ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 23. Juli 1984

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.988 — Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Flachglassektor in den Benelux-Ländern)

(Nur der französische und der niederländische Text sind verbindlich)

(84/388/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags [1] — zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 8. August 1983 über die Einleitung eines Verfahrens von Amts wegen gegen ein im Flachglassektor in den Benelux-Ländern bestehendes Kartell und hiermit verbundene aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, an denen einerseits die Unternehmen BSN SA, Paris, Frankreich, SA, Glaverbel, Brüssel, Belgien, Maasglas BV und Glaverned B.V., Tiel, Niederlande, und andererseits die Gesellschaft Saint-Gobain SA, Paris, Frankreich, die Glaceries de Saint-Roch, Sambreville, Belgien, Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Niederlande, und Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg, Niederlande, beteiligt sind,

nachdem den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates [2] Gelegenheit gegeben war, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. TATBESTAND

A. ERZEUGNISSE

(1) Der vorliegende Fall betrifft Flachglas, das in zwei Hauptgruppen unterteilt werden kann:

1. Die nicht verarbeiteten Roherzeugnisse unmittelbar aus dem Ofen, lediglich geschnitten: Floatglas, Tafelglas, Gußglas;
2. Eine ganze Reihe von verarbeiteten Erzeugnissen, die regelmäßig ergänzt werden: Isolierglasscheiben, Einscheiben-Sicherheitsglas und Verbund-Sicherheitsglas für Gebäude und Kraftfahrzeuge, belegtes Glas, reflektierendes Glas, Ornamentglas und andere.

B. DIE BETEILIGTEN GESELLSCHAFTEN

(2) Die an dieser Sache beteiligten Gesellschaften sind einerseits:

— SA Glaverbel, Brüssel (Belgien) (nachstehend Glaverbel),

— Maasglas BV (ehemals Machinale Glasfabriek De Maas BV), Tiel (Niederlande) (nachstehend Maasglas),

— Glaverned BV, Tiel (Niederlande) (nachstehend Glaverned),

— SA BSN, Paris (Frankreich) (nachstehend BSN),

— Asahi Glass, Japan (nachstehend Asahi),

und andererseits:

— SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville (Belgien) (nachstehend Saint-Roch),

— Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent (Niederlande) (nachstehend Sas von Gent),

— Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg (Niederlande) (nachstehend Alglas),

— Compagnie de Saint-Gobain, Paris (Frankreich (nachstehend Saint-Gobain).

(3) Glaverbel und Maasglas waren bis Mai 1981 im Rahmen der belgischen Holding Mécaniver SA im Besitz der BSN.

Im Mai 1981 wurde das Kapital der beiden Gesellschaften zu 80 % an die japanische Gruppe

---

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
[2] ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

Asahi Glass abgetreten. Später erwarb Asahi das gesamte Kapital der beiden Gesellschaften; danach — anläßlich neuer Kapitalerhöhungen bei Glaverbel — kamen belgische Interessen an dieser Gesellschaft mit 21 % und eine deutsche Bank mit 1 % hinzu, so daß Asahi Glass gegenwärtig über 78 % des Glaverbel-Kapitals verfügt.

Glaverned BV ist die gemeinsame Verkaufsagentur von Glaverbel und Maasglas in den Niederlanden.

Der Gesamtumsatz von Glaverbel belief sich

— 1978 auf 8 656 826 392 bfrs,

— 1979 auf 9 061 194 690 bfrs,

— 1980 auf 10 172 416 265 bfrs,

— 1981 auf 10 547 625 000 bfrs.

Der Gesamtumsatz von Maasglas entwickelte sich wie folgt:

— 1978 auf 79 147 295 Gulden,

— 1979 auf 80 430 509 Gulden,

— 1980 auf 90 350 636 Gulden,

— 1981 auf 95 060 655 Gulden.

(4) Saint-Roch gehörte während des Zeitraums, auf den sich dieses Verfahren bezieht, zu 50,05 % Saint-Gobain. Dieser Anteil erhöhte sich 1982 aufgrund einer Kapitalerhöhung auf 66,5 %.

Sas van Gent gehört zu 100 % Saint-Roch, und die Gesellschaft Alglas BV ist ihre gemeinsame Verkaufsagentur in den Niederlanden.

Saint-Roch und Sas van Gent machten folgende Umsätze:

Glaceries de Saint-Roch:

— 1978: 6 827 000 000 bfrs,

— 1979: 7 702 000 000 bfrs,

— 1980: 8 442 000 000 bfrs,

— 1981: 7 949 133 000 bfrs.

Glasfabriek Sas van Gent:

— 1978: 33 Millionen Gulden,

— 1979: 36 Millionen Gulden,

— 1980: 41,5 Millionen Gulden,

— 1981: 42,96 Millionen Gulden.

Glaverbel, Maasglas und Saint-Roch waren bis Anfang 1982 die einzigen Hersteller, die in den Benelux-Ländern über Produktionsanlagen für Flachglas verfügten.

C. DER BENELUX-MARKT

(5) Der Benelux-Markt wird von den lokalen Herstellern beherrscht, was Einfuhren nicht ausschließt. Diese stammen im übrigen zum Teil aus Verkäufen, die in diesem Gebiet von Gesellschaften, die denselben Konzernen angehören bzw. angehörten, oder direkt oder indirekt durch Vermittlung der ansässigen Hersteller selbst getätigt werden. Die Geschäfte der Unternehmen desselben Konzerns werden allerdings in gewisser Weise koordiniert, um den zwischen Konzernunternehmen unerwünschten Wettbewerb zu verhindern.

Den Auskünften der beteiligten Gesellschaften und den offiziellen Außenhandelsstatistiken der Benelux-Länder zufolge stellte sich der Markt für sämtliche Flachglaserzeugnisse in Tonnen ausgedrückt, wie folgt dar:

Jahre	Glaverbel Maasglas	Saint-Roch + Konzern	Einfuhren	%	Insgesamt
1978	(1)	(1)	178 000	27	640 000
1979			209 660	32	670 000
1980			241 645	32,9	735 000
1981			253 942	37,6	668 000

(1) Gemäß Artikel 21 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 werden Geschäftsgeheimnisse nicht im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht.

(6) Diese Zahlen bedürfen einer gewissen Erklärung: Saint-Roch senkte seine Verkäufe um die in Benelux verkauften und später ausgeführten Mengen. Außerdem sind ein Teil der Einfuhren beider Gesellschaften konzerninterne Verkäufe, womit das eigentliche Gewicht der Einfuhren entsprechend sinkt: Am auffälligsten ist das Beispiel der Gußglaseinfuhren, die Saint-Roch von einem deutschen Unternehmen des Saint-Gobain-Konzerns bezog.

Aufgrund dieser Berichtigungen kann für den Berichtszeitraum festgestellt werden, daß die Einfuhren 25—35 % des offensichtlichen Benelux-Verbrauchs ausmachen, die Benelux-Hersteller also folglich 65—75 % des Verbrauchs dekken, einschließlich der Lieferungen innerhalb der beiden Konzerne.

D. DAS PROBLEM DER PREISE UND VERKAUFSBEDINGUNGEN

1. **Gleiche Preise und Verkaufsbedingungen**

(7) Ein Vergleich sämtlicher Preise, die in den letzten Jahren sowohl in Belgien als auch in den Nieder-

landen von Glaverbel und Saint-Roch sowie von ihren auch Maasglas- und Sas-van-Gent-Erzeugnisse verkaufenden Agenturen in den Niederlanden veröffentlich wurden, zeigt, daß diese Preise identisch und fast alle zu denselben Daten gültig sind.

2. **Gleiche Kunden- bzw. Konzernpreise**

(8) Obwohl die Preise veröffentlicht und an alle Direktabnehmer geschickt werden, setzen die Hersteller unabhängig davon, je nach Kunden Sonderpreise und vertrauliche Preise für den internen Gebrauch fest. Diese Preise betreffen das Grunderzeugnis, klares und gefärbtes Flachglas. Aus der Prüfung der bei den Unternehmen gesammelten Angaben ergibt sich, daß Glaverbel und die Glaceries de Saint-Roch sowie Glaverned und Alglas während des Berichtszeitraums (1978—1981) identische vertrauliche Preise für bestimmte Gruppen bzw. Kategorien und für dieselben Zeitpunkte festgesetzt haben.

Diese Feststellung beruht auf zahlreichen der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügten Dokumenten, die in bestimmten Fällen gleiche Bemerkungen zu Fragen der Fakturierung und der Entgegennahme der Bestellungen zu alten Preisen enthalten. Aus Berichten über Sitzungen zwischen Vertretern der beiden beteiligten Konzerne über die Tarifierung nach Kundenkategorien in den Benelux-Ländern und den Niederlanden geht hervor, daß gemeinsam vertrauliche Preise aufgestellt wurden. Dies ergibt sich insbesondere aus einem Dokument vom 22. November 1979 über eine gemeinsame Sitzung zwischen Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch am 14. November 1979, wo es um die Einstufung der Kundschaft und der Preise auf dem belgischen Markt geht.

In einem Vermerk vom 20. September 1978 über eine Sitzung zwischen den Vertretern derselben Unternehmen am 18. September 1978 geht es um die Aufteilung der Kundschaft nach ihrer Bedeutung und die Preise in den Niederlanden.

3. **Aufteilung der Kundschaft in Gruppen oder Kategorien**

a) *Belgien*

(9) Die Direktabnehmer wurden je nach Jahr in vier oder drei Kategorien aufgeteilt, für die die entsprechenden vertraulichen Preise galten.

Die diesbezüglichen Kundenlisten, insbesondere vom Januar 1980, stimmen bei Glaverbel und Saint-Roch überein und enthalten dieselben Bemerkungen und Ergänzungen. Bei Saint-Roch konnte im übrigen belegt werden, daß diese Listen gemeinsam erstellt wurden und das Problem der Preise und Kundenlisten in Beziehung zueinander geprüft werden muß. Das diesbezüglich Dokument vom 22. November 1979 wurde bereits unter Punkt (8) genannt.

b) *Niederlande*

(10) In den Niederlanden wurde die Kundschaft ebenfalls in Gruppen eingeteilt, deren Zahl 1981 auf 4 bis 3 herabgesetzt wurde. Ein Vergleich der Listen weist auf eine Absprache hin, da die Listen von Glaverned und Alglas im Oktober 1978 identisch waren und auch in den übrigen Jahren sozusagen übereinstimmen. Dies ergibt sich insbesondere aus dem unter Punkt (8) erwähnten Dokument vom 20. September 1978.

4. **Andere Elemente der Vereinbarungen bzw. aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen**

Abgesehen von diesen Hinweisen hat die Kommission auch anderes Beweismaterial erhalten, demzufolge sich die betreffenden Unternehmen über Preise und Verkaufsbedingungen abgesprochen haben.

(11) Beispielsweise fand am 7. Juni 1977 zwischen den Geschäftsführern von Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch eine Koordinierungssitzung statt, in der es darum ging, sich über die in den Benelux-Ländern zu praktizierenden Preise und insbesondere über die auf beiden Seiten aufgestellten Preislisten für die am meisten begünstigten Kunden zu einigen. In dieser Sitzung war auch die Rede von Förderrabatten und Informationsaustauschen über punktuelle Maßnahmen.

(12) In einem geschäftsinternen Dokument der Glaceries de Saint-Roch vom 9. Juni 1977 ist ein Ferngespräch zwischen einem Vertreter dieses Unternehmens und einem Vertreter von Glaverbel über den Holland-Tarif vermerkt und wird die Vereinbarung über Tafelglas in bezug auf Preise und Rabatte präzisiert.

(13) In einem geschäftsinternen Vermerk vom 7. November 1979 über einen holländischen Kunden erklärt der geschäftsführende Direktor der Glaceries de Saint-Roch, daß „sowohl die Handels- als auch die Vertriebsabteilung die Möglichkeit einer parallelen Preisanhebung mit Glaverbel prüfen sollten".

(14) In einem anderen geschäftsinternen Dokument der Glaceries de Saint-Roch vom 14. Januar 1980 wird erwähnt, daß „Glaverbel endlich mit einer linearen Tariferhöhung um 10 % gegenüber dem früheren Tarif" für Isolierglasscheiben in den Niederlanden „einverstanden wäre".

(15) In bezug auf die aus Gußglas bestehenden Isolierglasscheiben wird in einem Vermerk der Glaceries de Saint-Roch vom 14. Januar 1980 die Verwunderung dieser Gesellschaft über bestimmte Preisunterschiede zwischen ihr und Glaverbel zum Ausdruck gebracht, obwohl zwischen den beiden Herstellern diesbezüglich Gespräche stattgefunden haben, und es wird erklärt, daß „es in der Tat ungewöhnlich ist, einen gemeinsamen Posten preislich unterschiedlich zu behandeln."

(16) Am 5. Dezember 1979 fand am Sitz von Glaverbel zwischen Vertretern dieser Gesellschaft und einem Vertreter der Glaceries de Saint-Roch eine Besprechung über den künftigen Preis für Gußglas in Belgien statt, bei der je nach Artikel unterschiedliche Vorschläge für prozentuale Erhöhungen gemacht wurden.

(17) Der Belgien-Tarif für Dreifachisolierglas war ebenfalls Gegenstand einer Absprache bzw. einer Vereinbarung zwischen Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch, wovon ein geschäftsinternes Dokument der zuletzt genannten Gesellschaft vom 5. März 1980 zeugt.

(18) In einem geschäftsinternen Dokument der Glaceries de Saint-Roch vom 27. März 1980 über den „Holland-Floatglas-Tarif" wird erwähnt, daß die Holland-Tarife gemeinsam mit einem Vertreter von Glaverned unter der Führung von Alglas ausgearbeitet wurden.

(19) In einem Vermerk der Handelsabteilung der Glaceries de Saint-Roch vom 21. März 1980 über den „Holland-Floatglas-Tarif" wird darauf hingewiesen, daß ein Tarifentwurf geprüft wurde und daß „man uns gebeten hat, keinen Gegenvorschlag zu machen, da dieser Entwurf endgültig und das Ergebnis von Gesprächen zwischen Alglas und Glaverbel ist".

(20) Der neue Gußglas-Tarif für Belgien, der ab 7. Juli 1980 praktiziert wurde, war Gegenstand von Erörterungen zwischen Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch über die prozentualen Erhöhungen je nach Erzeugnis, Rabatten und Preisaufschlägen sowie über den Zeitpunkt der Anwendung. Dies geht aus einem umfassenden Vermerk der Glaceries de Saint-Roch vom 23. Juni 1980 hervor.

(21) Eine vergleichende Tabelle der von Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch manchen Kunden in Belgien für Floatglas eingeräumten Spezialpreise, die von Glaverbel anhand der von den Glaceries de Saint-Roch erhaltenen Informationen erstellt wurde, bescheinigt die engen, privilegierten Beziehungen zwischen diesen beiden Gesellschaften, die sich die Preise mitteilen, die sie gegenüber bestimmten Kunden praktizieren, und die sich über eine künftige 8%ige Erhöhung gegenseitig in Kenntnis setzen.

(22) Während einer Sitzung zwischen den Geschäftsführern von Glaverbel und denen der Glaceries de Saint-Roch am 19. März 1980 wurde u. a. von Preiserhöhungen in verschiedenen Sektoren und von der Notwendigkeit gesprochen, „ein gegenseitig vereinbartes Programm beizubehalten".

(23) Am 7. Februar 1978 fand ein Gespräch zwischen einem Delegierten von Glaverbel und einem Vertreter der Glaceries de Saint-Roch statt, um „gemeinsam die Marktlage der Benelux-Länder im Bausektor und die etwaigen Möglichkeiten für eine Erhöhung zu prüfen" sowie um „die direkt oder indirekt von unseren jeweiligen Zweigstellen erhaltenen Weisungen einander gegenüberzustellen".

Das über dieses Gespräch angefertigte Protokoll weist darauf hin, daß das Preisproblem für Belgien und Holland angesprochen wurde und angesichts der Meinungsunterschiede und zur Vermeidung eines Mißverständnisses „vereinbart wird, einen gemeinsamen Text abzufassen, der über unsere jeweilige Geschäftsführung den jeweiligen Zweigstellen zugeleitet wird".

(24) In einem anderen Bericht der Glaceries de Saint-Roch über eine Sitzung zwischen den Geschäftsführern von Glaverbel und von Saint-Roch am 17. April 1978 steht geschrieben, daß in der Sitzung die Mittel gefunden werden sollten, um parallel eine Wiederanhebung der Preise durchzuführen. Die Grundpreise für die besten Kunden, die namentlich genannt werden, sind darin sowohl für Belgien als auch für die Niederlande aufgeführt.

(25) Am 14. März 1978 trafen zwei Geschäftsführer des St-Gobain-Konzerns in Sambreville die Geschäftsführer der Glaceries de Saint-Roch. Während dieser Begegnung erinnerten die Vertreter des Saint-Gobain-Konzerns an das Zustandekommen der Vereinbarungen zwischen den beiden Konzernen (St-Gobain und BSN) und erklärten in bezug auf die Preise, es gehe darum, Preiskämpfe zu vermeiden.

(26) Ein geschäftsinterner Vermerk der Glaceries de Saint-Roch vom 27. Februar 1978 betrifft das Preisniveau in den Benelux-Ländern und die Maßnahmen, die ergriffen werden müssen, um den Preissturz in den Benelux-Ländern zu bremsen und zu den früheren, nach Möglichkeit aber zu höheren, Tarifbedingungen zurückzufinden, was durch Schritte bewirkt werden soll, über die sich die jeweiligen „Zweigstellen" der beiden Konzerne geeinigt haben.

E. AUFTEILUNG DES MARKTES IN DEN BENELUX-LÄNDERN ZWISCHEN GLAVERBEL, DIE GLACERIES SAINT-ROCH UND DIE IHNEN VERBUNDENEN GESELLSCHAFTEN IM RAHMEN EINER VEREINBARUNG ZWISCHEN KONZERNEN SAINT-GOBAIN UND BSN

(27) Ein Dokument vom 8. August 1979 von Glaverbel an die Flachglasabteilung des Konzerns BSN

mit im Anhang beigefügten Tabellen enthält ein Kapitel mit dem Titel „Plan 1980 — Gleichgewicht mit St-Gobain".

In diesem Dokument werden die Flachglasmengen ermittelt, die von Glaverbel-de Maas verkauft werden müssen, wenn das Gleichgewicht mit St-Gobain aufrechterhalten werden soll .

Die Anhänge enthalten Angaben über den tatsächlichen Absatz im Jahr 1978, den voraussichtlichen Absatz im Jahr 1979 und die Absatzziele für 1980 im Benelux für den Konzern Mécaniver und den Konzern St-Gobain/St-Roch. Anhand dieser Angaben lassen sich folgende Anteile ermitteln:

— 1978: Mécaniver 62,6 %; St-Gobain/St-Roch 37,4 %;

— 1979: Mécaniver 60,2 %; St-Gobain/St-Roch 39,8 %;

— 1980: Mécaniver 60,1 %; St-Gobain/St-Roch 39,9 %.

Diese eingehenden Tabellen geben ein klares Bild von der Stellung der beiden Konzerne zueinander. Aus dieser Sicht begründet Glasverbel auch seine Verkaufsaussichten für 1980 mit den gegenseitigen Verkaufsrechten, die der jeweiligen Stellung der beiden Konzerne genau entsprechen.

Im Dokument vom 8. August 1979 wird ebenfalls auf bestehende Vereinbarungen mit einem Konzern A angespielt, bei dem es sich um den Konzern Saint-Gobain handeln muß, wie die Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte nachgewiesen hat.

(28) Unter den anderen Dokumenten, die die Kommission zur Frage der Marktaufteilung gesammelt und in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zitiert hat, befindet sich unter anderem ein handschriftliches Dokument von SA Glaverbel vom 7. Januar 1980 über die Ziele für 1980, in dem es unter Punkt 2 heißt: „Herstellung eines Gleichgewichts 60/40 (gegenüber 58/42 1979) in den Benelux-Ländern", was wiederum ein Hinweis für das Gleichgewicht mit dem Konzern St-Gobain/St-Roch ist.

(29) Unter Punkt a) auf der ersten Seite eines Dokuments vom 19. März 1980 der Glacerie de Saint-Roch über ein Gespräch zwischen Geschäftsführern von Glaverbel und Saint-Roch heißt es: „Die beiden Gesellschaften stimmen darin überein, den Status quo ihrer gegenwärtigen Gesamtsituation im Bauwesen/Kraftfahrzeugsektor fürs erste aufrechtzuerhalten. Die jeweilige Stellung der beiden Gesellschaften wird sich also weiterhin zwischen 60/40—62/38 bewegen, wobei alle Bemühungen, nicht auf punktuelle Stellungsübergriffe (die nur eine zeitweilige quantitative, für die Rentabilität aber langfristig schädliche Wirkung haben), sondern auf ein gemeinsames Vorgehen gegen den Wettbewerb hinauszulaufen haben (Import + Luxguard)".

(30) In dem bereits unter Punkt (23) erwähnten Bericht über ein Gespräch zwischen Geschäftsführern von Glaverbel und den Glaceries de Saint-Roch am 7. Februar 1978 ist ebenfalls von den jeweiligen Stellungen die Rede, die die beiden Gesellschaften und die mit ihnen verbundenen Unternehmen in bestimmten Sektoren in Belgien und in den Niederlanden halten wollen.

(31) Die Notwendigkeit für Glaverbel, seinen Marktanteil zurückzugewinnen, und die von der Glaceries de Saint-Roch zu unternehmenden Anstrengungen damit eine „Mengen"-Aktion zugunsten von Glaverbel stattfinden kann, werden auch in dem Dokument vom 17. April 1978 erwähnt. Hierbei handelt es sich im wesentlichen darum, daß die von den Glaceries de Saint-Roch kontrollierte Kundschaft auch bei Glaverbel kaufen kann.

(32) Ein von den Glaceries de Saint-Roch im Anschluß an ein Gespräch zwischen dieser Gesellschaft und Glaverbel erstelltes Papier vom 20. März 1978 gibt einen genauen Überblick nach Ländern über die Ziele des Konzerns BSN für das Jahr 1979 im Vergleich zu den 1977 erreichten Zahlen. Es legt den Aktionsplan für die Rückgewinnung des Marktanteils durch Glaverbel sowie die Gegenvorschläge der Glaceries de Saint-Roch für Belgien und die Niederlande dar.

(33) Der bereits unter Punkt (25) zitierte Bericht über den Besuch zweier Vertreter von St-Gobain bei den Glaceries de Saint-Roch am 14. März 1978 gibt nochmals die Vereinbarungen zwischen St-Gobain und BSN sowie die bezifferten Vorstellungen über ihre jeweiligen Stellungen in allen betreffenden Ländern und insbesondere in den Benelux-Ländern wieder.

(34) Eine Prüfung dieser Dokumente ergibt, daß die beiden Gesellschaften damit einverstanden waren, den Status quo ihrer Gesamtsituation aufrechtzuerhalten und daß die Muttergesellschaften der Konzerne St-Gobain und BSN hierüber nicht nur unterrichtet waren, sondern dies veranlaßt und organisiert hatten. Außerdem läßt die Prüfung der Absatzzahlen der Gesellschaft erkennen, daß die Zielsetzungen bei weitem erreicht wurden.

F. DER AUSTAUSCH VON ABSATZANGABEN ZWISCHEN GLAVERBEL UND SAINT-ROCH

(35) Aus anderen ebenfalls der Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügten Dokumenten geht eindeutig hervor, daß Glaverbel und Saint-Roch sehr genaue Angaben für jedes Erzeugnis nach

Metern und Tonnen mit dem m²-Gewicht-Umrechnungskoeffizienten für den belgisch-luxemburgischen Markt und die Niederlande ausgetauscht haben. Einem dieser Dokumente zufolge sollten diese Austausche alle drei Monate stattfinden.

Außerdem sollten sie — wie aus den genannten Unterlagen ebenfalls hervorgeht — bewirken, daß die jeweiligen Marktanteile der beiden Konzerne BSN und Saint-Gobain in den Benelux-Ländern, mit Ausnahme der im Wettbewerb miteinander stehenden Importeure festgesetzt und kontrolliert werden.

G. VERFAHREN GEMÄSS ARTIKEL 19 ABSÄTZE 1 UND 2 DER VERORDNUNG Nr. 17

(36) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte vom 13. Januar 1984 haben die beteiligten Unternehmen erklärt, daß sie auf eine Anhörung gemäß Artikel 1 der Verordnung Nr. 99/63/EWG verzichten.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. ARTIKEL 85 ABSATZ 1

(37) Gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und auf einander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

(38) Die vorstehend dargelegten Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen fallen unter die Vorschriften des Artikels 85 Absatz 1, und die unter Nummer (2) aufgeführten Unternehmen sind Unternehmen im Sinne dieses Artikels des EWG-Vertrags als Gesellschaften, die wirtschaftliche Tätigkeiten im Bereich der Herstellung, der Verarbeitung und des Absatzes von Flachglas ausüben.

(39) Diese Praktiken sind von den Unternehmen in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte nicht bestritten worden. Die Unternehmen haben aber versucht, Bedeutung und Wirkung dieser Praktiken zu schmälern, und bestimmte mildernde Umstände geltend gemacht.

Die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise

(40) In ihrem Schreiben vom 13. Januar 1984 haben die betreffenden Unternehmen behauptet, daß die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen überflüssig waren, weil die nachstehenden Faktoren auf jeden Fall für gleiche Preise in Belgien und in den Niederlanden gesorgt hätten:

— Das Vorhandensein eines Duopols führe zur größtmöglichen Markttransparenz vornehmlich auf der Absatzstufe, insbesondere wenn sich beide Parteien an dieselbe Kundschaft wenden;

— die auf dem betreffenden Markt anwesenden Hersteller verfügten über vergleichbare Industrieanlagen, verwendeten dieselben Rohstoffe, die zu fast gleichen Preisen eingekauft würden, verbrauchten die zum selben Preis gelieferte Energie, verfügten über Arbeitskräfte gleichwertiger Qualifikation und unterlägen unter Berücksichtigung der Standorte der Fabrikationsstätten denselben sozialen Verhältnissen. Die Kosten der Flachglashersteller mit Sitz im Benelux-Markt seien daher äußerst ähnlich.

— Die Preisgestaltung unterliege für Glaverbel-Maasglas und Saint-Roch—Sas van Gent notwendigerweise den gleichen Bedingungen und Auflagen und werde insbesondere durch die in Belgien und auch in den Niederlanden geltende Preisregelung beeinflußt.

Hinzu komme, daß die Tarifpreise und die vertraulichen Preise nicht eingehalten worden seien. Die in der Flachglasindustrie bestehende Krise habe nach Aussage der Unternehmen eine Situation herbeigeführt, die sie zur Absprache gezwungen habe.

(41) Welchen Einfluß einige der vorstehend genannten Faktoren auch gehabt haben mögen, die von der Kommission zusammengestellten Daten zeigen, daß die Tarifpreise bzw. die vertraulichen Preise ebenso wie die Verkaufsbedingungen systematisch Gegenstand von Kartellen bzw. Absprachen waren.

Es ist eingewandt worden, daß die Preisregelung in Belgien für die Gleichheit der Preise verantwortlich sei. In der Tat kann diese Regelung eine von den Herstellern angekündigte Erhöhung verhindern, verzögern oder begrenzen. Das Prinzip der Erhöhung, ihr vorgeschlagener Betrag und schließlich ihre Umsetzung in die Tarife sowie der Termin ihrer Anwendung sind aber im vorliegenden Fall auf das Kartell bzw. die Absprache zwischen den Herstellern zurückzuführen.

Die vom Wirtschaftsministerium genehmigten Erhöhungen sind zumeist Durchschnittswerte, die unter die verschiedenen Artikel des Tarifs

aufzuteilen sind. Beispielsweise genehmigte der Staat Ende Januar 1977 für „Float" eine Erhöhung von durchschnittlich 15 % bis maximal 20 %. Glaverbel und Saint-Roch haben aber in ihren Tarifen, die bis Oktober 1978 gültig waren, für die gleichen „Float"-Artikel identische Erhöhungen von 10, 11, 12, 14, 17 und 20 % vorgenommen, was notwendigerweise eine Absprache unter ihnen vorausgesetzt hat.

Ein weiterer Aspekt der Absprache betrifft die Verkaufsbedingungen, die im einzelnen nicht immer Gegenstand der angekündigten Erhöhungen waren. So beschränkten beispielsweise die am 5. Mai 1980 anwendbaren Tarife (für Flachglas) die Serienrabatte auf 15 %, wohingegen diese Rabatte zuvor bis zu 25 % betrugen.

Die Zeitpunkte der Anwendung der Erhöhungen sind ebenfalls identisch, obgleich sie von den Behörden in keiner Weise vorgeschrieben waren. Die Umsetzung in die offiziell genehmigten Tariferhöhungen bildet mithin Gegenstand einer Absprache zwischen den beteiligten Gesellschaften.

Was die Preisregelung in den Niederlanden betrifft, so ist dort die Preiskontrolle flexibler als in Belgien; daher treffen die vorstehenden Erwägungen in diesem Fall in noch größerem Maße zu.

(42) Unabhängig von den veröffentlichten Tarifen wird aufgrund gleicher vertraulicher Preise und derselben Zeitpunkte sowohl in Belgien wie in den Niederlanden und aufgrund von Abnehmerlisten, in denen dieselben Preise vorgesehen sind, sowie aufgrund zahlreicher Protokolle und Dokumente über diesbezügliche Koordinationssitzungen zwischen den beteiligten Erzeugern der Beweis erbracht, daß die Hersteller sich abgesprochen oder zumindest abgestimmt haben, um gleiche Preise und Verkaufsbedingungen anzuwenden, und daß die Muttergesellschaften, denen sie angehören oder während des betreffenden Zeitraums angehörten, über diese Lage unterrichtet waren und daß sie dabei mitgewirkt haben. Die Tatsache, daß diese Preise von den Betreffenden nicht immer eingehalten worden sind, ändert nichts daran, daß ein Kartell bzw. eine Absprache vorgelegen hat, die ihrerseits eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 darstellt. Selbst wenn die Vereinbarungen nicht immer in vollem Umfang eingehalten worden sind, so bedeutet dies nicht, daß die Vereinbarungen die Verhaltensweise der Unternehmen nicht spürbar beeinflußt haben.

(43) Diese Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Bereich der Preise zwischen Unternehmen, die die gleichen Erzeugnisse herstellen, sind unzweifelhaft Einschränkungen des Wettbewerbs im Sinne des Artikels 85 Absatz 1. Durch diese Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen haben sich die betreffenden Unternehmen verpflichtet, ihre Unabhängigkeit gegenüber den Abnehmern weitgehend zu beschränken. Ihre Wirkung ist um so größer, als Glaverbel und Saint-Roch sowie die beteiligten Gesellschaften 65 bis 75 % des Inlandsverbrauchs in den Benelux-Ländern deckten.

Somit wurde die Möglichkeit der Käufer, den Wettbewerb zwischen den lokalen Herstellern zur Geltung zu bringen, verringert, da deren Verkäufe auf dem in Rede stehenden Markt trotz der Einfuhren weiterhin überwogen. Unter diesen Umständen hätten die wichtigsten Käufer/Großhändler kaum auf die Lieferungen der in den Benelux-Ländern ansässigen Hersteller verzichten können, es sei denn, daß sie ihre regelmäßigen Bezugsquellen gefährden wollten.

Die Aufteilung des Marktes

(44) Die Aufteilung des Marktes bzw. die vorherige Festlegung der jeweiligen Marktstellung der beiden Gesellschaften sowie ihrer Filialunternehmen oder Tochtergesellschaften untereinander, die in den Benelux-Ländern ein Verhältnis 60:40 oder 62:38 einhalten mußten, stellt eine außerordentlich schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung dar, die darauf abzielte, die Marktanteile der Unternehmen zu sichern und ihnen zu ermöglichen, sich zumindest teilweise dem Druck der Verbraucher zu entziehen.

Das Verhältnis 60:40 war faktisch mit der Produktionskapazität der beiden konkurrierenden Gruppen in den Benelux-Ländern verknüpft. Auf diese Weise wurde den Gruppen gewährleistet, daß ihre jeweiligen Kapazitäten auf fast gleiche Art genutzt werden konnten. Diese Situation hatte zwangsläufig Auswirkungen auf ihre Fähigkeit, sowohl hinsichtlich der Preise wie der Mengen miteinander in Wettbewerb zu treten. Auch die Investitionen konnten beeinflußt werden.

Die vorherige Festsetzung der jeweiligen Marktstellung der konkurrierenden Gruppen führte gegebenenfalls zur Einführung von Ausgleichsmaßnahmen, so daß die Vertragsparteien einen etwaigen Rückstand wieder ausgleichen konnten. Maßnahmen dieser Art wurden tatsächlich ergriffen.

Austausch der Verkaufszahlen

(45) Der Austausch der Verkaufszahlen zwischen den Wettbewerbern war ein Mittel, das es den Beteiligten ermöglichte, nicht nur die globale Situation

des Marktes besser zu kennen, sondern auch die Absatzentwicklung der wichtigsten Wettbewerber genau zu verfolgen, um gegebenenfalls wirksamer reagieren zu können. Dieser Austausch ermöglicht mithin die Kontrolle darüber, ob die jeweiligen Marktstellungen im Rahmen der im voraus festgesetzten Ziele auch eingehalten wurden. Dies gilt um so mehr, als sich der Austausch auf äußerst detaillierte Daten über die einzelnen Erzeugnisse bezog, da er häufig (alle drei Monate) vorgenommen wurde und zu Erörterungen über Auslegungsfragen oder die Berechnungsmethode führte.

Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten

(46) Die vorerwähnten Praktiken haben den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt, denn die für die UEBL gemeinsam festgesetzten Preise betrafen auch die Verkäufe der belgischen Industrie in Luxemburg; insbesondere das von Saint-Roch verkaufte Gußglas stammte von einer deutschen Tochtergesellschaft des Konzerns St-Gobain. In diesem Fall bezog sich das Preiskartell auf in Belgien hergestellte Erzeugnisse und auf aus der Bundesrepublik Deutschland eingeführte Erzeugnisse.

In den Niederlanden war die Beeinträchtigung des Handels noch viel spürbarer, da — obgleich es eine einheimische Produktion gab — der Großteil der Verkäufe der Niederlassungen Alglas und Glaverned aus den in Belgien ansässigen Firmen stammte. Es handelte sich folglich um Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Bereich der Preise zwischen belgischen Unternehmen für in die Niederlande ausgeführte Erzeugnisse. Auch auf diesem Markt entfielen auf Glaverbel-Maasglas und Saint-Roch-Sas van Gent 60 bis 68 % der Verkäufe.

Im übrigen galt das Verhältnis 60:40 bzw. 62:38 für alle Benelux-Länder. Da es zudem das Ergebnis einer Reihe von je nach Sektoren und Ländern festgesetzten Verhältniszahlen war, konnte die Änderung einer dieser besonderen Verhältniszahlen die errichtete Struktur gefährden. Dadurch wurden den Unternehmen Zwänge auferlegt, die sie daran hinderten, ihre Verkäufe in einem bestimmten Land für einen Artikel ihrer Wahl frei und unabhängig voneinander zu entwickeln. Diese Verkäufe hätten sich nämlich ohne die betreffenden Praktiken dadurch entwikkeln können, daß in jedes Benelux-Land Artikel eingeführt werden, die von den in allen Nachbarländern gelegenen Gesellschaften beider Konzerne hergestellt wurden.

(47) Generell ist zu bedenken, daß die beteiligten Unternehmen multinationalen Konzernen angehören, die die gleichen Erzeugnisse in benachbarten Ländern herstellen. Die Einhaltung des Verhältnisses 60:40 hatte daher zur Folge, daß jeder der Vertragspartner, der gegebenenfalls daran gehindert wurde, sich zur Stärkung seines Marktanteils an seinen Konzern zu wenden, dem Handel zwischen Mitgliedstaaten im Wege stand.

Der Austausch der statistischen Daten über die Verkäufe in den drei Benelux-Ländern sollte den Vertragsparteien ermöglichen, die Handelsströme zwischen diesen drei Ländern zu regeln bzw. zu ändern, wenn sie der Auffassung waren, daß ihr Marktanteil in einem bestimmten Land oder in einem spezifischen Sektor rückläufig war oder verbessert werden mußte. Der Austausch von statistischen Angaben — und die Folgerungen, die sich daraus ziehen ließen — war mithin geeignet, eine mengenmäßige bzw. qualitative Änderung des Handels zwischen den drei betreffenden Ländern herbeizuführen.

(48) Für die Kommission ergibt sich daraus, daß die geprüften Wettbewerbsbeschränkungen insgesamt ein geschlossenes Ganzes bilden und unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 fallen.

(49) Die für diese Situation Verantwortlichen sind nicht nur die auf dem Markt der Benelux-Länder unmittelbar tätigen Gesellschaften, sondern vor allem die Muttergesellschaften der Konzerne, denen sie angehören oder in jüngster Vergangenheit angehört haben, d. h. die Compagnie des Saint-Gobain und die SA BSN. Derart strenge Einschränkungen hinsichtlich der Preise und der Verkaufsbedingungen, die Aufteilung der Märkte und der Austausch derart vertraulicher Zahlenangaben konnten nicht nur unbemerkt bleiben, sondern ohne Weisung oder Zustimmung der Muttergesellschaften konzipiert und angewendet werden, sofern sie nicht wirkungslos bleiben sollten. Mehrere oben erwähnte Dokumente stellen dies unter Beweis.

B. ARTIKEL 85 ABSATZ 3

(50) Damit eine Freistellungsentscheidung nach Artikel 85 Absatz 3 erlassen werden kann, muß die Vereinbarung oder die aufeinander abgestimmte Verhaltensweise nach Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden sein, es sei denn, daß diese Verpflichtung nach Artikel 4 Absatz 2 dieser Verordnung entfallen ist.

Die in dieser Entscheidung genannten Vereinbarungen bzw. aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen fallen nicht in die in Artikel 4 Absatz 2 dieser Verordnung genannte Kategorie, da sie unter anderem die Ausfuhr zwischen Mitgliedstaaten betreffen und da hieran mehr als zwei Unternehmen beteiligt sind; sie wurden bei der Kommission nicht angemeldet.

(51) Selbst wenn die Vereinbarungen bzw. aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen angemeldet worden wären, hätte die Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht erteilt werden können, und zwar wegen der Schwere der festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen, des Übergewichts der genannten Hersteller in den Benelux-Ländern und des Umstands, daß diese Beschränkungen in keiner Weise den vorgesehenen Freistellungskriterien genügen.

C. ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17

(52) Aufgrund der vorstehenden Ausführungen hält es die Kommission für angezeigt, nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 Geldbußen gegen die Unternehmen festzusetzen, die während des Zeitraums von mindestens dem 1. Januar 1978 bis zur ersten Nachprüfung vom 9. Oktober 1981 Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag begangen haben, indem sie in Belgien, in Luxemburg und in den Niederlanden anwendbare Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen über die Preise und Verkaufsbedingungen, die Aufteilung des Marktes in einem bestimmten Verhältnis und den regelmäßigen Austausch detaillierter Verkaufszahlen beschlossen haben, um dadurch die Kontrolle dieser Marktaufteilung sicherzustellen.

Bei der Festsetzung der Höhe und der Aufteilung der Geldbußen zwischen den Unternehmen ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

Die Art der Zuwiderhandlungen, die klassischer Natur sind und die als solche im Lichte des Artikels 85 nicht bezweifelt werden können, die wirtschaftliche Bedeutung der betreffenden Unternehmen und der Rang, den sie auf dem Benelux-Markt einnehmen oder eingenommen haben, und die Dauer der Beschränkungen (1978 bis Oktober 1981) lassen den Schluß zu, daß diese Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen besonders schwerwiegend sind. Obgleich sie nach den ersten Nachprüfungen Ende 1981 beendet wurden, geschah dies nicht spontan im Hinblick auf die Beachtung der Gemeinschaftsregelung, sondern wegen des Eingreifens der Kommission und unter dem Druck der Umstände, die vor allem dadurch gekennzeichnet waren, daß sich die BSN-Gruppe allmählich aus dem Flachglassektor zurückzog.

(53) Es liegen ferner erschwerende Umstände vor, die hohe Geldbußen rechtfertigen, und zwar:

1. Die betreffenden Unternehmen haben vorsätzlich gehandelt, denn die Wettbewerbsbeschränkungen waren der unmittelbare Gegenstand der zwischen ihnen getroffenen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen.

2. Die Gruppen St-Gobain und BSN sind wegen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 bereits verurteilt worden (Entscheidungen der Kommission 74/292/EWG [1], 80/1334/EWG [2] und 81/881/EWG [3]. Bei diesen Unternehmen liegt mithin ein Wiederholungsfall vor.

3. Nach langen Verhandlungen mit der Kommission hatten sich St-Gobain und BSN im Hinblick auf einen besseren Wettbewerb im Flachglassektor 1975 verpflichtet, den zahlreichen zwischen ihnen bestehenden Verbindungen ein Ende zu setzen [4]. Diese Verpflichtung wurde zwar formell, nicht jedoch dem Geiste nach eingehalten, da die früheren Verbindungen zumindest in den Benelux-Ländern durch geheime Verbindungen ersetzt wurden.

(54) Was den jeweiligen Grad der Verantwortlichkeit der Unternehmen betrifft, so ergibt sich aus den oben dargelegten Umständen und der jeweiligen Rolle der Unternehmen, daß die Muttergesellschaften Saint-Gobain und BSN in erster Linie verantwortlich waren, da die Zuwiderhandlungen in den Rahmen einer zwischen ihnen geschlossenen Vereinbarung fallen. Die Geldbußen für diese beiden Unternehmen müssen daher höher sein als für die übrigen Unternehmen.

Die beiden Hauptthersteller in Benelux, nämlich Glaverbel und Saint-Roch, sind angesichts ihrer weitgehenden Autonomie und ihres aktiven Beitrags zur Errichtung und Kontrolle der Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ebenfalls mitverantwortlich.

Die Rolle der niederländischen Gesellschaften Maasglas, Glaverned, Sas van Gent und Alglas war eher zweitrangiger Natur und beschränkte sich auf die Ausführung, weshalb gegen diese Unternehmen keine Geldbußen festgesetzt zu werden brauchen.

Das gleiche gilt für die Gruppe Asahi Glas, die ab Juni 1981 zu 80 % Eigentümerin der Unternehmen Glaverbel und Maasglas wurde und aus zeitlichen Gründen nicht in der Lage war, die Kontrolle über die Unternehmenspolitik dieser beiden Unternehmen von Juni bis Oktober 1981 zu übernehmen.

Bei der Festsetzung der gegen die Gesellschaften BSN und St-Gobain zu verhängenden Geldbußen

(1) ABl. Nr. L 160 vom 17. 6. 1974, S. 1.
(2) ABl. Nr. L 383 vom 31. 12. 1980, S. 19.
(3) ABl. Nr. L 326 vom 13. 11. 1981, S. 32.
(4) Siehe Pressekommuniqué vom 24. 7. 1975.

berücksichtigt die Kommission den Umsatz in dem in Rede stehenden Sektor sowohl in Benelux wie in den übrigen Ländern, um dem Kräfteverhältnis zwischen ihren jeweiligen Konzernen Rechnung zu tragen.

Die Geldbußen im Falle Glaverbel und Saint-Roch werden nach Maßgabe des in den Benelux-Ländern erzielten Umsatzes festgesetzt.

(55) Die Unternehmen haben jedoch auch geltend gemacht, daß die Flachglasindustrie in dem betreffenden Zeitraum nicht nur eine sehr schwere Krise durchgemacht, sondern sich auch in einem tiefgreifenden technologischen Wandel befunden habe. Darüber hinaus hätten die Glas-Abteilungen von Glaverbel und Saint-Roch erhebliche Verluste verzeichnet; die angewandten Vereinbarungen bzw. Verhaltensweisen hätten auf dem Benelux-Markt nur eine sehr geringe Wirkung gehabt, da der Glaspreis weniger stark gestiegen sei als der Preis der übrigen Industriegüter und die Einfuhren weiter zugenommen hätten.

Obwohl diese Argumente die beanstandeten Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen nicht rechtfertigen können, hält es die Kommission für angezeigt, diesen schwierigen Verhältnissen bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße Rechnung zu tragen, ohne die vorstehend dargelegten erschwerenden Umstände aus den Augen zu verlieren —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die auf dem Flachglasmarkt der Benelux-Länder vom 1. Januar 1978 bis zum 9. Oktober 1981 von den Unternehmen BSN-Gervais-Danone SA (derzeit BSN SA), Glaverbel SA, Maasglas BV und Glaverned BV einerseits und den Unternehmen SA Compagnie de Saint-Gobain, SA Glaceries de Saint-Roch, Glasfabriek Sas van Gent BV und Alglas BV andererseits angewandt wurden und die sich auf die Festsetzung der Preise und der Verkaufsbedingungen, die Aufteilung des Marktes und den regelmäßigen Austausch detaillierter Verkaufszahlen bezogen, um auf diese Weise die Kontrolle dieser Marktaufteilung sicherzustellen, stellen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar.

Artikel 2

(1) Wegen der in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden folgende Geldbußen festgesetzt:

— gegen BSN SA eine Geldbuße von 935 000 (neunhundertfünfunddreißigtausend) ECU (6 423 627 ffrs);

— gegen Glaverbel SA eine Geldbuße von 850 000 (achthundertfünfzigtausend) ECU (38 529 395 bfrs);

— gegen die Compagnie de Saint-Gobain eine Geldbuße von 1 450 000 (eine Million vierhundertfünfzigtausend) ECU (9 961 775 ffrs);

— gegen die SA Glaceries de Saint-Roch eine Geldbuße von 765 000 (siebenhundertfünfundsechzigtausend) ECU (34 676 455 bfrs).

(2) Diese Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung auf die nachstehenden Konten der Kommission der Europäischen Gemeinschaften einzuzahlen:

— von BSN SA und Compagnie de Saint-Gobain SA:

auf das Konto Nr. 5.770.006.5 CCE bei der Société Générale, Agence internationale, Direction de l'Étranger, 23, rue de la Paix, F—75002 Paris;

— von Glaverbel SA und Glaceries de Saint-Roch SA:

auf das Konto Nr. 310-0231000-32 CCE bei der Banque Bruxelles-Lambert, Agence européenne, B—1040 Brüssel.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

1. BSN SA, 7, rue de Téhéran, 75008 Paris, Frankreich;
2. SA Glaverbel, chaussée de La Hulpe 166, 1170 Brüssel, Belgien;
3. Maasglas BV, 20, Panovenweg, 4000 AA Tiel, Niederlande;
4. Glaverned BV, 20, Panovenweg, 4000 AA Tiel, Niederlande;
5. Saint-Gobain SA, Les Miroirs, 18, avenue d'Alsace, 92026 Paris, la Défense, Frankreich;
6. SA Glaceries de Saint-Roch, rue des Glaces Nationales 169, 5700 Sambreville, Belgien;
7. Glasfabriek Sas van Gent BV, in Sas van Gent, Niederlande;
8. Alglas BV, 3, Stationsweg, 3972 KA Driebergen-Rijsenberg, Niederlande.

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel im Sinne von Artikel 192 EWG-Vertrag.

Brüssel, den 23. Juli 1984

Für die Kommission

Frans ANDRIESSEN

Mitglied der Kommission