# BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

## van 23 juli 1984

## inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.988 — Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de sector vlakglas in de Benelux-landen)

**(Slechts de teksten in de Franse en in de Nederlandse taal zijn authentiek)**

(84/388/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening inzake de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Griekenland, inzonderheid op de artikelen 3 en 15,

Gezien het besluit van de Commissie van 8 augustus 1983 om naar aanleiding van een overeenkomst tussen de ondernemingen BSN SA, Parijs, Frankrijk; NV Glaverbel SA, Brussel, België; Maasglas BV en Glaverned BV, beide te Tiel, Nederland, enerzijds, en de ondernemingen Compagnie de Saint-Gobain SA, Parijs, Frankrijk; Glaceries de Saint-Roch SA, Sambreville, België; Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Nederland, en Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg, Nederland, anderzijds, en daarmee verband houdende onderling afgestemde feitelijke gedragingen van die ondernemingen in de sector vlakglas in de Benelux-landen ambtshalve een procedure in te leiden,

Na de belanghebbenden ter zake van de door de Commissie in aanmerking genomen punten van bezwaar overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie van 25 juli 1963 over het horen van belanghebbenden en derden overeenkomstig artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad (2) gelegenheid te hebben gegeven hun standpunt kenbaar te maken,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

### I. FEITEN

#### A. DE BETROKKEN PRODUKTEN

(1) Het betreft vlakglas dat in twee hoofdgroepen kan worden onderverdeeld:

1. ruwe, niet verwerkte produkten, zoals zij uit de ovens komen, en die enkel zijn gesneden: „floatglass", vensterglas, gegoten glas;

2. verwerkte produkten waarvan het assortiment zeer uitgebreid is en nog steeds groter wordt: glas voor isoleringsdoeleinden, gehard glas en gelaagd glas voor de bouwnijverheid en de automobielindustrie, met zilver gemetalliseerd glas, reflecterend glas, figuurglas, enz.

#### B. DE BETROKKEN ONDERNEMINGEN

(2) De bij deze zaak betrokken ondernemingen zijn, enerzijds:

— NV Glaverbel, Brussel (België), hierna Glaverbel te noemen,

— Maasglas BV (voorheen Machinale Glasfabriek De Maas BV), Tiel (Nederland), hierna Maasglas te noemen,

— Glaverned BV, Tiel (Nederland), hierna Glaverned te noemen,

— BSN SA, Parijs (Frankrijk), hierna BSN te noemen,

— Asahi Glass (Japan), hierna Asahi te noemen,

en, anderzijds:

— Glaceries de Saint-Roch SA, Sambreville (België), hierna Saint-Roch te noemen,

— Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent (Nederland), hierna Sas van Gent te noemen,

— Alglas BV, Driebergen-Rijsenberg (Nederland), hierna Alglas te noemen,

— Compagnie de Saint-Gobain SA, Parijs (Frankrijk), hierna Saint-Gobain te noemen.

(3) Glaverbel en Maasglas maakten tot in mei 1981 deel uit van BSN via haar Belgische holding Mécaniver SA.

In mei 1981 werd het kapitaal van de twee eerstgenoemde ondernemingen voor 80 % over-

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

genomen door het Japanse Asahi Glass-concern. Daarna heeft Asahi het gehele kapitaal van beide ondernemingen verworven en vervolgens zijn bij een nieuwe uitbreiding van het kapitaal van Glaverbel in deze ondernemingen voor 21 % Belgische en voor 1 % belangen van een Duitse bank gekomen, zodat Asahi thans 78 % van het kapitaal van Glaverbel bezit.

Glaverned is het gemeenschappelijke verkoopkantoor van Glaverbel en Maasglas in Nederland.

De totale omzet van Glaverbel bedroeg:

— 8 656 826 392 Bfr. in 1978,

— 9 061 194 690 Bfr. in 1979,

— 10 172 416 265 Bfr. in 1980,

— 10 547 625 000 Bfr. in 1981.

De totale omzet van Maasglas heeft de volgende ontwikkeling te zien gegeven:

— 79 147 295 Hfl. in 1978,

— 80 430 509 Hfl. in 1979,

— 90 350 636 Hfl. in 1980,

— 95 060 655 Hfl. in 1981.

(4) Het kapitaal van Saint-Roch was gedurende de door deze procedure bestreken periode voor 50,05 % in handen van Saint-Gobain, welk percentage ten gevolge van een kapitaalverhoging in 1982 tot 66,5 % is gestegen.

Sas van Gent behoort voor 100 % tot Saint-Roch en hun gemeenschappelijk verkoopkantoor in Nederland is Alglas BV.

De omzetcijfers van Saint-Roch en Sas van Gent gaven het volgende beeld te zien:

Saint-Roch:

— 6 827 000 000 Bfr. in 1978,

— 7 702 000 000 Bfr. in 1979,

— 8 442 000 000 Bfr. in 1980,

— 7 949 133 000 Bfr. in 1981;

Sas van Gent:

— 33 miljoen Hfl. in 1978,

— 36 miljoen Hfl. in 1979,

— 41,5 miljoen Hfl. in 1980,

— 42,96 miljoen Hfl. in 1981.

Glaverbel, Maasglas en Saint-Roch waren tot begin 1982 de enige producenten die in de Benelux over industriële installaties voor de produktie van vlakglas beschikten.

C. DE BENELUX-MARKT

(5) De Benelux-markt wordt beheerst door de plaatselijke fabrikanten. Daarmee is invoer evenwel niet uitgesloten en een deel ervan bestaat trouwens uit verkoop op dit grondgebied door ondernemingen die tot dezelfde concerns behoren of behoorden, hetzij rechtstreeks, hetzij via tussenkomst van de plaatselijke fabrikanten zelf. De transacties van de ondernemingen van een zelfde concern zijn echter aan een zekere coördinatie onderworpen ten einde ongewenste concurrentie tussen zusterondernemingen te vermijden.

Volgens de door betrokken ondernemingen verstrekte inlichtingen en volgens de officiële cijfers van de buitenlandse handel van de Beneluxlanden had de markt voor alle produkten van vlak glas, uitgedrukt in ton, de in onderstaande tabel weergegeven omvang aangenomen:

| Jaren | Glaverbel Maasglas | Saint-Roch + concern | Invoer | % | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|
| 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) Overeenkomstig artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17 worden in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* geen zakengeheimen opgenomen.

(6) Deze cijfers behoeven enige toelichting, omdat Saint-Roch van deze verkochte hoeveelheden de in de Benelux verkochte, nadien uitgevoerde hoeveelheden heeft afgetrokken. Bovendien bestaat een deel van de invoer uit verkopen binnen de twee betrokken glasconcerns waardoor de werkelijke invoeromvang dienovereenkomstig wordt verminderd. Het meest treffende voorbeeld is wel de invoer van gegoten glas dat Saint-Roch van een Duitse, van het Saint-Gobain-concern deel uitmakende, onderneming betrok.

Rekening houdend met deze correcties mag redelijkerwijze worden aangenomen dat de invoer over de betrokken periode 25 tot 35 % van het zichtbare verbruik in de Benelux uitmaakt, waarvan de in dit gebied gevestigde fabrikanten derhalve 65 tot 75 % voor hun rekening nemen, met inbegrip van de leveringen binnen de beide concerns.

D. HET VRAAGSTUK VAN DE PRIJZEN EN DE VERKOOPVOORWAARDEN

**1. Gelijkheid van de tariefprijzen en de verkoopvoorwaarden**

(7) Bij vergelijking van alle tarieven die de afgelopen jaren zowel in België als in Nederland door

Glaverbel en Saint-Roch en door hun verkoopkantoren in Nederland, die eveneens de produkten van Maasglas en Sas van Gent verkopen, zijn gepubliceerd, blijkt dat deze tarieven identiek zijn en voor het merendeel per dezelfde data werden toegepast.

**2. Gelijkheid van de vertrouwelijke prijzen die per niveau of groep van cliënten werden toegepast**

(8) Naast de gepubliceerde en aan alle rechtstreekse kopers toegezonden tarieven stellen de producenten al naar gelang van de klant speciale en vertrouwelijke prijzen voor intern gebruik vast. Het betreft hier prijzen voor blank en gekleurd floatglas, het basisprodukt.

Uit het onderzoek van de bij de ondernemingen verkregen gegevens blijkt dat Glaverbel en Saint-Roch, alsmede Glaverned en Alglas, over het betrokken tijdvak (1978-1981) identieke vertrouwelijke prijzen hebben berekend die voor bepaalde groepen of niveaus en met ingang van dezelfde data golden.

Deze constatering is gebaseerd op talrijke, bij de mededeling van punten van bezwaar opgenomen documenten, in welke punten in bepaalde gevallen precies dezelfde opmerkingen zijn vervat inzake de facturering en de aanvaarding van orders tegen de oude prijzen; andere bevatten vertrouwelijke tarieven die gemeenschappelijk zijn vastgesteld, zoals blijkt uit de notulen van de vergaderingen tussen vertegenwoordigers van de betrokken ondernemingen over de tarifering per categorie klanten in de BLEU en in Nederland. Met name blijkt dit uit een document van 22 november 1979 dat handelt over een op 14 november 1979 gehouden vergadering van Glaverbel en Saint-Roch inzake de indeling van de klanten en de prijzen van de Belgische markt, alsmede uit een nota van 20 september 1978 inzake een vergadering van vertegenwoordigers van deze zelfde ondernemingen die op 18 september 1978 plaatsvond, ter indeling van de klanten naar hun betekenis en voor de prijzen in Nederland.

**3. Indeling van de clientèle in groepen of niveaus**

a) *België*

(9) De clientèle van rechtstreekse kopers is naar jaar ingedeeld in vier of drie niveaus waarop de betreffende vertrouwelijke prijzen werden toegepast.

Lijsten van klanten per categorie zijn, met name in januari 1980, bij Glaverbel en Saint-Roch identiek en bevatten dezelfde opmerkingen en toevoegingen. Uit een document van Saint-Roch blijkt trouwens dat deze lijsten gemeenschappelijk zijn vastgesteld en eveneens dat het probleem van de prijzen en de klantenlijsten een geheel vormt dat gelijktijdig moest worden onderzocht. Dit document van 22 november 1979 kwam reeds onder punt 8 ter sprake.

(10) b) *Nederland*

Ook in Nederland is de clientèle in groepen ingedeeld, waarvan het aantal in 1981 van vier op drie is gebracht. Vergelijking van de verkregen lijsten wijst uit dat zij in overleg zijn vastgesteld, omdat die van Glaverned en Alglas in oktober 1978 identiek en voor de andere jaren nagenoeg identiek zijn. Dit blijkt met name uit het reeds onder punt 8 genoemde document van 20 september 1978.

**4. Ander materiaal betreffende het bestaan van overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen en verkoopvoorwaarden**

Behalve bovengenoemde aanwijzingen heeft de Commissie nog andere gegevens verzameld waaruit blijkt dat de betrokken ondernemingen ten aanzien van prijzen en verkoopvoorwaarden een kartel vormen.

(11) Zo heeft er op 7 juni 1977 een coördinatievergadering tussen de bestuurders van Glaverbel en van Saint-Roch plaatsgevonden met het doel tot overeenstemming te komen over de prijzen die in de Benelux zouden worden berekend, met name over de door elk opgestelde prijstabellen voor de meest begunstigde klanten. Ook werd er op deze vergadering gesproken over kortingen voor verkoopbevordering en de uitwisseling van informatie over bepaalde voornemens.

(12) In een intern document van Saint-Roch van 9 juni 1977 wordt gewag gemaakt van een telefonisch onderhoud tussen een vertegenwoordiger van deze onderneming en een afgevaardigde van Glaverbel over het tarief voor Nederland en tevens van hetgeen, wat prijs en kortingen betreft, voor vensterglas is overeengekomen.

(13) In een interne nota van 7 november 1979 betreffende een Nederlandse klant, verklaart de directeur-beheerder van Saint-Roch dat „de commerciële en de verkoopdirectie de mogelijkheid zouden moeten nagaan om gelijktijdig met Glaverbel de prijzen te verhogen".

(14) In een ander intern document van Saint-Roch van 14 januari 1980 is te lezen dat voor thermische beglazing in Nederland „Glaverbel eindelijk zou instemmen met een lineaire tariefverhoging met 10 % ten opzichte van het oude tarief".

(15) Betreffende glas voor isoleringsdoeleinden, met inbegrip van gegoten glas blijkt, uit een eveneens van 14 januari 1980 daterende nota van Saint-Roch, de verbazing van deze onderneming over bepaalde prijsverschillen die tussen het tarief van Glaverbel en dat van Saint-Roch werden geconstateerd, ondanks de besprekingen die tussen de beide producenten hadden plaatsgevonden; daarin is ook te lezen dat het abnormaal is dat een gemeenschappelijk nummer op afwijkende wijze wordt genoteerd.

(16) Op 5 december 1979 vond een vergadering plaats op het hoofdkantoor van Glaverbel tussen de vertegenwoordigers van deze onderneming en een vertegenwoordiger van Saint-Roch over het volgende tarief voor gegoten glas in België. Op deze vergadering werden naar gelang van de betrokken artikelen voorstellen voor variabele verhogingspercentages gedaan.

(17) Ook het tarief voor België voor driedubbele beglazing was het voorwerp van overleg of afspraak tussen Glaverbel en Saint-Roch, zoals blijkt uit een intern document van laatstgenoemde van 5 maart 1980.

(18) In een intern document van Saint-Roch van 27 maart 1980 betreffende het „tarief Nederland-Float" is vermeld dat het uitwerken van de tarieven voor Nederland gemeenschappelijk met een vertegenwoordiger van Glaverned onder leiding van Alglas heeft plaatsgevonden.

(19) In een nota van 21 maart 1980 van de commerciële directie van Saint-Roch betreffende het „tarief Nederland-Float" staat vermeld dat er een ontwerp-tarief is onderzocht en dat „ons is gevraagd geen tegenvoorstel te doen, omdat dit ontwerp definitief is en voortvloeit uit besprekingen tussen Alglas en Glaverbel".

(20) Het nieuwe tarief voor België voor gegoten glas, dat na 7 juli 1980 werd toegepast, werd niet slechts met het oog op de verhogingspercentages naar gelang van produkt, kortingen en supplementen, maar ook met het oog op de datum van ingang tussen Glaverbel en Saint-Roch besproken, zoals zeer duidelijk blijkt uit een nota van Saint-Roch van 23 juni 1980.

(21) Een door Glaverbel aan de hand van informatie van Saint-Roch opgestelde vergelijkende tabel van speciale prijzen die voor „float" in België voor bepaalde klanten door Glaverbel en Saint-Roch zijn goedgekeurd, getuigt van de nauwe en geprivilegieerde betrekkingen tussen de beide ondernemingen, die elkaar de prijzen mededelen welke zij aan bepaalde klanten berekenen en elkaar van een komende verhoging van 8 % in kennis stellen.

(22) Op een vergadering van de leiding van Glaverbel met die van Saint-Roch op 19 maart 1980 was met name sprake van prijsverhogingen in verschillende sectoren en van de noodzaak „het overeengekomen programma te handhaven".

(23) Op 7 februari 1978 vond een onderhoud plaats tussen een vertegenwoordiger van Glaverbel en een vertegenwoordiger van Saint-Roch om „gezamenlijk de situatie op de Benelux-markten op het gebied van de bouw en de mogelijkheden van prijsverhoging die daar zouden kunnen bestaan, na te gaan" en „de instructie welke wij rechtstreeks of onrechtstreeks van onze respectieve afdelingen hebben ontvangen, te vergelijken".

In de notulen van dit onderhoud staat dat het prijzenprobleem voor België en Nederland is besproken en dat bij divergenties, ter vermijding van ieder misverstand, „een gemeenschappelijke tekst dient te worden opgesteld die aan onze respectieve directies zal worden toegezonden en door hen naar de respectieve afdelingen".

(24) Een ander verslag van Saint-Roch van een vergadering van de leiding van Glaverbel met die van Saint-Roch op 17 april 1978 onthult dat deze met name ten doel had een middel te zoeken om gelijktijdig een prijsverhoging tot stand te brengen. De basisprijzen voor de beste, met name genoemde klanten zijn daarin voor België en Nederland vermeld.

(25) Op 14 maart 1978 ontmoetten twee bestuurders van het Saint-Gobain-concern te Sambreville de leiding van Saint-Roch. Bij dit bezoek brachten de vertegenwoordigers van het Saint-Gobain-concern in het kort de ontstaansgeschiedenis van de overeenkomsten tussen de beide concerns (Saint-Gobain en BSN) in herinnering, waarbij zij opmerkten dat het er bij de prijzen om ging prijsoorlogen te voorkomen.

(26) Een interne nota van Saint-Roch van 27 februari 1978 heeft betrekking op het prijspeil in de Benelux en de maatregelen die moesten worden genomen om de prijsdaling in de Benelux af te remmen en een terugkeer naar de tariefcondities en zo mogelijk een verhoging ten opzichte daarvan mogelijk te maken door middel van acties waarover de onderscheiden afdelingen van de beide concerns het eens werden.

## E. VERDELING VAN DE MARKTEN IN DE BENELUX TUSSEN GLAVERBEL, SAINT-ROCH EN DE MET HEN VERBONDEN ONDERNEMINGEN IN HET KADER VAN EEN REGELING TUSSEN DE CONCERNS SAINT-GOBAIN EN BSN

(27) In een document van 8 augustus 1979 van Glaverbel gericht aan de Vlakglasafdeling van het

concern BSN, met tabellen in de bijlage, komt een punt voor getiteld „Plan 1980 — Evenwicht met Saint-Gobain".

In dit document wordt beoogd de hoeveelheden glas vast te stellen die door Glaverbel-De Maas moeten worden verkocht, indien men het evenwicht met Saint-Gobain in acht wenst te nemen.

De bijlagen bevatten voor het Mécaniver-concern en het Saint-Gobain/Saint-Roch-concern de verkoopcijfers in de Benelux die in 1978 zijn behaald, die welke voor 1979 worden verwacht, alsmede de streefcijfers voor 1980. Deze cijfers leveren de volgende percentages op:

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

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

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

Uit deze gedetailleerde tabellen blijken de respectieve posities van de twee concerns ten opzichte van elkaar en in dat verband rechtvaardigt Glaverbel haar verkoopramingen in 1980 met een beroep op de respectieve verkooprechten, die precies overeenkomen met de positie van de beide concerns. In het document van 8 augustus 1979 wordt eveneens gezinspeeld op overeenkomsten met een concern „A" dat, zoals de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar heeft aangetoond, met het Saint-Gobain-concern moet overeenkomen.

(28) Van de overige door de Commissie verzamelde documenten in verband met de verdeling van de markten, en vermeld in haar mededeling van punten van bezwaar, moet met name worden genoemd een met de hand geschreven document van Glaverbel SA van 7 januari 1980 betreffende de streefcijfers voor het jaar 1980 dat onder punt 2 vermeldt: „In de Benelux een evenwicht 60/40 tot stand brengen (tegen 58/42 in 1979)", hetgeen opnieuw een verwijzing is naar het evenwicht met het concern Saint-Gobain/Saint-Roch.

(29) Letter a) van de eerste bladzijde van een document van 19 maart 1980 van Saint-Roch, betreffende een onderhoud van de leiding van Glaverbel met die van Saint-Roch, bevat de volgende tekst: „De twee ondernemingen zijn voorshands overeengekomen de „status quo" in hun huidige algemene situatie Bouw/Auto te handhaven. De relatieve positie van de twee ondernemingen blijft dus schommelen tussen de waarden 60/40 en 62/38, waarbij alle inspanningen niet uitgaan naar het elkaar punten afkapen (hetgeen slechts een tijdelijk effect in hoeveelheden heeft, dat echter op de lange duur schadelijk is voor de rentabiliteit), maar tegen de concurrentie gericht moeten zijn (import + Luxguard)".

(30) De reeds onder punt 23 genoemde notulen van een onderhoud van bestuurders van Glaverbel met bestuurders van Saint-Roch op 7 februari 1978 hebben eveneens betrekking op de onderscheiden posities die de twee ondernemingen en de met hen verbonden ondernemingen in bepaalde sectoren in België en Nederland willen innemen.

(31) De noodzaak voor Glaverbel om haar marktaandeel terug te winnen en de reeks van inspanningen welke door Saint-Roch zal moeten worden opgebracht om een actie „hoeveelheid" ten gunste van Glaverbel mogelijk te maken, worden ook in het document van 17 april 1978 vermeld. Het gaat er grotendeels om de door Saint-Roch gecontroleerde clientèle toe te staan zich bij Glaverbel te bevoorraden.

(32) In een document van 20 maart 1978 dat is opgesteld door Saint-Roch na een onderhoud tussen deze en Glaverbel, zijn in detail de streefcijfers voor het jaar 1979 van het BSN-concern opgenomen met een vergelijking met de in 1977 per land bepaalde cijfers. Het actieplan tot terugverovering van de markt door Glaverbel wordt, met de tegenvoorstellen van Saint-Roch voor België en Nederland, daarin uiteengezet.

(33) In het reeds onder punt 25 aangehaalde verslag van het bezoek op 14 maart 1978 van twee vertegenwoordigers van Saint-Gobain aan Saint-Roch is de lijst met afspraken overgenomen waartoe de concerns Saint-Gobain en BSN waren gekomen, alsmede de becijferde voorstellen voor hun onderscheiden posities in alle betrokken landen en met name in die van de Benelux.

(34) Uit het onderzoek van deze documenten blijkt dat beide ondernemingen overeenstemming hadden bereikt om de „status quo" in hun algemene positie te handhaven en dat de moederondernemingen van de concerns Saint-Gobain en BSN niet slechts van deze toestand op de hoogte waren, doch deze zelfs in het leven hadden geroepen en aangemoedigd. Bovendien kan bij onderzoek van de door de betrokken ondernemingen behaalde verkoopcijfers worden vastgesteld dat de gestelde doelen ruimschoots zijn bereikt.

## F. UITWISSELING VAN VERKOOPCIJFERS TUSSEN GLAVERBEL EN SAINT-ROCH

(35) Uit andere documenten, die eveneens bij de mededeling van punten van bezwaar zijn gevoegd, blijkt duidelijk dat tussen Glaverbel en Saint-Roch zeer uitvoerig cijfermateriaal werd

uitgewisseld, zowel wat meters als wat tonnage aangaat, artikel per artikel met een conversiecoëfficiënt van $m^2$ naar gewicht, voor de BLEU en voor Nederland. Deze uitwisseling zou, zoals in één van deze documenten werd gesteld, per kwartaal moeten geschieden.

Blijkens deze documenten was het doel van deze uitwisseling voor de landen van de Benelux het respectieve marktaandeel van beide concerns BSN en Saint-Gobain ten opzichte van elkaar, de importeurs-concurrenten niet inbegrepen, vast te stellen en te controleren.

G. PROCEDURE ALS BEDOELD IN ARTIKEL 19, LEDEN 1 EN 2, VAN VERORDENING Nr. 17

(36) In de antwoorden van 13 januari 1984 van de betrokken ondernemingen op de punten van bezwaar hebben deze ondernemingen te kennen gegeven af te zien van de mogelijkheid te worden gehoord, als bedoeld in artikel 1 van Verordening nr. 99/63/EEG.

## II. JURIDISCHE BEOORDELING

### A. ARTIKEL 85, LID 1

(37) Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen die de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

(38) De hierboven beschreven overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen vallen onder het bepaalde in artikel 85, lid 1, en de betrokken ondernemingen, genoemd onder punt 2, zijn als ondernemingen die economische activiteiten ontplooien op het gebied van de produktie, de verwerking en de verkoop van vlakglas, ondernemingen in de zin van dat artikel van het EEG-Verdrag.

(39) Het bestaan van deze gedragingen is door de ondernemingen in hun antwoorden op de punten van bezwaar niet betwist. Zij hebben evenwel getracht de omvang en de gevolgen daarvan als zo gering mogelijk voor te stellen en zij voeren bepaalde verzachtende omstandigheden aan.

**De overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen op het gebied van de prijzen**

(40) In hun brieven van 13 januari 1984 hebben de betrokken ondernemingen aangevoerd dat de overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van geen nut waren geweest, omdat voor de gelijkheid van de prijzen in België en Nederland in ieder geval door de volgende factoren zou zijn zorg gedragen:

— het bestaan van een duopolie dat tot de grootst mogelijke doorzichtigheid van de markt, met name het niveau van het verkooppotentieel, bijdraagt, vooral wanneer beide partners zich tot een zelfde clientèle wenden;

— het feit dat de op de betrokken markt aanwezige producenten over vergelijkbare industriële installaties beschikken, van dezelfde grondstoffen gebruik maken die voor vrijwel identieke prijzen zijn gekocht, energie verbruiken die tegen dezelfde prijzen wordt geleverd, over personeel van gelijkwaardige bekwaamheid beschikken en gezien de plaats van vestiging van de fabrieken, in een zelfde sociaal klimaat verkeren. De kosten voor de op de Benelux-markt gevestigde vlakglasproducenten zijn dus volkomen gelijk;

— het feit dat ten aanzien van de prijsvorming voor Glaverbel-Maasglas en Saint-Roch-Sas van Gent noodzakelijkerwijze dezelfde voorwaarden en eisen gelden, een prijsvorming die met name is beïnvloed door de prijzenreglementering in België en zelfs in Nederland.

Zij wijzen erop dat de tarief- of vertrouwelijke prijzen niet werden nageleefd; voorts zou het feit van de crisis in de vlakglasindustrie volgens de ondernemingen een situatie in het leven hebben geroepen die hen tot onderling afgestemde feitelijke gedragingen zou hebben gedwongen.

(41) Welke invloed enkele van de genoemde factoren ook mochten hebben gehad, uit de door de Commissie verzamelde gegevens blijkt in ieder geval dat de tariefprijzen of de vertrouwelijke prijzen systematisch zijn overeengekomen of, feitelijk, onderling afgestemd toegepast, hetgeen ook geldt voor de verkoopvoorwaarden.

In verband met het argument dat de gelijkheid van de prijzen aan de prijzenreglementering in België zou zijn toe te schrijven, is het juist dat een door de producenten aangekondigde prijsverhoging door de prijsreglementering kan worden verhinderd, vertraagd of beperkt. De verhoging zelf, het voorgestelde bedrag en laatstelijk haar omzetting in de tarieven, evenals de datum van haar inwerkingtreding, zijn echter in het onderhavige geval het voorwerp van de overeenkomst of van het onderling afgestemde feitelijke gedrag tussen producenten.

Meestal zijn de door het Ministerie van Economische Zaken toegestane verhogingen gemiddel-

den die over de onderscheiden artikelen van het tarief gespreid moeten worden. Zo mochten bij voorbeeld de tarieven voor „float" in januari 1977 krachtens goedkeuring door de overheid een prijsverhoging van gemiddeld 15 % en met een maximum van 20 % ondergaan. In hun tarieven, die tot oktober 1978 van kracht zijn gebleven, hebben Glaverbel en Saint-Roch voor dezelfde „float"-artikelen een identieke verhoging toegepast van 10, 11, 12, 14, 17 en 20 %, hetgeen noodzakelijkerwijs onderling overleg vergde.

Een ander aspect van het overleg is dat de bijzonderheden van de verkoopvoorwaarden niet altijd in de aanmeldingen van prijsverhogingen werden medegedeeld. In dit verband beperkten bij voorbeeld de tarieven („float"), die op 5 mei 1980 van toepassing waren de seriekortingen tot 15 %, terwijl deze voordien wel tot 25 % opliepen.

Ook de data waarop de verhogingen werden toegepast zijn identiek, zonder dat deze in enig opzicht van overheidswege waren voorgeschreven. De uitwerking van de officieel aanvaarde tariefverhogingen is dus het resultaat van overleg tussen de betrokken ondernemingen.

Wat de Nederlandse prijsreglementering betreft zij opgemerkt dat de prijzencontrole in Nederland soepeler is dan in België, hetgeen dus aan voorgaande overwegingen voor dit land des te meer kracht bijzet.

(42) Los van de gepubliceerde tarieven vormt het bestaan zowel in België als in Nederland van vertrouwelijke gelijke prijzen per dezelfde data en van lijsten van klanten voor wie die prijzen gelden, alsmede trouwens de talrijke notulen of documenten inzake afstemmingsbijeenkomsten die op dit gebied tussen de belanghebbende producenten werden belegd, het bewijs dat zij afspraken hebben gemaakt of althans overleg hebben gepleegd om identieke prijzen en verkoopvoorwaarden toe te passen en dat de moederondernemingen van de concerns waarvan zij deel uitmaken of gedurende de betrokken periode deel uitmaakten, van deze situatie op de hoogte waren en ertoe bijdroegen dat deze situatie tot stand kwam. De omstandigheid dat deze prijzen niet door betrokken partijen zijn nageleefd, doet niet af aan het bestaan van de overeenkomst of de onderling afgestemde feitelijke gedraging, die op zich zelf een inbreuk vormt op artikel 85. De omstandigheid dat de overeenkomsten niet steeds volledig werden nagekomen, wil bovendien nog niet zeggen dat de overeenkomsten het gedrag van de ondernemingen niet in aanzienlijke mate hebben beïnvloed.

(43) Deze overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen inzake prijzen tussen ondernemingen die dezelfde produkten vervaardigen, vormen onweerspreekbaar beperkingen van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1. Als gevolg van deze overeenkomsten en deze onderling afgestemde feitelijke gedragingen hebben deze ondernemingen zich ertoe verbonden om in aanzienlijke mate hun onafhankelijk gedrag jegens de clientèle te beperken. De invloed daarvan is des te groter, omdat Glaverbel en Saint-Roch en de daarmede verbonden ondernemingen in de Benelux 65 tot 75 % van het binnenlands verbruik dekten.

De mogelijkheid voor de kopers om van de concurrentie tussen de plaatselijke producenten te profiteren werd op deze wijze verkleind en de verkopen van laatstgenoemden bleven op de betrokken markt, ondanks de invoer, van overheersende betekenis. Onder deze omstandigheden konden de belangrijke afnemers-grossiers het moeilijk buiten de leveranties van de in de Benelux gevestigde producenten stellen, omdat zij anders voor een geregelde bevoorrading risico's zouden lopen.

**De verdeling van de markten**

(44) Aangaande de verdeling van de markt of, nauwkeuriger gezegd, de voorafgaande vaststelling van de relatieve positie van de beide ondernemingen en van hun filialen of zusterondernemingen onderling die binnen de Benelux tussen 60/40 of 62/38 moest schommelen, is hier sprake van een hoogst ernstige beperking van de mededinging, die ten doel had de marktaandelen van de ondernemingen te stabiliseren en hen in staat te stellen zich, althans gedeeltelijk, aan de druk van de zijde van de gebruikers te onttrekken.

De verhouding 60/40 hield verband met de produktiecapaciteiten die door de beide concurrerende concerns in de Benelux waren gevestigd. Op deze wijze waren zij ervan verzekerd dat hun respectieve capaciteiten op bijna identieke wijze zouden worden gebruikt. Deze situatie had vanzelfsprekend weerslag op hun mogelijkheden tot wederzijdse concurrentie, zowel wat de prijzen als wat de hoeveelheden betreft. De investeringen konden hierdoor eveneens worden beïnvloed.

De bepaling vooraf van de respectieve posities van de concurrerende concerns leidde in voorkomend geval tot invoering van compensatiemaatregelen waarmede één der partners zijn eventuele achterstand kon inhalen. Dergelijke maatregelen zijn ook inderdaad genomen.

**De uitwisseling van verkoopcijfers**

(45) De uitwisseling van verkoopcijfers tussen concurrenten was voor de betrokkenen niet slechts een

middel om de totale marktsituatie beter te leren kennen, doch vooral om met nauwkeurigheid de ontwikkeling van de verkopen van de voornaamste concurrent te volgen, ten einde daarop eventueel doeltreffender te kunnen reageren. Deze uitwisseling maakte dus een controle op de naleving van de respectieve posities nodig in het kader van de vooraf vastgestelde doelstellingen. Zulks geldt des te meer omdat de uitwisseling, per produkt, zeer gedetailleerde gegevens betrof, dikwijls plaatsvond (ieder kwartaal) en tot besprekingen over de interpretaties of de calculatiemethode leidde.

**Ongunstige beïnvloeding van de handel tussen de Lid-Staten**

(46) Door de bovengenoemde praktijken werd de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloed. De gemeenschappelijk voor de BLEU vastgestelde prijzen golden immers ook voor de verkopen van de Belgische industrie in Luxemburg, en met name het gegoten glas, dat door Saint-Roch wordt verkocht, was van een Duits filiaal van het Saint-Gobain-concern afkomstig. In dit specifieke geval had het prijskartel betrekking op produkten die in België werden vervaardigd en produkten die uit Duitsland werden ingevoerd.

Voor Nederland lag het vraagstuk van de ongunstige beïnvloeding van de handel nog gevoeliger, omdat daar wel een nationale produktie bestond, maar het grootste deel van de verkopen van de agentschappen Alglas en Glaverned van in België gevestigde fabrieken afkomstig was. Het ging dus om overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen ten aanzien van de prijzen tussen Belgische ondernemingen voor naar Nederland uitgevoerde produkten. Ook op deze markt namen Glaverbel-Maasglas en Saint-Roch-Sas van Gent 60 tot 68 % van de verkopen voor hun rekening.

De relatie 60/40 of 62/38 gold bovendien voor de gehele Benelux. Aangezien deze relatie voorts het resultaat was van een reeks relaties die per sector en per land is vastgesteld, zou wijziging in één van deze bijzondere relaties de gehele constructie in gevaar brengen. Dit bracht dus voor de ondernemingen pressies met zich die hen verhinderden hun verkopen in een bepaald land en voor een bepaald artikel naar keuze te bevorderen. De verdere ontwikkeling van die verkopen had in elk van de Benelux-landen, bij ontstentenis van de betrokken gedragingen, door de invoer kunnen geschieden van artikelen die door de in aangrenzende landen gevestigde ondernemingen van elk van beide concerns waren vervaardigd.

(47) Voorts geldt in het algemeen dat de betrokken ondernemingen tot multinationale concerns behoren die dezelfde produkten in aan elkaar grenzende landen vervaardigen. Eerbiediging van de relatie 60/40 belemmerde derhalve, in de mate waarin elke partner in voorkomend geval belet werd op zijn eigen concern beroep te doen om zijn marktaandeel te versterken, het handelsverkeer tussen Lid-Staten.

Door de uitwisseling van verkoopstatistieken die op de drie landen van de Benelux betrekking hebben, moeten de partners in staat worden gesteld de handelsstromen tussen deze drie landen een welbepaalde richting te geven of deze te wijzigen wanneer zij van oordeel waren dat in een bepaald land en in een specifieke sector hun marktaandeel terugliep of juist zou moeten worden uitgebreid. De uitwisseling van statistieken en de gevolgtrekkingen daaruit konden dus leiden tot een kwantitatieve of kwalitatieve verandering van de handel tussen de drie betrokken landen.

(48) Naar het oordeel van de Commissie vormt het geheel van de onderzochte concurrentiebeperkingen dus een samenhangende eenheid die onder het verbod van artikel 85, lid 1, valt.

(49) Verantwoordelijk voor deze situatie zijn niet alleen de ondernemingen die rechtstreeks op de markt van de Benelux-landen interveniëren, maar in de eerste plaats de moederondernemingen van de concerns waarvan zij deel uitmaken of in een recent verleden deel uitmaakten, d.w.z. Saint-Gobain en BSN. Zo strikte beperkingen ten aanzien van de prijzen en verkoopvoorwaarden, een verdeling van de markten en uitwisseling van zo vertrouwelijke cijfers konden namelijk niet alleen onbekend blijven bij deze moederondernemingen, doch moesten zelfs met instructies of instemming van de moederondernemingen worden gepland en toegepast, wilden zij niet zonder effect blijven. Uit verscheidene hierboven genoemde documenten blijkt dat dit ook inderdaad het geval was.

## B. ARTIKEL 85, LID 3

(50) Om vrijstellingsbeschikking krachtens artikel 85, lid 3, te kunnen geven, moet de overeenkomst of de onderling afgestemde feitelijke gedraging overeenkomstig artikel 4, lid 1, van Verordening nr. 17 bij de Commissie zijn aangemeld, behalve indien deze verplichting krachtens artikel 4, lid 2, van die verordening is opgeheven.

De overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarop deze beschikking betrekking heeft, vallen niet onder de categorie bedoeld in artikel 4, lid 2, van genoemde verordening, omdat zij onder andere de export tussen Lid-Staten betreffen en hieraan meer dan twee ondernemingen deelnemen; zij zijn niet bij de Commissie aangemeld.

(51) In ieder geval zou, zelfs indien de overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waren aangemeld, de in artikel 85, lid 3, bedoelde vrijstelling niet kunnen worden verleend, gezien de ernst van de geconstateerde concurrentiebeperkingen, de belangrijke rol die de betrokken fabrikanten binnen de Benelux spelen en gezien het feit dat deze beperkingen op geen enkele wijze aan de vóór vrijstelling gestelde criteria voldoen.

C. ARTIKEL 15, LID 2, VAN VERORDENING Nr. 17

(52) De Commissie meent op grond van het voorgaande aan de ondernemingen die gedurende de periode die zich uitstrekt van, ten minste, 1 januari 1978 tot op het tijdstip van de eerste verificatie op 9 oktober 1981, inbreuk hebben gemaakt op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag door met betrekking tot de prijzen en verkoopvoorwaarden, de verdeling van de markt volgens een vastgestelde verhouding en de geregelde uitwisseling van gedetailleerde verkoopcijfers met het oog op de controle op deze marktverdeling overeenkomsten te sluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen te volgen in België, Luxemburg en Nederland, overeenkomstig artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 geldboeten te moeten opleggen.

Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete en de toedeling daarvan aan de ondernemingen moet rekening worden gehouden met de ernst en de duur van de in breuken.

Gezien het karakter van de inbreuken, die van het zeer klassieke type zijn en die in het licht van artikel 85 zonder enige twijfel als zodanig moeten worden aangemerkt, gezien de economische omvang van de betrokken ondernemingen en het aandeel dat zij op de Benelux-markt bezitten of bezaten, alsmede gezien de duur van de beperkingen, 1978 tot oktober 1981, moeten deze overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen als bijzonder ernstig worden beschouwd. Weliswaar werd hieraan een einde gemaakt na de eerste verificaties van eind 1981, doch zulks geschiedde niet spontaan om de communautaire voorschriften na te leven, doch na ingrijpen van de Commissie en daartoe gedwongen door de feiten die voornamelijk werden gekenmerkt door het zich geleidelijk uit de vlakglassector terugtrekken van het BSN-concern.

(53) Er is eveneens sprake van verzwarende omstandigheden die voor hoge geldboeten pleiten:

1. De betrokken ondernemingen hebben met opzet gehandeld. De concurrentiebeperkingen waren immers juist het voorwerp van de overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen.

2. De concerns Saint-Gobain en BSN waren reeds eerder veroordeeld wegens inbreuken op artikel 85 (zie Beschikkingen 74/292/EEG (1), 80/1334/EEG (2) en 81/881/EEG (3) van de Commissie).

   Deze ondernemingen hebben dus gerecidiveerd.

3. Na lange besprekingen met de Commissie en met het oog op de verkrijging van een betere mededinging in de vlakglassector hadden Saint-Gobain en BSN zich in 1975 ertoe verbonden om de talrijke banden die tussen hun concerns bestonden, te verbreken (4). Ook al is deze verbintenis formeel in acht genomen, toch moet worden vastgesteld dat zij niet naar de geest is nageleefd, omdat de oude banden, althans in de Benelux, door verholen banden zijn vervangen.

(54) Wat de mate van verantwoordelijkheid van de respectieve ondernemingen betreft, nopen bovengenoemde omstandigheden en de rol die elke onderneming heeft gespeeld ertoe de moederondernemingen Saint-Gobain en BSN als de voornaamste verantwoordelijken te beschouwen, aangezien de inbreuken plaatsvonden in het kader van een door hen gemaakte onderlinge afspraak. De geldboeten voor deze twee ondernemingen moeten derhalve hoger zijn dan voor de andere.

De twee voornaamste fabrikanten in de Benelux, Glaverbel en Saint-Roch, moeten eveneens verantwoordelijk worden geacht, gelet op de mate van autonomie waarover zij beschikten en gelet op hun actieve bijdrage tot invoering van en de controle op de overeenkomsten en gedragingen.

De Nederlandse ondernemingen Maasglas, Glaverned, Sas van Gent en Alglas hadden eer een ondergeschikte en uitvoerende rol, zodat aan deze ondernemingen geen geldboeten behoeven te worden opgelegd.

Hetzelfde geldt voor het Asahi-concern, dat met ingang van juni 1981 80 % van het kapitaal van Glaverbel en Maasglas heeft verworven en geen gelegenheid heeft gehad om van juni tot oktober 1981 op het commerciële beleid van deze beide ondernemingen controle uit de oefenen.

Bij de bepaling van de respectievelijk aan de ondernemingen BSN en Saint-Gobain op te leg-

(1) PB nr. L 160 van 17. 6. 1974, blz. 1.
(2) PB nr. L 383 van 31. 12. 1980, blz. 19.
(3) PB nr. L 326 van 13. 11. 1981, blz. 32.
(4) Zie Mededeling aan de pers van 24. 7. 1975.

gen geldboeten houdt de Commissie rekening met de omzet in de betrokken sector, zowel in de Benelux als in de overige landen, ten einde de krachtverhoudingen tussen hun respectieve concerns in aanmerking te nemen.

Bij de bepaling van de aan Glaverbel en Saint-Roch op te leggen geldboeten wordt met de in de Benelux behaalde omzet rekening gehouden.

(55) Niettemin hebben de ondernemingen eveneens aangevoerd dat de vlakglasindustrie tijdens de betrokken periode niet alleen een zeer ernstige crisis doormaakte, doch ook volop in een technologische vernieuwing verkeerde. Bovendien leden de vlakglasafdeling van Glaverbel en die van Saint-Roch aanzienlijke verliezen en zouden de gevolgde overeenkomsten of gedragingen op de Benelux-markt slechts een zeer geringe invloed hebben gehad, omdat de prijs van glas minder was gestegen dan die van de overige industrieprodukten en de invoer is blijven toenemen.

Al kunnen deze argumenten niet in aanmerking worden genomen als een rechtvaardiging voor de gewraakte overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen, toch meent de Commissie met deze moeilijke omstandigheden rekening te moeten houden om het bedrag van de geldboeten te bepalen, daarbij de bovengenoemde verzwarende omstandigheden niet uit het oog verliezend,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

*Artikel 1*

De overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen die op de vlakglasmarkt van de Benelux-landen gedurende het tijdvak van 1 januari 1978 tot en met 9 oktober 1981 werden toegepast en gevolgd door, enerzijds, de ondernemingen BSN-Gervais-Danone SA (thans BSN SA), Glaverbel SA, Maasglas BV, Glaverned BV, en, anderzijds, de ondernemingen Compagnie de Saint-Gobain SA, Glaceries de Saint-Roch SA, Glasfabriek Sas van Gent BV en Alglas BV betreffende de vaststelling van de prijzen en verkoopvoorwaarden, de verdeling van de markten en de geregelde uitwisseling van gedetailleerde verkoopcijfers ten einde controle op deze marktverdeling uit te oefenen, vormen een inbreuk op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag.

*Artikel 2*

1. Voor de in artikel 1 bedoelde inbreuken worden de volgende geldboeten opgelegd:

— aan BSN SA: 935 000 (negenhonderdvijfendertig duizend) Ecu (6 423 627 Ffr.)

— aan Glaverbel SA: 850 000 (achthonderdvijftig duizend) Ecu (38 529 395 Bfr.)

— aan Compagnie de Saint-Gobain SA: 1 450 000 (één miljoen vierhonderdvijftig duizend) Ecu (9 961 775 Ffr.)

— aan Glaceries de Saint-Roch SA: 765 000 (zevenhonderdvijfenzestig duizend) Ecu (34 676 455 Bfr.).

2. Deze geldboeten dienen binnen drie maanden na de datum van kennisgeving van deze beschikking op onderstaande rekeningen van de Commissie van de Europese Gemeenschappen te worden gestort:

— voor BSN SA en Compagnie de Saint-Gobain SA:

op rekening nr. 5.770.006.5 CCE bij de Société Générale, Agence internationale, Direction de l'Étranger, 23, rue de la Paix, F-75002 Parijs;

— voor Glaverbel SA en Glaceries de Saint-Roch SA:

op rekening nr. 310-0231000-32 CCE bij de Bank Brussel-Lambert, Europees Agentschap, B-1040 Brussel.

*Artikel 3*

Deze beschikking is gericht tot de volgende ondernemingen:

1. BSN SA, 7, rue de Téhéran, 75008-Parijs, Frankrijk;
2. NV Glaverbel, Steenweg op Terhulpen 166, 1170-Brussel, België;
3. Maasglas BV, Panovenweg 20, 4000 AA Tiel, Nederland;
4. Glaverned BV, Panovenweg 20, 4000 AA Tiel, Nederland;
5. Compagnie de Saint-Gobain SA, „Les Miroirs", 18, Avenue d'Alsace, 92026 Parijs-La Défense, Frankrijk;
6. Glaceries de Saint-Roch SA, 169, rue des Glaces Nationales, 5700 Sambreville, België;
7. Glasfabriek Sas van Gent BV, Sas van Gent, Nederland;
8. Alglas BV, Stationsweg 3, 3972 KA Driebergen-Rijsenberg, Nederland.

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het EEG-Verdrag executoriale titel.

Gedaan te Brussel, 23 juli 1984.

*Voor de Commissie*

Frans ANDRIESSEN

*Lid van de Commissie*