virksomheden trak en del af sine tidligere udtalelser tilbage, indrømmede Tate & Lyle ([297]), at »oplysningerne kunne bruges til at fa kendskab til BS's formodede planer ([298]). Tate & Lyle bekræftede ([299]), »at oplysningerne gav T&L en vis sikkerhed med hensyn til BS's påtænkte prispolitik« ([300]).

(122) Med hensyn til detailsukker ligger det fast, at British Sugar ved i hvert fald to lejligheder gav Tate & Lyle en kopi af sin nye detailprisliste, før den blev udsendt til branchen som helhed ([301]). British Sugar konkluderer ([302]), »at det eneste, der skete, var, at en anden virksomhed, der ganske vist var konkurrent, fik et lille forvarsel om, at der ville blive udsendt en ny prisliste på en bestemt dato« ([303]). Tate & Lyle har indrømmet ([304]), at virksomheden »modtog et forvarsel om BS's planer om at ændre sine detaillistepriser og sin generelle politik for detailrabatter« ([305]). Virksomheden har udtalt ([306]), at forvarslet om disse beslutninger kunne forventes »at kortslutte den normale markedsovervågning og at fremskynde markedets uundgåelige tilpasning til disse beslutninger« ([307]) . Tate & Lyle har også indrømmet ([308]), at modtagelsen af disse prisoplysninger »gav T&L mulighed for at offentliggøre sine egne nye detailprislister en smule tidligere, end det ellers ville have været muligt« ([309]). Ligeledes med hensyn til detailsukker er det også blevet påvist ovenfor ([310]), at de regelmæssige møder, der blev afholdt over en lang periode, gav ikke blot Tate & Lyle, men også British Sugar (trods virksomhedens prisførerskab), sikkerhed for, at alle ville blive ved med at stræbe efter højere priser. Denne sikkerhed ville de ikke have været i stand til at opnå ved hver især blot at overvåge udviklingen på markedet.

c) Konklusion

(123) Skønt Kommissionen ikke er i stand til at fastslå mødernes præcise konkurrenceskadelige virkninger for prisniveauet på markedet, kan det med udgangspunkt i formålet med og værdien af parternes

møder ikke desto mindre slås fast, at parterne søgte at begrænse konkurrencen ved at koordinere deres priser.

2.3. Det påståede formål med møderne, især tilsagnene

2.3.1. *British Sugars argumentation*

(124) British Sugar hævder, at heller ikke møderne om industrisukker havde til formål at begrænse konkurrencen. Ifølge British Sugar tjente disse møder tre formål ([311]). For det første fordrede de tilsagn, som British Sugar havde afgivet til Kommissionen i forbindelse med Napier Brown-sagen i 1986, at British Sugar holdt sig i regelmæssig kontakt med grossisterne for at berolige dem. Som den eneste anden producent i Det Forenede Kongerige havde Tate & Lyle en tilsvarende interesse i at berolige grossisterne. For det andet var det nødvendigt for mødedeltagerne at koordinere større indbyrdes forbundne transaktioner, eftersom grossisterne var nogle af såvel British Sugars som Tate & Lyles største kunder. For det tredje var der på tværs af sukkerbranchen behov for at håndtere andre administrative spørgsmål i fællesskab.

(125) For så vidt angår detailsukker hævder British Sugar tilsvarende ([312]), at udleveringen af detailprislister ikke tjente noget konkurrencebegrænsende formål.

a) Tilsagnene

(126) Allerede i sit svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse hævdede British Sugar ([313]), at virksomheden, som følge af sine tilsagn, var »ivrig efter at få inddraget grossisterne i prissætningen. Nok var de konkurrenter, men som kunder hentede de samtidig deres råmaterialer hos bl.a. British Sugar. . . Hvis British Sugar fejlbedømte situationen ved udformningen af sine prislister på industrisukker eller ved salg til detailhandelen, ville grossisterne være de første til at klage. Det er grunden til, at de bilaterale samtaler og møder mellem British Sugar og hver enkelt grossist og tilsvarende mellem Tate & Lyle og hver enkelt grossist udviklede sig til møder mellem alle fire parter« ([314]). British Sugar udtalte desuden ([315]), at virksomhedens beslutning om at engagere sig i de pågældende former for praksis var baseret på den antagelse, at den for at overholde tilsagnene »var nødsaget til at konsultere grossisterne om opretholdelsen af et acceptabelt differentiale mellem industri- og detailpriserne og ligeledes acceptable differentialer mellem priserne for større og mindre aftagere« ([316]).

(127) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse fremfører British Sugar ([317]), at »efter godtagelsen af tilsagnene i august 1986 opnåede grossisterne en særlig »beskyttet« status som både kunder hos og konkurrenter til British Sugar ([318]). British Sugar understreger, at tilsagnene skulle fortolkes som en generel anerkendelse af, at grossisterne havde en fremtid, og som et generelt forbud mod prispolitikker, der kunne true grossisternes eksistens, hvad enten disse politikker vedrørte grossisternes salg af detailsukker eller deres salg af industrisukker ([319]). British Sugar kan derfor ikke acceptere Kommissionens udtalelse om ([320]), at det er vanskeligt at forstå, hvordan British Sugars samtaler med. Napier Brown og James Budgett, der udelukkende vedrørte prisen på industrisukker, kunne tjene til at opfylde tilsagnene, der ikke specifikt nævnte prisdifferentieringen mellem store og små aftagere af industrisukker, men til gengæld udtrykkeligt omtalte forskellen mellem priserne på industri- og detailsukker. British Sugar erindrer om, at hovedparten af Napier Browns handelsvirksomhed og hele James Budgetts handelsvirksomhed havde at gøre med salg af industrisukker ([321]), og at tilsagnenes generelle forsikring vedrørende grossisternes fortsatte eksistens tvang British Sugar til at undgå diskriminerende priser på industrisukker ([322]): »Set ud fra British Sugars synsvinkel var det helt vitalt (. . .), at virksomhedens priser gav grossisterne mulighed for at opnå en rimelig avance ved videresalg, således at de kunne overleve« ([323]). Hvis på den ene side British Sugars grossistpriser var for høje, ville British Sugar have overtrådt tilsagnene. Hvis på den anden side British Sugars priser for andre kunder, som virksomheden delte med grossisterne, var for lave, ville det have været udtryk for en diskriminering af grossisterne og stillet dem ringere i konkurrencen i strid med EF-traktatens artikel 86 ([324]). British Sugar understreger, at Napier Brown og James Budgett deltog i møderne som kunder og ikke som konkurrenter ([325]). I relation til tilsagnene var det ifølge British Sugar ([326]) »vigtigt for parterne at mødes regelmæssigt for at sikre, at ordningen fungerede efter hensigten, og for især at sikre, at de priser, som grossisterne skulle betale, ikke indebar nogen forskelsbehandling, når hensås til de indkøbte mængder, og at British Sugar ikke

behandlede dem anderledes end især de kunder, de havde til fælles« ([327]).

(128) Under den mundtlige høring den 18.-19. april 1996 fremførte British Sugar også ([328]), at tilsagnene var nøje afspejlet i virksomhedens »EEC compliance programme« fra december 1996. British Sugar citerede især compliance-programmets afsnit IV (2) (»Unfair pricing«) som bevis for, at British Sugar havde forstået det således, at en utilstrækkelig margen mellem priserne på industri- og detailsukker udgjorde blot én af en lang række former for adfærd, som stred mod EF's konkurrenceregler.

(129) Ifølge British Sugar ([329]) kan Tate & Lyles tilstedeværelse på møderne delvis forklares med, at Tate & Lyle, som — i henhold til Kommissionen ([330]) — indtog en dominerende stilling på markedet sammen med British Sugar, var et potentielt emne for en klage fra grossisterne, og det var derfor vigtigt for Tate & Lyle ikke at fremprovokere en sådan klage.

b) Andre formål med møderne

(130) Desuden hævder British Sugar i sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([331]), at det komplicerede kommercielle forhold mellem parterne fordrede hyppige møder mellem dem, inklusive Tate & Lyle. Ifølge British Sugar blev salgs- og købsarrangementerne mellem de fire parter diskuteret og færdigbehandlet på disse møder.

2.3.2. *Tate & Lyles argumentation*

(131) Tate & Lyle kommenterer stort set ikke tilsagnene. De blev kun nævnt ganske kort i brevet af 16. juli 1990 til OFT ([332]) og under den mundtlige høring ([333]).

Tate & Lyle har kun meget få kommentarer til formålet med møderne. Møderne om detailsukkermarkedet blev under kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 beskrevet af Tate & Lyle som »en sikkerhedsfaktor og i virkeligheden udtryk for et ønske om at gå med livrem og seler« (»just a safety factor, a belt and braces job really«) ([334]).

Tate & Lyle hævder endvidere ([335]), at »der var andre legitime spørgsmål af generel interesse for industrien at drøfte« ([336]).

2.3.3. *Napier Browns argumentation*

(132) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([337]) understreger Napier Brown, at tilsagnene vedrørte grossisternes rolle generelt og ikke blot priser. Forskellen mellem priserne på industrisukker og detailsukker var blot et enkelt element i Kommissionens Napier Brown-beslutning. British Sugars drastiske mindskelse af forskellen mellem priserne for store aftagere, som ofte var British Sugars egne kunder, og priserne for små aftagere, der traditionelt var kunder hos grossisterne ([338]), var ifølge Napier Brown en form for prisfastsættelsespraksis, som også var omfattet af tilsagnene. Napier Brown mener, at møderne var nyttige til at indskærpe over for British Sugars øverste ledelse, at det var vigtigt for British Sugar at holde øje med, at virksomhedens sælgere respekterede tilsagnene, ikke blot efter deres bogstav, men også efter deres ånd. Napier Brown mente, at tilsagnene gjorde det klart, at en utilstrækkelig forskel mellem British Sugars priser på industrisukker og detailsukker blot var ét eksempel på en prispolitik, der ikke var »normal og rimelig« (»normal and reasonable«), og som derfor kunne »opfattes som urimelig« (»construed as predatory«).

2.3.4. *James Budgetts argumentation*

(133) I sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([339]) hævder James Budgett, at virksomheden havde været af den opfattelse, at British Sugars genindførelse af mængdebetingede prisdifferentialer ([340]) var led i British Sugars overholdelse af tilsagnene. Budgett troede, at Kommissionen havde advaret British Sugar mod at føre en urimelig prispolitik over for de mindre aftagere af industrisukker på en måde, der ville være i strid med EF-traktatens artikel 86.

2.3.5. *Kommissionens svar*

(134) På møderne søgte parterne at begrænse priskonkurrencen mellem alle fire virksomheder inden for industrisukker og priskonkurrencen mellem British Sugar og Tate & Lyle inden for detailsukker. Dette kan fastslås ud fra den betragtning, at ingen af parternes alternative forklaringer på formålet med møderne er overbevisende.

a) Tilsagnene

(135) Hovedforklaringen, der bygger på overholdelsen af tilsagnene, er ikke overbevisende, hverken når henses til de faktiske deltagere i hvert af de 40 møder, eller når henses til begivenhedernes rækkefølge. Den er heller ikke overbevisende, når henses til emnet for de enkelte møder, eller når henses til de alternative muligheder for at overholde tilsagnene og for at kontrollere deres overholdelse.

(136) Det ligger fast ([341]), at British Sugar og Tate & Lyle deltog i alle 40 møder, mens Napier Brown og James Budgett kun deltog i de møder, der gik under betegnelsen »industri« og »industri/ændring af institutionelle priser«. James Budgett og Napier Brown deltog i 18 møder om disse emner. Der blev afholdt endnu et møde om industrisukker, som kun British Sugar og Tate & Lyle deltog i. Desuden deltog James Budgett sammen med British Sugar og Tate & Lyle i et møde om import/eksport. De resterende 20 møder var bilaterale møder mellem British Sugar og Tate & Lyle, som bar en af følgende overskrifter: »baggrundsmøde«, »markedet generelt«, »generelt/detail«, »detail«, »generelt/import« og »import/eksport«.

(137) Under den mundtlige høring den 18.-19. april 1996 bad Kommissionen parterne om en holdbar forklaring på, hvorfor producenten Tate & Lyle havde deltaget i samtlige møder. Baggrunden for dette spørgsmål var, at hvis møderne kun tjente til at berolige grossisterne og til at sikre, at British Sugar respekterede de tilsagn, som virksomheden havde afgivet over for Kommissionen, og som kun vedrørte grossisterne og ikke producenterne ([342]), da var det vanskeligt at forklare, hvorfor Tate & Lyle altid var til stede. British Sugar svarede ([343]), at industrien havde en fælles interesse i, at begge producenter (British Sugar og Tate & Lyle) og begge grossister (Napier Brown og James Budgett) deltog i møderne, og at grossisterne formentlig nærede lige så stor frygt for deres fremtidige forhold til Tate & Lyle som for deres fremtidige forhold til British Sugar. Napier Brown svarede ([344]), at British Sugar på daværende tidspunkt ønskede at berolige hele markedet, og ikke blot grossisterne, og at British Sugar ønskede et åbent forum, hvor virksomheden kunne forklare, hvad den foretog sig, og hvor alle andre, inklusive Tate & Lyle, havde mulighed for at fremsætte deres kommentarer. James Budgett svarede ([345]), at der ikke fandtes nogen simpel forklaring på Tate & Lyles tilstedeværelse. James Budgett fortalte, at den foruden at indhente tilsagn fra British Sugar om, at virksomheden ville overholde sine forpligtelser, også ville have søgt en tilkendegivelse fra Tate & Lyle om, at denne virksomhed ville optræde på tilsvarende vis.

(138) Kommissionen må som udgangspunkt konstatere, at jo stærkere det hævdes, at møderne havde til formål at berolige alle fire parter, desto mindre troværdigt bliver det, at mødernes hovedformål var at sikre overholdelsen af tilsagnene, som Tate & Lyle helt klart ikke have noget at gøre med, som ikke nævnte Tate & Lyle, og som blev afgivet af British Sugar som led i Napier Brown-sagen, der ikke beskæftigede sig med Tate & Lyles adfærd.

(139) Tate & Lyle selv benytter slet ikke tilsagnene til at retfærdiggøre møderne. Da virksomheden under den mundtlige høring den 18.-19. april 1996 blev spurgt om tilsagnenes betydning, henviste den til sine to breve af 16. juli 1990 ([346]) og 29. august 1990 ([347]) til OFT for at beskrive de omstændigheder, der gav anledning til møderne. Tate & Lyle tilføjede ([348]), at brevet af 16. juli 1990 havde nævnt, at »tilsagnene indgik i mødernes kontekst« ([349]). Brevet af 29. august 1990 nævner slet ikke tilsagnene, og de er kun nævnt en enkelt gang som et mindre punkt i brevet af 16. juli 1990. Den relevante del af dette brev lyder således ([350]): »i løbet af sommeren 1986 opstod der tegn på, at British Sugar overvejede at ændre sin forretningspolitik over for Tate & Lyle. Samtidig havde en række nøglepersoner forladt British Sugar, eller de var på nippet til at gøre det. Som led i Napier Brown-sagen havde EF-Kommissionen forlangt en række tilsagn fra British Sugar, og virksomheden var under pres. Det blev antydet over for Tate & Lyle, at British Sugar var rede til at vedtage nye forretningspolitikker« ([351]). Dette uddrag viser, at tilsagnene kun spillede en underordnet rolle i forhold til mange andre elementer, og at de under ingen omstændigheder var hovedmotivet for British Sugars beslutning om at ændre politik over for Tate & Lyle.

(140) Herudover modgår en mere detaljeret analyse også de argumenter, der bygger på tilsagnene:

aa) Mødedeltagerne

(141) For det første er det ikke troværdigt, at de 20 bilaterale møder mellem British Sugar og

Tate & Lyle blev afholdt for at overholde tilsagnene, når Napier Brown og James Budgett var udelukket fra møderne, skønt de i deres egenskab af grossister var direkte berørt af tilsagnene. For det andet berørte tilsagnene — foruden Napier Brown og James Budgett — også de øvrige grossister på markedet for stødt melis i Storbritannien ([352]). Den omstændighed, at de ikke deltog i et eneste af de 40 møder, er nok et tegn på, at møderne ikke tjente til at overholde tilsagnene.

bb) Begivenhedernes rækkefølge

(142) Det afgørende møde mellem British Sugar og Tate & Lyle, som Napier Brown og James Budgett ikke deltog i, fandt sted den 20. juni 1986, mens tilsagnene først blev afgivet den 5. august 1986. I sit brev af 29. august 1990 ([353]) beskrev Tate & Lyle mødet den 20. juni 1986 som »betydningsfuldt, fordi det lagde grundlaget for alle fremtidige diskussioner« (»significant in that it set the principles against which all future discussions were held«). På denne baggrund står det for det første klart, at mødet den 20. juni 1986 — når henses til Napier Browns og James Budgetts manglende tilstedeværelse og mødets dato — ikke kunne have handlet om overholdelsen af tilsagnene. For det andet udgør det forhold, at mødet den 20. juni 1986, som var afgørende for fastlæggelsen af principperne for den fremtidige konkurrencebegrænsende adfærd og for alle de efterfølgende møder, dvs. for de bilaterale møder og firepartsmøderne, fandt sted før afgivelsen af tilsagnene, et stærkt indicium for, at de efterfølgende møder ikke vedrørte overholdelsen af tilsagnene.

(143) Hvis formålet med møderne var at overholde de tilsagn, der blev afgivet den 5. august 1986 som led i Napier Brown-sagen, er det endvidere uforståeligt, at der i løbet af de næsten to år mellem ovennævnte dato og datoen for vedtagelsen af Kommissionens beslutning i Napier Brown-sagen ([354]) ikke kom nogen melding fra British Sugar til Kommissionen om disse bilaterale møder og firepartsmøder. Som led i nærværende procedure har British Sugar bestræbt sig på at give indtryk af, at virksomheden har overholdt sine tilsagn og EF's konkurrenceregler i det hele taget på to måder. For det første udformede British Sugar et generelt program for overholdelse af EF's konkurrenceregler i december 1986, og for det andet traf virksomheden andre særlige foranstaltninger med henblik på at overholde tilsagnene og konkurrencereglerne, nemlig i form af de møder, der er genstanden for denne procedure. I Napier Brown-beslutningen anerkendte Kommissionen de afgivne tilsagn og vedtagelsen af det såkaldte »compliance programme« som formildende faktorer ([355]), men den pålagde ikke desto mindre British Sugar en bøde på 3 mio. ECU. På den baggrund er det uforståeligt, at British Sugar ikke fortalte Kommissionen om møderne, der efter sigende havde til hovedformål at sikre, at tilsagnene og EF's konkurrenceregler i det hele taget blev overholdt. Følger man British Sugars logik, ville det have været i virksomhedens egen interesse at vise Kommissionen, at den tog overholdelsen af tilsagnene og gennemførelsen af compliance-programmet meget alvorligt, og den kunne have fremført dette som nok et argument, da den søgte at få nedsat bøden.

cc) Emnerne for møderne

(144) Der erindres om, at tilsagnene blev afgivet som led i Napier Brown-sagen, der fokuserede på markedet for detailsukker. Industrisukker er udgangsstof for fremstillingen af detailsukker. I Napier Brown-sagen konkluderede Kommissionen, at British Sugar indtog en dominerende stilling på markedet for levering af såvel industrisukker som detailsukker i Storbritannien ([356]). Hvis grossisterne derfor ønsker at handle med detailsukker fremstillet på basis af industrisukker fra British Sugar, er de afhængige af, at British Sugar opretholder en tilstrækkelig prismargen mellem industri- og detailsukker (ompakningsmargenen). Det centrale punkt i klagen fra Napier Brown og i Kommissionens beslutning var, at British Sugar på kunstig vis havde sænket sine priser på detailsukker i et sådant omfang, at forskellen mellem virksomhedens priser på henholdsvis detail- og industrisukker blev utilstrækkelig til, at Napier Brown kunne overleve på det britiske marked for detailsukker. I tilsagnene omtales derfor udtrykkeligt forskellen mellem British Sugars priser på detail- og industrisukker, som grossisternes detailvirksomhed er så afhængig af ([357]). Tilsagnene beskæftiger sig ikke med det generelle prisniveau for industri- og detailsukker. De indeholder heller ikke nogen specifik omtale af de differentialer, der skulle indføres eller opretholdes mellem priserne for henholdsvis store og små

aftagere af industrisukker. Det skyldes, at Kommissionen i Napier Brown-sagen aldrig anklagede British Sugar for at operere med en urimelig eller endda uretfærdig prisforskel ved køb af store og små mængder industrisukker.

(145) Ifølge Kommissionens oplysninger deltog Napier Brown og James Budgett kun i drøftelser med British Sugar og Tate & Lyle om priserne på industrisukker og især om den prisdifferentiering, der skulle indføres eller opretholdes mellem store og små aftagere af industrisukker. Der blev afholdt 18 møder om industrisukker mellem alle fire parter, og der blev afholdt endnu et enkelt møde om industrisukker mellem British Sugar og Tate & Lyle alene.

Napier Brown og James Budgett deltog ikke i de syv møder, der bar overskriften »detail«, og det ene møde, der bar overskriften »generelt/detail«. Disse møder var bilaterale møder mellem British Sugar og Tate & Lyle. Efter det første bilaterale møde mellem British Sugar og Tate & Lyle den 20. juni 1986 blev der ikke afholdt andre møder, der beskæftigede sig med både industri- og detailsukker. På deres første møde den 20. juni 1986 drøftede British Sugar og Tate & Lyle muligvis også spørgsmålet om prisforskellene mellem industri- og detailsukker; det kan dog ikke have været tilsagnenes skyld, for de blev afgivet i relation til grossisterne i Napier Brown-sagen, som Tate & Lyle ikke var involveret i. Hvis prisforskellene mellem industri- og detailsukker rent faktisk blev drøftet på mødet den 20. juni 1986, og hvis parternes forklaringer angående tilsagnenes rolle er korrekte, ville det have været logisk, hvis British Sugar, Napier Brown og James Budgett havde deltaget sammen i det første møde den 20. juni 1986, og hvis disse tre virksomheder havde deltaget sammen i alle de møder i den relevante periode, der beskæftigede sig med priserne på både industri- og detailsukker.

På denne baggrund og på baggrund af emnerne for og deltagerne i de forskellige møder konkluderer Kommissionen, at der med mulig undtagelse af det første møde den 20. juni 1986 ikke blev snakket om prisforskellen mellem industri- og detailsukker på hverken møderne om industrisukker eller på møderne om detailsukker. Eftersom Napier Brown og James Budgett ikke deltog i det første møde den 20. juni 1986, og eftersom der ikke efterfølgende blev afholdt møder, der beskæftigede sig med både industri- og detailsukker, og som derfor også kunne have beskæftiget sig med prisforskellen mellem industri- og detailsukker, som Napier Brown-beslutningen særligt omtalte, og som var udtrykkeligt nævnt i tilsagnene, virker det ikke troværdigt, at møderne tjente til at sikre, at tilsagnene blev respekteret.

(146) Ifølge British Sugar tjente tilsagnene til at berolige grossisterne med hensyn til deres fremtidsudsigter, men hvis det var tilfældet, er det vanskeligt at forklare, hvorfor Napier Brown og James Budgett kun deltog i møderne om industrisukker og ikke i møderne om detailsukker. Napier Brown-sagen fokuserede ikke på markedet for industrisukker som sådan, og dette marked blev da heller ikke nævnt specifikt i tilsagnene. Napier Brown-sagen fokuserede tværtimod på markedet for detailsukker, og dermed var grossisternes stilling på dette marked et centralt anliggende for tilsagnene.

(147) Det virker derfor ikke troværdigt, at de møder, som Napier Brown og James Budgett deltog i, på nogen måde tjente til at føre tilsagnene ud i livet, ikke mindst fordi Tate & Lyle, der ikke var berørt af tilsagnene ([358]), altid var til stede. Det virker heller ikke troværdigt at påstå, at British Sugar og Tate & Lyle, når de ikke indbød Napier Brown og James Budgett til møderne og holdt bilaterale møder om detailsukker eller andre emner, på nogen måde stræbte efter at overholde tilsagnene, igen ikke mindst fordi Tate & Lyle — som forklaret ovenfor — ikke var berørt af tilsagnene. I betragtning af de faktiske emner for møderne og Tate & Lyles faste deltagelse i disse møder kan Kommissionen derfor ikke godtage British Sugars udtalelse om ([359]), at virksomhedens adfærd var baseret på den antagelse, at den for at overholde tilsagnene »var nødsaget til at konsultere grossisterne om opretholdelsen af et acceptabelt differentiale mellem industri- og detailpriserne og ligeledes acceptable differentialer mellem priserne for større og mindre aftagere« ([360]).

(148) Kommissionens synspunkt bekræftes af de svar, som Napier Brown og James Budgett gav under den mundtlige høring den 18.-19. april 1996 på spørgsmålet om, hvorfor de i det mindste ikke deltog i samtalerne om forskellen mellem industri- og detailsukkerpriserne. Napier Browns repræsentant sagde ([361]): »Spørgsmålet blev bestemt drøftet, men det agtede jeg ikke at diskutere med de andre parter, der var til stede. Det var et privat anliggende mellem os og British Sugar« ([362]). Repræsentanten for James Budgett sagde ([363]): »Det er min opfattelse, og jeg ønsker at støtte Pat Ridgwells udtalelser, at uanset hvad disse møder handlede om, altså de første møder, så handlede de ikke specifikt om detail/bulkmargenen« ([364]).

dd) Compliance-programmets betydning

(149) Eksistensen af og indholdet i det program for overholdelse af EF's konkurrenceregler, som British Sugar underrettede Kommissionen om i oktober 1986 og vedtog i december 1986, svækker yderligere troværdigheden af British Sugars udtalelse om, at virksomhedens adfærd var baseret på den antagelse, at den under alle omstændigheder »var nødsaget til at konsultere grossisterne« (»was obliged to consult with the merchants«) om prissætningen for at overholde tilsagnene. Compliance-programmet dækker samtlige konkurrenceregler i EF. Således er artikel 85, stk. 1, da heller ikke udeladt, og programmet fortæller tilstrækkeligt klart, at direkte kontakter mellem konkurrenter om prisfastsættelse indebærer en risiko for at overtræde artikel 85, stk. 1.

(150) Kommissionens Napier Brown-beslutning af 18. juli 1988 ([365]) indeholder følgende passage: »Derefter, i oktober 1986, meddelte BS Kommissionen, at selskabet agtede at iværksætte omfattende foranstaltninger for at bringe sin praksis i overensstemmelse med konkurrencereglerne (et såkaldt »compliance programme«) og sikre, at det i fremtiden opfyldte alle sine forpligtelser efter traktatens artikel 85, stk. 1, og specielt artikel 86. Disse foranstaltninger er blevet iværksat. Som led i dette »compliance programme« holder BS hvert år et møde, hvor der gøres status over programmets gennemførelse, og efter hvilket der udarbejdes en rapport, hvoraf et eksemplar sendes til Kommissionen«.

Grunden til, at artikel 86 er nævnt specielt i denne del af Napier Brown-beslutningen, ligger alene deri, at Napier Brown-sagen byggede på artikel 86. Som det fremgår af samme del af beslutningen — og compliance-programmets ordlyd bekræfter dette ([366]) — dækker programmet samtlige forpligtelser i henhold til artikel 85, stk. 1, og artikel 86. Det indeholder detaljerede forklaringer og praktiske eksempler med relation til både artikel 85, stk. 1, og artikel 86. Desuden siger compliance-programmet, at »virksomheden bestræber sig altid på at overholde gældende lovgivning, herunder EF's konkurrenceregler, og den vil gøre alt for at sikre, at denne politik opfyldes. Det er også virksomhedens politik, at den ikke blot overholder lovens snævre ordlyd, men også søger at undgå enhver form for adfærd, der kunne så tvivl om virksomhedens lovlydighed ... Derfor forventes det af alle direktører, ledere og andre ansatte i hele virksomheden, at de efterlever virksomhedens politik og respekterer EF's konkurrenceregler i såvel bogstav som ånd. De forventes også at gøre det klart over for deres underordnede, at også de skal føle sig forpligtet til at optræde på samme vis. Ingen ansat på noget niveau har bemyndigelse til at give ordrer eller træffe foranstaltninger, der strider mod virksomhedens politik, således som den er beskrevet ovenfor« ([367]).

(151) Compliance-programmets altomfattende karakter fremgår desuden af de oplysninger, som British Sugar udleverede til Kommissionen i forbindelse med virksomhedens anmodning af 23. december 1986 om en negativattest for samme compliance-program (sag IV/32.214). I bilaget til skema A/B angav British Sugar følgende under punkt 1 (Kort beskrivelse): »Et program, som British Sugar vil gennemføre for at sikre, at levering, prissætning og markedsføring af virksomhedens produkter foregår i overensstemmelse med Rom-traktatens konkurrenceregler« ([368]). I punkt 2 (Marked) hedder det, at »det relevante produktmarked i relation til dette program er markedet for stødt melis beregnet til salg til kunder inden for detailhandelen og industrien. Det relevante geografiske marked er Det Forenede Kongerige« ([369]).

ee) Alternative metoder til at sikre og overvåge overholdelsen af tilsagnene

(152) Endelig forholder det sig således, at hvis markederne for stødt melis i Det Forenede Kongerige og Storbritannien og British Sugars prispolitik var så gennemsigtige, som parterne hævder, er det van-

skeligt at forstå, hvorfor det overhovedet var nødvendigt at afholde de pågældende møder for at sikre og overvåge, at tilsagnene blev ført ud i praksis. Det ville have været tilstrækkeligt for Napier Brown og James Budgett at overvåge British Sugars prispolitik ude på markedet. Desuden står tilsagnene stadig ved magt. Siden juli 1990 er der ikke blevet afholdt nye møder mellem parterne, og ingen af grossisterne har fremsat klager. Det påviser, at det også uden at afholde møder er fuldt ud muligt at sikre og overvåge, at tilsagnene overholdes.

b) Andre forklaringer på møderne

(153) Argumentet om, at de komplekse forretningsforbindelser mellem parterne krævede, at der blev afholdt hyppige møder mellem dem, er ikke overbevisende. Det forhold, at der siden juli 1990 ikke er blevet afholdt nye møder, skønt forretningsforbindelserne mellem parterne ikke er blevet mindre komplekse, end de var i den relevante periode, viser, at det er muligt at håndtere disse forbindelser uden at afholde møder. Det virker heller ikke troværdigt at påstå, at parternes forretningsforbindelser med andre virksomheder på markedet for stødt melis i Storbritannien, navnlig andre grossister, var mindre komplekse end deres indbyrdes forbindelser. Parternes manglende inddragelse af disse andre virksomheder i deres møder udgør nok et tegn på, at møderne ikke tjente det formål, som parterne har beskrevet.

c) Konklusion

(154) Eftersom parterne ikke har været i stand til at give en overbevisende forklaring på, hvorfor møderne mellem dem var nødvendige, og eftersom der efter den relevante periode ikke har været behov for nye møder, kan det konkluderes, at den virkelige årsag til, at parterne fortsatte med at investere tid og ressourcer i tilrettelæggelsen af og deltagelsen i så hyppige møder over så lang en periode, lå i, at alle fire parter søgte at begrænse deres indbyrdes priskonkurrence ved at koordinere deres prispolitikker på markedet for industrisukker i Storbritannien, og at British Sugar og Tate & Lyle derudover søgte at koordinere deres respektive prispolitikker på markedet for detailsukker i Storbritannien.

C. MÆRKBAR INDFLYDELSE PÅ HANDELEN MELLEM MEDLEMSSTATER

1. *Kommissionens vurdering*

1.1. **Ordlyden af artikel 85, stk. 1, og Domstolens praksis**

(155) Aftalen og/eller den samordnede praksis vedrørende koordineringen af parternes prispolitikker kan have haft en mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemsstater. Dette kan fastslås, selv om formålet med denne aftale og/eller samordnede praksis vedrørte prispolitikken på et marked, der ikke omfattede hele Det Forenede Kongerige, men blot Storbritannien. En overtrædelse af artikel 85, stk. 1, forudsætter ikke, at formålet med eller virkningen af en konkurrencebegrænsning vedrører et marked, der geografisk eller produktmæssigt set overskrider en enkelt medlemsstats grænser, så længe handelsmønstret mellem medlemsstater kan være blevet påvirket enten negativt eller positivt.

(156) I denne sag er det ikke muligt at fastslå helt præcist, hvor stor en import der kom til Storbritannien som følge af aftalen og/eller den samordnede praksis angående priskoordineringen.

(157) Det er imidlertid heller ikke nødvendigt for Kommissionen at fastslå dette. For det første viser ordlyden af artikel 85, stk. 1, der taler om »aftaler ... og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater«, at det ikke er nødvendigt at fremlægge beviser for en faktisk indvirkning på handelen for at bringe bestemmelsen i anvendelse. For det andet har Domstolen og Førsteinstansretten ved flere lejligheder ([370]) udtalt, at en aftale eller en samordnet praksis kan påvirke handelen mellem medlemsstater, hvis det blot på grundlag af alle faktiske og retlige omstændigheder kan forudsiges med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed, at de vil kunne øve en direkte eller indirekte, aktuel eller potentiel indflydelse på handelen mellem medlemsstater, således at de vil kunne hindre, at der skabes et indre marked mellem medlemsstater. Den indflydelse, som en aftale eller samordnet praksis kan udøve på handelen mellem medlemsstater, må navnlig vurderes på grundlag af den stilling og størrelse, parterne har på det relevante produktmarked ([371]).

(158) Desuden har Domstolen flere gange erklæret ([372]), at en konkurrencebegrænsende aftale, der strækker sig over en medlemsstats hele område, ifølge selve sin natur kan have den virkning at styrke en afskærmning af nationale markeder, hvorved den hindrer den ved traktaten tilstræbte gensidige økonomiske integration. I Belasco-sagen ([373]), der vedrørte et kartel på markedet for asfaltpap i Belgien, påpegede Domstolen, at kartellets medlemmer var nået til enighed om de defensive foranstaltninger, der skulle sættes i værk i tilfælde af skærpet konkurrence fra udenlandske virksomheders side, og at størrelsen af kartelmedlemmernes markedsandel gjorde det muligt at sætte foranstaltningerne effektivt igennem. Derfor fandtes aftalen/den samordnede praksis at have kunnet påvirke samhandelen i EF. I John Deere-sagen ([374]) pegede Førsteinstansretten på den særdeles oligopolistiske struktur på det relevante nationale marked (markedet for landbrugstraktorer i Det Forenede Kongerige) og på det forhold, at kartelmedlemmerne beherskede 88 % af det pågældende marked. Førsteinstansretten konkluderede, at det var berettiget, når Kommissionen havde udtalt, at informationsudvekslingen mellem de berørte virksomheder kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstaterne mærkbart, fordi den svækkede konkurrence som følge af informationsudvekslingen uundgåeligt påvirkede størrelsen af importen til Det Forenede Kongerige.

1.2. **Vurdering af nærværende sag**

(159) Anvendelsen af Domstolens praksis på nærværende sag fører til den konklusion, at aftalen/den samordnede praksis kunne påvirke handelen mellem medlemsstater mærkbart:

(160) Aftalen og/eller den samordnede praksis havde til formål at forøge prisen — på koordineret vis — på stødt melis i Storbritannien. Økonomisk set er det logisk at forvente en forøget import af stødt melis i Storbritannien som reaktion på stigende priser i landet, uanset de tidligere nævnte strukturelle importbegrænsninger ([375]). Set ud fra denne synsvinkel kan det derfor konkluderes med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed, at aftalen og/eller den samordnede praksis kan have haft mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemsstater.

(161) Dette bekræftes endvidere af strukturen på det relevante marked og parternes styrke på dette marked. Markederne i Storbritannien for såvel industrisukker som detailsukker var klart oligopolistiske i den relevante periode ([376]). De fire virksomheder, der deltog i aftalen og/eller den samordnede praksis angående industrisukker, beherskede over 90 % af det relevante marked. De to virksomheder, der deltog i aftalen og/eller den samordnede praksis angående detailsukker, beherskede omkring 89 % af det relevante marked. At det relevante geografiske marked ikke omfatter hele Det Forenede Kongeriges område, men kun Storbritannien ([377]), er uden betydning for så vidt angår spørgsmålet om virkningerne for handelen i denne sag. Når en mindre del af en medlemsstats område er adskilt fra hovedparten af medlemsstatens område — hvilket er tilfældet med Nordirland i forhold til Storbritannien — finder den afskærmningslogik, som Domstolen har fremført ([378]) med hensyn til konkurrencebegrænsende adfærd, der dækker en enkelt medlemsstats samlede område, også anvendelse på forholdet mellem denne hovedpart af en medlemsstats område og de øvrige medlemsstater, medmindre der fuldstændig kan udelukkes en mærkbar indflydelse på handelen. Det er situationen i nærværende sag.

Som følge heraf, og når henses til strukturen på det relevante marked og parternes styrke på dette marked, kan det med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed konkluderes, at aftalen og/eller den samordnede praksis kan have haft en mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemsstater.

(162) For så vidt angår markederne for industri- og detailsukker, findes der desuden andre faktuelle forhold, som gør det muligt at konkludere med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed, at aftalen og/eller den samordnede praksis kan have haft en mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemsstater:

1.2.1. *Industrisukker*

(163) En række virksomheder i Storbritannien, inklusive sukkergrossisterne som led i deres regulære grossistvirksomhed, køber industrisukker hos producenter på det europæiske fastland for at sikre sig en alternativ leveringskilde i tilfælde af produktionsvanskeligheder i Storbritannien som følge af f.eks. en fejlslagen høst. De vil om nødvendigt være villige til at betale et pristillæg for dette sukker. Desuden har de største sukkerproducenter

på det europæiske fastland traditionelt afsat betydelige mængder sukker i Storbritannien. Hvis prisen på industrisukker stiger som følge af en aftale og/eller samordnet praksis mellem de fire parter om en koordineret prisforhøjelse, vil de britiske virksomheder logisk set finde de alternative forsyningskilder beliggende i andre medlemsstater mere tiltrækkende. Denne situation vil også tilskynde virksomheder fra andre medlemsstater til at forøge deres eksport til Storbritannien.

(164) Meget tyder på, at aftalen og/eller den samordnede praksis angående en koordineret prisstigning på industrisukker i Storbritannien efter priskrigen rent faktisk medførte en mærkbar ændring i handelen med industrisukker mellem Storbritannien og nabolande såsom især Frankrig og Danmark ([379]).

(165) Som tidligere nævnt ([380]) er det for det første værd at bemærke, at den britiske import af sukker fra andre medlemsstater i sukkerproduktionsårene (1. oktober til 30. september) i den relevante periode steg fra 88 000 tons i 1986/87 til 110 000 tons i 1987/88 og derpå til 132 200 tons i 1988/89 og 153 000 tons i 1989/90. Disse tal viser en stigning på 73,9 %, hvilket svarer til, at importandelen af det samlede indenlandske forbrug steg fra 3,9 % i 1986/87 til 6,7 % i 1989/90. Importen i løbet af priskrigens sidste år (1985/86) udgjorde 137 000 tons. Sammenlignes dette tal med tallet fra det sidste år, som aftalen og/eller den samordnede praksis havde mærkbar indflydelse på (dvs. 1989/90), observeres der en stigning på 11,7 %. Langt den største del af det sukker, der importeres til Det Forenede Kongerige og Storbritannien, er stødt melis, og det samme var tilfældet i den relevante periode, hvor hovedparten gik til industrikunder.

(166) For det andet følte især Tate & Lyle det som tidligere nævnt ([381]) nødvendigt at true importører med gengældelsesaktioner, hvis de forsøgte at forøge importen af sukker til Storbritannien, og det viser med al tydelighed, at parterne var bekymret for, at det forøgede prisniveau i Storbritannien ville føre til en stigende import. Det faktum, at Kommissionen i sin reviderede klagepunktsmeddelelse undlod at kvalificere denne del af Tate & Lyles og British Sugars adfærd som en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, og artikel 86, betyder ikke, at denne adfærd ikke kan tages i betragtning i nærværende beslutning. Desuden erkendte Tate & Lyle igen i sit svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([382]), »at den havde understreget over for importørerne, at den ville forsvare sit salg på det britiske marked, og at den ved bestemte lejligheder havde truet med gengældelsesaktioner (skønt den ikke havde gjort noget, trods en stigende import)« ([383]). Denne erklæring bekræfter Kommissionens vurdering i to henseender. For det første viser den, at Tate & Lyle rent faktisk søgte at true importører. For det andet viser den, at importen til Storbritannien — uanset disse trusler — voksede, hvilket mest logisk kan forklares med, at markedspriserne i Storbritannien steg som følge af parternes aftale og/eller samordnede praksis.

1.2.2. *Detailsukker*

(167) Skønt der ikke er tradition for at importere stødt melis i 1-kilos-poser til detailsalg i Storbritannien, er en sådan import på ingen måde umulig. Trods de betydelige hindringer, der ligger i vejen for disse produkters adgang til det britiske marked (behovet for poser og etiketter med engelsk tekst, forbrugernes loyalitet over for kendte mærker og supermarkedernes uvilje mod at benytte leverandører, hvis evne til at sikre regelmæssige og tilstrækkelige leverancer de ikke har sikkerhed for), udgør importeret sukker en reel trussel mod de indenlandske producenter, når detailpriserne stiger i Storbritannien. Navnlig de store supermarkedskæder står stærkt som indkøbere og er fuldstændig i stand til at benytte importeret sukker til at lancere egne handelsmærker.

(168) Desuden er der intet til hinder for, at f.eks. sukkergrossister eller store supermarkeder opkøber industrisukker i andre medlemsstater, importerer det og ompakker det med henblik på detailsalg. Det gjorde Napier Brown frem til 1988. Når prisen på detailsukker stiger i Storbritannien, bliver det forretningsmæssigt mere attraktivt at foretage en sådan ompakning. De indenlandske producenter har ikke megen interesse i at sælge industrisukker til en kunde, der ønsker at ompakke det med

henblik på detailsalg. Hvis der trænger en ny ompakningsvirksomhed ind på markedet, eller hvis en eksisterende ompakningsvirksomhed udvider sin virksomhed, vil prisforskellen mellem detail- og industrisukker uvægerligt blive sat under pres. Så selv hvis nogle indenlandske producenter er villige til at sælge til dette formål, kan det forventes, at en virksomhed, der har planer om at opbygge en ompakningsvirksomhed, vil ønske at hente en vis del af sit industrisukker (hvis ikke alt sit industrisukker eller det meste heraf) hos producenter i andre medlemsstater, navnlig i perioder med stigende priser på industrisukker på det britiske marked.

2. *Parternes argumentation*

2.1. **British Sugar**

(169) British Sugar understreger, at der ikke opstod nogen faktisk virkning for handelen, og at den begrænsede stigning i importen ikke havde noget at gøre med ændringer i de relative sukkerpriser. Virksomheden mener ([384]), at Kommissionen i forbindelse med kvantificeringen af importstigningerne skulle have taget udgangspunkt i et år, hvor priserne og den britiske import var påvirket af priskrigen, og ikke et år, der var upåvirket af priskrigen. Det korrekte referenceår skulle derfor være 1985/86 og ikke 1986/87. Sammenlignet med 1989/90, der var det sidste år, der kunne være blevet påvirket af den påståede priskoordination, ville det føre til en importstigning på kun 12 % og ikke 74 %. British Sugar kan kun give to forklaringer på den importstigning, som virksomheden indrømmer fandt sted ([385]). For det første siger virksomheden, at set over et langt forløb udgjorde den stigning, der blev observeret efter 1986, ikke mere end en tilbagevenden til tidligere tiders niveau. For det andet hævder British Sugar, at en del af importstigningen blot afspejlede en stigende spekulationsgevinst i takt med den gradvise devaluering af det grønne pund.

(170) For så vidt angår detailsukker ([386]), betegner British Sugar Kommissionens påstand om, at handelen blev påvirket, som ren og skær spekulation. Virksomheden påpeger, at de prisstigninger på detailsukker, der i den relevante periode kunne tilskrives beslutninger truffet af British Sugar, udgjorde blot 6,8 %, hvoraf hovedparten skyldtes justeringer af de institutionelle priser, der kontraktligt blev væltet over på detailkunderne. Desuden hævder British Sugar, at der i den relevante periode kun blev importeret 350 tons af en enkelt detailhandlende i 1989/90.

(171) Endelig erindrer British Sugar om, at virksomheden i sin egenskab af prisfører i den relevante periode altid fastsatte sine priser så tæt som muligt på den mindstepris, til hvilken det var attraktivt for andre europæiske producenter at begynde at eksportere sukker fra fastlandet i mængder, der kunne true British Sugars evne til at afsætte hele sin kvote i Det Forenede Kongerige ([387]). Med henvisning hertil fremfører British Sugar ([388]), at »selv hvis British Sugar havde forsøgt at begrænse konkurrencen, hvilket på det kraftigste benægtes, skete det på en måde, der var stærkt begrænset af målsætningen om aldrig at tilskynde til import. Den påståede »aftale« kunne derfor ikke påvirke handelen mellem medlemsstater« ([389]).

2.2. **Tate & Lyle**

(172) Tate & Lyle erkender, at stigende sukkerpriser i Det Forenede Kongerige gør det mere attraktivt at importere sukker. Virksomheden hævder imidlertid, at prisstigningerne i Det Forenede Kongerige i den relevante periode ikke med nogen rimelighed kunne tilskrives parternes arrangementer. De var snarere en konsekvens af British Sugars selvstændige beslutning om at afslutte priskrigen ([390]).

2.3. **Napier Brown**

(173) Napier Brown siger, at der ikke findes beviser for, at stigningen i sukkerpriserne i Det Forenede Kongerige i den relevante periode havde nogen indvirkning på importen overhovedet ([391]). Under den mundtlige høring ([392]) forklarede Napier Brown, at »det vigtigste konkurrenceområde er omkostningerne forbundet med at importere sukker fra fastlandet plus fragt« ([393]). Napier Brown bekræftede, at virksomheden forøgede sin import af stødt melis til Det Forenede Kongerige ([394]) i perioden fra 1986 til 1990, at den importerede af strategiske årsager (for bl.a. at sikre sig en tredje uafhængig forsyningskilde), og at den benyttede sin import som et pressionsmiddel, når den forhandlede med British Sugar og Tate & Lyle ([395]).

2.4. **James Budgett**

(174) James Budgett understreger, at prisniveauet i Storbritannien blev sat af British Sugar, som James Budgett beskriver som »den dominerende udbyder« (»the dominant supplier«). Ifølge James Budgett blev priserne ikke påvirket af de møder om industrisukker, som James Budgett deltog i, og derfor havde disse møder ingen faktisk eller potentiel indvirkning på importen ([396]).

(175) James Budgett fortæller også, at virksomheden tredoblede sin import af sukker til Det Forenede Kongerige i kalenderårene 1986 til 1990, skønt det ikke var profitgivende på kort sigt. Ifølge eget udsagn importerede James Budgett hovedsagelig af strategiske årsager, nemlig især for at imødekomme kundernes ønske om en alternativ forsyningskilde og for at stå stærkere i forhandlingerne med British Sugar og Tate & Lyle ([397]).

3. *Kommissionens svar*

(176) Det skal for det første fremføres, at parternes argumenter er centreret omkring spørgsmålet om en faktisk indvirkning på handelen mellem medlemsstater, og de tager ikke tilstrækkelig hensyn til ordlyden af artikel 85, stk. 1, og til Domstolens praksis ved vurderingen af, om en aftale og/eller samordnet praksis kan påvirke handelen mellem medlemsstater. Derfor kan Kommissionen kun gentage, hvad den allerede har sagt ([398]) om denne praksis og om vurderingen af denne sag. Det må især understreges, at selv om Kommissionen, for så vidt angår konkurrencebegrænsningen, støtter sig til formålet med den pågældende adfærd, udelukker det ikke, at Kommissionen, for så vidt angår spørgsmålet om indvirkning på handelen, kan støtte sig til den potentielle virkning. Dette er helt og holdent i overensstemmelse med ordlyden af artikel 85, stk. 1.

(177) British Sugars konklusion, ifølge hvilken det i denne sag under ingen omstændigheder var muligt med en tilstrækkelig grad af sikkerhed at forudse så meget som en potentiel indflydelse på handelen, må afvises. Især er det ikke overbevisende, når det påstås, at British Sugars politik med altid at fastsætte sine priser under et bestemt niveau udelukkede enhver indflydelse på handelen.

Der er heller ingen konsistens i British Sugars argumentation. British Sugar udtalte i sit skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse ([399]) og gentog dette i sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse ([400]), at den i den relevante periode fastsatte sine priser på et niveau, der ville hindre, at der blev importeret sukker i et omfang, der kunne true virksomhedens evne til at afsætte hele sin sukkerkvote i Det Forenede Kongerige. Denne prispolitik udelukker imidlertid ikke, at importen ikke allerede var rentabel for andre EF-producenter eller for grossisterne, så længe den importerede mængde kun truede andre virksomheders og især Tate & Lyles evne, men ikke British Sugars evne, til at bevare deres respektive markedsandele i Det Forenede Kongerige og Storbritannien. Det forklarer, hvorfor Tate & Lyle gjorde en særlig indsats for at overtale andre EF-producenter til ikke at eksportere til Det Forenede Kongerige og Storbritannien. Under høringen i kølvandet på udsendelsen af den reviderede klagepunktsmeddelelse fremlagde British Sugar desuden en beregning, i henhold til hvilken prisstigningerne på sukker i den relevante periode — efter fradrag af ændringer i de institutionelle priser og justeringer af det grønne pund — efterlod en lille profitmargen for virksomheder, der ønskede at importere sukker til Storbritannien ([401]).

(178) British Sugars øvrige argumenter angående Kommissionens importstatistikker er heller ikke overbevisende, og dét af følgende årsager:

(179) For det første skal det understreges, at Kommissionen — foruden at pege på importtallene — allerede har påvist ([402]) tilstrækkeligt mange andre faktiske og retlige omstændigheder, som gør det muligt at konkludere med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed, at aftalen og/eller den samordnede praksis kan have udøvet en mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemsstater.

(180) For det andet kan det ikke bestrides, at importen steg i den relevante periode. Skønt der hersker uenighed om det korrekte referenceår, kan de årlige tal ikke bestrides. Selv hvis British Sugar skulle have ret i, at der bør benyttes et andet referenceår, forbliver det en kendsgerning, at importen steg betydeligt i den relevante periode, og at den i løbet af det sidste år, hvor aftalen og/eller den samordnede praksis havde en betydelig indflydelse, toppede med 153 000 tons. I løbet af de efterfølgende år, dvs. efter den konkurrenceskadelige adfærds ophør, faldt importen gradvist til 108 000 tons i 1993/94 ([403]).

(181) For det tredje hersker der uenighed om årsagen til importstigningen. Det er Kommissionens opfattelse, at prisstigningen i Storbritannien som følge af aftalen og/eller den samordnede praksis var den mest sandsynlige årsag til importstigningen. De alternative forklaringer, som parterne har fremsat, er ikke overbevisende. Det er især ikke tilstrækkeligt at fremføre, at importstigningen efter 1986 blot var udtryk for en tilbagevenden til tidligere tiders importniveau. Hvad enten det er korrekt eller ej, må der have været en årsag til denne stigning. Efter at importen var faldet under priskrigen fra 1984 til 1986, må den mest plausible

forklaring på den efterfølgende stigning være, at den skyldtes parternes koordinerede bestræbelser på at tvinge priserne i vejret efter priskrigens afslutning. Denne forklaring bestyrkes af det faktum, at importen faldt betydeligt, efter at den konkurrencebegrænsende adfærd var blevet bragt til ophør. Med hensyn til det forhold, at Tate & Lyle, Napier Brown og James Budgett fralægger sig ethvert ansvar med henvisning til British Sugars prisførerskab, må Kommissionen henvise til det, den har fremført ovenfor ([404]).

(182) For så vidt angår specielt detailsukker, er Kommissionens holdning hverken udtryk for ren og skær spekulation eller i uoverensstemmelse med tidligere fremsatte synspunkter. På basis af Domstolens praksis er det spørgsmålet, om det scenario, som Kommissionen har beskrevet ovenfor ([405]), med en tilstrækkelig grad af sandsynlighed er en konsekvens af den konkurrencebegrænsende adfærd. Det mest velkendte tilfælde, hvor Domstolen afviste enhver mulighed for indflydelse på samhandelen, var i sagen Hugin mod Kommissionen ([406]), der vedrørte artikel 86. I den sag foretog Domstolen en detaljeret analyse af den pågældende sektor og nåede til den konklusion, at det som følge den pågældende sektors økonomiske og tekniske særegenheder kunne udelukkes, at samhandelen var blevet påvirket. Den pågældende virksomheds aktiviteter havde altid været begrænset til en enkelt medlemsstats område, det relevante produkt havde aldrig været genstand for samhandel mellem medlemsstater, og det kunne udelukkes, at der ville opstå en sådan samhandel, selv hvis markedet var fuldstændigt frit og ikke udsat for restriktive forretningsmetoder.

(183) I denne sag er forholdene ganske anderledes. For det første er det korrekt, at der findes adgangshindringer, som vanskeliggør handelen med pakket detailsukker mellem Storbritannien og andre medlemsstater. Dog findes der naturligvis ingen logiske årsager til, at en sådan handel ikke skulle kunne finde sted. For det andet gælder det, at for så vidt angår importen af industrisukker og den efterfølgende ompakning heraf med henblik på detailsalg, viser Napier Browns succes med netop denne aktivitet frem til 1988, at det er en realistisk mulighed. For det tredje er de elementer, som Kommissionen har bygget ovennævnte scenario på, herunder især supermarkedernes tendens til at udnytte deres stærke position som indkøbere og detailsukkergrossisternes ønske om at have adgang til flere forsyningskilder, dybt forankret i faktuelle forhold.

D. ARTIKEL 85, STK. 3

(184) Den i det foregående beskrevne aftale og/eller samordnede praksis er ikke blevet anmeldt. Alene af proceduremæssige årsager kan der derfor ikke indrømmes fritagelse, jf. artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17. På basis af de oplysninger, den er i besiddelse af, mener Kommissionen, at aftalen og/eller den samordnede praksis heller ikke opfylder de materielle regler, og det ville derfor under ingen omstændigheder have været muligt at indrømme fritagelse. Kommissionen har ikke kendskab til elementer, der kunne give anledning til at konkludere, at aftalen og/eller den samordnede praksis bidrog til at forbedre produktionen eller fordelingen af varer eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, og den har ingen grund til at mene, at aftalen og/eller den samordnede praksis opfylder nogen af de øvrige tre betingelser for indrømmelse af en individuel fritagelse.

IV. FORORDNING NR. 26 FINDER IKKE ANVENDELSE

(185) Ifølge artikel 2, stk. 1, i Rådets forordning nr. 26 ([407]), ændret ved forordning nr. 49 ([408]), finder EF-traktatens artikel 85, stk. 1, ikke anvendelse på visse aftaler, vedtagelser og former for samordnede praksis inden for landbrugssektoren. For at bringe artikel 2, stk. 1, i forordning nr. 26 i anvendelse skal aftalen, vedtagelsen eller den samordnede praksis vedrøre de varer, der er anført i EF-traktatens bilag II. Sukker er anført i dette bilag. Det betyder imidlertid ikke, at artikel 85, stk. 1, ikke finder anvendelse på den aftale og/eller samordnede praksis, som er genstand for nærværende beslutning. Kriterierne for anvendelse af en af de tre undtagelser i artikel 2, stk. 1, i forordning nr. 26 er ikke opfyldt. Det skal også understreges, at Domstolen har udtalt, at artikel 2 i forordning nr. 26 skal fortolkes indskrænkende, da den giver mulighed for fravigelse af en i artikel 85, stk. 1, fastsat almindelig regel ([409]).

(186) Hvad angår den første fravigelsesmulighed i henhold til artikel 2, stk. 1, i forordning nr. 26 (aftaler, vedtagelser eller former for samordnet praksis, der udgør en »integrerende del af en national markedsordning«), er det tilstrækkeligt at påpege, at længe inden den relevante aftale og/eller samordnede praksis så dagens lys i 1986, var der taget skridt til at afskaffe de nationale markedsordninger for sukker og erstatte dem med en fælles EF-markedsordning for sukker. Der første skridt

blev taget med Rådets forordning (EØF) nr. 1009/67, der blev efterfulgt af Rådets forordning (EØF) nr. 3330/74, Rådets forordning (EØF) nr. 1111/77 og Rådets nugældende forordning (EØF) nr. 1785/81 ([410]), senest ændret ved forordning (EF) nr. 1148/98 ([411]). Eftersom de nationale markedsordninger for sukker og den fælles markedsordning for sukker var blevet henholdsvis afskaffet og indført, da den aftale og/eller samordnede praksis, der er genstand for proceduren, var aktuel, kan aftalen og/eller den samordnede praksis logisk set ikke anses for at have udgjort en integrerende del af en national markedsordning.

(187) Den anden fravigelsesmulighed i henhold til artikel 2, stk. 1, i forordning nr. 26 (aftaler, vedtagelser eller former for samordnet praksis, som er »nødvendige for at nå de i traktatens artikel 39 angivne mål«) gælder kun i de tilfælde, hvor anvendelsen af EF-traktatens artikel 85, stk. 1, kunne gøre det umuligt at nå samtlige de fem mål, der er nævnt i artikel 39 ([412]). Det er ikke tilfældet i denne sag.

For sukkersektorens vedkommende er midlerne til opfyldelse af målene for den fælles landbrugspolitik fastlagt i Rådets forordning (EØF) nr. 1785/81 og de dertil knyttede gennemførelsesforordninger. Disse midler omfatter nationale produktionskvoter, garanterede priser, afgifter og restitutioner sammenkoblet med et system, der tjener til at eliminere valutaudsvingenes indvirkning på produktets frie bevægelighed mellem medlemsstaterne. Den koordinering af virksomhedernes prispolitik, der er beskrevet i nærværende beslutning, er uforenelig med dette system. Det er også sandsynligt, at en sådan koordinering påvirker handelen mellem medlemsstater til skade for forbrugerne. De pågældende konkurrencebegrænsninger kan derfor ikke betragtes som værende nødvendige for at nå et eller flere af målene i EF-traktatens artikel 39.

(188) Endelig er betingelserne for den tredje fravigelsesmulighed (som beskrevet i artikel 2, stk. 1, andet punktum, i forordning nr. 26) heller ikke opfyldt. Det skyldes, at ingen af de fire parter, der er omfattet af denne beslutning, kan betegnes som en landmand, en landbrugssammenslutning eller en sammenslutning af landbrugssammenslutninger som omhandlet i den pågældende bestemmelse ([413]).

V. ARTIKEL 3 I FORORDNING NR. 17

(189) Aftalen og/eller den samordnede praksis som beskrevet ovenfor blev formelt bragt til ophør af Tate & Lyle den 2. juli 1990, da virksomhedens bestyrelsesformand og administrerende direktør gav ordre om at indstille alle kontakter med konkurrenter af den art, der er genstand for denne procedure ([414]). Dette blev bekræftet i Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT, som konkurrencekommissæren fik tilsendt en kopi af. Kommissionen har ingen beviser for, at en eller flere af de fire parter skulle have fortsat den konkurrencebegrænsende adfærd efter den 2. juli 1990.

VI. ARTIKEL 15, STK. 2, I FORORDNING NR. 17

(190) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder på mellem 1 000 og 1 000 000 ECU, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt har overtrådt bestemmelserne i traktatens artiklen 85, stk. 1, eller artikel 86. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

A. FORSÆTLIG HANDLING

(191) Ved afgørelsen af, om en overtrædelse kan anses for at være begået forsætligt, kræves det ikke, at de berørte virksomheder har været sig overtrædelsen af forbuddet i artikel 85 bevidst, jf. Domstolens faste retspraksis. Det er tilstrækkeligt, at de ikke har kunnet været uvidende om, at den påtalte adfærd havde til formål eller til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet med deraf følgende faktiske eller potentielle virkninger for handelen mellem medlemsstater ([415]).

(192) Eftersom direkte kontakter mellem konkurrenter om prisspørgsmål altid betragtes som problematiske ud fra en konkurrenceretlig synsvinkel, og da den konkurrencebegrænsende praksis i denne sag var såvel alvorlig som systematisk og gentagen, mener Kommissionen, at ingen af virksomhederne

kunne have været uvidende om, at deres adfærd havde til formål at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet. Virksomhederne kunne heller ikke have været uvidende om, at deres adfærd havde en potentiel indvirkning på handelen mellem medlemsstater. For så vidt angår British Sugar, bestyrkes denne konstatering endvidere af det forhold, at virksomheden i 1986 indførte et omfattende konkurrenceretligt »compliance programme«, som indeholdt en detaljeret redegørelse for forbuddet i artikel 85. Alt i alt fører en objektiv vurdering af de faktiske omstændigheder i denne sag til den konklusion, at alle fire virksomheder begik overtrædelsen forsætligt.

B. OVERTRÆDELSENS GROVHED

(193) I denne sag var overtrædelsen karakteriseret ved følgende forhold:

Aftalen og/eller den samordnede praksis havde til formål at begrænse konkurrencen gennem en koordineret prispolitik på det horisontale plan. Kartellet opererede på et marked, der allerede var stærkt koncentreret. Deltagerne i overtrædelsen tegnede sig for over 90 % af det relevante marked for industrisukker og for ca. 89 % af det relevante marked for detailsukker ([416]).

Skønt det hemmelige samarbejde havde til formål at opnå højere priser, kan det imidlertid ikke med tilstrækkelig sikkerhed bevises, at virksomhederne fastsatte mindstepriser eller priser for bestemte kunder i fællesskab. Kommissionen udelukker på ingen måde, at parternes adfærd rent faktisk begrænsede konkurrencen og havde en faktisk indvirkning på handelen mellem medlemsstater, men den bygger ikke sin sag på en påvisning af sådanne virkninger. Desuden blev den geografiske udstrækning af det relevante marked begrænset til Storbritannien.

(194) På den baggrund konkluderer Kommissionen, at den aftale og/eller samordnede praksis, der er genstanden for denne procedure, udgjorde en alvorlig overtrædelse af EF's konkurrenceregler.

(195) Parterne spillede langt fra samme rolle i overtrædelsen:

(196) British Sugars deltagelse i kartellet var altafgørende for dets virke som følge af virksomhedens andele af de relevante markeder for industri- og detailsukker og dens stilling som prisfører.

Ved beregningen af den bøde, der skal pålægges British Sugar, er Kommissionen derfor af den opfattelse, at det med henvisning til overtrædelsens grovhed er passende at fastsætte et beløb på 18 mio. ECU.

(197) Tate & Lyle var det næstvigtigste medlem af kartellet i kraft af virksomhedens andele af de relevante markeder for industri- og detailsukker.

Ved beregningen af den bøde, der skal pålægges Tate & Lyle, er Kommissionen derfor af den opfattelse, at det med henvisning til overtrædelsens grovhed er passende at fastsætte et beløb på 10 mio. ECU.

(198) Grossisterne Napier Brown og James Budgett deltog ikke i det centrale møde den 20. juni 1986, hvor principperne for den fremtidige konkurrencebegrænsende adfærd blev fastlagt. Napier Brown og James Budgett kom først med i kartellet flere måneder senere og deltog derefter kun i den del af overtrædelsen, der vedrørte industrisukker. Desuden var Napier Brown og James Budgett afhængige af leverancer fra de to indenlandske sukkerproducenter (British Sugar og Tate & Lyle) for en betydelig del af det sukker, de solgte som led i enten deres regulære grossistvirksomhed eller deres formidlende grossistvirksomhed ([417]), så de havde kun begrænset indflydelse og styrke på det relevante marked.

Ved beregningen af den bøde, der skal pålægges Napier Brown og James Budgett, er Kommissionen derfor af den opfattelse, at det med henvisning til overtrædelsens grovhed er passende at fastsætte et beløb på 1,5 mio. ECU.

C. OVERTRÆDELSENS VARIGHED

(199) For British Sugars og Tate & Lyles vedkommende varede overtrædelsen med hensyn til både industri- og detailsukker fra den 20. juni 1986, hvor deres første møde fandt sted, til den 2. juli 1990, hvor Tate & Lyle bragte en ende på aftalen og/eller den samordnede praksis. For Napier Browns og James Budgetts vedkommende varede overtrædelsen med hensyn til industrisukker fra slutningen af 1986 til den 2. juli 1990, hvor der blev bragt en ende på aftalen og/eller den samordnede praksis ([418]).

(200) I henhold til Kommissionens bødepolitik betragtes overtrædelsen i denne sag at have været af mellemlang varighed.

(201) Det beløb, der pålægges for at tage hensyn til overtrædelsens grovhed, bør derfor forhøjes med 7,2 mio. ECU for British Sugars vedkommende, med 4 mio. ECU for Tate & Lyles vedkommende, med 0,5 mio. ECU for Napier Browns vedkommende og med 0,5 mio. ECU for James Budgetts vedkommende.

(202) Bødernes grundbeløb fastsættes derfor til 25,2 mio. ECU for British Sugars vedkommende, til 14 mio. ECU for Tate & Lyles vedkommende, til 2 mio. ECU for Napier Browns vedkommende og til 2 mio. ECU for James Budgetts vedkommende.

D. SKÆRPENDE OG FORMILDENDE OMSTÆNDIGHEDER

1. *EF's fælles markedsordning for sukker*

(203) Der er intet formildende ved det forhold, at EF's fælles markedsordning for sukker i praksis betyder, at konkurrencen på sukkermarkedet til en vis grad er begrænset, jf. Domstolens dom i Suiker Unie-sagen ([419]). I forbindelse med sin analyse af konkurrencemulighederne på sukkermarkedet påpegede Domstolen, at den fælles markedsordning for sukker navnlig omfattede en prisstøtteordning, opkrævning af importafgift, ydelse af eksportrestitutioner og fastsættelse af nationale produktionskvoter. Domstolen udtalte, at systemet med nationale kvoter forhindrede en fri omplacering af produktionen og en væsentlig produktionsforøgelse, og at denne begrænsning — kombineret med de relativt høje transportomkostninger — påvirkede et væsentligt element i konkurrencen, nemlig udbuddet, der igen påvirkede omfanget af og strukturen i samhandelen mellem medlemsstater ([420]). Domstolen understregede imidlertid, at uanset disse begrænsninger gjaldt EF's konkurrenceregler ikke desto mindre for et reelt, om end residualt bestemt område ([421]). I den forbindelse nævnte Domstolen udtrykkeligt priskonkurrencen, fordi de priser, der var fastsat i fællesskabsreglerne, ikke var priser for salg til forhandlerne, til de forarbejdende virksomheder eller til forbrugerne, og det gav producenterne en vis frihed til selv at bestemme deres salgspriser. Domstolen påpegede også, at der var beviser for, at salgsprisen var genstand for hårde forhandlinger ([422]).

(204) I sin vurdering af de bøder, som blev pålagt ved Kommissionens beslutning ([423]), tilkendegav Domstolen, at Kommissionen ikke havde taget tilstrækkeligt hensyn til de begrænsede konkurrencemuligheder som følge af den fælles markedsordning, og Domstolen udtalte videre, at markedsordningen bidrog til, at sukkerproducenterne fortsatte en konkurrencefjendtlig adfærd. Domstolen begrænsede imidlertid muligheden for bødenedsættelse til de former for praksis, der skyldtes og forværrede allerede eksisterende konkurrencebegrænsende ulemper ved systemet, f.eks. opdelingen og beskyttelsen af nationale eller regionale markeder gennem en styring af leverancerne fra andre medlemsstater og de øvrige former for import- og eksportrestriktioner, der var genstand for den pågældende sag ([424]).

Domstolen understregede ydermere udtrykkeligt, at den anfægtede adfærd kun påførte forarbejdningsvirksomhederne og forbrugerne begrænset skade, da parterne ikke havde forhøjet deres salgspriser som led i en samordning eller et misbrug ([425]). Det kan derfor ikke på grundlag af de principper, der er udlagt i Suiker Unie-sagen, forsvares at udvide mulighederne for en bødenedsættelse til også at dække hemmelige prisaftaler. En snæver fortolkning af de muligheder for en bødenedsættelse, som dommen i Suiker Unie-sagen giver, følger også af den grundregel, der siger, at fravigelser fra generelle regler skal analyseres snævert ([426]).

(205) I modsætning til Suiker Unie-sagen handler denne sag om adfærd, der havde til formål at begrænse priskonkurrencen på det relevante marked gennem en priskoordinering. Den aftale og/eller samordnede praksis, der tjente til at forfølge dette mål, skyldtes ikke og blev ikke muliggjort af den fælles markedsordning for sukker, og den kan heller ikke siges blot at have forværret de eksisterende konkurrencebegrænsende ulemper ved systemet. Priskoordinering er en praksis, der går systemet imod. Der er tale om en hemmelighedsfuld og konkurrencefjendtlig adfærd, der påvirker priserne for salg til forhandlerne, forarbejdningsvirksomhederne og forbrugerne. Disse salgspriser udgør et særligt vigtigt konkurrenceparameter, der ifølge Domstolen udgør en del af det residuale konkurrenceområde på sukkermarkedet, som EF's konkurrenceregler

skal beskytte. Hvad navnlig angår markedet for stødt melis i Storbritannien, er det i øvrigt blevet påvist ovenfor ([427]), at EF's fælles markedsordning for sukker altid gav rigelige muligheder for priskonkurrence. Herom vidner ikke blot selve priskrigen, men også forholdene efter afslutningen af priskrigen.

2. *British Sugar*

(206) Med hensyn til skærpende omstændigheder bør følgende tages i betragtning:

(207) British Sugar var initiativtager til aftalen og/eller den samordnede praksis, og den forblev den drivende kraft bag overtrædelsen i hele den relevante periode. Denne konstatering understøttes især af det forhold, at det var British Sugar, der tog initiativet til at indkalde til mødet den 20. juni 1986, hvor principperne for den fremtidige konkurrencebegrænsende adfærd blev fastlagt.

(208) British Sugar handlede i strid med den klare ordlyd i virksomhedens »compliance programme«, som den underrettede Kommissionen om i oktober 1986 og indførte i december 1986. Som det fremgår af Napier Brown-beslutningen ([428]), blev indførelsen af compliance-programmet anerkendt som en formildende omstændighed ved fastsættelsen af bødens størrelse, således at British Sugar blev indrømmet en betydelig nedsættelse af den bøde, virksomheden ellers ville være blevet pålagt, hvis den ikke havde indført det pågældende program. Som nærmere beskrevet ovenfor ([429]) dækkede compliance-programmet alle virksomhedens forpligtelser i henhold til artikel 85 og 86, og det omtalte specielt aftaler og/eller samordnet praksis inden for prissætning. Desuden indeholdt British Sugars compliance-program et løfte om, at virksomheden ville tage alle skridt til at sikre, at EF's konkurrenceregler blev overholdt, og den ville ikke blot overholde de rent juridiske forpligtelser, men også hindre enhver form for tvivlsom adfærd og sikre, at denne besked gik videre til alle ansatte på alle niveauer. Den overtrædelse, som konstateres i nærværende beslutning, viser, at dette løfte ikke blev overholdt.

(209) Det fastslås nu også, at British Sugar har overtrådt artikel 85 ved at deltage i et hemmeligt samarbejde. Sidstnævnte adfærd begyndte allerede to år før afslutningen på Napier Brown-proceduren ([430]), og den fortsatte i endnu to år efter vedtagelsen af Napier Brown-beslutningen den 18. juli 1988. De to overtrædelser af EF's konkurrenceregler begået af British Sugar fandt sted på samme relevante produktmarked og geografiske marked, dvs. på detail- og industrimarkedet for stødt melis i Storbritannien. Der skal endvidere erindres om, at både artikel 85 og artikel 86 tjener det fælles formål, der er fastlagt i traktatens artikel 3, nemlig at gennemføre en ordning, der sikrer, at konkurrencen inden for det indre marked ikke fordrejes ([431]).

(210) Alt i alt berettiger ovennævnte skærpende omstændigheder en forhøjelse på 75 %, dvs. 18,9 mio. ECU, af grundbeløbet for British Sugars bøde.

(211) Kommissionen erkender, at overtrædelsen blev begået af en British Sugar-ledelse, der blev udskiftet kort tid efter den relevante periode, og at det nuværende moderselskab, Associated British Foods (ABF), først overtog British Sugar efter den relevante periode (i januar 1991). Med henblik på vurderingen af overtrædelsen art og grovhed er det imidlertid kun British Sugars adfærd i den relevante periode, der har betydning. Ansvaret påhviler British Sugar som virksomhed, ikke virksomhedens ledelse eller moderselskab på et givet tidspunkt i løbet af eller efter den relevante periode.

Det er ikke relevant for Kommissionens vurdering af bødebeløbets størrelse, at ABF formentlig vil komme til at bære en del af eller hele den økonomiske byrde, der følger af British Sugars bøde. Det er en fast regel, at køberen af en virksomhed også overtager alle forpligtelser, herunder et eventuelt erstatningsansvar som følge af en overtrædelse af EF's konkurrenceregler.

E. KOMMISSIONENS MEDDELELSE AF 18. JULI 1996 OM BØDEFRITAGELSE ELLER BØDENEDSÆTTELSE I KARTELSAGER ([432])

(212) Kommissionen har erklæret, at det er i EF's interesse at give virksomheder, der samarbejder med Kommissionen under de i meddelelsen beskrevne omstændigheder, en favorabel behandling. Allerede før udsendelsen af meddelelsen var det Kommissionens politik at pålægge virksomheder, der samarbejdede med den, mildere bøder, men meddelelsen går et skridt videre og skaber særlige incitamenter for virksomheder, der samarbejder med Kommis-

sionen og dermed gør det muligt at afsløre og forbyde et kartel. Meddelelsens vilkår for enten en bødefritagelse eller for en af de forskellige bødenedsættelser er derfor mere favorable for virksomhederne end den behandling, de modtog i henhold til den tidligere praksis. Meddelelsen kan imidlertid kun bringes i direkte anvendelse på samarbejde, der har fundet sted efter dens offentliggørelse i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* den 18. juli 1996. I alle andre tilfælde af samarbejde finder meddelelsen tilsvarende anvendelse. Denne tilsvarende anvendelse betyder, at den favorable behandling efter meddelelsen vil være betinget af, at alle de materielle krav til samarbejdet er opfyldt som beskrevet i meddelelsen.

1. *Alle fire parter*

(213) I deres skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, som Kommissionen modtog i februar 1996, har ingen af de fire parter i noget væsentligt omfang bestridt de faktiske omstændigheder, som Kommissionen bygger sine indvendinger på ([433]). Alle fire parter har derfor opfyldt betingelsen i meddelelsens afsnit D, punkt 2, andet led. Da det skete før meddelelsens offentliggørelse den 18. juli 1996, skal meddelelsen finde tilsvarende anvendelse.

(214) Ved fastsættelsen af bødenedsættelsen inden for det interval, der er nævnt i meddelelsens afsnit D, har Kommissionen taget hensyn til, at parternes anerkendelse af de faktiske omstændigheder blot er en logisk konsekvens af, at den oprindelige klagepunktsmeddelelse i denne sag blev erstattet af en revideret klagepunktsmeddelelse, der tog højde for, at parterne havde bestridt visse punkter i den oprindelige klagepunktsmeddelelse, og at Kommissionen derefter begrænsede sig til de anbringender, der kunne underbygges med konkrete beviser, der lever op til de strenge krav, som Domstolen stiller. Ved tilsvarende anvendelse af meddelelsens afsnit D, punkt 2, andet led, er de bøder, som British Sugar, Napier Brown og James Budgett ellers ville være blevet pålagt, hvis de ikke havde samarbejdet med Kommissionen, således blevet nedsat med 10 % for alle tre virksomheders vedkommende (det svarer til 4,4 mio. ECU for British Sugar, 0,2 mio. ECU for Napier Brown og 0,2 mio. ECU for James Budgett).

2. *Tate & Lyle specielt*

(215) Tate & Lyle har samarbejdet med Kommissionen, navnlig ved at indsende to selvinkriminerende breve af henholdsvis 16. juli 1990 ([434]) og 29. august 1990 ([435]). Eftersom dette samarbejde fandt sted før meddelelsens offentliggørelse den 18. juli 1996, skal meddelelsen finde tilsvarende anvendelse.

(216) Tate & Lyle har opfyldt betingelserne i afsnit B, litra a), b) og c), idet det var Tate & Lyle, der gjorde Kommissionen opmærksom på overtrædelsen på et tidspunkt, hvor Kommissionen ikke havde kendskab til aftalen og/eller den samordnede praksis og derfor ikke havde indledt en undersøgelse. Ved sine selvinkriminerende breve af 16. juli 1990 og 29. august 1990 var Tate & Lyle desuden den første af parterne til at fremlægge afgørende beviser for kartellets eksistens. Endelig bragte Tate & Lyle sin deltagelse i den ulovlige aktivitet til ophør senest på det tidspunkt, hvor virksomheden indberettede aktiviteten til Kommissionen. Tate & Lyles bestyrelsesformand og administrerende direktør gav nemlig ordre om at bringe en ende på aftalen og/eller den samordnede praksis den 2. juli 1990, dvs. kort tid før Tate & Lyle underrettede Kommissionen om kartellets eksistens på et møde med konkurrencekommissæren den 5. juli 1990 og ved en kopi af virksomhedens brev af 16. juli 1990 til OFT.

(217) Efter de første afsløringer opretholdt Tate & Lyle imidlertid ikke et permanent og fuldstændigt samarbejde med Kommissionen under hele undersøgelsen. Derfor er betingelsen i afsnit B, litra d), ikke opfyldt. Som følge heraf kan Tate & Lyle ikke indrømmes en favorabel behandling i henhold til en tilsvarende anvendelse af meddelelsens afsnit B eller C.

(218) Tate & Lyles samarbejdsvillighed falder derfor ind under meddelelsens afsnit D, punkt 2, første led. Eftersom Tate & Lyle afslørede aftalen og/eller den samordnede praksis på et tidspunkt, hvor Kommissionen var fuldstændig uvidende om de ulovlige aktiviteter, og forsynede Kommissionen med værdifulde oplysninger gennem ovennævnte to breve, og eftersom Tate & Lyle også opfyldte de materielle betingelser i meddelelsens afsnit D, punkt 2, andet led, som beskrevet ovenfor ([436]), finder Kommissionen det rimeligt, gennem en tilsvarende anvendelse

af meddelelsens afsnit D, at indrømme Tate & Lyle en nedsættelse på 50 % (svarende til 7 mio. ECU) af den bøde, som virksomheden ellers ville være blevet pålagt, hvis den ikke havde samarbejdet med Kommissionen —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

British Sugar plc, Tate & Lyle plc, Napier Brown & Company Ltd og James Budgett Sugars Ltd har overtrådt artikel 85, stk. 1, idet de deltog i en aftale og/eller samordnet praksis med det formål at begrænse konkurrencen gennem en koordinering af deres respektive prispolitikker på markedet for industrisukker i Storbritannien.

For British Sugar plc's og Tate & Lyle plc's vedkommende varede deltagelsen fra den 20. juni 1986 til den 2. juli 1990.

For Napier Brown & Company Ltd's og James Budgett Sugars Ltd's vedkommende varede deltagelsen fra udgangen af 1986 til den 2. juli 1990.

Artikel 2

British Sugar plc og Tate & Lyle plc har overtrådt artikel 85, stk. 1, idet de i perioden fra den 20. juni 1986 til den 2. juli 1990 deltog i en aftale og/eller samordnet praksis med det formål at begrænse konkurrencen gennem en koordinering af deres respektive prispolitikker på markedet for detailsukker i Storbritannien.

Artikel 3

British Sugar plc pålægges en bøde på 39,6 mio. ECU for de i artikel 1 og 2 nævnte overtrædelser.

Tate & Lyle plc pålægges en bøde på 7 mio. ECU for de i artikel 1 og 2 nævnte overtrædelser.

Napier Brown & Company Ltd pålægges en bøde på 1,8 mio. ECU for den i artikel 1 nævnte overtrædelse.

James Budgett Sugars Ltd pålægges en bøde på 1,8 mio. ECU for den i artikel 1 nævnte overtrædelse.

Artikel 4

De i henhold til artikel 3 pålagte bøder indbetales i ecu på konto nr. 310-0933000-43, Commission des Communautés Européennes, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles, senest tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning.

Herefter pålægges der automatisk en rente svarende til den sats, som Den Europæiske Centralbank anvendte på transaktioner i ecu på den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning blev vedtaget, plus 3,5 procentpoint, dvs. 7,5 %.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til:

— British Sugar plc, Oundle Road, Peterborough PE2 9QY, Det Forenede Kongerige

— Tate & Lyle plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, London EC3R 6DQ, Det Forenede Kongerige

— Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katharine's Way, London E1 9UN, Det Forenede Kongerige

— James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, Det Forenede Kongerige.

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 14. oktober 1998.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen

Fodnoter

(1) EFT 13 af 21.2.1962, s. 204/62.

(2) EFT 127 af 20.8.1963, s. 2268/63.

(3) Der benyttes ofte følgende forkortelser for British Sugar, om også optræder i denne beslutning: BS = British Sugar; BSC = »British Sugar Company«.

(4) Der benyttes ofte følgende forkortelser for Tate & Lyle, som også optræder i denne beslutning: T & L = Tate & Lyle; TLS = »Tate & Lyle Sugars«. Se også betragtning 9.

(5) Se betragtning 58.

(6) Se også betragtning 59.

(7) Rådets forordning (EØF) nr. 793/72 (EFT L 94 af 21.4.1972, s. 1) og Kommissionens forordning (EØF) nr. 2103/77 (EFT L 246 af 27.9.1977, s. 12).

(8) Punkt 4.30, s. 23, i rapporten fra Monopolies and Mergers Commission (MMC) kaldet »Tate & Lyle plc and British Sugar plc. A report on the proposed merger« (HMSO Cmd 1435 fra februar 1991) (herefter benævnt »den tredje MMC-rapport«) indeholder en opsplitning af det samlede sukkersalg og den samlede sukkerproduktion i Det Forenede Kongerige i de forskellige typer i året 1988/89: stødt melis: 73,2 %; flydende sukker: 17 %; specialsukker: 8 %; andre former for sukker: 1,9 %.

(9) For nærmere detaljer vedrørende de tre forskellige typer sukker henvises til punkt 2.62–2.73 i rapporten fra Monopolies and Merges Commission (MMC) kaldet »Tate & Lyle plc and Ferruzzi Finanziaria SpA and S & W Berisford plc. A report on the existing and proposed mergers« (HMSO Cmd 89 fra februar 1987) (herefter benævnt »den anden MMC-rapport«) og punkt 4.30–4.32 i den tredje MMC-rapport.

(10) Protokol nr. 3 om AVS-sukker, der er knyttet som bilag til Lomé-konventionen AVS-EØF, der blev undertegnet den 28. februar 1975. Den er gengivet i protokol nr. 8 i den fjerde Lomé-konvention AVS-EØF, der blev undertegnet i Lomé den 15. december 1989.

(11) Samtlige de parter, der er omfattet af denne procedure, er enige i denne vurdering. Se også den anden MMC-rapport (punkt 2.31–2.35) og den tredje MMC-rapport (punkt 7.7).

(12) Både roedyrkere og sukkerproducenter bidrager til finansieringen af markedsordningen via produktionsafgifter.

(13) Det licitationssystem, på basis af hvilket der ydes eksportrestitutioner, fungerer på følgende vis: Kommissionen afholder auktioner (licitationer) over eksportrestitutioner. Eksportørerne kan kun afgive tilbud på eksportrestitutioner for stødt melis. Tilbuddet skal indeholde en nøjagtig angivelse af den mængde, der påtænkes eksporteret, og af størrelsen af den restitution, som virksomheden finder nødvendig for at kunne opfylde sine salgsmål. Efter at have modtaget alle tilbud beregner Kommissionen det maksimale restitutionsbeløb, der kan betales. Alle tilbudsgivere, der ligger under dette maksimum, modtager en eksportlicens og den restitution, de har angivet. De er forpligtet til at eksportere den mængde sukker, de har afgivet tilbud på. Som led i eksportrestitutionen modtager de udvalgte tilbudsgivere et beløb til dækning af omkostningerne til transport af sukkeret til eksporthavnen i EF (»fobbing-omkostninger«). Kommissionen benytter restitutionsordningen som et middel til at holde EF-markedet i balance og til at støtte indenlandske markedspriser. Kommissionen afholder en auktion, når den finder, at mængden af sukker på EF-markedet overstiger forbruget plus en vis en lagermængde. I praksis finder der en auktion sted hver uge. Omkring 98 % af overskuddet af A-/B-sukker afsættes på denne måde. Skønt den gennemsnitspris, der opnås via restitutionsordningen, undertiden kan ligge en anelse under den faktiske støttepris, foretrækker de fleste raffinaderier i EF denne form for salg frem for salg til intervention, da sidstnævnte løsning i praksis betyder, at sælgeren skal lagre sukkeret i siloer, som normalt skal benyttes til det efterfølgende års høst. Ud af de ca. 16 mio. tons sukker, der årligt er blevet produceret i EF de seneste år, er ca. 3 mio. tons hvert år blevet solgt som led i restitutionsordningen.

(14) Som den 13. februar 1989 skiftede navn til Berisford International plc.

(15) Der kan hentes andre oplysninger om British Sugar i den tredje MMC-rapport (punkt 3.26–3.36).

(16) Se James Budgetts svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, s. 24. Se også afskrifterne (s. 6) fra kontrolundersøgelsen foretaget hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 i henhold til artikel 14, stk. 2, i forordning nr. 17 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse) og afskrifterne (s. 12) fra kontrolundersøgelsen foretaget hos British Sugar den 25. maj 1994 i henhold til artikel 14, stk. 2, i forordning nr. 17 (bilag 2 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(17) Se James Budgetts skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, s. 25.

(18) Den tredje MMC-rapport indeholder i punkt 4.38–4.40 en nærmere beskrivelse af sukkergrossisternes rolle.

(19) *Kilde*: Interne statistikker fra Kommissionens generaldirektorat VI (landbrug).

(20) Se betragtning 3.

(21) Markedsandelene i Storbritannien afveg ikke nævneværdigt fra dette mønster. British Sugar og Tate & Lyle havde konstant meget høje markedsandele i den periode, som denne beslutning vedrører.

(22) Disse tal stammer fra Tate & Lyle og omfatter også flydende sukker og specialsukker. British Sugars tal er beregnet anderledes, da de kun omfatter stødt melis. De forskelle, som dette indebærer for markedsandelenes størrelse, er uden betydning for denne beslutning. Ifølge British Sugar havde virksomheden en markedsandel på mellem 55,9 % og 58,6 % i den pågældende periode, mens Tate & Lyle havde en markedsandel på mellem 33,1 % og 36,7 % og importen steg fra 5,3 % i 1986/87 til 9,2 % i 1989/90.

(23) Fra 1986/87 til 1989/90 steg importen (udtrykt som 1 000 tons hvidt sukker) fra Danmark fra 34 til 60, importen fra Frankrig steg fra 7 til 42, og importen fra Irland steg fra 38 til 48. Worksheet fra Europa-Kommissionens GD VI som gengivet i tabel 5 på side 33 i British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og i tabel 7 efter side 63 i British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(24) Se punkt 61 og 105 i British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 164 i British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(25) Kommissionens beslutning 88/518/EØF, Napier Brown — British Sugar (EFT L 284 af 19.10.1988, s. 41).

(26) Punkt 16.25 og 16.62 i den anden MMC-rapport og punkt 7.25 og 7.26 i den tredje MMC-rapport.

(27) Se betragtning 64 og 65 og punkt 16.27 i den anden MMC-rapport.

(28) Punkt 4.59 og 7.28 i den tredje MMC-rapport.

(29) Af tabellen i betragtning 14 og analysen i betragtning 20–21 fremgår det, at den britiske import fra andre medlemsstater voksede betydeligt i den pågældende periode, da priserne begyndte at stige som følge af British Sugars initiativ. Se Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.35–3.48, vol. I). Bilag II til Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktmeddelelse).

(30) Se punkt 7.28 og 4.59 i den tredje MMC-rapport. I sin oprindelige klagepunktsmeddelelse i denne sag hævdede Kommissionen, at disse former for praksis, som British Sugar deltog i, var i strid med artikel 85, stk. 1, og artikel 86. På baggrund af de berørte virksomheders skriftlige svar og det bevismateriale, der blev præsenteret under den mundtlige høring om den oprindelige klagepunktsmeddelelse, konkluderede Kommissionen imidlertid, at der ikke fandtes tilstrækkelige beviser for, at disse former for praksis var i strid med artikel 85, stk. 1, og artikel 86.

(31) Se afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse, s. 7) og Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), der er citeret i betragtning 36.

(32) Se også Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.31, vol. I).

(33) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 2.26, vol. I) og British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 88).

(34) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 85).

(35) Jf. den tredje MMC-rapport, punkt 7.27.

(36) Den tredje MMC-rapport, punkt 7.25.

(37) Punkt 86 og 92 i British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse. Punkt 3.2.2 i James Budgetts skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 61 i James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(38) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 70).

(39) Se de i betragtning 14 nævnte statistikker om sukkermarkedet i Det Forenede Kongerige.

(40) Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 34). Tallene i bilag A til Napier Browns svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse.

(41) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 60). Tallene i tabel 6 i James Budgetts svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og i bilag 4 til James Budgetts svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(42) Se betragtning 5.

(43) Se punkt 9 den første MMC-rapport, punkt 16.24 og 16.39 i den anden MMC-rapport og punkt 7.18 i den tredje MMC-rapport. Se også punkt 100 i British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 32–33 i British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse. Der henvises desuden til punkt 2.4 og 2.16 i Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 4 i Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(44) Se punkt 7.18 i den tredje MMC-rapport.

(45) Se betragtning 59, 60–65, 74 og 86–88.

(46) Dette bestrides ikke af grossisterne: Se punkt 30 og 55 i Napier Browns skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 17 i Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse. Se også punkt 6.4 i James Budgetts skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og punkt 79 i James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(47) Se betragtning 16. Punkt 61 og 105 i British Sugars skriftlige svar på den oprindelie klagepunktsmeddelelse og punkt 164 i British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(48) Se betragtning 19.

(49) Se betragtning 59, 60–65, 74 og 86–88.

(50) Tredje MMC-rapport, punkt 1.4.

(51) Se fodnote 25.

(52) »(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice.«

(53) »Article 85(1) Anti-competitive agreements

(. . .) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.
(. . .) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.

(. . .) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully.«

(54) Se fodnote 25.

(55) Jf. brev af 29. august 1990 fra Tate & Lyle til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), punkt 1.

(56) Brev af 29. august 1990 fra Tate & Lyle til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), punkt 1.

([57]) »The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held.«

([58]) Aftalememorandum af 15. april 1991 mellem British Sugar og Tate & Lyle (bilag 4 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([59]) »4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance.«

([60]) Denne liste er vedlagt Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([61]) De tre virksomheder har således udtrykkeligt eller i hvert fald indirekte accepteret Kommissionens redegørelse. Se British Sugars skriftlige svar på henholdsvis den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 11 ff.) og den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 1 ff.), Napier Browns skriftlige svar på henholdsvis den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 31–33) og den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10) og James Budgetts skriftlige svar på henholdsvis den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 4.3 og 4.4) og den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 3).

([62]) Brev af 16. juli 1990 fra Tate & Lyle til generaldirektøren, OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([63]) »Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market.«

([64]) Jf. en repræsentant for British Sugar. Referatet af den mundtlige høring, der blev afholdt efter udsendelse af den oprindelige klagepunktsmeddelelse (s. 103).

([65]) »on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.

([66]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 25. maj 1994 hos British Sugar (bilag 2 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3.

(67) »what we would normally do is just announce that we were atempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on«.

(68) Jf. punkt A.1 i James Budgetts skriftlige svar på Kommissionens begæring om oplysninger af 9. juni 1994 i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 (bilag 6 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(69) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 2.

(70) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 2.

(71) »... the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead«.

(72) Jf. Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 33).

(73) Jf. Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 33).

(74) »other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L«.

(75) Se betragtning 38.

(76) Jf. punkt 11 i virksomhedens skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(77) Se punkt 30(a) i den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(78) Se betragtning 29 (a).

(79) »At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar ...«.

(80) Punkt 3.18, vol I, i Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse.

(81) »while the matrices were talked about at the meetings, they were not »proposed« by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision«.

(82) Jf. Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 61, vol. II). Se også Tate & Lyles brev til OFT af 16. juli 1990 (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), som er citeret i betragtning 36 ovenfor. Se endvidere brevet af 19. oktober 1990 (bilag 7 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(83) »the »matrix« was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants«.

(84) Jf. referatet af den mundtlige høring efter den oprindelige klagepunktsmeddelelse (s. 104). Se også referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996 efter udsendelsen af den reviderede klagepunktsmeddelelse (s. 11).

(85) »an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar«.

(86) Jf. British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 41). Repræsentant for British Sugar, referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996 efter udsendelsen af den reviderede klagepunktsmeddelelse (s. 11).

(87) I punkt 4.4.6.

(88) »considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)«.

(89) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, punkt 24.

(90) »understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)«

(91) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, punkt 30.

(92) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 2.

(93) »they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do«.

(94) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 25. maj 1994 hos British Sugar (bilag 2 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 14.

(95) Det skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 48).

(96) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3.

(97) »we might have been already negotiating with some, maybe not with others«.

(98) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 5.

(99) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3.

(100) »it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (...) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers«.

(101) Tate & Lyles svar af 15. januar 1991 på et håndskrevet spørgeskema (bilag 13 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(102) »indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price«.

(103) I afsnit 4, punkt 36.

(104) »Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (...) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty«.

(105) I afsnit 4, punkt 36.

(106) »Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO«.

(107) Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 4.

(108) »indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels«.

([109]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 25. maj 1994 hos British Sugar (bilag 2 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 7.

([110]) »sharing of the matrix ... was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved«.

([111]) I punkt 12.

([112]) considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar«.

([113]) Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3.

([114]) »matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts«.

([115]) I punkt 19–23.

([116]) »the unrealistically »flat« structure which had developed during the course of the price war«

([117]) »British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants«.

([118]) I punkt 27–29.

([119]) »Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (...) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (...) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (...) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen«.

([120]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 4.

([121]) »It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion«.

([122]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 4.

([123]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 9.

([124]) I afsnit 4, punkt 36.

([125]) »T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any »advance« knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices«.

([126]) Skriftlig erklæring af den 12. december 1990 fra Tate & Lyle (bilag 14 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([127]) »Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular«.

([128]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 9.

([129]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 4.

([130]) »it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase«.

([131]) Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 4.

([132]) »information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years«.

([133]) Se f. eks. nr. 41. Afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3.

([134]) Se James Budgetts skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 4.7 på side 64).

([135]) »market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this«.

([136]) Jf. James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 4.7 på side 64).

([137]) »information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least«.

([138]) Jf. Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 12).

([139]) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos British Sugar (bilag 2 til den reviderende klagepunktsmeddelelse), s. 12.

([140]) »had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants«.

([141]) Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 3 og 4.

([142]) »2. Industrial sales

(...)

Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the »matrix« which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.

(...)

3. Retail sales

Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer«.

([143]) Fremsendt til Kommissionen ved brev af 7. august 1990 (bilag 8 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([144]) Brev af 16. juli 1990 fra Tate & Lyle til generaldirektøren, OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse); se betragtning 36.

([145]) James Budgetts skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, punkt 4.3.2, og Napier Browns skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, punkt 33.

([146]) Dvs. Tate & Lyles brev til OFT af 16. juli 1990.

([147]) Denne udtalelse er i strid med alle andre udtalelser fra British Sugar. I sit skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og i sit skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse samt under de to høringer bestred British Sugar aldrig Kommissionens påstand om, at virksomheden indledte sine møder med Tate & Lyle den 20. juni 1986.

([148]) »Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise, there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issued such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions«.

([149]) »it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase«.

([150]) James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987–1990 (bilag 9 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([151]) »It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving«.

([152]) Jf. dagsordenen for bestyrelsesmødet i James Budgett den 2. august 1990 (bilag 10 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([153]) »Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow«.

([154]) Internt notat af 29. juni 1987 hos De Danske Sukkerfabrikker (bilag 11 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([155]) Peter Jacobs, British Sugars daværende administrerende direktør.

([156]) Originalsproget er dansk.

([157]) Memorandum af 1. marts 1989 til R.A. Shirtcliff (T & L's administrerende direktør) og C. Rutherford (T & L's salgs- og marketingdirektør) fra F.R. Smith (T & L's direktør for industriprodukter). Memorandummet bærer titlen »Subject: 1990-Pricing« (bilag 12 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

([158]) Hr. Ridgwell er bestyrelsesformand i Napier Brown og en af virksomhedens administrerende direktører.

(159) »BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across«.

(160) Se betragtning 6.

(161) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse, tabel 2–6.

(162) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 26 og 27.

(163) Se betragtning 31.

(164.) Jf. OFT's pressemeddelelse nr. 54/96 af 11. december 1996.

(165) For en nærmere beskrivelse af de forskellige sødemidler, der findes, og af deres særlige karakteristika henvises der til punkt 2.59–2.75 i den anden MMC-rapport.

(166) Se beskrivelsen heraf i betragtning 4–7.

(167) Se også betragtning 8.

(168) Domstolens dom af 16. december 1975 i forenede sager 40–48, 50, 54–56, 111, 113 og 114/73, Suiker Unie og andre mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 1663, præmis 16.

(169) Præmis 17, se fodnote 168.

(170) Præmis 24, se fodnote 168.

(171) Se British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse, punkt 92.

(172) Se også betragtning 16–21 om importen til Det Forenede Kongerige og Storbritannien.

(173) Se betragtning 16.

(174) I punkt 16.62.

(175) Se MMC's tredje rapport, punkt 4.59 og 7.28.

(176) Denne slutning bekræftes af den anden MMC-rapport, punkt 16.27.

(177) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 12.

(178) Domstolens dom af 15. juli 1970 i sag 41/69, ACF Chemiefarma N.V. mod Kommissionen, Sml. 1970, s. 107, præmis 112. Denne dom er også omtalt i Førsteinstansrettens dom af 24. oktober 1991 i sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen, Sml. 1991, s. II-867, præmis 120.

(179) Domstolens dom af 14. juli 1972 i sag 48/69, ICI mod Kommissionen, Sml. 1972, s. 151, præmis 64.

(180) Præmis 65–67, se fodnote 179.

(181) Præmis 173–174, se fodnote 168. Denne dom er også omtalt i Førsteinstansrettens dom i sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen, præmis 121, se fodnote 178.

(182) F. eks. Førsteinstansrettens dom Rhône-Poulenc mod Kommissionen, præmis 125-127, se fodnote 178 og Førsteinstansrettens dom af 10. marts 1992 i sag T-13/89, ICI mod Kommissionen, præmis 259–261, Sml. 1992, s. II-1021, 1116.

(183) Overtrædelsens indhold er beskrevet i betragtning 72 ff.

(184) Som defineret i betragtning 66.

(185) Som defineret i betragtning 67–69.

(186) Se navnlig betragtning 44 og 45.

(187) Mødernes værdi for British Sugar fremgår af f. eks. betragtning 46.

(188) Domstolens dom af 13. juli 1966 i de forenede sager 56 og 58/64, Consten og Grundig, Sml. 1966, s. 245 (s. 255). Se også forslag til afgørelse fremsat den 10. juli 1991 af den udpegede generaladvokat, dommer Bo Vesterdorf, i sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen, Sml. 1991, s. II-867.

(189) Jf. Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 93).

(190) Se betragtning 33.

(191.) Jf. British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt. 2).

(192) Jf. British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 78–83).

(193) Jf. British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (Punkt 110–120).

(194) Se fodnote 178.

(195) I afsnit 4, punkt 51–53.

(196) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.5, vol. I).

(197) »that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85«.

(198) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.4).

(199) »that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission«.

(200) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.7, vol. I) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.6).

(201) »the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome«.

(202) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.5).

(203) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 55).

(204) I punkt 8 og 17.

(205) I punkt 73–79.

(206) Jf. punkt 54 i virksomhedens skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(207) British Sugar: i punkt 11 og 53; Tate & Lyle: i afsnit 4, punkt 20 og 53; Napier Brown: i punkt 29; James Budgett: se nedenfor.

(208) Se betragtning 72 og 74.

(209) Domstolens dom af 13. februar 1979 i sag 85/76, Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, Sml. 1979, s. 461, præmis 123.

(210) I sin afgørelse af 21. august 1996 (se betragtning 58) nåede UK Restrictive Practices Court til samme konklusion.

(211) Se betragtning 66–71.

(212) Se betragtning 72–74.

(213) Se betragtning 91 og 92.

(214) Jf. Førsteinstansrettens dom i sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen, præmis 126–127. Se også betragtning 70 i denne beslutning.

(215) Se betragtning 10.

(216) Se betragtning 30, 40 og 50.

(217) Se betragtning 66.

(218) Se betragtning 30.

(219) Se betragtning 31 og 58.

(220) Se betragtning 66.

(221) Se betragtning 51.

(222) Se betragtning 72.

(223) Se betragtning 53.

(224) Se betragtning 56.

(225) Se fodnote 178.

(226) Præmis 121–124 i Rhône-Poulenc-dommen, se fodnote 178.

(227) I præmis 172–176, se fodnote 168.

(228) I præmis 123 i Rhône-Poulenc-dommen, se fodnote 178.

(229) I præmis 122–124 Rhône-Poulenc-dommen, se fodnote 178.

(230) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 148).

(231) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 41).

(232) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 37, tabel 10).

(233) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 43).

(234) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 8).

(235) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10).

(236) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10 og 125).

(237) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 125).

(238) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 206) og British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10).

(239) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 49).

(240) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 183, bilag 19 og figur H og J) og British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 49).

(241) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 203 og bilag 10).

(242) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 204–207).

(243) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 51).

(244) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 189).

(245) »what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers«.

(246) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 192).

(247) »It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties«.

(248) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 52).

(249) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 122).

(250) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 123).

(251) British Sugars skriftlige svar påa den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 125).

(252) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 126).

(253) Jf. afskrifterne fra kontrolundersøgelsen den 27. maj 1994 hos Tate & Lyle (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 8.

(254) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.15–3.18 og 3.25, vol. I) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 60).

(255) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.2–2.3).

(256) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.4).

(257) »that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission«.

(258) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3 .5, vol. I).

(259) »that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85«.

(260) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 3.7, vol. I) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.6).

(261) »the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome«.

(262) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 1.6, vol. I) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.6).

(263) »At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make«.

(264) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.12).

(265) »the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy«.

(266) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2. 13).

(267) »Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case«.

(268) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.6).

(269) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.7).

(270) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.5, og afsnit 2, punkt 2.8).

(271) Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 12).

(272) Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 15).

(273) I punkt 24b.

(274) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 39).

(275) Citeret i betragtning 36 (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse, s. 4).

(276) »It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers«.

(277) Citeret i betragtning 36 (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse, s. 4).

(278) »In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)«.

(279) Se betragtning 31 og 58.

(280) »During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer«.

(281) Se fodnote 188.

(282) Se fodnote 178.

(283) Forslag til afgørelse fremsat den 10. juli 1991 af den udpegede generaladvokat, dommer Bo Vesterdorf, i sag T-1/89, Rhône-Poulenc mod Kommissionen (s. 942), se fodnote 178.

(284) Se betragtning 97.

(285) Præmis 122, se fodnote 178.

(286) Præmis 123, se fodnote 178.

(287) Præmis 124, se fodnote 178.

(288) Præmis 120, se fodnote 178.

(289) Præmis 112, se fodnote 178.

(290) Præmis 126 og 127, se fodnote 178.

(291) Se også betragtning 72–74 og 90–94 samt betragtning 134–154 om formålet med møderne.

(292) Se betragtning 29(a) og 30–46.

(293) Se betragtning 72–74 og 90.

(294) Se betragtning 90.

(295) Se betragtning 44 og 45, 72 og 73.

(296) Se betragtning 41.

(297) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 36).

(298) »the information was of use as to BS' probable intentions«.

(299) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.12).

(300) »that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy«.

(301) Se betragtning 47. British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10 og 125) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.13).

(302) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 189).

(303) »what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date«.

(304) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.13).

(305) »received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy«.

(306) Tate & Lyles skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 1.6, vol. I) og Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1, punkt 1.6).

(307) »short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions«.

(308) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.13).

(309) »enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case«.

(310) Se betragtning 72–74 og 90.

(311) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 7).

(312) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 10).

(313) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 165).

(314) »anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar ... If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties«.

(315) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 20).

(316) »was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers«.

(317) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 21).

(318) »Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special »protected« status both as customers and as competitors of British Sugar«.

(319) British Sugars udtalelser under den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 18.

(320) Punkt 73 i den reviderede klagepunktsmeddelelse.

(321) British Sugars udtalelser under den mundtlige høring den 18.-19. april 1996, s. 18.

(322) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 22).

(323) »From British Sugar's perspective it was vital (...) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive«.

(324) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 22).

(325) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 23).

(326) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 25).

(327) »it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common«.

(328) British Sugars udtalelser under den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 18 og 19.

(329) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 27).

(330) Jf. Kommissionens oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 188–191).

(331) I punkt 26 og 27.

(332) Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse). Se også betragtning 139.

(333) Jf. hr. Fowlers udtalelse under den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 77.

(334) Se afskrifterne fra kontrolundersøgelsen hos Tate & Lyle den 27. maj 1994 (bilag 1 til den reviderede klagepunktsmeddelelse), s. 9.

(335) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 2, punkt 2.8) med henvisning til Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(336) »other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed«.

(337) I punkt 21–25.

(338) Se betragtning 44 og 45.

(339) I punkt 34 og 35.

(340) Se betragtning 44 og 45.

(341) Se betragtning 32 og 33.

(342) Se betragtning 26.

(343) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 76.

(344) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 76.

(345) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 76.

(346) Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(347) Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(348) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 77.

(349) »the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place«.

(350) Side 3 i Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(351) »in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies«.

(352) Se betragtning 10.

(353) Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse). Citeret i betragtning 30.

(354) Se fodnote 25.

(355) Se fodnote 25.

(356) Se fodnote 25.

(357) Se betragtning 26.

(358) Se betragtning 137–139.

(359) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 20).

(360) »was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers«.

(361) Udtalelse fra hr. Ridgwell, jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 81.

(362) »We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar«.

(363) Udtalelse fra hr. O'Hanlon, jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 82.

(364) »My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin«.

(365) Se fodnote 25.

(366) Se også betragtning 27.

(367) »In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not is has acted lawfully. ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above«.

(368) »A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome«.

(369) »The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom«.

(370) Se f. eks. Domstolens dom af 30. juni 1966 i sag 56/65, Société Technique Minière, Sml. 1966, s. 211; Domstolens dom af 9. juli 1969 i sag 5/69, Völk mod Vervaecke, Sml. 1969, s. 69, præmis 5–7; Førsteinstansrettens dom af 14. juli 1994 i sag T-77/92, Parker Pen mod Kommissionen, Sml. 1994, s. II-549, præmis 39; Førsteinstansrettens dom af 9. juli 1992 i sag T-66/89, Publishers Association mod Kommissionen, Sml. 1992, s. II-1995, præmis 55.

(371) Førsteinstansrettens dom i sag T-77/92, Parker Pen mod Kommissionen, s. 549, præmis 40, og Domstolens dom af 10. juli 1980 i sag 99/79, Lancôme mod ETOS, Sml. 1980, s. 2511, præmis 24.

(372) Domstolens dom af 17. oktober 1972 i sag 8/72, Cementhandelaren mod Kommissionen, Sml. 1972, s. 977, præmis 29, og Domstolens dom af 26. november 1975 i sag 73/74, Papiers Peints mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 1491, præmis 26.

(373) Domstolens dom af 11. juli 1989 i sag 246/86, Belasco m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1989, s. 2117, præmis 37 og 38.

(374) Førsteinstansrettens dom af 27. oktober 1994 i sag T-35/92, John Deere mod Kommissionen, Sml. 1994, s. II-957, præmis 101.)

(375) Se betragtning 16–21 og betragtning 62 og 63.

(376) Se betragtning 65.

(377) Se betragtning 16 og 17, 64 og 65.

(378) Domstolens dom i sag 8/72, Cementhandelaren mod Kommissionen, præmis 29, se fodnote 372, og Domstolens dom i sag 73/74, Papiers Peints mod Kommissionen, præmis 26, se fodnote 372.

(379) Se betragtning 15.

(380) Se betragtning 14 og 20.

(381) Se betragtning 17.

(382) I afsnit 4, punkt 9.

(383) »that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)«.

(384) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 143).

(385) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 144-146).

(386) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 158-161).

(387) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 61).

(388) British Sugars skriftlige svar på den reviderede ‚klagepunktsmeddelelse (punkt 164).

(389) »even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged »agreement« was incapable of affecting trade between Member States«.

(390) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 80).

(391) Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 34).

(392) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.—19. april 1996, s. 67.

(393) »the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight«.

(394) Napier Browns tal i bilag A til det skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse viser, at virksomhedens import af stødt melis steg med 60 % i kalenderårene fra den 1. januar 1986 til den 31. december 1990.

(395) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.—19. april 1996, s. 67 og 68.

(396) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 55).

(397) James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 60–61). Tallene i tabel 6 i James Budgetts svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse og i bilag 4 til James Budgetts svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse. Se også James Budgetts udtalelser under den mundtlige høring den 18.–19. april 1996 (s. 49 i referatet).

(398) Se betragtning 155–158 og 159–168.

(399) British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (punkt 61).

(400) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 164).

(401) Jf. referatet af den mundtlige høring den 18.–19. april 1996, s. 32.

(402) Se betragtning 159–163, 167 og 168.

(403) Kilde: Interne statistikker fra Kommissionens generaldirektorat VI (landbrug). Disse statistikker er citeret i nr. 14 ovenfor og gengivet ubeskåret (frem til 1993/94) i British Sugars skriftlige svar på den oprindelige klagepunktsmeddelelse (tabel 5 på side 33) og i British Sugars svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (tabel 7 efter side 63).

(404) Se betragtning 86–88.

(405) Se betragtning 167 og 168.

(406) Domstolens dom af 31. maj 1979 i sag 22/78, Hugin mod Kommissionen, Sml. 1979, s. 1869, præmis 17–26.

(407) EFT 30 af 20.4.1962, s. 993/62.

(408) EFT 53 af 1.7.1962, s. 1571/62.

(409) Domstolens dom af 12. december 1995 i sag C-399/93, H.G. Oude Luttikhuis m. fl. mod Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA, Sml. 1995, s. I-4515, præmis 23. Førsteinstansrettens dom af 14. maj 1997 i de forenede sager T-70/92 og T-71/92, Florimex mod Kommissionen, Sml. 1997, II-693, præmis 152.

(410) EFT L 177 af 1.7.1981, s. 4.

(411) EFT L 159 af 3.6.1998, s. 38.

(412) Domstolens dom af 15. maj 1975 i sag 71/74, Frubo mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 563, præmis 22–27, Domstolens dom af 12. december 1995 i sag C-399/93, H.G. Oude Luttikhuis m.fl. mod Verenigde Coöperatieve Melkindustrie Coberco BA, præmis 25, se fodnote 409.

(413) Med henblik på fortolkningen af artikel 2, stk. 1, andet punktum, i lyset af bestemmelsens tilblivelseshistorie og begrundelsen til forordning nr. 26 henvises der til Domstolens dom af 12. december 1995 i de forenede sager C-319/93, C-40/94 og C-224/94, Hendrik Evert Dijkstra m.fl. mod Friesland (Frico Domo) Coöperatie BA m.fl., Sml. 1995, s. I-4471, præmis 17–20.

(414) Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 4, punkt 93). Se også betragtning 76.

(415) Domstolens dom af 1. februar 1978 i sag 19/77, Miller mod Kommissionen, Sml. 1978, s. 131, præmis 18; Førsteinstansrettens dom af 21. februar 1995 i sag T-29/92, SPO mod Kommissionen, Sml. 1995, s. II-289, præmis 356–358; Førsteinstansrettens dom af 2. juli 1992 i sag T-61/89, Dansk Pelsdyravlerforening mod Kommissionen, Sml. 1992, s. II-1931, præmis 157; Domstolens dom af 8 februar 1990 i sag 279/87, Tipp-Ex mod Kommissionen, Sml. 1990, s. I-261.

(416) Se betragtning 65 og 161.

(417) Se betragtning 23.

(418) Se også betragtning 76 og 188.

(419) Se fodnote 168.

(420) Præmis 13–17, se fodnote 168.

(421) Præmis 24, se fodnote 168.

(422) Præmis 21 og 22, se fodnote 168.

(423) Kommissionens beslutning 73/103/EØF om den europæiske sukkerindustri (EFT L 140 af 26.5.1973, s. 17).

(424) Præmis 614–620, se fodnote 168.

(425) Præmis 621, se fodnote 168.

(426) Se også forslag til afgørelse fremsat af generaladvokat Cosmas den 15. juli 1997 i sag C-235/92 P, Montecatini mod Kommissionen, punkt 48, endnu ikke offentliggjort.

(427) Se især betragtning 22 og 23, 72–74 og 86–88.

(428) Napier Brown-beslutningen, se fodnote 25, nr. 10, 85 og 86.

(429) Se betragtning 27, 150 og 151.

(430) Napier Brown-proceduren blev indledt med Kommissionens modtagelse af en formel klage den 19. september 1980.

(431) Domstolens dom af 21. februar 1973 i sag 6/72, Continental Can mod Kommissionen, Sml. 1973, s. 215, præmis 25; Førsteinstansrettens dom af 10. juli 1990 i sag T-51/89, Tetra Pak Rausing SA mod Kommissionen, Sml. 1990, s. II-309, præmis 22.

(432) EFT C 207 af 18.7.1996, s. 4.

(433) British Sugars skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 16 ff.), Tate & Lyles skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (afsnit 1.4 ff.), Napier Browns skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 5 ff.) og James Budgetts skriftlige svar på den reviderede klagepunktsmeddelelse (punkt 3–5 ff.).

(434) Tate & Lyles brev af 16. juli 1990 til OFT (bilag 5 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(435) Tate & Lyles brev af 29. august 1990 til OFT (bilag 3 til den reviderede klagepunktsmeddelelse).

(436) Se betragtning 213.