II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 15 mei 1974

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het E.E.G.-Verdrag (IV/400 — Overeenkomsten tussen fabrikanten van verpakkingsglas)

(Slechts de teksten in de Duitse, Franse, Italiaanse en Nederlandse taal zijn authentiek)

(74/292/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, met name op artikel 85,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962 [1] met name op de artikelen 1, 3 en 5,

Gezien de aanmeldingen welke op 30 oktober 1962 overeenkomstig artikel 5, lid 1, van Verordening nr. 17 zijn verricht door Mr. E.A. Rüdell namens de International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA) te Vaduz (Liechtenstein), betreffende een „standaardovereenkomst" betreffende „eerlijke concurrentie-regels" of „IFTRA-regels" welke worden toegepast door Europese fabrikanten van verpakkingsglas;

Na volgens artikel 14 van Verordening nr. 17 verificaties te hebben verricht en de betrokkenen te hebben gehoord conform artikel 19, lid 1, van dezelfde verordening en Verordening nr. 99/63/EEG van 25 juli 1963 [2];

Gezien het advies van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities op 27 maart 1974 uitgebracht overeenkomstig artikel 10 van Verordening nr. 17;

[1] PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
[2] PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.

I. DE FEITEN

Overwegende dat de essentiële feiten inzake A. de overeenkomsten betreffende de toepassing van de „IFTRA-regels", B. de daarmee samenhangende overeenkomsten tussen de IFTRA-deelnemers, en C. de structuur van de betrokken industrietak, de volgende zijn:

A. DE OVEREENKOMSTEN INZAKE DE „IFTRA-REGELS"

1. De „standaardovereenkomst" betreffende de IFTRA-regels werd in de originele Duitse versie en in de Franse versie, die later door de Franse deelnemers werd aanvaard, aangemeld. Deze overeenkomst bevat de hieronder weergegeven bepalingen. De passages tussen haakjes staan alleen hetzij in de Duitse versie (D) hetzij in de Franse versie (F).

Groep A:

De regels van groep A houden de concurrentiemethoden in die volgens de bestaande wetten [F: worden beschouwd als] oneerlijk zijn en strijdig met de vrije concurrentie.

A.1. Verkoop beneden de kostprijs en schadelijke concurrentie

a) Het is oneerlijk goederen te verkopen beneden de kostprijs ten einde concurrenten in gevaar te brengen of hun bestaan te vernietigen.

b) Het is oneerlijk voor een onderneming om met behulp van haar kapitaalkracht goederen beneden de kostprijs aan te bieden of te verkopen met het doel of het gevolg dat zij een monopolie op de markt verkrijgt.

c) Het is oneerlijk systematisch aan te bieden tegen lagere prijzen dan die van een concurrent of systematisch bij diens offerten te interveniëren ten einde hem in gevaar te brengen of te vernietigen; [F: dit houdt geen verbintenis in om zich aan de prijzen van een concurrent aan te passen].

A.2. Discriminaties

a) Het is oneerlijk aan kopers in hetzelfde handelsstadium voor diensten van dezelfde soort en dezelfde kwaliteit, verschillende prijzen, kortingen of voorwaarden aan te bieden of toe te staan en daardoor niet alleen de koper, maar ook de concurrent nadeel te berokkenen.

Tot deze categorie behoren niet de verschillen in prijs, korting of voorwaarden die verband houden met het verschil in positie of functie van de koper binnen het betrokken handelsstadium, of die welke verband houden met verschillende gekochte hoeveelheden.

De onderneming heeft de volledige vrijheid haar klanten te kiezen zoals zij wenst, [F: onder de voorwaarden welke overeenkomen met de handelsgebruiken en naar gelang van haar leveringsmogelijkheden] mits deze keuze niet ten doel of ten gevolge heeft dat zij een monopolie verkrijgt.

b) Het is oneerlijk om aan kopers bijzondere voordelen, zoals premies, het ten geschenke geven van de contractsprodukten naast andere goederen, bijkomende diensten, commissies van welke aard ook, kredieten [F: zonder overeenkomstige berekening van rente] te verlenen, niet gerechtvaardigde reclamaties in aanmerking te nemen, of goederen van tweede keuze te factureren, voordelen die leiden tot een verlaging van de prijs en niet op dezelfde wijze aan alle [F: vergelijkbare] kopers worden verleend.

c) Het is oneerlijk kortingen toe te staan voor aankopen in grote hoeveelheden, jaarlijkse kortingen of enige andere korting die afhangt van de gekochte hoeveelheid, zolang deze hoeveelheid [F: bedongen in de verkoopvoorwaarden van de fabrikant overeenkomstig de handelsgebruiken] niet is bereikt; het is eveneens oneerlijk stilzwijgend reducties van deze aard te accepteren.

d) Het is oneerlijk aan een derde in verband met het sluiten van een transactie vergoedingen van welke aard ook, dan wel andere voordelen te verlenen waarop volgens de wettelijke voorschriften geen aanspraak kan worden gemaakt en die naar hun doel en gevolg niet gerechtvaardigde vergoedingen vormen.

A.3. Koppelverkopen

Het is oneerlijk de afzet te bevorderen van artikelen die in overvloed aanwezig zijn via de levering van schaarse artikelen die van vitaal belang zijn.

A.4. Nabootsing

Het is oneerlijk fabrieksmerken, handelsnamen of andere typische kenmerken van concurrenten na te bootsen ten einde de kopers te misleiden.

A.5. Misleidend gebruik van lokartikelen

a) Het is oneerlijk goederen te verkopen onder de kostprijs ten einde de indruk te wekken dat de prijzen van de onderneming in het algemeen bijzonder laag zijn.

b) Het is bijzonder oneerlijk goederen te verkopen onder de kostprijs ten einde de verkoop van andere artikelen te bevorderen en aldus het verlies op de lokartikelen goed te maken, met het doel of het gevolg dat de koper wordt misleid.

A.6. Misleiding van afnemers en concurrenten

a) Het is oneerlijk prijsofferten of beloften van rabatten, kortingen of andere bijzondere voorwaarden te doen welker verwezenlijking na de sluiting van de overeenkomst niet ernstig wordt overwogen of [D: kennelijk] onmogelijk is.

Het is oneerlijk en bedrieglijk voor een onderneming om in het geheim van haar [D: openbaar verspreide, met name in prijslijsten bekendgemaakte] offerten [F: of prijslijsten] af te wijken, ten einde handelsvoordelen te verkrijgen door te profiteren en misbruik te maken van het vertrouwen dat de kopers en de concurrenten in de geldigheid van de prijslijst stellen.

b) Het is oneerlijk [D: opzettelijk] valse facturen of valse documenten op te stellen zodat [D: de daarin voorkomende commerciële gegevens als prijs, reducties of verhogingen, berekening van bijkomende prestaties, enz./ F: zij] misleidend worden gemaakt door de vermelding van onjuiste gegevens of de niet-vermelding van belangrijke bijzonderheden.

Het vermoeden van oneerlijkheid en bedrog geldt indien de facturen niet identiek zijn aan de orderbevestigingen, zelfs indien het gaat om verschillen van geringe hoeveelheid meer of minder, waaruit een verandering van de eindwaarde voortvloeit.

c) Het is oneerlijk goederen aan te bieden of te verkopen met valse inlichtingen over de herkomst, de wijze van fabricage, [D: de staat en de kwaliteit /F: de grondstoffen] of de gebruiksmogelijkheden.

A.7. Bewijs

In geval van geschil is het vermoeden gewettigd dat er een daad van oneerlijke concurrentie is indien kan worden aangetoond dat een onderneming prijzen, kortingen of voorwaarden toepast die discriminerend zijn of afwijken van de gepubliceerde prijslijsten.

De onderneming kan dit vermoeden weerleggen door overtuigend bewijsmateriaal aan te voeren zoals prijsverlagingen die overeenkomen met een [D: zuiver tijdelijke] bijzondere noodzaak wegens de marktomstandigheden (b.v. gedwongen verkoop in geval van faillissement of gerechtelijke liquidatie).

Ook mag het bewijs geleverd worden dat de verlaagde prijs of de verhoogde korting dan wel speciale voordelen aan een individuele koper alleen zijn verleend om nieuwe prijsmaatregelen van een concurrent op doeltreffende wijze het hoofd te bieden.

Deze rechtvaardiging is slechts toegelaten indien de onderneming bewijst dat zij de grenzen van de wettige verdediging niet heeft overschreden, met name dat zij haar prijs slechts heeft aangepast aan die van deze concurrent op de regionale markt en deze niet heeft onderboden.

Groep B:

De groep B houdt regels en beginselen in die in de branche gebruikelijk worden geacht en welker naleving [D: dus van belang kan zijn voor / F: van belang is voor het oordeel over] de eerlijkheid van de toegepaste commerciële methoden.

B.1. Trouw aan overeenkomsten

De schriftelijk of mondeling gesloten overeenkomsten zijn verplichtingen die naar letter en geest moeten worden nageleefd.

B.2. Prijslijsten

De publikatie en verspreiding van individuele lijsten met brutoprijzen en kortingen zijn in de glasindustrie gebruikelijk, gezien de grote hoeveelheid artikelen.

B.3. Prijsbederf

De prijzen moeten zo worden berekend dat zij de volgens een normale methode berekende kosten dekken en de leverancier de mogelijkheid laten zijn verplichtingen jegens de staat, het personeel, de schuldeisers en de leveranciers te vervullen.

Dientengevolge moeten alle bijzondere kosten die volgens een normale calculatie als noodzakelijke elementen van de kostprijs moeten worden beschouwd, in principe in aanmerking worden genomen voor de berekening van de algemene kosten.

B.4. Bewaring van documenten betreffende calculatie en reclamatie

Iedere fabrikant moet correcte dossiers aanleggen en bewaren over zijn kostencalculatie.

Iedere fabrikant moet de reclamatiedossiers bewaren.

B.5. Functie van de afnemer

De leverancier moet nagaan wat de functie van zijn kopers is [F: overeenkomstig de handelsgebruiken] alvorens in de handel gebruikelijke kortingen of andere voordelen toe te kennen, ten einde ongerechtvaardigde discriminaties te vermijden.

B.6. Kwaliteit

[D: De fabrikanten kennen slechts de eerste keuze]. Goederen van gebrekkige kwaliteit worden niet geëxporteerd.

B.7. Bepaling van de inhoud

[F: Het wordt verwerpelijk geacht indien men werkt in de onderste helft van de wettelijke marges inzake gewichten en maten].

Indien er normbladen bestaan houdt men zich daar gebruikelijkerwijze aan.

Groep C: Misleidende prijsinformatie

[F: Behoudens de toepasselijke wettelijke regelingen] handelt oneerlijk degene die zijn concurrenten informatie over zijn prijzen belooft ten einde de leugen uit de concurrentie te weren en vervolgens [D: de prijsverlagingen niet, verkeerd of niet onmiddellijk mededeelt / F: andere prijzen toepast zonder daarover informatie te geven of door misleidende inlichtingen te geven].

Groep D: Beëindiging en schadevergoeding.

Wie concurrentiedaden onderneemt die volgens de regels oneerlijk zijn, kan worden aangesproken tot beëindiging van deze daden en tot schadevergoeding.

De ondertekening van de regels brengt voor de ondertekenaar de verplichting mede aan de medeondertekenaars door schending van de regels van de groep C veroorzaakte schade te vergoeden. Deze schade wordt geacht minimaal 30 % van de met misleiding betrokken omzet te bedragen. De betaling vindt plaats ten behoeve van alle andere mede-ondertekenaren en wordt onder hen verdeeld. Het slachtoffer van de schade heeft te allen tijde de bevoegdheid een grotere vordering in te stellen.

Groep E: Procedure

De volgende bepalingen regelen de praktische toepassing inzake objectief onderzoek naar de feiten, opstelling van arbitrage-rapporten en scheidsrechterlijke uitspraken.

I. Arbitrage-rapporten

1. Verzoeken om onderzoek van de feiten en opstelling van een arbitragerapport door de International Fair Trade Practice Rules Administration — IFTRA — te Vaduz, dienen samen met een kopie te worden ingediend. Deze kopie wordt aan de tegenpartij gezonden zodat deze zijn standpunt kan bepalen en binnen twee weken eveneens met een kopie kan bekendmaken.
2. De bij de procedure betrokken partijen dienen de IFTRA alle voor het objectief onderzoek van de feiten dienstige inlichtingen en bescheiden te verstrekken.
3. De IFTRA mag de handels- en bedrijfsinlichtingen die zij verkrijgt slechts binnen het kader van de procedure gebruiken en is voor het overige gebonden door de geheimhoudingsplicht.

. . . . . .

6. Op verzoek kan het arbitragerapport aan alle ondertekenaren van de regels met vermelding van de betrokken partijen bekendgemaakt worden.

. . . . . .

II. Scheidsgerecht

Ingeval een van de partijen het arbitrage-rapport niet wil aanvaarden en de toepassing ervan niet op zich wil nemen, kan de andere partij om een beslissing van een internationaal scheidsgerecht verzoeken.

III. Toe te passen recht

Arbitrage-rapporten moeten worden opgesteld en scheidsrechterlijke uitspraken moeten worden gedaan op grond van deze regels voor eerlijke concurrentie en verder naar billijkheid, met dien verstande echter dat de grenzen die door de binnenlandse wetgeving van de betrokkene inzake mededingingsbeperkingen worden gesteld niet worden overschreden . . .".

2. De onder de IFTRA-overeenkomst vallende produkten zijn recipiënten van wit, halfwit of verschillend gekleurd glas:

a) flessen voor dranken (wijnen, sterke dranken, water, bier, limonade, vruchtesappen), voor levensmiddelen (olie, azijn, melk, yoghurt), en voor chemische produkten, onderhoudsmiddelen en drogisterij-artikelen;

b) potten voor industriële conserven of huishoudconserven;

c) flacons voor farmaceutische produkten, cosmetica e.a.

3. Uit de door de Commissie verrichte verificaties is gebleken dat de volgende ondernemingen, of haar voorgangsters, die flessen (b), conservenglas (p) of flacons (f) fabriceren, zich in de aangegeven periode akkoord verklaard hebben met de „IFTRA-regels" inzake drankflessen (kolom 1) of voor verpakkings- en conservenglas (kolom 2);

1	2	b	p	f	
					DUITSLAND
1955	1965	x	x	x	AG der Gerresheimer Glashüttenwerke *(„Gerresheim")*, te Düsseldorf-Gerresheim en dochterondernemingen
1955	1965	x	x		— Glashütte Achern GmbH, te Achern
1955		x			— Amberger Flaschenhütten GmbH, te Amberg
1955	1965	x	x		— Glashütte Budenheim GmbH, te Budenheim
1955	1965	x	x	x	— Oldenburgische Glashütte GmbH, te Oldenburg
1955		x			— Glashütte Heilbronn, te Heilbronn

1	2	b	p	f	
1955	1965	x	x	x	Veba-Glas AG *(„Ruhrglas")*, te Essen-Karnap
1955	1965	x	x	x	H. Heye Glasfabrik „Schauenstein" *(„Heye")*, te Oberkirchen/Hannover
1955		x			Nienburger Glas, Himly, Holscher & C° *(„Nienburg")*, te Nienburg/Weser
1955		x			Bayerische Flaschen-Glashüttenwerke Wiegand & Söhne GmbH, te Steinbach am Wald/Ofr.
1955	1965	x	x	x	Carl. Aug. Heinz Glashüttenwerke, te Kleintettau en Schleiden
1955	1965	x	x	x	Lüner Glashüttenwerke GmbH, te Altlünen, Post Lünen/West
	1965	x	x	x	Glashüttenwerke Ernst W. Müller GmbH, te Kipfenberg/Bayern
	1965		x		Noelle & von Campe Glashütte GmbH, te Boffzen/Weser über Höxter
	1965	x	x		Oberland-Glas, te Bad Wurzach/Allgäu
1955	1965	x	x	x	Spessarter Hohlglaswerke GmbH, te Lohr a. Main
1955	1965	x	x	x	Tettauer Glashüttenwerke AG, te Tettau/Oberfranken
	1965		x		Werk Glaswerk GmbH, te Bonn-Duisdorf
					BELGIË
	1955		x	x	Verlica-Momignies S.A. *(„Verlica")*, te Brussel
1955		x			Bouteilleries Belges Réunies S.A. *(„BBR")*, te Jumet
1955/72	1955/72	x	x	x	Verreries de Fauquez S.A. (1), te Virginal-Fauquez
					NEDERLAND
1955	1955	x	x	x	N.V. Vereenigde Glasfabrieken *(„Schiedam")*, te Schiedam
					FRANKRIJK
1960		x	x	x	Boussois-Souchon-Neuvesel S.A. *(„BSN")*, te Parijs
1960		x	x		St-Gobain Emballage S.A. *(„St-Gobain")*, te Neuilly s/Seine
1960/72		x			Verreries de Blanc-Misseron S.A. *(„Misseron")*, te Valenciennes
1960		x			Verrerie Ouvrière d'Albi S.A., te Albi
1960		x			Verreries du Puy-de-Dôme S.A., te Parijs
					ITALIË
1961/71		x	x	x	Bordoni Miva Vetrerie Riunite SpA *(„Bordoni")*, te Milaan
1961/71		x			A.V.I.R. — Aziende Vetrarie Italiane Ricciardi SpA *(„Ricciardi")*, te Napels
1961/71		x			Vetreria Italiana Vetr. I. SpA, te Carcare (Savona) } *(„Vetri")*
1961/71		x			Ve.Tri. — Vetreria Triveneta SpA, te Vicenza } *(„Vetri")*

(1) Vennootschap in liquidatie sinds 1 februari 1972.

4. In maart 1955, na voorafgaande besprekingen tussen Gerresheim, Ruhrglas, Heye, Schiedam en de beide Belgische verkoopkantoren, voorgangers van BBR en Verlica, werden de IFTRA-regels aanvaard door de bovenvermelde Duitse, Belgische en Nederlandse fabrikanten voor de sector flessen en bovendien van toepassing verklaard op de Belgische en Nederlandse markten ten aanzien van potten en flacons.

In 1960 werden de IFTRA-regels voor flessen ondertekend door vijf Franse fabrikanten in een gewijzigde versie opdat zij aan de Franse autoriteiten konden worden voorgelegd (notulen van de IFTRA-vergadering op 28 april 1960), zodat tussen de aangemelde teksten verschillen bestaan, naargelang zij in het Duits of in het Frans zijn gesteld.

5. In 1961 ondertekenden de Italiaanse producenten, die tarieven hadden opgesteld voor hun binnenlandse markt ten aanzien van groene en halfwitte flessen, de IFTRA-regels voor deze produkten alleen. Los van de omstandigheid dat het domein van bedoelde produkten voor Italië beperkter was dan voor de andere landen, bleek deelneming van de Italiaanse flessenfabrikanten moeilijk en sporadisch te zijn en werd tegen het einde van 1971 beëindigd.

In 1965 ondertekenden de meeste fabrikanten van flacons in Duitsland de IFTRA-regels voor hun binnenlandse markt.

In het begin van 1971 verklaarden de Franse flessenfabrikanten die de IFTRA-regels ondertekenden er zich mede akkoord deze regels mede van toepassing te doen zijn op alle verpakkingsglas. Deze verklaring zou evenwel zonder gevolg blijven. Misseron zegde in mei 1972 zijn deelname in de IFTRA met ingang van 31 december 1972 op.

6. De geografische markten, als bedoeld in de IFTRA-regels, zijn of waren

a) voor witte en gekleurde flessen, de Duitse, Belgische, Luxemburgse en Nederlandse markt, sinds 1955 en de Franse sinds 1960;

b) alleen voor halfwitte en groene flessen de Italiaanse markt van 1962 tot en met 1971;

c) voor potten en flacons van alle kleuren:

— de markten van de Benelux sinds 1955,

— de Duitse markt sinds 1965.

7. Uit het door de Commissie verrichte onderzoek blijkt dat de toepassing van de overeenkomst inzake de IFTRA-regels binnen het raam van een goed opgezette organisatie onderzocht werd tijdens vergaderingen.

a) van een beperkt comité, „vertegenwoordigers van de IFTRA-ondertekenaren" genoemd, samengesteld uit gedelegeerden van de navolgende ondernemingen:

— sinds 1955: Gerresheim, Ruhrglas, Schiedam, BBR,

— sinds 1958: Verlica,

— sinds 1960: St-Gobain, BSN, Misseron,

— sinds 1962 tot 1971: Bordoni (Groep St-Gobain),

— sinds 1966 tot 1971: Ricciardi en Vetri,

— sinds 1966: Heye,

— sinds 1969: Nienburg;

b) van de jaarlijkse algemene vergadering van de IFTRA-ondertekenaren.

8. De administratiekosten van de IFTRA-overeenkomst en de adviezen van de advokaat (Mr Rüdell) worden bestreden uit de lidmaatschapsbijdragen van de deelnemende ondernemingen, die aanvankelijk 0,02 % van de omzet aan contractsprodukten gedurende het voorafgaande jaar bedroegen. Sinds 1963 wordt een vast globaal lidmaatschapsgeld verdeeld per land, dat door iedere nationale federatie bij haar leden die aan de overeenkomst deelnemen wordt geïnd op basis van hun omzet.

In 1972 bedroeg de globale jaarlijkse bijdrage 100 000 Zwitserse franken, die volgens de volgende sleutel werden verdeeld:

Duitse ondertekenaren	42,00 %
Belgische ondertekenaren	5,68 %
Franse ondertekenaren	37,00 %
Italiaanse ondertekenaren	9,64 %
Nederlandse ondertekenaar	5,68 %.

9. Sinds 29 januari 1960 worden de vergaderingen van de „vertegenwoordigers van IFTRA-ondertekenaren" regelmatig drie maal per jaar gehouden, waarvan één onmiddellijk voor de jaarlijkse algemene vergadering. De IFTRA-vergaderingen hebben de afgelopen drie jaren plaatsgehad

op 4 februari 1970	te Brussel
op 12 juni 1970	te Ajaccio (algemene vergadering)
op 28 oktober 1970	te Rome
op 25 januari 1971	te Amsterdam
op 25 juni 1971	te Hamburg (algemene vergadering)
op 21 oktober 1971	te Brussel
op 2 februari 1972	te Parijs
op 8 juni 1972	te Brussel
op 18 november 1972	te Brussel.

Op de vergadering van februari 1972 werd o.a. verslag uitgebracht over de verificaties die de diensten van de Commissie de voorgaande maanden hadden verricht. Op de laatste twee vergaderingen van 1972 is de kwestie behandeld van de eventuele goedkeuring van een gewijzigde tekst van de IFTRA-regels.

10. Uit de verslagen van de IFTRA-vergaderingen blijkt dat de besproken kwesties voornamelijk betrekking hadden op de toepassing van de overeenkomst inzake

a) de vaststelling van de exportprijzen aan de hand van de binnenlandse prijzen van de partijen in het land van bestemming (nrs. 11 en 12 hieronder);

b) kennis van de respectieve prijzen van de genoemde deelnemers via een uitwisseling van prijslijsten, toegepaste handelsvoorwaarden en kortingen en van iedere wijziging daarin of afwijking daarvan (nrs. 13 tot en met 18);

a) **Vaststelling van de exportprijzen**

11. Betreffende de vaststelling van de exportprijzen op grond van de binnenlandse prijzen van de partijen in het land van bestemming, gaan de betrokkenen van de volgende overwegingen uit, die samengevat werden uit de vergaderingen van IFTRA-vertegenwoordigers op 27 januari 1959, 18 en 19 januari 1961, 29 maart 1966 en de algemene vergaderingen op 24 juni 1966 en 30 mei 1967:

De verlaging van de binnenlandse prijzen, om te reageren op onderbiedingen uit het buitenland, kost de nationale fabrikant meer dan de buitenlandse fabrikant; omdat de eerste het grootste marktaandeel heeft daalt zijn winst voor grotere hoeveelheden. De fabrikant die een markt domineert („natuurlijk price-leader") stelt vrijelijk zijn prijzen op deze markt vast en brengt de andere fabrikanten daarvan op de hoogte. Laatstgenoemden stellen hun prijzen bij uitvoer naar zijn land vast op basis van deze informatie, omdat zij nimmer duurder kunnen verkopen dan de fabrikant die de markt beheerst en niet de hoop kunnen koesteren dat zij de markt zullen kunnen veroveren door lagere prijzen die de binnenlandse fabrikant zal volgen, met een algemene verlaging van de verkoopprijzen als resultaat. Omdat de kosten en lonen blijven stijgen voelen alle fabrikanten de noodzaak van een herhaalde prijsverhoging. Degene, die zijn prijzen het eerst verhoogt is, indien hij door de anderen wordt gevolgd, de price-leader.

12. De praktische toepassing van het bovengenoemd principe wordt verklaard door de concrete gevallen die tijdens de na de aanmelding van de regels gehouden IFTRA-vergaderingen besproken werden. (De data die tussen haakjes worden vermeld verwijzen naar de verslagen van deze vergaderingen; de vermelding AV betekent algemene vergadering):

i) Gerresheim betreurt het dat de Franse en Italiaanse flaconfabrikanten de IFTRA-regels nog niet hebben ondertekend omdat een Franse en een Italiaanse fabrikant in Duitsland offerten maken die een afwijking inhouden van de Duitse prijzen en die klaarblijkelijk gegrond zijn op onvoldoende marktkennis (24 januari 1963, punt 8).

ii) Op verzoek van Schiedam betreffende de toekenning door een Belgische fabrikant, lid van het aan de BBR voorafgaande verkoopkantoor, van voordelen die niet overeenstemmen met zijn verkoopcontract, wordt gepreciseerd dat enkel aan de firma Coca-Cola een korting van 2 % is toegekend voor betaling binnen acht dagen, met name om zich aan te passen aan de prijs die door een derde Nederlandse fabrikant werd berekend (24 januari 1963, punt 7 in fine; 21 mei 1963, punt 7).

iii) Naar aanleiding van een verhoging van de verkoopprijzen in Duitsland vroegen Duitse brouwers aan de BBR, hun tegen de binnenlandse Belgische prijzen te willen leveren. Mr. Rüdell verklaart dat bij export geen verplichting bestaat om tegen de prijs in het produktieland te verkopen en dat het verzoek niet kan worden gemotiveerd door het in artikel 85, lid 1, sub d, vervatte verbod van discriminaties tussen kopers, omdat exportleveringen gedurende de overgangsperiode tot verwezenlijking van de gemeenschappelijke markt niet gelijkwaardig zijn met binnenlandse leveringen en dat de ongelijke voorwaarden geen concurrentienadeel aan de aanvragers van offerten toebrengen (24 januari 1963, nrs. 3 en 4; 21 mei 1963, nrs. 3 en 4).

iv) De Italiaanse afgevaardigden vroegen of de offerten van de Duitse flessenfabrikanten in Italië tegen de Italiaanse prijzen, die 50 % lager liggen dan de Duitse, een geval van verboden dumping vormden. Mr. Rüdell ontkende dit (21 mei 1963, punt 5).

v) Moeilijkheden van Gerresheim met het Bundeskartellamt na een klacht van een Duitse wijnexporteur die beweerde dat zijn flessenleverancier, een Antwerpse wederverkoper, zijn prijzen op ontoelaatbare manier had verhoogd ten gevolge van een overeenkomst tussen Gerresheim en de BBR. Gerresheim legde uit dat hij niet om de aanpassing van de Belgische prijzen aan zijn prijslijst had verzocht maar de BBR bij een bespreking over technische normen enkel had medegedeeld dat de prijzen van de in Duitsland door deze wederverkoper aangeboden flessen niet overeenstemden met de Belgische prijslijst voor export naar Duitsland (18 januari 1965, punt 2 b); AV 29 april 1965, punt 1 a).

vi) De Belgische industrie heeft haar positie op de markt voor steriliseerpotten weer ingenomen

dank zij een nieuw model dat haar de mogelijkheid heeft gegeven haar prijs met 10 % te verhogen. Dit is medegedeeld aan de Duitse fabrikanten die in België onder de Duitse prijzen verkochten om de Belgische markt tegen export uit het Oosten te beschermen. Aangezien het voor de import uit het Oosten vastgestelde contingent nu volledig wordt in acht genomen, lijkt het verder overbodig deze geldelijke verliezen te lijden (18 januari 1965, punt 2 c).

vii) Ruhrglas deelt mede dat een flesseninkoopcoöperatie waaraan hij, wegens gebrek aan service en opslagplaatsen, geen wederverkoperskorting had toegestaan, zulk een korting wel van een Italiaanse fabrikant ontving (AV 24 juni 1966, punt IV, 1). Het ging echter over gele flessen die niet vielen onder de IFTRA-regels die door de Italianen waren ondertekend (26 oktober 1966, punt 3).

viii) Bij een geschil over de export van conservenpotten door de Duitse onderneming Weck in 1961 bleek dat Schiedam de door Weck in Nederland berekende prijzen niet kon bewijzen omdat Weck zijn exportprijzen niet had medegedeeld. Zulk een bewijs zou worden vergemakkelijkt indien de fabrikanten behalve van hun binnenlandse tarieven ook lijsten met hun exportprijzen zouden opstellen en elkander mededelen (26 oktober 1966, punt 6; AV 30 mei 1967, punt IV 3).

ix) Ruhrglas had de (afwezige) Italiaanse afgevaardigden willen vragen of het een ondertekenaar is die, voor levering van enkele miljoenen bruine Euro-flessen van 0,5 l aan een Duitse brouwerij, de Duitse prijzen met 20 tot 30 % onderbiedt. Dit zal echter bekend worden zodra de gevulde flessen in de handel komen. Indien het een IFTRA-ondertekenaar betreft zal moeten worden uitgemaakt of een procedure tot objectieve vaststelling van de feiten dient te worden ingeleid (28 oktober 1970, nr. 4 c).

b) **Uitwisseling van inlichtingen over de prijzen**

13. De vaststelling van exportprijzen is alleen mogelijk indien men de binnenlandse prijzen in het bestemmingsland kent, en het probleem van de mededeling van de respectieve prijslijsten, kortingen, voorwaarden en afwijkingen, rechtstreeks van fabrikant aan fabrikant of door tussenkomst van nationale kantoren of van een centraal Europees kantoor, is door de IFTRA-ondertekenaren herhaaldelijk aan de orde gesteld.

14. Na de toetreding van de Italiaanse flessenfabrikanten eind 1961 werden een of meer ondernemingen per land belast met centralisatie van de lijsten van prijzen, kortingen en verkoopvoorwaarden van de nationale producenten en met de mededeling daarvan aan alle buitenlandse mede-ondertekenaren.

Iedere wijziging in prijslijsten, kortingen en voorwaarden moest worden aangemeld. Bovendien moest informatie over de wijzigingen in individuele gevallen op verzoek worden verstrekt, waarbij iedere deelnemer het recht had zich op de hoogte te stellen wanneer een klant beweert gunstiger offerten te hebben ontvangen (verslagen van de vergaderingen van de „vertegenwoordigers" van 12 oktober 1961, 23 januari 1962, 4 mei 1962, brief van Mr. Rüdell aan de deelnemers van 6 november 1962).

15. Later werden nationale informatiebureaus inzake de prijzen opgericht in 1962 te Parijs voor flacons en te Bonn (later Düsseldorf) voor flessen, eind 1963 te Brussel voor verpakkingsglas, en ter beschikking gesteld van de IFTRA-deelnemers voor alle inlichtingen inzake de respectieve markten. De bureaus te Parijs en Brussel werden eind 1969 gesloten.

16. De uitwisseling van informatie werd op 30 mei 1967 langdurig besproken tijdens de algemene vergadering van de IFTRA-ondertekenaren te Napels (hierna samengevat uit de punten IV, 3 en IV, 5 van de notulen van de vergadering):

„De nationale producenten wisselen hun prijslijsten uit en beloven elkaar inlichtingen te verstrekken over iedere lagere bieding die zij ten aanzien van hun eigen lijst doen. De exporterende fabrikant kan er ook belang bij hebben een lijst van exportprijzen vast te stellen en deze aan de fabrikant in het land van bestemming mede te delen. In het begin zal hij ook de prijzen van zijn sporadische exporten moeten mededelen".

„De ervaring leert dat het de voorkeur verdient deze uitwisseling op nationaal niveau te doen plaatsvinden, door tussenkomst van een neutraal kantoor dat de informatie over de afwijkingen indeelt, zonder deze aan alle contractspartners uit te reiken, die alleen het recht hebben informatie aan te vragen wanneer zij de juistheid van de bewering van een klant willen nagaan. Zo hebben de Duitse, Belgische en Franse fabrikanten hun nationale uitwisselingskantoor voor prijsinformatie aan de andere IFTRA-ondertekenaren ter beschikking gesteld en wordt de Italiaanse en Nederlandse fabrikanten aanbevolen hetzelfde te doen. De belofte om prijsinformatie uit te wisselen is niet in de tekst van de IFTRA-regels opgenomen. Deze beperken zich ertoe de consequenties van zulk een belofte in groep C te trekken. De ervaring heeft geleerd dat het nuttig is de eenvoudige, buiten de regels om, gegeven belofte te vervangen door een gedetailleerd contract met het kantoor voor de uitwisseling van informatie over prijzen."

17. Begin 1970, na de opheffing van de Franse en Belgische kantoren, werd besloten dat de uitwisseling verder rechtstreeks tussen de fabrikanten zou gaan,

„maar geen grond mag worden verleend aan de veronderstelling dat een dergelijke rechtstreekse informatieverstrekking de mogelijkheid biedt de prijzen t.a.v. individuele klanten na gemeenschappelijk overleg vast te stellen" (vergadering van 4 februari 1970, nr. 5).

18. Uit een aantal geconstateerde gevallen van mededeling van inlichtingen door Schiedam, BBR en St-Gobain aan andere IFTRA-ondertekenaren, met name aan andere „vertegenwoordigers" van de ondertekenaren (waarvan de laatste dateren van 11 augustus, 28 september en 29 oktober 1971 voor Schiedam, 22 oktober en 31 december 1971 voor BBR, 22 januari 1971 voor St-Gobain) kan worden afgeleid dat de verstrekte inlichtingen betrekking hadden op de nieuwe tarieven die met ingang van een bepaalde datum van toepassing waren, de in deze tarieven aangebrachte wijzigingen, de namen van de bottelondernemingen waaraan speciale prijzen werden toegekend.

B. DE BIJKOMENDE OVEREENKOMSTEN

De IFTRA-ondertekenaren hebben eveneens bepaalde bijkomende aspecten, die niet rechtstreeks uit de regels zelf voortvloeien, besproken met name

a) de harmonisatie van de prijzen op de gemeenschappelijke markt door toepassing van een uniform schema voor de prijsberekening (nrs. 19 en 20 hieronder)

en

b) de veralgemeende invoering van het systeem van franco-prijzen (nrs. 21 en 22).

a) Vaststelling van een schema voor de prijsberekening

19. Aangezien de verschillen in de verkoopprijzen tussen fabrikanten en tussen de nationale markten het gevolg waren van uiteenlopende kostprijsberekeningsmethoden, — sommige gebaseerd op het gewicht van het produkt, andere op de graad van moeilijkheid van de fabricage — werd beslist een uniform berekeningsschema vast te stellen „om te vermijden dat de geleidelijke afbraak van de douanegrenzen de klanten en de wederverkopers ertoe zou brengen voordeel te slaan uit de verschillen tussen de nationale berekeningssystemen, ten nadele van de fabrikanten" (verslagen van de algemene vergaderingen van 24 juni 1966, 30 mei 1967 en 6 juni 1969).

20. Het in januari 1970 opgestelde schema bestaat uit een lijst en omschrijving van de verschillende te kiezen kostenposten die van geval tot geval aan het gewicht, de machinetijd (of aan beide in een verhouding van 50 %-50 %) of per artikel moeten worden toegerekend. Dit schema maakt het de gebruikers ervan mogelijk tot evenwijdige, zoniet identieke kostprijskurven te komen. Het is „bestemd tot vaststelling van de verkoopprijzen en niet tot het interne beheer der fabrieken. De vennootschappen ... stellen hun kostprijzen op volgens de traditionele methode, maar zij moeten deze vervolgens vergelijken met de kostprijzen zoals die volgens het IFTRA-schema worden vastgesteld ... zodat ernstige vergissingen worden vermeden" (notulen van de vergadering van deskundigen op het gebied van de kostprijzen van 12 januari 1971). Het schema wordt uniform in de flessenfabricage toegepast door de IFTRA-ondertekenaren; enkele (Ruhrglas, Schiedam, St-Gobain) passen het eveneens toe in de flaconfabricage. Met de bestudering van een eventuele aanpassing van het schema voor de algemene toepassing bij de flaconfabricage is in 1972 een begin gemaakt.

b) Vaststelling van het systeem van franco-prijzen

21. Aangezien de gebruikers en de wederverkopers niet alleen de prijzen vergelijken doch ook de verkoopvoorwaarden, stelden de IFTRA-ondertekenaren sinds 1960 het systeem van de franco-prijzen station of woonplaats van de klant vast.

Nadat BBR aan de algemene vergadering van IFTRA van juni 1966 gerapporteerd had dat grote bottelaren van een zelfde produkt, die in verschillende landen van Europa gevestigd zijn, hun aankopen begonnen te concentreren in de landen met de laagste prijzen, werd bij deze gelegenheid nogmaals gewezen op het belang van de franco prijs, die reeds werd toegepast (punt IV, 3 van de notulen) en werd nogmaals op de algemene vergadering van mei 1967 herhaald, dat:

„In de franco-prijs is de prijs van het produkt en het gemiddelde van de transportkosten begrepen. Hierdoor wordt de verkoop op lange afstand vergemakkelijkt, omdat de nadelige vergelijking tussen de lage prijs van de nabije fabriek en de hogere prijs van de verder afgelegen fabriek wordt vermeden en op natuurlijke en commerciële wijze het distributienet wordt beperkt. Aldus zouden de nationale grenzen op economische wijze kunnen worden vervangen door distributienetten die bepaald zijn door de berekening van de franco-prijs" (punt III, 3 van de notulen).

Een interne nota van Ruhrglas van 17 mei 1968 inzake het verzoek van de brouwerij Heineken te Rotterdam om prijzen „af-fabriek" en niet franco-prijzen, vermeldt dat dit „principiële vraagstukken doet rijzen ten aanzien van de IFTRA-regels. Een eenzijdige beslissing onzerzijds mag dus *niet* worden ondernomen alvorens met alle Westerse leveranciers (Gerresheim, BBR, Schiedam en Dr. Rüdell) te hebben gesproken."

Ten slotte werd op de algemene vergaderingen van IFTRA van juni 1966, juni 1969 en juni 1970 het geval vermeld van een multinationale Amerikaanse

vennootschap die hol glas gebruikt en produktie-installaties bezit in Frankrijk en Duitsland en die, toen zij constateerde dat de prijzen in Duitsland lager waren, in dit land wilde kopen en rechtstreeks aan haar fabriek in Frankrijk laten leveren. De Duitse fabrikant weigerde met het betoog dat hij de prijs franco-woonplaats berekende.

22. Nadat de verkoopdirecteuren van de IFTRA-ondertekenaren hadden geconstateerd dat alle landen franco-station of franco-huis prijzen berekenen, waarin een „standaardverpakking" was verrekend, een begrip, dat van land tot land verschilt, werd deze kwestie door een groep deskundigen onderzocht. De verpakking in palletten met plateaus in plastic thermo-krimpfolie werd het beste aan de behoeften aangepast geacht en dus als standaardverpakking vastgesteld, die is begrepen in de franco-prijs met een index van 100 om de overeenkomstige verhogingen en kortingen te berekenen (notulen van de algemene vergadering van 6 juni 1969, punt 3).

C. STRUCTUUR VAN DE INDUSTRIE VOOR VERPAKKINGSGLAS

23. De industrie voor verpakkingsglas is onderverdeeld in twee grote sectoren waar de produkten een grote homogeniteit vertonen:

a) flessen en mandflessen,

b) flaconfabricage van alle soorten en conservenglas.

Deze twee sectoren worden gekenmerkt door een relatief klein aantal ondernemingen

24. *In Duitsland*

— Gerresheim, dochteronderneming voor 75 % van Owens-Illinois, bezit ongeveer 40 % van de markt voor verpakkingsglas, een sector waarin hij in 1969/1970 een omzet behaalde van 434,6 miljoen DM;

— Veba-Glas (Ruhrglas) dekt ongeveer 24 % van de markt voor verpakkingsglas; zijn omzet in 1971 is ongeveer 400 miljoen DM, waarvan 50 miljoen in conservenglas;

— Heye bezit een marktaandeel van 10 tot 12 % voor drankflessen, een gebied waarop hij een omzet bereikt van ongeveer 100 miljoen DM.

Het overblijvend gedeelte is in het bezit van Nienburg en een aantal kleine ondernemingen, die bijna alle de IFTRA-regels hebben ondertekend.

De vier ondernemingen Gerresheim, Veba-Glas, Heye en Nienburg vertegenwoordigen samen ongeveer 88 % van de Duitse glazenflessenmarkt.

25. *In België* blijven thans nog slechts twee ondernemingen over, BBR voor de flessenfabricage en Verlica voor de inmaakglazen en flaconfabricage die in 1970 resp. een omzet van ongeveer 1,2 miljard Bfr. bereikten en onderling en met de Franse groep St-Gobain geliëerd zijn via financiële deelnemingen en gemeenschappelijke bestuurders.

26. *In Nederland:* één grote onderneming, Schiedam (sinds januari 1973 voor 60 % gecontroleerd door BSN), die in 1971 een omzet bereikte van 133 miljoen gulden. Dit feitelijk monopolie wordt getemperd door de activiteiten van de Glasindustrie Dongen N.V., die vooral conservenglazen en flessen voor de niet-alcoholische drankenindustrie vervaardigt, alsmede door invoer uit Duitsland en België die de sterkste handelsstroom in verpakkingsglas van de gemeenschappelijke markt vertegenwoordigt. Een van de voornaamste zorgen van Schiedam, die op verschillende IFTRA-vergaderingen naar voren werd gebracht, was zijn streven deze stroom, die zijn positie bedreigde, in te dammen.

27. *In Frankrijk* domineren twee machtige groepen de markt van de flessen- en flaconfabricage en ten dele die van de gebruikende industrieën.

— BSN heeft meer dan 50 % van de Franse markt voor glazen flessen, 50 % voor conservenpotten en 25 % van de flaconfabricage in handen, sectoren waarin het in 1971 resp. een omzet van 420, 41 en 66 miljoen FF realiseerde. Aan de kant van de gebruikers van verpakkingsglas dekt BSN 45 % van de biermarkt, 30 % van de mineraalwaters en soft drinks, 70 % van de babyvoeding, hetgeen hem belangrijke afzetgebieden waarborgt.

— Sant-Gobain Emballage heeft op de Franse markt voor flessen en potten ongeveer 40 % in handen en Saint-Gobain Desjonquères ongeveer 75 % van de flaconfabricage.

Naast deze twee groepen resteren er twee middelgrote ondernemingen — Verrerie Cristallerie d'Arques J. G. Durand et Cie, gecontroleerd door Saint-Gobain; Verreries Mécaniques Champenoises, waarin BSN een minderheidsbelang heeft — en vier kleine ondernemingen — waarvan er drie IFTRA-ondertekenaren zijn — die slechts een gering percentage van de Franse markt in verpakkingsglas dekken.

Van laatstgenoemde heeft de Verrerie de Blanc-Misseron ongeveer 1,5 % van de Franse flessenmarkt.

28. *In Italië* vertegenwoordigen de groepen Saint-Gobain (Bordoni-Miva), Ricciardi (waarin St-Gobain een aandeel van 25 % bezit) en Vetri, verenigd binnen het kantoor COVIR en IFTRA-ondertekenaren tot eind 1971, ongeveer 40 % van de totale flessenproduktie.

29. *In Groot-Brittannië* vertegenwoordigen de drie voornaamste Engelse glasfabrieken — United Glass Ltd, Beatson Clark & Co en Rockware Glass Ltd — ongeveer 70 à 80 % van het verpakkingsglas. Deze ondernemingen hebben de IFTRA-regels niet ondertekend. De invoer van hol glas naar de oorspronkelijke Lid-Staten uit het Verenigd Koninkrijk lag tussen 5 793 t (1961) en 4 248 t (1965), daalde in 1966 tot 1 649 t en heeft sindsdien rond dit cijfer geschommeld (1971: 1 655 t).

30. *In Denemarken* bezit Kastrup-Holmegaard Glasvärker ongeveer 80 % van de markt voor verpakkingsglas. Deze onderneming heeft de IFTRA-regels niet ondertekend.

31. Samenvattend kan worden gesteld dat in het gedeelte van de gemeenschappelijke markt — Duitsland, Benelux en Frankrijk — waar de IFTRA-regels nog worden toegepast, de Europese industrie voor verpakkingsglas bestaat uit acht zeer grote en ongeveer twintig kleine ondernemingen die in grote mate homogene produkten vervaardigen. In deze bedrijfstak is de vraag gedurende de laatste jaren gevoelig versterkt met name wegens de overgang van teruggenomen verpakking naar gratis glas en de ontwikkeling van de markt voor glasverpakking bij produkten zoals geneesmiddelen, cosmetica en bepaalde voedingsmiddelen.

Ingevolge deze evolutie bestond bij sommige fabrikanten van verpakkingsglas onvoldoende produktiecapaciteit. De belangrijke toename van het handelsverkeer in verpakkingsglas binnen de Gemeenschap is derhalve ten dele het gevolg van het feit dat de ondernemingen met onvoldoende produktiecapaciteit buitenlandse concurrenten verzochten om bepaalde klanten te bevoorraden of dat deze klanten naar nieuwe bevoorradingsmogelijkheden hebben gezocht.

II. TOEPASSELIJKHEID VAN ARTIKEL 85, LID 1, VAN HET E.E.G.-VERDRAG

A. OVEREENKOMSTEN TUSSEN ONDERNEMINGEN

32. Overwegende dat onderhavige zaak wordt gekenmerkt door een reeks overeenkomsten die aanvankelijk voortvloeiden uit de aanvaarding door de betrokken ondernemingen van gemeenschappelijke regels, die „eerlijke concurrentieregels" of IFTRA-regels werden genoemd (zie punten 1 tot 12) en later uit afspraken tussen de vertegenwoordigers van deze ondernemingen, die zijn neergelegd in de notulen van de IFTRA-vergaderingen en die de regels aanvullen of hun toepassing bevorderen door de uitwisseling van inlichtingen betreffende de respectievelijke toegepaste prijzen (punten 13 tot 18), de uitwerking en de toepassing van een gemeenschappelijk prijsberekeningsschema (punten 19 en 20) en de aanvaarding van het franco prijzen systeem (punten 21 en 22);

B. CONCURRENTIEBEPERKINGEN

a) IFTRA-Regels

33. Overwegende dat gezien de soms belangrijke verschillen tussen de in de Lid-Staten bestaande wetgevingen betreffende de bestrijding van oneerlijke concurrentie en de bescherming van de consumenten, het feit bepaalde regels te kiezen met de bedoeling deze gemeenschappelijk door ondernemingen van verschillende Lid-Staten te doen aanvaarden noodzakelijkerwijze willekeurig is; dat een overeenkomst betreffende de naleving van dergelijke regels de deelnemende ondernemingen ertoe kan aanzetten in eigen land, of in de landen waarnaar zij exporteren, strengere dan de daar geldende regels toe te passen; dat in onderhavige beschikking de Commissie geen stelling neemt ten aanzien van de vraag of de aanvaarding in de nationale wetgevingen of anderszins van bepaalde onder punt 1 genoemde regels wenselijk is of niet;

34. Overwegende dat het niet voldoende is een overeenkomst tussen ondernemingen de benaming „eerlijke concurrentieregels" te geven om haar aan de toepassing van artikel 85, lid 1, van het E.E.G.-Verdrag te onttrekken; dat in dit geval de overeenkomst een aantal bepalingen bevat die, hoewel wordt gesteld dat zij ten doel hebben oneerlijke handelingen te vermijden, aan de deelnemers de mogelijkheid verstrekken gemeenschappelijk tegen normale concurrentievormen op te treden; dat deze bepalingen derhalve als werkelijk en hoofdzakelijk doel hebben de mededinging tussen de deelnemers ten nadele van de gebruikers van verpakkingsglas te beperken;

35. Overwegende dat dit met name het geval is met de bepalingen A 1 c) en A 7; dat de bepaling A 1 c) als oneerlijk bestempelt het systematisch aanbieden tegen lagere prijs dan die van de concurrent ten einde hem in gevaar te brengen of te vernietigen en dit zelfs indien de onderbieding niet onder de kostprijs ligt; dat de bepaling A 7 laatste zin om nieuwe prijsmaatregelen van een concurrent tegen te gaan slechts de aanpassing aan de prijs van deze concurrent toelaat, maar niet het onderbieden;

dat deze bepalingen ertoe leiden dat bepaalde concurrentiegedragingen worden verhinderd, zoals de praktijk van de economisch best bestuurde en meest rendabele onderneming om lagere prijzen toe te passen dan haar concurrenten of de toepassing van penetratieprijzen en -kortingen;

dat zij er binnen de gemeenschappelijke markt voor zorgen dat een fabrikant van verpakkingsglas, die lid is van het kartel, bij levering naar het grondgebied van een andere deelnemer het prijspeil op deze markt niet kan verstoren en er geen lagere prijs toepast dan die van de deelnemer die als nationale of plaatselijke price-leader wordt beschouwd (zie punt 11); dat de

genoemde bepalingen derhalve ten doel hebben de prijsconcurrentie tussen de deelnemers te verhinderen;

dat dit doel, al blijkt het wegens de voorzichtige formulering niet rechtstreeks uit de tekst van de bepalingen zelf, duidelijk naar voren komt uit de gevallen en voorbeelden die op de IFTRA-vergaderingen zijn besproken en uit de praktische toepassing van de overeenkomst (punt 12);

36. Overwegende dat de andere bepalingen inzake prijzen, kortingen en verkoopvoorwaarden, te weten bepaling A 2 a) (die discriminerende prijzen, kortingen en voorwaarden verbiedt), bepaling A 6 a), tweede alinea, (die in het geheim afwijken van offerten en prijscouranten verbiedt) en bepaling A 7, eerste alinea, (die het vermoeden wettigt dat reeds een al dan niet geheime afwijking van de prijscouranten oneerlijk is), eveneens ten doel hebben in dit geval een normaal en wettig gedrag in de concurrentie te straffen en met name de prijs-, kortingen- en voorwaardenconcurrentie tussen de deelnemende ondernemingen te beperken;

dat dit doel, dat de mededinging tegengaat, nog duidelijker blijkt als samen met deze bepalingen de tussen partijen gemaakte afspraken betreffende uitwisseling van respectievelijke prijslijsten, kortingen en handelsvoorwaarden in aanmerking worden genomen (punten 14 tot 17 en consideransen nrs. 40 tot 45);

37. Overwegende dat onder de „regels en beginselen die in de branche gebruikelijk worden geacht", die in groep B van de overeenkomst zijn opgenomen, de bepaling B 2 inzake de publikatie van individuele prijslijsten en kortingen ten doel heeft de toepassing en de controle op de naleving van de bovengenoemde bepalingen van groep A op het gebied van prijzen, kortingen en voorwaarden mogelijk te maken; dat bepaling B 6, die verbiedt produkten van gebrekkige kwaliteit te exporteren, in casu flessen waarvan de kleur gebreken vertoont, ten doel heeft de bovengenoemde bepalingen van groep A aan te vullen omdat de export van dergelijke produkten tegen een klaarblijkelijk verlaagde prijs op de markt van bestemming hetzelfde effect ten aanzien van de concurrentie zou hebben als een onderbieding van de prijs, die door de onderneming met de positie van price-leader op deze markt wordt toegepast;

dat de bepalingen van groep B weliswaar niet worden aangediend als dwingend, maar geen ander doel kunnen hebben dan het nuttig effect van de concurrentiebeperkingen te versterken; dat dit blijkt uit de samenhang waarin de bepalingen zijn geplaatst en uit het feit dat de karteldeelnemers deze slechts kunnen hebben aanvaard met de bedoeling de bepalingen toe te passen;

38. Overwegende dat bepaling C volgens de betrokkenen „alleen de schending van een eventuele belofte van informatie" oneerlijk zou verklaren, „omdat een nagelaten, valse of te laat gegeven prijsinformatie het gevolg heeft dat de concurrent die op de informatiebelofte afgaat wordt misleid" en „niet ten doel of ten gevolge zou hebben dat een dergelijke belofte en de dienovereenkomstige prijsinformatie werden gegeven, maar dit veronderstelt";

Overwegende dat deze bewijsvoering uitermate gezocht is; dat zij een onderscheid wil maken tussen de, beweerdelijk buiten de IFTRA-overeenkomst om, door een fabrikant aangegane belofte om inlichtingen over zijn prijzen aan de ene of de andere concurrent te verstrekken, en de verplichting die door dezelfde fabrikant in het kader van de IFTRA-overeenkomst is aangegaan om dergelijke informatie snel, nauwkeurig en volledig te verstrekken; dat wanneer ondernemingen van de omvang en bekendheid van de betrokkenen het besluit nemen dergelijke inlichtingen aan de concurrenten te verstrekken, dit natuurlijk geschiedt met het doel hen juist en volledig in te lichten; dat de bepaling C derhalve in feite duidelijk ten doel heeft tussen alle deelnemers aan de IFTRA-overeenkomst het uitgewerkte systeem van informatie-uitwisseling over de prijzen, dat hieronder in de consideransen 40 tot en met 45 wordt behandeld, in te voeren;

39. Overwegende dat de inachtneming van de hierboven beschreven concurrentie-beperkingen wordt verzekerd

i) door de bepaling D, eerste alinea, inzake de mogelijkheid voor elke deelnemer „schadevergoeding" te vorderen van een ander lid, dat door de IFTRA-overeenkomst oneerlijk geachte concurrentiedaden heeft gepleegd;

ii) door de bepaling D, tweede alinea, die elke partij bij de overeenkomst verplicht de aan de andere deelnemers toegebrachte schade als gevolg van het feit dat zij hun „niet of niet onmiddellijk haar prijsverlagingen mededeelt of deze verkeerd mededeelt" (in de Duitse versie van bepaling C) dan wel andere prijzen toepast dan de medegedeelde (in de Franse versie), te vergoeden;

dat deze laatste bepaling niet ten doel heeft een vermeende schade te vergoeden, maar wel een hoge contractuele boete oplegt — ten minste 30 % van de betrokken omzet — waarvan het bedrag wordt verdeeld over alle andere deelnemers, tot straf van degene die de hieronder behandelde overeenkomsten inzake het uitwisselen van informatie op het gebied van de prijzen zou schenden;

b) **Uitwisseling van informatie over de prijzen**

40. Overwegende dat het concurrentiebeperkend karakter van de bovenbehandelde bepalingen wordt versterkt en aangevuld door diverse overeenkomsten, gesloten in het kader van de IFTRA-vergaderingen,

betreffende de rechtstreekse of indirecte uitwisseling tussen concurrenten van hun respectievelijke prijslijsten, kortingen en voorwaarden en van de daarin aangebrachte individuele wijzigingen en afwijkingen (punten 14 tot 18);

41. Overwegende dat de betrokkenen dienaangaande het volgende hebben betoogd:

i) De aanvaarding van de IFTRA-regels zou geen enkele verplichting voor een fabrikant inhouden om te verklaren dat hij niet op discriminerende wijze van zijn prijzen zal afwijken en inlichtingen over zijn prijzen zal geven. De praktijk van de regels inzake eerlijke concurrentie zou echter voorop stellen dat de ondertekenaar van de regels bereid is prijsinformatie te geven in de vorm van „normale prijsverklaringen" tegenover de markt met inbegrip van de concurrenten, want anders zouden artikel A 2 a) (dat discriminerende prijzen, kortingen en voorwaarden verbiedt) en artikel A 6 a), tweede alinea, (dat verbiedt in het geheim van offerten en prijslijsten af te wijken) niet kunnen worden toegepast.

ii) De prijzen zouden de concurrenten niet zijn medegedeeld alvorens ter kennis van de „markt" — d.w.z. van vertegenwoordigers, handelaren-wederverkopers en klanten van de betrokken vennootschap — te zijn gebracht via circulaires, prijslijsten, offerten of gesloten verkoopcontracten. De mededeling zou van latere datum of hoogstens van dezelfde datum zijn als de informatie aan de „markt"; de informatie zou ten doel hebben gehad te vermijden dat de gegevens de concurrenten via de cliëntele verminkt zouden bereiken.

42. Overwegende dat deze argumenten niet steekhoudend zijn:

i) dat de uitwisseling van prijzeninformatie tussen concurrenten inherent is aan de IFTRA-overeenkomst, omdat zij onontbeerlijk is voor de toepassing van de bepalingen A 1 c) en A 7, laatste zin, die de berekening van lagere prijzen dan die van een concurrent verbieden (zie considerans 35 hierboven); dat bovendien de bepaling C uitdrukkelijk het geven van prijsinformatie aan de concurrenten voorschrijft;

ii) dat het in casu van weinig belang is of de prijsinformatie de concurrenten voor of na mededeling van de „markt" wordt verstrekt; dat de prijswijzigingen in de verpakkingsglasindustrie tijdig, voor het van kracht worden aan de gebruikers worden medegedeeld om hen in staat te stellen daarmee bij de berekening van de prijzen van hun eigen produkten na verpakking rekening te houden; dat derhalve, indien een fabrikant na de mededeling aan zijn binnenlandse klanten van de prijzen, kortingen en handelsvoorwaarden die hij vanaf een bepaalde datum zal toepassen, deze tevens aan zijn buitenlandse concurrenten, deelnemers aan de IFTRA-overeenkomst bekendmaakt, dezen de mogelijkheid hebben hun prijzen voor export naar het land van de betreffende fabrikant naar diens prijzen te richten;

dat bovendien, zolang een fabrikant zijn prijslijsten, kortingen en handelsvoorwaarden niet heeft gewijzigd, deze voor zijn toekomstige operaties geldig blijven;

43. Overwegende dat het in strijd is met artikel 85, lid 1, van het E.E.G.-Verdrag indien een fabrikant aan zijn concurrenten de essentiële gegevens van zijn prijsbeleid mededeelt zoals de prijslijsten, kortingen en handelsvoorwaarden die hij toepast, het percentage en de datum van de wijzigingen die hij aanbrengt en de uitzonderingen die hij aan bepaalde genoemde klanten toekent;

dat de onderneming die dergelijke gegevens uit haar prijspolitiek aan haar concurrenten mededeelt, dit alleen doet omdat zij gezien de overeenkomst met de genoemde concurrenten over de toepassing van de IFTRA-regels een redelijke mate van zekerheid heeft dat de laatstgenoemden voor hun leveranties op de markt waar deze onderneming als price-leader optreedt een vergelijkbare prijspolitiek zullen voeren; dat zij aldus de mogelijkheid van onvoorziene of onvoorzienbare reacties van de zijde van concurrenten en daarmee een groot deel van het normaal met iedere zelfstandige gedragswijziging op de markt samenhangende risico wil uitschakelen;

44. Overwegende dat de onderneming die door haar concurrenten over door hen toegepaste prijzen, met inbegrip van de speciale prijzen en kortingen die zij aan bepaalde met name genoemde klanten voor bepaalde produkten berekenen, is ingelicht, precies het huidige en toekomstige gedrag van de genoemde concurrenten op hun respectievelijke markten kent en derhalve haar eigen prijspolitiek voor export naar deze markten kan aanpassen;

45. Overwegende dat de informatie die de betrokken ondernemingen uitwisselen, gezien de inlichtingen waarover zij reeds beschikken, van beslissende betekenis is voor de prijspolitiek die elk van hen voor export naar de betrokken Lid-Staten wil voeren;

dat de overeenkomst tot uitwisseling van informatie over de prijzen derhalve ten doel heeft de mededinging tussen de deelnemende ondernemingen binnen de gemeenschappelijke markt te beperken en te vervalsen;

c) **Calculatieschema**

46. Overwegende dat de toepassing door deze ondernemingen van een gemeenschappelijk kostprijscalculatieschema voor de vaststelling van de verkoop-

prijzen (punten 19 en 20) ten doel heeft de overeenkomsten betreffende de IFTRA-regels en de uitwisseling van informatie over de prijzen te completeren met een rechtstreekse beïnvloeding van het prijsvormingsproces van de betrokken ondernemingen en door de laatstgenoemden de gelegenheid te geven hun respectieve prijzen gemakkelijker te vergelijken en daardoor gedrag op de markt te coördineren;

47. Overwegende dat de Commissie in haar bekendmaking inzake de samenwerking tussen ondernemingen [1] weliswaar onder punt II 1 d) heeft verklaard, dat zij overeenkomsten die uitsluitend ten doel hebben de gemeenschappelijke vaststelling van berekeningsschema's waarin geen bepaalde berekeningspercentages voorkomen, niet als concurrentiebeperkend beschouwt;

dat deze bekendmaking echter in het onderhavige geval niet van toepassing is omdat de betrokken overeenkomst niet uitsluitend de gemeenschappelijke opstelling van een calculatieschema ten doel heeft, maar slechts een deel vormt van een contractueel geheel dat ten doel heeft de mededinging op het gebied van de prijzen, kortingen en voorwaarden te beperken;

d) **Systeem van franco-prijzen**

48. Overwegende dat het stelsel van prijzen franco-bestemming (punt 21), dat door de IFTRA-deelnemers met uitsluiting van andere prijsberekeningsstelsels wordt toegepast, betekent dat binnen een bepaald gebied uniforme leveringsprijzen worden berekend die een gemiddelde forfaitaire vrachtprijs en niet de werkelijk voor het vervoer van de produkten van de plaats van vertrek naar de plaats van bestemming gemaakte kosten bevatten; dat dit stelsel — later verfijnd door de gemeenschappelijke standaardisering van de verpakkingskosten (punt 22) — ten doel heeft de voordelen te neutraliseren die de verschillende fabrikanten van verpakkingsglas bij de mededinging zouden kunnen verkrijgen wegens de grotere of kleinere afstand tot de afnemers; dat daardoor de verder gelegen klant ten nadele van de nabij gelegen klant bevoordeeld wordt: aangezien de prijs voor ieder van hen gelijk is, betaalt de nabij gelegen klant hogere dan de door de verkoper werkelijk gemaakte leveringskosten, terwijl de verder gelegen klant een korting op de werkelijke transportkosten verkrijgt; dat aangezien uitsluitend dit stelsel wordt aangewend, de verkoop van de betrokken produkten automatisch de aanvaarding door de gebruiker van levering franco-bestemming met zich meebrengt, d.w.z. een bijkomende prestatie die niet noodzakelijk verbonden is met de verkoop van het produkt omdat de gebruikers van verpakkingsglas meestal over eigen transportmiddelen beschikken; dat de gemeenschappelijke toepassing door de betrokken ondernemingen van een dergelijk uniform prijsstelsel voor levering franco-bestemming, met uitsluiting van elk ander prijsberekeningssysteem, derhalve de mededinging tussen deze ondernemingen en tussen de gebruikers van verpakkingsglas vervalst;

49. Overwegende ten slotte, dat het coherente, geregelde en van sancties voorziene systeem dat blijkt uit de overeenkomsten betreffende (a) de boven gewraakte IFTRA-regels, (b) de uitwisseling van inlichtingen over hun prijzen tussen de deelnemers, (c) het gemeenschappelijk prijscalculatieschema en (d) het franco-prijzensysteem, als werkelijk en hoofdzakelijk doel heeft, niet dat de eerlijke concurrentie wordt verzekerd, maar dat de concurrentie, met name inzake prijzen, kortingen en voorwaarden tussen de betrokken ondernemingen ten aanzien van de contractsprodukten wordt beperkt;

50. Overwegende dat deze overeenkomsten de mededinging aanzienlijk beperken gezien

i) de aard van de betrokken produkten daar de flessen, potten en flacons die onder deze overeenkomsten vallen, in wijde kring gebruikte artikelen zijn met name voor verpakking van levensmiddelen, farmaceutische of cosmetische artikelen die op grote schaal worden geconsumeerd (punt 2),

ii) het zeer homogene karakter van de genoemde produkten,

iii) het beperkte aantal en de betekenis van de ondernemingen die deze produkten fabriceren en aan de betrokken overeenkomsten deelnemen, alsmede de omvang van de betrokken transacties (punten 24 tot 28),

iv) het feit dat de concurrentie in deze bedrijfstak praktisch slechts voorkomt op het gebied van prijzen, kortingen en voorwaarden;

C. VERVALSING VAN DE HANDEL BINNEN DE GEMEENSCHAP

51. Overwegende dat de bovengenoemde overeenkomsten het handelverkeer in verpakkingsglas binnen de gemeenschappelijke markt betreffen; dat zij rechtstreeks invloed uitoefenen op de vorming van de exportprijzen voor de genoemde produkten die de aan de overeenkomst deelnemende ondernemingen toepassen en derhalve op de handelsstromen tussen Lid-Staten; dat zij van dien aard zijn dat de markt tussen de price-leader ondernemingen in de betrokken bedrijfstak die aan deze overeenkomsten deelnemen wordt zo de verwezenlijking en de goede werking van

[1] PB nr. C 75 van 29. 7. 1968, blz. 3, gecorrigeerd in PB nr. C 84 van 28. 8. 1968, blz. 14.

één enkele markt tussen de staten wordt geschaad; dat de betrokken overeenkomsten derhalve de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden;

Overwegende dat derhalve aan de voorwaarden voor toepassing van artikel 85, lid 1, is voldaan;

III. NIET-TOEPASSELIJKHEID VAN ARTIKEL 85, LID 3

52. Overwegende dat alleen de overeenkomst betreffende de IFTRA-regels bij de Commissie als „standaardovereenkomst" werd aangemeld; dat het in werkelijkheid gaat om een collectieve overeenkomst tussen de betrokken ondernemingen; dat deze verkeerde/kwalificatie evenwel niet afdoet aan de geldigheid van de aanmelding;

53. Overwegende dat de betrokkenen bij de aanmelding het volgende hebben betoogd ten aanzien van de vier voorwaarden van artikel 85, lid 3:

a) „Een verdeling van de produkten zonder oneerlijkheid bevordert een op prestaties gebaseerde concurrentie („Leistungswettbewerb") en beantwoordt aan de behoeften van een industriële massaproduktie".

b) „De gebruikers in de geïndustrialiseerde E.E.G.-landen worden benadeeld door oneerlijke concurrentie en trekken voordeel uit de prestatieconcurrentie".

c) „Omdat de contractspartijen de prestatieconcurrentie willen bevorderen en de oneerlijke concurrentie bestrijden, hebben zij concurrentieregels nodig".

d) „De concurrentie wordt door de deelnemers niet beperkt";

dat de betrokkenen vervolgens op de hoorzitting hun gehele bewijsvoering hebben gegrond op de niet-toepasselijkheid van artikel 85, lid 1, op de aangemelde overeenkomst en geen enkele bijkomende rechtvaardiging, zelfs niet van ondergeschikt belang, ten aanzien van artikel 85, lid 3, hebben gegeven;

54. Overwegende dat in casu de overeenkomst betreffende de hierboven onderzochte IFTRA-bepalingen (consideransen 35 tot 39) in ieder geval de verbruikers geen billijk aandeel in de daaruit eventueel voortvloeiende voordelen kan verschaffen;

dat het feit dat de meest rendabele ondernemingen, wanneer zij naar een gebied met hogere prijzen leveren, zich moeten aanpassen aan de offerten van de binnenlandse of regionale price-leader veeleer een nadeel voor de gebruikers van verpakkingsglas in het betrokken land of gebied met zich meebrengt;

dat de bepalingen betreffende prijzen, kortingen en voorwaarden, de enige mogelijke concurrentie uitschakelen die in de betrokken bedrijfstak had kunnen blijven bestaan; dat een kartel van die aard de gebruikers niet kan doen delen in een voordeel waarvan in feite alleen de deelnemende producerende ondernemingen profiteren;

55. Overwegende dat bovendien, de genoemde bepalingen de deelnemende ondernemingen de mogelijkheid geven de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen; dat de positie die de deelnemende ondernemingen daar innemen namelijk, gezien de structuur van de markt voor verpakkingsglas binnen de gemeenschappelijke markt (punten 24 tot 31) een aanzienlijke reikwijdte verleent aan alle concurrentiebeperkende maatregelen van hun kant; dat het feit dat de mededinging inzake prijzen, kortingen en voorwaarden tussen hen wordt beperkt of vervalst ertoe leidt dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten wordt uitgeschakeld;

Overwegende dat artikel 85, lid 3, derhalve niet op de aangemelde overeenkomst betreffende de „IFTRA-regels" kan worden toegepast;

56. Overwegende dat de tijdens het jaar vóór de aanmelding gesloten overeenkomst betreffende de uitwisseling van inlichtingen over de prijzen en de daarin aangebrachte afwijkingen (punt 14), niet in de aanmelding is vermeld; dat geen van de latere overeenkomsten betreffende deze uitwisseling van inlichtingen, de gemeenschappelijke uitwerking van een prijscalculatieschema en de aanvaarding van het franco-prijzensysteem door enige aanmelding of mededeling na de aanmelding van oktober 1962 werd aangevuld; dat deze verschillende overeenkomsten, die door artikel 85, lid 1, worden verboden van rechtswege nietig zijn, niet werden aangemeld en derhalve niet het voorwerp van een beschikking overeenkomstig artikel 85, lid 3, kunnen uitmaken;

57. Overwegende dat, zelfs indien zij waren aangemeld, de betrokken overeenkomsten niet onder deze bepaling zouden vallen; dat de uitwisseling van inlichtingen over de prijzen enkel ten voordele van de deelnemers aan de IFTRA-overeenkomst geschiedt; dat met name, de gebruikers enkel de prijzen kennen die hun door de fabrikanten waarbij zij klant zijn worden berekend; dat noch de fabrikanten die niet aan de overeenkomst deelnemen, noch de wederverkopers, noch de eindgebruikers de tussen de deelnemers uitgewisselde documenten kennen; dat de twee andere niet-aangemelde overeenkomsten uitdrukkelijk ten doel hebben om, in het geval van het calculatieschema „de klanten en wederverkopers te verhinderen voordeel te trekken uit de verschillen tussen de binnenlandse calculatiesystemen ten nadele van de

fabrikanten" (punt 19) en in het geval van de franco-prijzen, „de schadelijke vergelijking tussen de lage prijs van de nabijgelegen fabriek met de hogere prijs van de verafgelegen fabriek" (punt 21) te verhinderen; dat de gebruikers dus geen aandeel kunnen ontvangen in welk voordeel dan ook dat uit deze concurrentiebeperkende overeenkomsten zou kunnen voortvloeien;

dat bovendien, wegens de in considerans 55 uiteengezette redenen, deze overeenkomsten evenmin de voorwaarde van artikel 85, lid 3, sub b), vervullen;

IV. TOEPASSING VAN ARTIKEL 3, LID 1, VAN VERORDENING Nr. 17

58. Overwegende dat de betrokkenen op de hoorzitting hebben verklaard dat de overeenkomst betreffende de IFTRA-regels, hoewel er geen algemene opzegging heeft plaatsgevonden, als sinds jaren niet meer zouden worden toegepast; dat hetzelfde zou gelden voor de uitwisseling van inlichtingen op het gebied van de prijzen omdat deze, ofschoon er op IFTRA-vergaderingen veel over gesproken is, nooit de vorm van formele internationale overeenkomsten zou hebben aangenomen;

dat echter eind 1971, het moment waarop door de Commissie verificaties zijn verricht, nog steeds regelmatig IFTRA-vergaderingen plaatsvonden (punt 9) en de uitwisseling van inlichtingen nog functioneerde (punt 18);

dat de deelneming aan de IFTRA-overeenkomst formeel door alle Italiaanse deelnemers eind 1971 en door de Verrerie de Blanc-Misseron S.A. eind 1972 werd opgezegd (punt 5); dat sindsdien bepaalde andere deelnemers — met name de Duitse ondernemingen Gerresheim, Veba-Glas, Heye en Nienburg — eveneens per 31 december 1973 hun deelneming hebben beëindigd;

dat de ondernemingen die nog aan deze overeenkomsten deelnemen derhalve moet worden gelast onmiddellijk alle nodige maatregelen te nemen om aan de vastgestelde inbreuken een einde te maken;

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Vormen inbreuken op de bepalingen van artikel 85, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap

a) de volgende bepalingen in de zogenaamde „eerlijke concurrentieregels"-overeenkomst tussen de fabrikanten van verpakkingsglas, genoemd in artikel 4:

A 1 c) betreffende het systematisch aanbieden tegen lagere prijzen dan die van een concurrent,

A 2 a) betreffende discriminerende prijzen, kortingen en voorwaarden, die aan afnemers worden toegekend,

A 6 a) tweede alinea, betreffende de geheime afwijking van offerten en prijscouranten,

A 7 waarin als oneerlijk wordt bestempeld de al dan niet geheime afwijking van de gepubliceerde prijslijsten en, ter bestrijding van nieuwe prijsmaatregelen van een concurrent, alleen de aanpassing aan de prijzen en niet de onderbieding wordt toegelaten,

B 2 betreffende de publikatie van individuele prijslijsten en kortingen,

B 6 betreffende het verbod om produkten van gebrekkige kwaliteit te exporteren,

en

C betreffende misleidende prijsinformatie;

b) de overeenkomsten tussen de betrokken ondernemingen inzake de uitwisseling van informatie over hun respectieve prijzen, kortingen en handelsvoorwaarden;

c) de overeenkomst betreffende de toepassing van een calculatieschema;

en

d) de overeenkomst betreffende het collectief en uitsluitend toepassen van een stelsel van franco-bestemmingsprijzen.

Artikel 2

Het verzoek om toepassing van artikel 85, lid 3, van het E.E.G.-Verdrag op de in artikel 1, sub a), genoemde overeenkomst wordt afgewezen.

Artikel 3

De ondernemingen die aan de in artikel 1 bedoelde overeenkomsten deelnemen zijn verplicht onmiddellijk aan de vastgestelde inbreuken een einde te maken.

Artikel 4

Deze beschikking is tot de volgende ondernemingen gericht:

1. Gerresheimer Glas Aktiengesellschaft
   D 4000 Düsseldorf-Gerresheim
   Heyestraße 99
2. Veba-Glas AG
   D 4300 Essen 12
   Ruhrglasstraße 50

3. H. Heye Glasfabrik „Schauenstein"
D 4962 Obernkirchen/Hannover

4. Himly, Holscher & Co KG
Glasfabrik Wilhelmshütte
D 3070 Nienburg/Weser
Gr. Drakenburger Straße 132

5. Bayerische Flaschen-Glashüttenwerke
Wiegand & Söhne GmbH
D 8641 Steinbach am Wald/Ofr.

6. Carl. Aug. Heinz Glashüttenwerke
D 8641 Kleintettau/Ofr.

7. Lüner Glashüttenwerke GmbH
D 4628 Altlünen/Post Lünen Westf.
Döttelbeckstraße 89

8. Glashüttenwerke Ernst W. Müller GmbH
D 8831 Kipfenberg/Bayern

9. Noelle & von Campe Glashütte GmbH
D 3474 Boffzen/Weser über Höxter
Sollingstraße 14

10. Oberland-Glas GmbH
Glasfabrik Dr. Harry Wiegand
D 7954 Bad Wurzach/Allgäu

11. Spessarter Hohlglaswerke GmbH
D 8770 Lohr am Main
Rodenbacher Straße 38

12. Tettauer Glashüttenwerke AG
D 8641 Tettau/Oberfranken

13. Weck Glaswerk GmbH
D 5300 Bonn-Duisdorf

14. Verlica-Momignies S.A.
Sterrenkundelaan 23
B 1030 Brussel

15. Bouteilleries Belges Réunies S.A.
rue Wauters 59
B 6040 Jumet

16. N.V. Vereenigde Glasfabrieken (United Glasswork)
Buitenhavenweg 114-116
NL Schiedam

17. Boussois-Souchon-Neuvesel (BSN) S.A.
22, boulevard Malesherbes
F 75008 Paris

18. Saint-Gobain Emballage S.A.
63, rue de Villiers
F 92209 Neuilly-sur-Seine

19. Verreries de Blanc-Misseron S.A.
26, rue de Mons
F 59 300 Valenciennes

20. Verrerie Ouvrière d'Albi S.A.
146, avenue Dembourg
F 81003 Albi

21. Verreries du Puy-de-Dôme S.A.
25, rue du Général Foy
F 75008 Paris

22. Bordoni Miva Vetrerie Riunite SpA
Palazzo Saint-Gobain
Via E. Romagnoli 6
I 20 146 Milano

23. Aziende Vetrarie Italiane Ricciardi AVIR SpA
Largo Vasto a Chiaia 82
I 80 121 Napoli

24. Vetreria Italiana VETR.I. SpA
Via Garibaldi 101
I 17 043 Carcare (Savona)

Gedaan te Brussel, 15 mei 1974.

Voor de Commissie

De Voorzitter

François-Xavier ORTOLI