II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 26 oktober 1999

om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget

Ärende IV/33.884 – Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied och Technische Unie

[delgivet med nr K(1999) 3439]

(Endast den nederländska texten är giltig)

(2000/117/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962, första förordningen om tillämpning av fördragets artiklar 85 och 86 ([1]), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1216/1999 ([2]), särskilt artiklarna 3 och 15.2 i denna,

med beaktande av det klagomål som inlämnades den 19 mars 1991 av City Electrical Factors Holding Limited och dess nederländska dotterbolag City Electrical Factors BV,

efter att berörda företag beretts tillfälle att inkomma med synpunkter på de invändningar som gjorts av kommissionen enligt artikel 19.1 i förordning nr 17 och kommissionens förordning nr 99/63/EEG av den 25 juli 1963 om sådana förhör som avses i artikel 19.1 och 19.2 i rådets förordning nr 17 ([3]),

efter samråd med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor, och

av följande skäl:

I. **FAKTA**

A. KLAGOMÅLET

1. Den 19 mars 1991 lämnade City Electrical Factors (nedan kallat CEF UK), ett grossistföretag för elektriskt installationsmaterial från Förenade kungariket, tillsammans med sitt dotterbolag i Nederländerna, City Electrical Factors BV (nedan kallad CEF) in ett klagomål till kommissionen enligt artiklarna 81 och 82 (tidigare artiklarna 85 och 86) i fördraget. Klagomålet riktades mot tre nederländska sammanslutningar inom området elektriskt installationsmateriel, nämligen Nederlands Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (nedan kallat FEG), Nederlandse Vereniging van Alleen Vertegenwoordigers op Elektrotechnisch Gebied (nedan kallat NAVEG) och Unie van Elektrotechnische Ondernemers (nedan kallat UNETO), liksom mot dessa sammanslutningars medlemmar.

2. Enligt de klagande har dessa tre sammanslutningar och deras medlemmar ingått ömsesidiga kollektiva exklusiva avtal på alla nivåer av distributionskedjan inom området elektriskt installationsmateriel i Nederländerna. Om man inte är medlem i FEG är det praktiskt taget omöjligt för grossistföretag inom området att få tillträde till den nederländska marknaden, eftersom tillverkare och deras agenter/importörer endast levererar till FEG-medlemmar medan installationsföretag endast handlar från FEG-medlemmar. Även om klagomålet gäller hela distributionskedjan, rör det primärt den nederländska grossistmarknaden och särskilt FEG, som påstås spela en väsentlig roll i avtalen.

3. Genom en skrivelse av den 22 oktober 1991 utvidgade CEF sitt klagomål. Det omfattar nu också förmodade avtal mellan FEG och dess medlemmar angående priser och rabatter liksom förmodade avtal på grundval av vilka CEF utesluts från deltagande i vissa projekt. Från januari 1992 klagar CEF också över vertikala prisavtal mellan vissa tillverkare av elektriskt installationsmateriel och FEG-grossister.

B. PARTERNA

1. **FEG**

4. FEG, som instiftades 1918 är en sammanslutning enligt den nederländska lagstiftningen. Dess syfte enligt stadgarna är att tillgodose de gemensamma intressena hos grossister i elektriska artiklar bland annat genom att främja ordnade marknadsförhållanden i ordets vidaste bemärkelse och genom att sluta avtal om samarbete med andra organ eller organisationer som har förbindelser med grossister inom området ([4]).

5. Grossister för elektriska produkter som bland annat kan visa att de under tre år före ansökan haft en årsomsättning i elektriskt installationsmateriel på minst 5 miljoner nederländska gulden (2,26 miljoner euro) kan få medlemskap ([5]). Fram till den 23 juni 1994 beaktades endast omsättning i Nederländerna ([6]).

6. 1994 var den totala omsättningen för FEG:s då 52 medlemmar ungefär 2,35 miljarder gulden (ca 1,06 miljarder euro), varav 83% (ca 0,88 miljarder euro) härrörde från elektriskt installationsmateriel och 17% (ca 0,18 miljarder euro) från elektriska konsumtionsvaror som audio- och videoapparatur. För perioden 1986–1994 är siffrorna enligt följande ([7]):

	FEG medlemmar	Total omsättning		Andel installationsmateriel (%)
		(miljarder NLG)	(miljarder EUR)	
1986	68	1,70	0,77	Icke känt
1987	66	1,80	0,81	Icke känt
1988	62	1,83	0,83	Icke känt
1989	62	1,99	0,90	73
1990	59	2,14	0,96	73
1991	54	2,35	1,06	75
1992	49	2,42	1,09	79
1993	56	2,30	1,04	80
1994	52	2,35	1,06	83

7. 1985 inrättade FEG flera produktkommittéer för elektriskt installationsmateriel, nämligen Draad & Kabel (tråd och kabel), Licht (belysning), Techniek (teknik), Installatiematerialen (installationsmateriel) (nytt namn i mitten av 1993 "Stichting Schakel naar Schoonheid"), Plastic Buis (plaströr) och Verdelingen (fördelning). De två sistnämnda kommittéerna upplöstes 1993 ([8]).

8. I dessa kommittéer, som enligt artikel 13 i stadgarna leds av styrelseledamöter från FEG, förs regelbundet överläggningar med tillverkare/leverantörer av elektriskt installationsmateriel. Kommittéerna instiftades vid den tidpunkt då marknadsreglerande överenskommelser upprättades. I handledningen till kommittéerna sägs att "för att få en korrekt bild av vad som sker på marknaden är det ytterst viktigt att känna till omsättningar och marginaler. Utan denna kunskap är det omöjligt att göra något som leder till marknadsinflytande" ([9]).

2. **Technische Unie**

9. Technische Unie B.V. (nedan kallad TU) är den största grossisten för elektriskt installationsmateriel i Nederländerna och därmed också den största medlemmen i FEG. Den har ett landsomfattande nätverk av 26 försäljningskontor med en omsättning (1993) på mellan 400 miljoner och 500 miljoner gulden (mellan 182 miljoner och 226 miljoner euro).

C. KLAGANDEN

10. CEF UK, som bildades 1951 i Förenade kungariket är en grossist för elektriskt installationsmateriel med mer än 500 driftställen inom gemenskapen (i Förenade kungariket, Irland, Frankrike, Tyskland och Italien) och i Förenta staterna. CEF UK hade en total omsättning på ungefär 333 miljoner pund sterling (ca 478 miljoner euro) 1989/1990 och är därigenom enligt egen utsago den största grossisten för elektriskt installationsmateriel i Förenade kungariket.

11. I maj 1989 beslutade CEF UK att träda in på den nederländska marknaden och skapade ett dotterbolag, CEF, i Rotterdam. CEF meddelade sin avsikt att starta ungefär 60 driftställen, vilket skulle göra företaget till en av de största grossisterna för elektriskt installationsmateriel i Nederländerna. Det kan konstateras att CEF hade åtta driftställen i Nederländerna 1997.

D. MARKNADEN

1. **Den relevanta produktmarknaden**

12. Klagomålet gäller elektriskt installationsmateriel. Detta omfattar en grupp produkter som används framförallt inom industrin, kommunal service, bostadsbyggande och kan indelas ytterligare i varugrupper (till exempel tråd och kabel, PVC-rör, kabeldragningssystem), teknisk utrustning (till exempel plc-omkopplare, relän, solenoidomkopplare och skyddskretsbrytare), belysning (ljuskällor, armatur och nödbelysning) och diverse (säkerhetssystem och telefoni) ([10]). Grossisterna använder dock inte någon enhetlig indelning för elektriskt installationsmateriel, vilket innebär att i praktiken kan även andra indelningar förekomma ([11]).

13. I detta fall kan i förstone flera definitioner av marknaden verka vara tänkbara. Om en snäv marknadsdefinition används betyder det att ett stort antal produktmarknader kan urskiljas som var och en omfattar ett bestämt elektriskt installationsmateriel. Varje slag av materiel har från konsumentens synvinkel en särskild funktion, uppfyller ett visst behov och kan inte eller svårligen utbytas mot andra materiel.

14. Om en vidare marknadsdefinition används kan ett begränsat antal produktmarknader urskiljas, som var och en omfattar en specifik grupp materiel, som installationsmateriel, teknisk utrustning och belysning (se skäl 12). Med en sådan definition är produkterna ur konsumentens synvinkel inte utbytbara, eller endast i begränsad omfattning utbytbara. Från tillhandahållarens synvinkel finns dock i allmänhet en utbytesmöjlighet. Många tillverkare kan tillverka, eller tillverkar redan, alla eller en stor del av de produkter som tillhör en produktgrupp. Inom produktgruppen belysning gäller detta till exempel tillverkaren Philips.

15. Den vidaste produktmarknad som kan urskiljas omfattar alla produkter som faller inom begreppet elektriskt installationsmateriel. Fastän denna definition sammanför produkter inom en enda produktmarknad som varken konsumenter eller tillverkare anser vara utbytbara finns det goda argument för att använda denna definition med tanke på den marknadsnivå där i detta fall konkurrensen äger rum. Man ser till de specifika funktioner som grossisthandeln uppfyller för ett stort antal av dess avnämare, som installatörer och den elektriska detaljhandeln. Det är till exempel att ur lagret erbjuda ett brett sortiment av elektriskt installationsmateriel. Till exempel behöver installatörer för att utföra projekt ett stort antal olika produkter och föredrar av olika anledningar att skaffa dem hos en grossist istället för via en leverantör som endast inriktar sig på en produkt eller produktgrupp. Detta förenklar deras inköpspolitik och är lämpligare ur logistisk finansiell synpunkt. Alltså finns konkurrensen främst mellan olika grossister ([12]). Grossisterna upplever också konkurrens från leverantörer som levererar direkt, men i mindre omfattning ([13]).

16. Med beaktande av kommissionens beslutspraxis ligger det närmast till hands att välja den sist nämnda definitionen av relevant produktmarknad ([14]). Vilken definition som används har dock egentligen ingen betydelse i detta fall, eftersom FEG-medlemmar, vilket visas nedan, har en stark eller mycket stark ställning på alla de olika marknaderna.

2. **Den relevanta geografiska marknaden**

17. I det nu aktuella ärendet är den relevanta geografiska marknaden nationell eller till och med regional. Detta beror på grossistbranschens speciella karaktär. Marknaden karaktäriseras av att kunderna önskar snabb leverans, ofta inom 24 timmar, från leverantörerna. Denna service kan i allmänhet endast ges om leverantören i den berörda medlemsstaten eller regionen har en egen försäljningsapparat, eller om han kan erbjuda produkter via det nationella grossistsystemet.

18. Då den geografiska marknaden markeras som nationell eller regional beror det bland annat på att harmoniseringslagstiftningen inom gemenskapen (bl.a. lågspänningsdirektivet 73/23/EEG) inte har lett till en standardisering av elektriskt installationsmateriel. Ett antal produkter faller utanför direktivets tillämpningsområde eller är undantagna från det ([15]). Även i fall då standardisering lett till enhetliga produkter förekommer det att avnämare väljer produkter av ett känt nationellt märke hellre än en liknande utländsk produkt.

3. **Distributionskedjan**

3.1 *Tillverkare/agenter/importörer*

19. Enligt FEG kommer ungefär 30 % av det elektriska installationsmaterielet på den nederländska marknaden från utlandet, särskilt från Tyskland och Belgien ([16]). TU uppskattar att procentsatsen är hela 52 % ([17]). Materielet distribueras på den nederländska marknaden genom agenter, importörer och dotterbolag. Dessa agenter och importörer är delvis organiserade i NAVEG, en 1929 upprättad sammanslutning enligt den nederländska lagstiftningen ([18]).

20. NAVEG har som stadgeenligt syfte att skydda intressena för agenter och importörer av elektriskt installationsmateriel, bland annat genom att anordna möten för att diskutera gemensamma intressen och genom att samarbeta med organisationer med liknande intressen och syften, både horisontellt och vertikalt.

21. De ungefär 30 NAVEG-medlemmarna representerar ungefär 400 – framförallt utländska – tillverkare av elektriskt installationsmateriel på den nederländska marknaden, oftast på exklusiv basis. Det rör främst högkvalitetsprodukter från kända tillverkare ([19]). År 1993 omsatte NAVEG:s medlemmar mer än 185,5 miljoner gulden (84 miljoner euro) ([20]).

22. I allmänhet kan noteras att vad gäller alla produktgrupper behärskas marknaden av ett antal tillverkare. De största leverantörerna är förtecknade i bilagan.

23. Den totala årsomsättningen på den nederländska utbudsmarknaden för elektriskt installationsmateriel under 1992–1994 uppskattas till mellan 3 och 4 miljarder gulden (mellan 1,36 och 1,82 miljarder euro). Materiel till stora installationsföretag och inköpsgrupper levereras ofta direkt utan att passera via en grossist, av tillverkarna eller deras agenter/importörer. Resten, ungefär hälften enligt FEG:s beräkning, distribueras via grossister ([21]). NAVEG:s medlemmar föredrar i allmänhet att leverera via grossister ([22]). Deras marknadsandel av det totala utbudet på marknaden uppgår enligt FEG:s beräkningar till max 10 % ([23]). Marknadsandelen uppgår emellertid till 20 % om man utgår från att den relevanta marknaden utgörs av elektriskt installationsmateriel på grossistnivå, då direktiva leveranser av leverantörer och deras agenter/importörer kan lämnas utan avseende.

3.2 *Grossister*

24. Som framgår av skäl 23 måste den totala omsättningen på den nederländska grossistmarknaden för elektriskt installationsmateriel under 1992–1994 beräknas till mellan 1,5 och 2 miljarder gulden (mellan 0,68 och 0,91 miljarder euro). Största delen härav härrör från FEG-medlemmar. Den totala marknadsandelen för FEG-medlemmar uppgår till ungefär 96 % ([24]). Om direkta leveranser från leverantörer/tillverkare räknas med, skulle marknadsandelen uppgå till ungefär 50 %. Marknadsandelen för de fem största FEG-medlemmarna (TU, Bernard, Conelgro, Brinkman & Germeraad och Wolff) är ungefär 62 %, medan de tio största FEG-medlemmarna svarar för ca 80 % av grossistmarknaden. Av alla FEG-medlemmarna har TU den avgjort största marknadsandelen.

25. Som redan angivits i skäl 15 har grossisthandeln olika funktioner. Den erbjuder från det totala utbudet ett brett och representativt urval av tusentals produkter från flera leverantörer. Alla dessa produkter finns i lager, eller kan levereras inom 24 timmar till avnämaren. Andra funktioner som grossisthandeln har är till exempel att erbjuda teknisk information, göra tekniska beräkningar och erbjuda finansiering ([25]).

26. När grossisterna sammanställer sitt sortiment strävar de i allmänhet inte bara efter att erbjuda ett så brett produktpaket som möjligt. Det är även viktigt att paketet är rätt sammanställt. Grundläggande för sortimentet är alltid omkopplare och väggkontakter – dessa produkter är hjärtat i de elektriska installationerna. Andra viktiga produkter är elektriska kablar, PVC-rör, kabelkanalsystem, belysning och skyddskretsbrytare. Dessa produkter används i nästan varje elektrisk installation ([26]). I genomsnitt är sortimentet hos en grossist för elektriskt installationsmateriel sammansatt enligt följande: belysning 22 %, kabel 18 %, installations- och omkopplarutrustning 9 %, fördelarutrustning 7 %, industriell kopplingsutrustning 9 %, kabelkanal- och kabeldragningssystem 5 %, övrigt installationsmateriel 19 % och diverse 11 % ([27]).

27. De flesta tillverkare säger sig inte ha någon särskild urskiljande eller exklusiv distributionspolicy för distribution via grossister ([28]). Emellertid verkar vissa tillverkare arbeta med ett nätverk av ”privilegierade distributörer”. Detta gäller till exempel följande

— Draka Kabel, den största tillverkaren av tråd- och kabelprodukter i Nederländerna, har ingått särskilda avtal med ett antal grossister, de s.k. ”Draka partners” kring rabatter och kompensationsbestämmelser. Dessa grossister är alla FEG-medlemmar ([29]).

— Van Geel Systems, den största tillverkaren av bland annat kabeldragningssystem i Nederländerna, distribuerar sina varor ”på exklusiv grund” via tolv utvalda ”Van Geel-grossister”, som alla är FEG-medlemmar, med vilka man har ingått ett avnämaravtal. Genom avtalet är Van Geel skyldigt att uteslutande leverera via Van Geel-grossister (artikel 1 a). Eventuella utvidgningar av distributionsnätverket sker först efter överläggningar (artikel 4) ([30]).

— Gira, en tysk leverantör av elektriskt kopplingsmateriel, distribuerar sina produkter på den nederländska marknaden endast via den största FEG-medlemmen TU. Gira levererar inte direkt till installationsföretag.

— Merlin Gerin, tillverkare av bland annat kopplingsmateriel distribuerar sina produkter via ”officiella Merlin-Gerin distributörer”, som alla är FEG-medlemmar utan en (inget grossistföretag). Merlin Gerin och dess största distributör, TU, har ett avtal om att grossistnätverket kan utvidgas först sedan TU har godkänt detta ([31]).

— Peha, tysk tillverkare av kopplingsmateriel, distribuerar sina produkter (genom agenten Hofte) via cirka 30 grossister, som är medlemmar i FEG ([32]).

3.3 *Installationsföretag*

28. Grossisternas avsättningsmarknad är varierad. Huvudsakligen består den av installationsföretag och, i mindre utsträckning, detaljhandeln, gör-det-själv-affärer, byggmarknader, cash & carry-företag, industriföretag som gör sina egna installationer, (halv)statliga inrättningar och sjukhus. För FEG-medlemmarna gällde en särskild bestämmelse enligt vilken de, fram till november 1993, i princip inte fick leverera till slutanvändare och inköpsgrupper. Som ett resultat av FEG:s ”bindande beslut rörande leveranser till enskilda och inköpsgrupper”, som avskaffades vid den tidpunkt som anges ovan, anses direkt försäljning och leverans via grossister till enskilda och inköpsgrupper vara ett inkorrekt utövande av grossistuppgiften; detta står i motsats till strävan efter goda marknadsförhållanden och är därför förbjudet. Enligt den förklaring som har lämnats var syftet att säkerställa goda bruttovinstmarginaler för FEG-medlemmarna ([33]).

29. Det finns ungefär 3 800 aktiva installationsföretag för elektriskt installationsmateriel på den nederländska marknaden. De flesta av dem, ungefär 3 500, är medlemmar i UNETO, en sammanslutning som bildades 1964 enligt den nederländska lagstiftningen och vars syfte är att främja installationsföretagens intressen och intressena hos detaljister för elektriska konsumtionsartiklar. Gruppen installationsföretag består av 75% små företag, 20% medelstora företag och 5% stora företag ([34]).

30. Installatörernas främsta avsättningsmarknad är industrin (ungefär 55%), samhällsnyttiga tjänster (ungefär 33%) och byggmarknaden (ungefär 12%). Den totala omsättningen på den nederländska installationsmarknaden uppgick 1991 till ungefär 8 miljarder gulden (3,6 miljarder euro) ([35]).

E. FÖRFARANDET

31. Den 16 september 1991 sände generaldirektoratet för konkurrens en skrivelse till FEG i vilken den meddelade sina invändningar mot trycket på leverantörer att inte leverera till CEF, mot samråd om priser och rabatter, liksom mot omsättningskriteriet för att bli medlem i FEG ([36]). Åren 1991–1996 gjordes flera förfrågningar om upplysningar enligt artikel 11 i förordning nr 17 hos FEG, NAVEG, UNETO, vissa av deras medlemmar och flera tillverkare. Undersökningar gjordes hos flera (sammanslutningar av) företag som misstänktes för inblandning i avtalen den 8 och 9 december 1994 ([37]). Den 3 juli 1996 utfärdade kommissionen invändningar som riktades till FEG och sju av dess medlemmar, nämligen Bernard, Brinkmann & Germeraad, Conelgro, Schiefelbusch, Schotman, TU och Wolff. En hearing hölls den 19 november 1997. Av undersökningen gällande de skriftliga svaren på meddelandet om invändningar och de muntliga förklaringarna som gjordes under hearingen var det tydligt att för sex av de sju FEG-medlemmarna som hade mottagit invändningarna kunde inte deras individuella deltagande fastställas med den grad av säkerhet som krävs, eller att deras individuella deltagande, när detta kunde fastställas, var begränsat. Av dessa orsaker beslutade man att fortsätta förfarandet endast mot FEG och TU.

32. Följande bör påpekas om förfarandet i detta fall. Under undersökningen skickade CEF ett antal bandinspelningar och transkriptioner av telefonsamtal som hade förts med vissa företag till kommissionen. Dessa hade gjorts i hemlighet och utan godkännande från de berörda företagen. Kommissionen medger att den av dessa orsaker borde ha sänt tillbaka materialet till CEF genast. Detta gjordes dock först en tid därefter. Kommissionen vill betona att dessa bandinspelningar och transkriptioner inte har spelat någon roll i det aktuella förfarandet och att beslutets innehåll inte på något sätt har påverkats av dem.

F. SAMBAND MELLAN FEG-MEDLEMSKAP OCH LEVERANSER

33. Redan från 1989 då CEF trädde in på den nederländska grossistmarknaden hade företaget svårigheter att få tag i elektriskt installationsmateriel för den nederländska marknaden. Enligt CEF berodde det på att företaget inte var medlem i FEG. Särskilt de leverantörer som tillhörde NAVEG (agenter/importörer för framförallt utländska tillverkare) och ett antal leverantörer som inte är medlemmar i NAVEG (framförallt nederländska tillverkare) tycks enbart leverera till grossister som är FEG-medlemmar.

34. För grossister som inte är FEG-medlemmar är det inte ett alternativ att köpa elektriskt installationsmateriel direkt i utlandet på grund av de orsaker som anges i skäl 18. Enligt CEF är dessutom många utländska leverantörer tveksamma till att äventyra sina förbindelser med FEG i Nederländerna genom att leverera produkter utomlands som är avsedda för den nederländska marknaden. Slutligen gör transportkostnaderna att direkt köp av produkter i utlandet inte är attraktivt.

35. Till i november 1993 var möjligheten liten för CEF och andra företag som inte var medlemmar i FEG att indirekt, via andra grossister få tag i produkterna i Nederländerna. Orsaken till detta var en rekommendation från FEG till dess medlemmar – som utgör huvudparten av grossistmarknaden – om att tolka förbudet mot att leverera till privatpersoner (se skäl 28) så att det alltid omfattar ”kollegor som inte är FEG-medlemmar” ([38]). Naturligtvis får FEG-medlemmar leverera till andra FEG-medlemmar. För övrigt bör påpekas att i fall då FEG-medlemmar, mot FEG:s råd, är beredda att leverera sker det mot sämre villkor, eftersom ytterligare en mellanhand krävs i kedjan.

36. Dessa omständigheter förklarar varför CEF ansökte om att bli medlem i FEG 1990. Företaget vägrades medlemskap eftersom det inte uppfyllde ett av inträdeskraven, nämligen en årlig omsättning på den nederländska marknaden för elektriskt installationsmateriel på 5 miljoner gulden (2,26 miljoner euro) under de tre år som föregick ansökan om inträde ([39]). CEF UK:s omsättning på ungefär 478 miljoner euro beaktades inte.

37. Parterna påpekar att varje nytt företag som går in på en ny (geografisk) marknad har svårigheter i början och vissa leverantörer tvekar att inleda förbindelser med nykomlingar på marknaden. Detta är inte otroligt. Men FEG skapar extra hinder som försvårar inträdet på den nederländska grossistmarknaden. Att CEF under tiden har öppnat åtta filialer på den nederländska marknaden påverkar inte det faktum att genom FEG försenas och försvåras möjligheterna för nykomlingar som CEF att tränga in på marknaden. Detta visar sig förstås direkt i de ekonomiska resultaten för dessa företag. I detta sammanhang påpekade CEF vid hearingen att företagets ekonomiska resultat sedan det kom in på den nederländska marknaden 1989 och följande år har varit otillfredsställande ([40]).

38. Först efter kommissionens undersökningar i slutet av 1994 har situationen på den nederländska grossistmarknaden för elektriskt installationsmateriel normaliserats enligt CEF och leverantörerna verkar villiga att i högre utsträckning leverera också till icke-FEG-medlemmar ([41]). Effekterna av detta på CEF:s omsättning är märkbara.

1. **FEG – NAVEG**

1.1 *Bakgrund*

39. Flera handlingar som kommissionen har tillgång till visar att vägran att leverera till företag som inte är medlemmar i FEG inte är ensidiga, utan resultatet av ett kollektivt exklusivt handelsavtal som bygger på ett gentleman's agreement mellan FEG och NAVEG och på samordnade förfaranden mellan olika leverantörer och, å ena sidan, FEG och, å andra sidan dess medlemmar. Kännetecknande för det kollektiva exklusiva avtalet är att de deltagande NAVEG-medlemmarna och leverantörerna endast får leverera till grossister som är FEG-medlemmar.

40. Orsaken till varför detta exklusiva avtal bygger på ett gentleman's agreement och inte på ett formellt skriftligt avtal finns i det förflutna och har bakgrund i

konkurrenslagstiftningen. Mellan FEG och NAVEG finns sedan långt tillbaka nära band. Under tiden 1928–1959 deltog båda parter i ett kollektivt exklusivt handelsavtal som baserades på ett formellt skriftligt avtal. Förutom de två nämnda företagen deltog även ytterligare en nederländsk grossistsammanslutning, BOGETA, i detta avtal.

41. Avtalet var känt under namnet Agenten-Grossiers-Contract (Agenter-Grossister-Kontrakt) (nedan kallat AGC). Det innehöll två klausuler som är av intresse för denna undersökning. I artikel 1 i AGC fastställdes ett ömsesidigt exklusivt kollektivt handelsavtal. På grundval av detta fick NAVEG-medlemmar leverera till grossister som var medlemmar i FEG eller BOGETA. FEG-medlemmar och BOGETA-medlemmar var i sin tur skyldiga att köpa produkter som omfattades av avtalet endast från NAVEG-medlemmar ([42]). I artikel 2 i AGC utsträcks resultatet av det exklusiva handelsavtalet. I denna artikel förbinder sig de tre nämnda parterna att försöka utsträcka den i artikel 1 i AGC fastställda kollektiva exklusiva handeln till tillverkare och agenter som inte är NAVEG-medlemmar ([43]).

42. Varken FEG eller dess medlemmar förnekar att det tidigare fanns ett kollektivt exklusivt handelsavtal som baserades på en formell överenskommelse ([44]). I FEG:s strategiska plan från 1993 hänvisas uttryckligen till denna överenskommelse: ”leverans endast till FEG-medlemmar var mottot” ([45]). Eftersom avtalet begränsade konkurrensen förklarade den dåvarande nederländska ekonomiministern den 11 december 1957 AGC som icke-bindande eftersom det stod i strid med det allmännas intresse.

43. Förklaringen fick emellertid inte till följd att det kollektiva exklusiva handelsavtalet också upphörde i praktiken. Mycket snart efter detta beslutade styrelserna för FEG, BOGETA och NAVEG att diskutera den nya situationen. Enligt ett protokoll från ett möte i BOGETA den 24 januari 1958 förklarade parterna att de skulle följa de gamla reglerna. Emellertid byggde handelsavtalet inte längre på en formell överenskommelse utan på ett gentleman's agreement ([46]):

”Det som förväntades har hänt. Efter ett samtal med minister Zijlstra blev det tydligt att AGC så småningom skulle förklaras som icke-bindande. Styrelserna för Ned. Ver. (FEG), NAVEG och BOGETA beslutade om vilken linje de skulle följa om AGC förklarades icke-bindande. I sådana fall skulle föga förändras, istället för AGC kommer ett gentleman's agreement att finnas mellan tillverkare, agenter och erkända grossister. Agenten-Grossiers-Contract (Agenter-Grossister-Kontraktet) blir ett Agenten-Grossiers-contact (Agenter-Grossister-Kontakt). Man var allmänt sett överens om att den gamla ordningen var bra och hade fungerat väl.”

1.2 *FEG – NAVEG 1986–1994*

44. Ovannämnda fakta visar varför kommissionen under en del av den period som denna undersökning gäller, nämligen perioden 1986–1994, inte kan visa på ett formellt skriftligt avtal utan bara har hittat bevis på att ett gentleman's agreement har funnits.

45. Innehållet i det kollektiva exklusiva handelsavtalet har förändrats något under åren. AGC-avtalet var ömsesidigt. Detta är inte längre fallet. Under det nuvarande kollektiva exklusiva handelsavtalet är FEG-medlemmarna i princip fria att också köpa produkter från företag som inte deltar i avtalet.

46. Även om bevisen för förekomsten av ett gentleman's agreement utgörs av alla handlingar som nämns nedan och sammanhangen dem emellan, är framförallt följande handlingar viktiga:

— Rapport från NAVEG:s allmänna medlemsmöte den 24 april 1989, i vilken hänvisningar görs till möten mellan FEG:s styrelse (som då bestod av representanter från Brinkman & Germeraad, TU, Waagmeester, Bliek, Schiefelbusch, Schuurman och Wolff) och NAVEG:s styrelse. FEG bad NAVEG råda sina medlemmar att stoppa leveranser om mottagaren lämnar FEG. Det konstateras att NAVEG-medlemmar inte har någon skyldighet att leverera till FEG-medlemmar men att eftersom leverans grundas på ett gentleman's agreement, kan leverans till icke-FEG-medlemmar vara ett hinder ([47]).

— NAVEG:s rapport från mötet mellan FEG:s styrelse (som då bestod av representanter från Brinkman & Germeraad, TU, Waagmeester, Bliek, Schiefelbusch, Schuurman och Wolff) och NAVEG den 28 februari 1989. En ledamot av FEG:s styrelse, representanten

för FEG-medlemmen Schuurman, ställde frågan ”Vad gör NAVEG om en FEG-grossist säger upp sitt medlemskap?” NAVEG svarade: ”Vårt råd är att inte leverera”. Samma sak framgår av FEG:s rapport från detta möte ([48]).

— Rapport från NAVEG:s allmänna medlemsmöte den 28 april 1986 i vilket man hänvisar till överenskommelsen mellan FEG:s styrelse och NAVEG:s styrelse av den 11 mars 1986: ”Inom ramen för överenskommelserna mellan de båda sammanslutningarna är leveranser till firmorna Nedeximpo, Dego, van de Meerakker och Hagro icke önskvärda” ([49]). Inget av dessa företag var vid denna tidpunkt FEG-medlemmar.

47. Mellan FEG och NAVEG råder ett ojämlikt styrkeförhållande. FEG är i praktiken den starkare, med en marknadsandel (via medlemmarna) på ungefär 96 % och en omsättning för elektriskt installationsmateriel på ungefär 0,8 miljarder euro. NAVEG-medlemmarna är, på grund av sin preferens för att få leveranser via grossister, för största delen av sin omsättning beroende av FEG. Även om många leverantörer som representeras av NAVEG-medlemmar har en stark marknadsposition – ofta behärskas marknaden av endast ett begränsat antal företag – är deras ekonomiska makt inte tillräckligt stark gentemot FEG-medlemmarna som grupp. Dessa omständigheter förklarar också NAVEG:s och dess medlemmars beredvillighet att delta i detta gentleman's agreement och den ekonomiska betydelsen av att göra så. Detta bevisas av följande exempel:

— Ett brev av den 23 augusti 1991 från NAVEG-medlemmen Hofte till Paul Hochköpper & Co, tillverkare av Peha kopplingsmateriel, med anledning av kommissionens begäran om upplysningar av den 25 juli 1991 till Hofte

”[…] NAVEG har naturligtvis en något svårare position, eftersom trots att den inte har någon officiell förbindelse med FEG, så dock en ideell. Vår position i Bryssel är: I era handlingar uppger ni att FEG-medlemmarna behärskar 98 % av marknaden. Som NAVEG-agent kan vi alltså absolut inte beakta FEG:s önskemål, eftersom det utgör nästan hela vår omsättning. Om ni har problem i detta sammanhang, kan vi bara hänvisa er till FEG” ([50]).

TU menar att det inte borde finnas några band mellan FEG och NAVEG och stöder sig på följande stycke i brevet ([51]): ”Efter vad vi kan bedöma för tillfället, kommer UNETO inte längre att vara misstänkt, och förmodligen kommer en undersökning att göras av de rättsliga aspekterna av förbindelserna mellan FEG och NAVEG – som tur är har vi inte haft den sortens förbindelser med FEG. Slutligen kan endast FEG råka illa ut, men det berör egentligen inte oss”. Detta stycke kan också tolkas på ett annat sätt, nämligen som en bekräftelse på att kollektiv exklusiv handel inte längre baseras på en formell skriftlig överenskommelse utan på en ”ideell förbindelse”.

— Rapporten från NAVEG allmänna medlemsmöte den 9 maj 1988 ”Eftersom omsättningen för de flesta medlemsagenterna sker med FEG-medlemmar är vikten av ett gott samarbete betydande” ([52]).

48. För att det kollektiva exklusiva handelsarrangemanget skall fungera är det viktigt att det då och då förekommer överläggningar och informationsutbyte mellan de deltagande parterna. De handlingar som kommissionen har funnit under sin undersökning visar att en sådan överläggning har ägt rum mellan FEG och NAVEG. Under denna överläggning meddelade FEG namn på de grossister som inte längre var FEG-medlemmar ([53]). I vissa fall bad FEG uttryckligen NAVEG att informera NAVEG-medlemmar om förändringarna i medlemsbeståndet i FEG. NAVEG frågade själv om vissa grossister var FEG-medlemmar. Denna information gjorde det möjligt för NAVEG att uppfylla sina skyldigheter enligt gentleman's agreement. Dessutom lämnade NAVEG förslag till FEG angående nya medlemmars tillträde. Orsaken till detta är tydlig. Ju fler grossister som är medlemmar i FEG, ju större är försäljningsmöjligheterna för NAVEG-medlemmarna enligt gentleman's agreement.

49. TU menar att ingen vikt skall fästas vid ovannämnda informationsutbyte kring medlemmar eftersom informationen endast skulle användas vid anordnande av branschmässor eller för att inrätta sektoriella ordersystem eller informationssystem ([54]). Det kan inte uteslutas att denna information också kan utnyttjas för dessa syften, men det är troligare att den meddelades för att hindra leveranser till icke-FEG-medlemmar i enlighet med gentleman's agreement. Följande exempel är belysande:

— Ett brev från NAVEG till FEG:s sekreterare av den 27 september 1989, i vilket upplysningar begärs om CEF:s ansökan om medlemskap i FEG. NAVEG påpekar följande: ”Olika utländska tillverkare, som representeras av våra medlemmar, levererar till detta företag i andra länder och önskar göra detta i Nederlän-

derna också. Emellertid rekommenderar styrelsen att så länge City inte får medlemskap i FEG skall dess medlemmar förstås inte leverera till företaget." Att denna rekommendation också syftar på de kommersiella riskerna är tydligt i följande passage. "Tidigare har flera medlemmar agerat enligt en liknande rekommendation mot Nedeximpo, men nu när Nedeximpo är FEG-medlem, konfronteras de med det faktum att de inte godtas som leverantörer längre" ([55]).

— Enligt rapporten från mötet mellan FEG och NAVEG den 28 februari 1989 kom man överens om att NAVEG skall ge FEG adresser till de grossister som NAVEG anser skall bli FEG-medlemmar ([56]).

50. NAVEG-medlemmarna verkar använda sig av rekommendationen i praktiken. Till exempel informerade Hateha, en NAVEG-medlem som representerar stora tillverkare som Mennekes och Jung på den nederländska marknaden, uttryckligen CEF om att de endast levererade via grossister som är FEG-medlemmar och därför vägrade de leverera till CEF ([57]). Parternas påpekande att Hateha använder FEG-medlemskapet som ett kriterium för att fastställa företagets solvens är inte övertygande, särskilt med tanke på att andra, precisare metoder finns för att försäkra sig om ett företags finansiella sundhet. Att vara FEG-medlem är ingen garanti på den punkten. Slutligen kan påpekas att Hatehas verkställande direktör vid den tidpunkten också var NAVEG:s sekreterare och att NAVEG hade samma adress som Hateha. För övrigt hade Hateha redan under åttiotalet informerat en annan icke-FEG-medlem, Frigé, om att man inte kunde leverera produkter eftersom företaget inte var FEG-medlem ([58]).

51. En annan NAVEG-medlem, Hemmink, som representerar bland annat företagen Wiska och Pflitsch, vägrade också – efter överläggningar med bland annat FEG, FEG-medlemmen Schiefelbusch och andra NAVEG-medlemmar – en icke-FEG-medlem (Van de Meerakker) att leverera direkt till företaget. Hemminks verkställande direktör var vid den tidpunkten också NAVEG:s sekreterare och NAVEG hade samma adress som Hemmink ([59]). Parterna anförde att detta var en ensidig handling från Hemmink som inte hade något samband med ett eventuellt gentleman's agreement mellan FEG och NAVEG vilket inte alls beaktar i vilket sammanhang detta skedde ([60]). Hemminks direktör kände i sin egenskap av sekreterare i NAVEG utan tvivel till de råd NAVEG utfärdade till sina medlemmar om att endast leverera till FEG-medlemmar. Ovannämnda handelspraxis att undersöka om en grossist är FEG-medlem innan man beslutar att leverera till honom passar in i bilden.

52. Tydligen skall NAVEG-medlemmar inte ange orsaken till att man inte levererar till den potentiella avnämaren. Följande utdrag ur ovannämnda brev från NAVEG-medlemmen Hofte till Paul Hochköpper & Co är ett belysande exempel på detta:

Med anledning av det klagomål CEF har lämnat till kommissionen sägs att: "Dessutom har man också sänt in handlingar, bland annat tyvärr några från NAVEG-agenter som har agerat obetänksamt, vilka visar att det berörda företaget inte kan få leveranser eftersom det inte är FEG-medlem" ([61]).

2. **FEG – andra leverantörer**

53. Flera handlingar i kommissionens besittning visar att FEG har försökt utsträcka gentlemen's agreement till leverantörer som inte representeras av agenter eller importörer i NAVEG. Detta är i överensstämmelse med artikel 2 i det icke-bindande AGC-avtalet från 1957 (se skäl 41). Det är dessutom svårt att exakt ange hur många leverantörer som inte representeras inom NAVEG, som deltar i det kollektiva exklusiva handelsavtalet, eftersom samarbetet huvudsakligen är informellt. Av utkastet till brev som nämns i skäl 62 framgår också tydligt att FEG-medlemmarna själva är övertygade om att det finns många sådana leverantörer. Av de handlingar som kommissionen fick under undersökningen framgår det att leverantörerna i fråga är stora inom sin produktgrupp (till exempel Draka Polva, Holec, Hager, Klöckner Moeller och ABB). Följande exempel är belysande i detta sammanhang.

54. I rapporten från det interna mötet i TU den 12 september 1990 anges att Draka Polva ville leverera produkter till CEF till ett visst pris. Enligt rapporten gick inte FEG med på detta: "FEG reagerade på detta eftersom förslaget går emot avtalet mellan medlemmarna och FEG" ([62]). FEG-medlemmen TU hade också invändningar mot leverans från Draka Polva till CEF i ett brev av den 16 juli 1990: "ert beslut ser vi som ett hot mot den lagerhållande grossisthandeln och vi anser därför ert engagemang som icke önskvärt" ([63]). Uppenbarligen hade FEG:s och TU:s insatser framgång eftersom följande framgår av rapporten från TU:s möte den 9 oktober 1990: "Med anledning av ett samtal mellan Draka Polva och herr

van der Meijden, har de ändrat sin avsikt att leverera till CEF" ([64]). Dessutom är det tydligt vilken TU:s politik gentemot CEF var. Den beskrevs återigen kort och kraftfullt i rapporten från ett internt möte inom TU den 13 december 1989: "det kan konstateras att ansträngningar skall göras för att hindra TU-tillverkare att leverera produkter till CEF" ([65]).

55. FEG:s avsikt att utsträcka det kollektiva exklusiva handelsavtalet till leverantörer som inte representerades inom NAVEG begränsades inte till enbart elektriska produkter, utom omfattade även elektriska konsumtionsvaor ([66]). Följande exempel i vilket styrelseledamot från FEG (representant för Bliek) brådskande uppmanade Philips-grossisternas kommitté att följa det "ingångna avtalet" visar detta:

"Ni vet att jag sedan en kort tid tillbaka ingår i FEG:s styrelse. Mitt främsta syfte med arbetet är att främja grossisternas intressen. Ni får inte lämna mig i sticket nu. Alla Philips-grossister bör vara (eller bli) FEG-medlemmar. (…) Om vi som Philips-grossister alla är medlemmar i den paraplyorganisation som FEG utgör, kommer vi att tillsammans med ett antal andra grossister (inte för Philips) som är FEG-medlemmar att behärska grossistmarknaden. Endast då kan vi fatta gemensamma beslut som kan få våra leverantörer att tänka till" ([67]).

56. Inte bara FEG utan också dess medlemmar har närmat sig leverantörer i samband med leveranser till icke-FEG-medlemmar. Ett antal leverantörer har uppgett att så har skett. Hager, en tillverkare av fördelningsdosor, säger i ett svar av den 19 maj 1993 ([68]) på kommissionens begäran om upplysningar: "Som nystartat företag har Hager-Nederland under de två gångna åren vid flera tillfällen fått kritik angående vårt distributionssystem och nästan alla FEG-medlemmar har intagit en negativ hållning gentemot icke FEG-medlemmar". Denna kritiska hållning berodde på att Hager också levererade till företag som inte var FEG-medlemmar och kan anses som ett försök från FEG-medlemmar att utsträcka det gällande exklusiva handelsavtalet till att omfatta nya deltagare. Följande stycke ur Hagers svar styrker detta: "När Hager startades var CEF en het potatis på marknaden och därför väntade sig nästan alla FEG-medlemmar att Hager skulle inta en kritisk ställning till leveranser till CEF". Parterna påpekar att ingen FEG-medlem hotade Hager med repressalier. Emellertid kan inte bortses från att det är fastställt att tryck utövades på Hager att inte leverera till CEF och därigenom delta i det exklusiva handelsavtalet ([69]).

57. Bland FEG-medlemmarna har särskilt TU visat sig aktiva i att ta kontakt med individuella leverantörer. Det finns ytterligare exempel förutom det som beskrivs i skäl 54 rörande Draka Polva. TU och Holec, den största tillverkaren av fördelningsboxar i Nederländerna, hade ett möte den 2 juli 1991, under vilket båda parter, enligt rapporten, kom överens om att endast FEG-grossister kom i fråga för leveranser ([70]). TU hävdar att detta är en anmärkning som endast Holec gjorde ([71]). Detta verkar dock inte stämma, eftersom enligt rapporten är beslutet om att inte leverera till icke-FEG-medlemmar resultatet av överläggningar mellan Holec och TU. Dessutom framgår det inte vilket intresse Holec skulle ha av att fatta ett sådant beslut på egen hand.

58. ABB, tillverkare av teknisk utrustning, har också utsatts för tryck från TU för att stoppa leveranser till CEF. I en rapport från TU framgår det att ABB försvarade sig mot TU genom yttrandet att "de endast levererat ett parti – en s.k. död transaktion – till CEF". ABB framför som förmildrande omständighet att man befann sig i en svår situation på grund av företagets förbindelser med CEF:s moderföretag i Storbritannien. Slutligen vann den ekonomiska betydelsen av goda förbindelser med TU, enligt vad som sägs i TU-rapporten: "om ABB får en förfrågan igen skall CEF få leveranser till installatörspriset" ([72]).

59. Detta visar att ABB ansåg det totalstopp för leveranserna till CEF som TU föreslog vara för riskfyllt. Därför sökte man en lösning där man var beredd att leverera men då leverans antingen genom de erbjudna produkterna ("död transaktion") eller transaktionsvillkoren var ytterst oattraktiva för CEF. Parternas argument att TU:s kontakt med ABB berodde på att TU fick anstränga sig mycket mer än CEF för att få vissa rabatter från ABB, är inte övertygande eftersom skillnaderna i ansträngning inte visas och eftersom TU:s försök att stoppa alla leveranser till CEF i alla fall skulle vara en oproportionerlig reaktion som skulle leda till ytterligare ojämlikheter ([73]).

2.1 *Klöckner Moeller*

60. Situationen rörande Klöckner Moeller (nedan kallat KM) kräver en särskild genomgång. Företaget är den ledande

tillverkaren av skyddskretsbrytare i Nederländerna. Enligt vad som framgår nedan har KM utsatts för betydande tryck från ett antal FEG-medlemmar.

61. Orsaken till detta var konstaterandet som gjordes av inköpsgruppen CEGRO (som utgjordes av de sex FEG-medlemmarna Brinkman & Germeraad, Conelgro, Elgro, Oscar Keip, Rolff och Schiefelbusch) att CEF hade produkter från KM i sitt paket. I ett brev av den 11 juni 1990 bad man KM om en förklaring. KM svarade i ett brev av den 16 juli 1990 att man inte levererade till CEF:s bolag i Nederländerna och CEF Nederland kunde ha fått tag i dessa KM produkter via de engelska, tyska och franska grenarna av CEF, som var viktiga avnämare av KM-produkter ([74]). Tydligen lugnade detta inte CEGRO eftersom man i ett brev av den 23 maj 1991 till FEG-medlemmen Bernard föreslog ”att man åter skulle sända en gemensam skrivelse till KM:s ledning” ([75]). Ett utkast, daterat den 22 maj 1991, författat av TU och översänt till andra FEG-medlemmar för yttrande bifogades ([76]).

62. Detta brev visar på två punkter. För det första att KM är en av de största leverantörerna som levererar till icke-FEG-medlemmar – vilket visar att flertalet av de stora leverantörerna uppenbarligen vägrar att leverera till icke FEG-medlemmar enligt avtalet i form av ett gentleman's agreement – och för det andra att leveranser till det prissänkande CEF kan innebära en press på FEG-medlemmarnas vinstmarginaler vilket kan ses som ett hot mot medlemmarnas gemensamma intressen. Det sistnämnda har ett direkt samband med FEG:s prisarrangemang som diskuteras nedan (skälen 71–87) som är avsedda att skapa en stabil prisnivå med en ”sund” marginal för FEG-medlemmarna. Följande utdrag av brevet belyser dessa aspekter:

”Vi oroas av ert beslut att ingå affärsförbindelser i Nederländerna med företaget CEF. Vår oro beror på för det första på att ni är en av de första stora leverantörerna inom den elektriska sektorn som levererar varor till ett företag som inte är FEG-medlem. […]

Efte vad vi vet använder CEF samma marknadsföring i Nederländerna som i Storbritannien och Tyskland. Huvudtanken är att erbjuda mycket konkurrenskraftiga priser eller villkor […]

Om ni ingår direkta affärsförbindelser med CEF kommer era produkter att ingå i rabattsystemet. Den oundvikliga konsekvensen av detta blir att ett ökande tryck på priserna och därmed också på marginalerna uppstår”.

63. Brevet slutar med en uppmaning att upphöra med leveranserna till CEF. För att ge kraft åt detta, hotar man också med repressalier:

”[…] Det bör stå klart för er av det ovanstående att vi anser alla affärsförbindelser från er sida med CEF som ett hot mot den befintliga gruppen Klöckner Moeller-grossister och FEG:s grossisthandel i allmänhet. Vi uppmanar er därför å det starkaste att se över ert beslut, vilket innebär att inga leveranser skall ske från er *till* CEF och inga order skall utföras *för deras räkning*. Om ni anser att ni måste fortsätta affärsförbindelserna, oavsett villkoren, kommer de olika Klöckner Moeller grossisterna att överväga situationen för KM-paketet inom de olika sortimenten. Man kommer att överväga i vilken utsträckning ert sortiment kommer att beaktas” ([77]).

64. Parterna tolkar detta brev på ett annat sätt. Enligt dem är detta en reaktion från KM-grossisterna på att CEF skulle ha fått en viss rabatt från KM vilken de inte hade rätt till enligt KM:s gällande rabattbestämmelser ([78]). Detta skulle övriga KM-grossister ha ansett som diskriminering och var förklaringen till brevet. Om detta varit den verkliga orsaken till brevet skulle en uppmaning till KM att tillämpa sina rabattbestämmelser korrekt varit lämpligare än ett försök att helt stoppa leveranserna. Av utkastet framgår också att FEG-medlemmarna inte var intresserade av en korrekt tillämpning av rabattbestämmelserna. I brevet sägs nämligen att varje leverans till CEF, ”oavsett villkor” skulle vara tillräcklig orsak för ett inköpsstopp för KM:s produkter.

65. En något ändrad version av detta brev, daterad den 24 maj 1991, visar att brevet skulle undertecknas av 26 grossister, alla FEG-medlemmar ([79]). Tydligen bestämde man sig efter juridisk rådgivning att inte sända detta brev, utan istället besökte en delegation FEG-grossister KM den 27 juni 1991. Delegationen bestod av följande FEG-medlemmar: TU, Bernard, och Kasdorp samt Imagro, en inköpsgrupp bestående av åtta FEG-medlemmar (Bolderhey, Elauma, Electro Metaal, Ehrbecker, De Koning Elektrotechniek, Polimex, Vibo Electro och Waagmeester). Delegationens storlek och sammansättning – TU och Bernard är de viktigaste medlemmarna i FEG, och var båda år 1991 tillsammans med Waagmees-

ter representerade i FEG:s styrelse (TU:s representant var då till och med ordförande för FEG) ([80]) – och det faktum att det redan i utkastet hade angetts att leveranser till CEF sågs som hotande av FEG-grossister i allmänhet bekräftar slutsatsen att besöket inte bara angick de FEG-medlemmar som deltog utan också FEG som helhet.

66. Enligt CEF lade representanterna från FEG vid besöket fram en petition och ett hot om att man inte skulle köpa KM-produkter om KM fortsatte att leverera till CEF. Parterna förnekar att någon sådan petition finns, men förnekar inte att besöket ägt rum ([81]). Besöket var uppenbarligen framgångsrikt, eftersom enligt ett svar från KM av den 2 september 1993 på en begäran om upplysningar från kommissionen av den 27 april 1993 var alla grossister till vilka KM levererar FEG-medlemmar ([82]).

3. **FEG och dess största medlem TU i centrala roller**

67. FEG-grossisterna spelar en nyckelroll vid vägran att leverera till icke-FEG-medlemmar. Genom att kombinera stränga tillträdesregler med ett kollektivt exklusivt handelsavtal med syfte att beröva icke-FEG-medlemmar deras leverantörer, underminerar FEG ickemedlemmarnas ställning och kan behålla och förstärka sin egen dominerande ställning på grossistmarknaden. Inom ramen för ovannämnda avtal upprätthöll FEG de nödvändiga kontakterna med NAVEG och sörjde för det informationsutbyte mellan de två organisationerna som var nödvändigt för att avtalet skulle fungera. Det kan inte råda några tvivel om syftet med FEG:s ansträngningar. I rapporten från ett regionalt FEG-möte den 28 augusti 1985 beskrivs detta ännu tydligare:

”konkurrenter skall inte få någon hjälp att ta sig fram. Det beslutades att ingen skulle hjälpa dem med detta” ([83]).

68. Det är också slående att enskilda FEG-grossister inte verkar betrakta varandra som konkurrenter. Detta intryck förstärks genom det faktum (se skäl 35) att leveranser mellan FEG-medlemmar tillåts, medan leveranser till grossister som inte är FEG-medlemmar inte tillråds ([84]).

69. Också TU, FEG:s största och betydelsefullaste medlem, spelar en viktig individuell roll i det kollektiva exklusiva handelsavtalet. Detta är inte förvånande eftersom FEG:s och TU:s intressen i stort är parallella. Under hela perioden 1989–1995 hade TU en representant i FEG:s styrelse och under perioden 1990–1991 var dess representant ordförande i FEG:s styrelse ([85]). Dessutom har TU alltid varit starkt representerad i FEG:s produktkommittéer ([86]). Som ett resultat av sitt långa engagemang i FEG:s styrelse och i de olika produktkommittéerna har TU haft ett avsevärt inflytande på FEG:s politik. I detta sammanhang kan man bland annat hänvisa till det faktum att TU:s representant i FEG:s styrelse har deltagit i olika möten mellan FEG och NAVEG under vilka omständigheterna kring det kollektiva exklusiva handelsavtalet diskuterats ([87]).

70. Dessutom utövade TU också eget tryck på vissa leverantörer att för att få dem att inte leverera till icke-FEG-medlemmar ([88]). Man kunde göra detta på grund av sin storlek och sin marknadsandel. Andra omständigheter som visar på TU:s aktiva roll är dess utkast till brev till KM och dess deltagande i den FEG-delegation som besökte KM.

G. PRISUPPGÖRELSER MELLAN FEG-MEDLEMMAR

71. Det är tydligt att FEG och dess medlemmar på olika sätt har försökt att påverka FEG-medlemmarnas prispolitik. Det gäller två beslut inom FEG, nämligen de riktlinjer för prissättning som FEG ger ut och samråd kring priser och rabatter mellan de företag som är FEG-medlemmar.

1. **FEG:s bindande beslut**

72. Enligt artikel 7 i stadgarna utfärdade FEG under åttiotalet ett antal bindande beslut om de priser medlemmarna skulle ta ut. Nya FEG-medlemmar har ombetts skriva på båda besluten när de blir medlemmar ([89]). Överträdelser av dessa beslut kan enligt artikel 5 i stadgarna leda till bland annat avstängning och att medlemskapet upphör.

1.1 *Bindande beslut om fasta priser*

73. Enligt det bindande beslutet om fasta priser av den 2 november 1984 skall FEG-medlemmar meddela sina kunder alla eventuella prisökningar som leverantören gör efter det att de har beställt specificerade kvantiteter

av produkter. För detta har ett system utvecklats och beskrivs i beslutet enligt följande ([90]):

"1. Om en prisförändring träder i kraft skall materiel som beställts men ännu inte levererats, inom tre månader levereras till det pris som gällde då ordern gjordes.

2. Efter utgången av den tremånadersperiod som avses i artikel 1 skall priset för beställda varor som ännu ej levererats, under ett halvår ske till ett maximibelopp som skall fastställas utom i krissituationer.

3. Det maximibelopp som avses i artikel 2 skall fastställas varje halvår av FEG efter samråd med Uneto på grundval av prisförändringarna under de föregående två åren fördelat på kopplings- och fördelarutrustning, belysning, ledningsmateriel, mindre kopplingsmaterial och övrigt materiel.

4. Trots vad som sägs i artiklarna 1, 2 och 3 skall vad gäller tråd och kabel endast anges fasta priser för tre månader med sedvanlig öknings-/sänkningsklausul.

5. Om installatören enligt en riskbestämmelse har rätt att ta ut prisförändringar för materiel som överskrider det maximibelopp som nämns under artikel 2 får grossisten ta ut sina prisförändringar upp till det maximibelopp som godkänts för installatören".

74. Beslutet är avsett att reglera fördelningen mellan grossister och installatörer av risken för prisökningar som kan uppstå under långvariga byggnadsprojekt ([91]).

75. Beslutet är, som framgår av namnet, bindande och i det fastställs bötesbelopp på upp till 10 000 gulden (4 531 euro) om beslutet överträds. Efter nio år drogs beslutet tillbaka vid det allmänna medlemsmötet den 23 november 1993 ([92]).

1.2 *Bindande beslut om publikationer*

76. I det bindande beslutet om publikationer av den 2 augusti 1978 förbjuder FEG sina medlemmar att sälja elektriskt installationsmateriel till "jippopriser" eller lockpriser. FEG bekräftar i allmänna ordalag sin motvilja mot priskonkurrens. Beslutet lyder enligt följande:

"Medlemmarna i Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (FEG)

har fattat detta beslut,

med beaktande av följande:

Det är ytterst viktigt att den lagerhållande grossisthandeln för elektriskt installationsmateriel uppfyller sin uppgift inom samhället korrekt, bland annat genom ett korrekt uppträdande på marknaden. Genom detta främjar handeln sina kunders intressen,

och förklarar

att det inte är önskvärt att skapa, uppmuntra eller tillåta kraftiga prissänkningar, marknadsoro, vinstförluster och otyglad konkurrens mellan företag,

att det inte är önskvärt att publikationer sprids i vilka artiklar från sortimentet elektriskt installationsmateriel erbjuds till jippo- eller lockpriser.

Härigenom beslutas följande

enligt artikel 16 i FEG:s stadgar.

1. Sådana publikationer skall inte tillåtas.

2. Sekreteraren skall kontrollera att detta beslut följs.

3. Ytterligare upplysningar eller mer detaljerade tolkningar som meddelas medlemmarna skriftligen i styrelsens namn skall anses utgöra en del av detta beslut" ([93]).

77. FEG:s sekreterare skall kontrollera att beslutet efterlevs. I praktiken kontrolleras detta också av FEG-medlemmarna själva och rapporteras till FEG:s sekreterare, som sedan ställer den överträdande medlemmen till svars ([94]).

78. En illustration av detta är företaget Wolffs reaktion den 6 april 1990 på FEG:s reprimand om att "jippopriser" använts, nämligen att "publicering av sådana priser kommer inte att ske igen" ([95]). Det bindande beslutet om

publikationer drogs slutligen tillbaka efter 15 år vid FEG:s allmänna möte den 23 november 1993.

2. **Överläggningar mellan FEG-medlemmar om priser och rabatter**

79. Mellan olika FEG-medlemmar ägde regelbundna överläggningar rum om priser och rabatter, ofta vid regionala FEG-möten eller vid möten i FEG:s produktkommittéer.

80. För medlemmarna i produktkommittén Draad en kabel (tråd och kabel) kan knappast några tvivel finnas rörande kommitténs syfte. I mötesrapporten av den 16 maj 1990 anför kommitténs ordförande att: ”produktkommitténs syfte är att sträva efter lugn på marknaden och bibehålla prisnivån. För att uppnå detta mål är det nödvändigt att regelbundet utbyta erfarenheter med varandra” ([96]) .

81. Samordningen mellan FEG-medlemmarna rörde inte bara prisnvån utan också vilka rabatter FEG-medlemmarna gav sina avnämare. Parterna hävdar att en samordning skulle vara praktiskt omöjlig. Härvidlag hänvisar de till en rapport från mötet i produktkommittén Draad en kabel den 6 december 1989 i vilken ordföranden påpekar att marknaden är alldeles för komplicerad för att bra regler skall kunna fastställas för rabatter ([97]). Emellertid framgår följande av samma rapport ([98]): ”Efter en kort diskussion beslutades att vid nästa möte skall alla medlemmar av kommittén medföra en lista med de priser som tillämpades i den innevarande månaden (…). Det gäller de priser kunden betalar. Med anledning av dessa priser skall man besluta om det är meningsfullt att ha regler för beviljandet av rabatter”. Detta måste har varit fallet eftersom i rapporten från det regionala FEG-mötet den 14 februari 1990 sägs det att: ”produktkommittén Draad en kabel arbetar med att upprätta regler för beviljandet av rabatter” ([99]). Parternas påstående att det inte fanns någon samordning eller överenskommelse mellan FEG och medlemmarna inom detta område är därför inte övertygande ([100]).

82. Vid FEG-möten gjordes också försök att påverka FEG-medlemmarnas pris- och rabattpolitik. Enligt rapporten från det regionala mötet den 14 februari 1990 uppmanade ordföranden FEG-medlemmarna att vara mer restriktiva med att bevilja rabatter till andra grossisters goda kunder. I samma rapport hänvisades till en överenskommelse som slöts vid föregående möte enligt vilken medlemmarna skulle meddela varandra om de upptäckte att andra grossister gav större rabatter för en viss transaktion än de själva ([101]).

83. Följande är ett exempel på en konkret rabattuppgörelse i samband med FEG:

Rapporten från FEG: styrelsemöte (vid den tidpunkten bestående av representanter från Brinkman & Germeraad, Vibo, TU, Waagmeester, Heco-Frans Hamers, Bernard, Schuurman och Alcoo) den 30 november 1993. ”Den 13 oktober sändes ett brev till medlemmarna rörande enhetliga villkor för leveranser som grossister skulle göra till vissa VBO-skolor. Medlemmarna tillfrågades om de var beredda att ge en allmän rabatt på 35 % på installationer, förutom plc-utrustning” ([102]).

84. Om överenskommelser om rabatter inte följdes ingrep FEG:

Av rapporten från det regionala FEG-mötet den 28 maj 1991 (med deltagande av representanter från Bernard, Claessen, Hategro, Helms, Kasdorp, De Koning, Polimex, Schiefelbusch, Schotman Electro, Schuurman, Slabbers, TU, Vibo Electro och Wolff) framgår att vissa grossister gav rabatter till slutanvändare. ”Mötet fördömer detta. Sekreteraren kommer att ta kontakt med grossisten i fråga” ([103]). Parterna hävdar att FEG endast ville handla eftersom leveranserna var avsedda för privatpersoner ([104]). Citatet verkar dock inte stödja detta påstående. Det är inte tal om leveranser utan om rabatter.

3. **Prisrekommendationer från FEG till medlemmarna**

85. Förutom diskussioner vid FEG-möten användes andra metoder för att påverka de priser FEG-medlemmarna satte. För priserna på visst elektriskt installationsmateriel som kopplingsskåp, centralskåp och inbyggda skåp bestämmer FEG och dess största medlem TU riktlinjer. FEG sänder regelbundet listor till medlemmarna över dessa produkter med de senaste brutto- och nettopriserna, enligt TU:s beräkningar ([105]). För pvc-rör sänder FEG prislistor till medlemmarna över prisökningar och prissänkningar, i vilka de meddelar de nya bruttopriserna och anger de procentsatser med vilka de anser att

medlemmarna skall höja eller sänka sina nettopriser. Ett exempel på detta är ett brev från FEG till medlemmarna den 21 december 1988:

”Nyligen har tillverkarna meddelat er att de är nödsakade att höja sina priser på PVC-slätrör, HOSTALIT-Z-rör och flexibla rör från och med den 1 januari nästa år. I samband med dessa prishöjningar råder vi er att anpassa era priser och ändra de nettopriser ni tillämpar. […] Om ni erbjuder nettovillkor (s.k. köpbefästelser) råder vi er att höja dem med följande belopp […]” ([106]).

86. I detta sammanhang skall som bruttopris betraktas det rekommenderade priset till slutkonsument som tillverkaren anser att installatören kan begära av sin kund (slutkonsumenten) ([107]). Detta pris används i förhandlingar mellan tillverkare och grossistbranschen för att komma fram till ett grossistinköpspris. Detta pris beräknas från bruttopriset minskat med en viss rabattprocentsats. Bruttopriset används också för att fastställa det pris som grossisterna sätter för sina avnämare (installatörer). Grossisternas försäljningspris utgörs av bruttopriset, minskat med en lägre procentsats än för grossistinköpspriset. Installatören slutligen använder bruttopriset för att fastställa det pris han sätter för sin kund. Det verkliga (netto)priset fastställs därmed i varje steg av den vertikala kedjan genom att bruttopriset minskas med den rabattprocentsats som gäller på den nivån.

87. Även om parterna vidhåller att det endast rör sig om rekommendationer om priser bör det påpekas att i denna korrespondens saknas alla upplysningar som visar att detta är fallet ([108]). Hur som helst är det uppenbart att detta är ett fall där de ”rekommenderade” priserna inte är helt frivilliga. Kort efter att detta brev av den 21 december 1988 sändes, konstaterades vid FEG:s regionala möte den 2 mars 1989 ([109]) följande: ”prisökningarna för plaströr (december 1988) har förorsakat oro på marknaden. Mötet anser att om alla höll sig till de rekommenderade priserna skulle detta kunna leda till en vinstökning”.

4. **Identiska prislistor**

88. De större FEG-medlemmarna som TU, Bernard och Wolff sammanställer på grundval av upplysningar från leverantörerna priskataloger för avnämarna i vilka deras bruttopriser och standardrabatter tas upp. De mindre grossisterna, som inte har råd att sammanställa priskataloger, använder enligt CEF ofta desssa kataloger ([110]). En jämförelse mellan TU:s, Bernards och Wolffs kataloger visar att de är mycket lika. Inte bara är de angivna bruttopriserna lika utan också rabatterna för ett stort antal produkter. Katalogerna utkommer dessutom i samma månad och prisförändringar införs nästan samtidigt ([111]).

89. TU medger att FEG-medlemmarna Wolff, Bernard och TU ger ut nästan identiska priskataloger samtidigt ([112]). Enligt parterna är detta inte anmärkningsvärt eftersom katalogerna inte upptar nettopriser utan bara bruttopriser. Dessa är avsedda att endast vara referenspriser och fastställs av leverantörerna ([113]).

90. Detta är dock inte hela sanningen eftersom priskatalogerna inte bara anger identiska bruttopriser utan också identiska rabatter. Detta förnekar inte TU. Enligt TU är de standardrabatter som anges endast något att falla tillbaka på om inget individuellt rabattavtal finns mellan grossist och avnämare ([114]). Detta är fallet i början av en affärsförbindelse eller för små köp för vilka det skulle vara meningslöst att ha särskilda villkor eftersom detta skulle driva upp transaktionskostnaderna ([115]). I övriga fall tillämpas andra rabattsatser som TU och den enskilda avnämaren har kommit överens om. När den tillämpliga rabattsatsen fastställs tar man bland annat hänsyn till vilken kvantitet av produkten som köps per transaktion och hur stor kvantitet som köps per år.

5. **Medvetenhet**

91. FEG och i alla fall en del av dess medlemmar tycks vara medvetna om att prisöverenskommelser står i strid med konkurrensrätten. Till exempel ges i meddelandet ”Wet Economische Mededinging” (lag om ekonomisk konkurrens) av den 30 augusti 1993 som FEG:s sekreterare sände till FEG:s styrelsemedlemmar (vid den tidpunkten bestående av representanter från TU, Bernard, Brinkman & Germeraad, Vibo, Waagmeester, Heco-Frans Hamers, Schuurman och Alcoo) en beskrivning av de nya kartellreglerna i Nederländerna, som bygger på artiklarna 85 och 86, (nu artiklarna 81 och 82) i fördraget:

”Vad gäller FEG anser jag att detta innebär att fastställande av rekommenderade priser för kabel-, kopplings- och monteringsdosor är förbjudet, liksom möjligen det bindande beslutet om fasta priser, det bindande, beslutet om publikationer och bestämmelserna om kostnadsbesparingar”. ([116])

6. FEG:s och TU:s roller

92. Av det ovanstående framgår att FEG speglar en viktig roll i prisöverenskommelserna. Genom det bindande beslutet om fasta priser, det bindande beslutet om publikationer och genom att utfärda prisrekommendationer har man försökt hindra den fria prissättningen. Dessutom har FEG gjort pris- och rabattuppgörelser möjliga mellan sina medlemmar genom att erbjuda ett forum för detta.

93. Näst efter FEG spelar också TU, dess största och viktigaste medlem, en viktig roll i prisuppgörelserna. I många år ingick TU i FEG:s styrelse och kände därför till eller deltog aktivt i FEG:s politik. Dessutom lämnade TU prisinformation till FEG och FEG kunde med utgångspunkt i detta informera sina medlemmar om förändringar i brutto- och nettopriser för vissa produkter. Rent konkret innebar detta att TU, å hela branschens räkning, räknade om den information som tillverkaren lämnade om ändrade nettopriser till enhetliga bruttopriser och informerade FEG om detta ([117]). TU var den enda medlem som vid den tidpunkten hade tillräcklig datakapacitet för att utföra dessa beräkningar.

II. RÄTTSLIG BEDÖMNING

A. ARTIKEL 81.1

1. Avtal mellan företag och/eller beslut av företagssammanslutningar

94. FEG är en sammanslutning enligt den nederländska lagstiftningen. Dess medlemmar är grossistföretag för elektriskt installationsmateriel (se artikel 3 i stadgarna). FEG är därför en företagssammanslutning i den mening som avses i artikel 81.1 och dess medlemmar är företag i den mening som avses i samma artikel.

95. FEG:s stadgar, som utgör dess grundläggande regler och styr de rättsliga förhållandena mellan FEG och dess medlemmar, är ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1. FEG:s arbetsordning och FEG:s bindande beslut, som antas i enlighet med artiklarna 16 och 7 i stadgarna är beslut av en företagssammanslutning i den mening som avses i artikel 81.1.

96. Enligt artikel 15.a i stadgarna måste FEG-medlemmarna följa stadgarna, arbetsordningen samt styrelse- och mötesbeslut. Handlingar som står i strid med dessa bestämmelser kan bland annat leda till böter eller att medlemskapet upphör (artikel 5 i stadgarna).

97. NAVEG är också en sammanslutning enligt den nederländska lagstiftningen. Dess medlemmar är företag som är aktiva som agenter, importörer eller exklusiva representanter för elektriskt installationsmateriel (artikel 5.1 i stadgarna) ([118]). NAVEG är därmed en företagssammanslutning i den mening som avses i artikel 81.1, och dess medlemmar är företag i den mening som avses i samma artikel.

98. NAVEG:s stadgar, som utgör dess grundläggande regler och styr de rättsliga förhållanden mellan NAVEG och dess medlemmar är ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1. NAVEG:s beslut och arbetsordning, som antas i enlighet med artiklarna 14.4, 14.5 och 24 i stadgarna är beslut av en företagssammanslutning i den mening som avses i artikel 81.1.

99. Enligt artikel 7.2 i stadgarna måste NAVEG-medlemmarna främja sammanslutningens intressen och uppträda enligt vad som fastställs i stadgarna, sammanslutningens arbetsordning och beslut. Handlingar som står i strid med dessa bestämmelser kan bland annat leda till att medlemskapet upphör (artikel 6.1 d i stadgarna).

100. De rekommendationer NAVEG ger sina medlemmar att inte leverera till icke-FEG-medlemmar är också beslut i den mening som avses i artikel 81.1 ([119]). Även om NAVEG-medlemmarna i princip får avvika från dessa rekommendationer visar framställningen i skälen 48, 49 och 50 att detta sällan sker i praktiken. Den sociala kontroll som NAVEG och dess medlemmar utövar över varandra förklarar detta delvis. Dessutom bör det påpekas att NAVEG-medlemmarna också har ett kommersiellt intresse av att uppfylla de rekommendationer de får på ett enhetligt sätt, eftersom huvuddelen av deras omsättning är beroende av FEG-medlemmar. Slutligen avskräcks de från ett avvikande uppträdande genom vetskapen att detta lätt kan konstateras av FEG-medlemmar, och i sådana fall utsätter sig NAVEG-medlemmarna för en risk för sanktioner.

101. Det kollektiva exklusiva handelsavtalet består av två delar. Avtalet i form av ett gentleman's agreement om icke-leverans till icke-FEG-medlemmar mellan FEG och NAVEG bör anses som ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1. Överenskommelserna mellan enskilda

leverantörer av elektriskt installationsmateriel och FEG och dess medlemmar om att inte leverera till icke-FEG-medlemmar skall anses som samordnade förfaranden i den mening som avses i artikel 81.1.

102. Överläggningarna mellan FEG och dess medlemmar och mellan FEG-medlemmarna om priser och rabatter samt översändandet av översikter med prisrekommendationer från FEG till dess medlemmar skall anses som samordnade förfaranden i den mening som avses i artikel 81.1.

2. **Begränsning av konkurrensen**

2.1 *Kollektivt exklusivt handelsavtal*

103. Av de faktiska omständigheter som redovisas under skäl 44–52 framgår att under perioden 28 april 1986–25 februari 1994 fanns på den nederländska marknaden för elektriskt installationsmateriel ett kollektivt exklusivt handelsavtal, i form av ett gentleman's agreement. Genom detta avtal försäkrade NAVEG FEG att man skulle råda sina medlemmar att uteslutande leverera till grossister för elektriskt installationsmateriel som var medlemmar i FEG. Avtalet var inte ömsesidigt eftersom FEG-medlemmarna inte var skyldiga att endast handla från NAVEG-medlemmar.

104. FEG och dess medlemmar, och särskilt TU, strävade efter att utsträcka det kollektiva exklusiva handelsavtalet. Åtminstone under perioden 29 augusti 1989–2 september 1993 utövades tryck på enskilda leverantörer som inte representerades av agenter eller importörer/exklusiva representanter i NAVEG att inte leverera till icke-FEG-medlemmar. Som visas av de fakta som redovisas under skäl 53–66 tycks FEG och dess medlemmar ha lyckats i sitt uppsåt, eftersom ett betydande antal leverantörer handlade enligt detta avtal.

105. Det kollektiva exklusiva handelsavtal som beskrivs i skäl 103 och 104 har som syfte eller resultat att begränsa konkurrensen inom den gemensamma marknaden i den mening som avses i artikel 81.1 ([120]). Avtalet begränsar leverantörernas frihet att självständigt bestämma till vilka grossister de vill leverera. Följden av detta är att såväl leverantörerna som de grossister som inte är anslutna till FEG diskrimineras.

106. Det finns endast ett begränsat antal leverantörer eller representanter för leverantörer som icke-FEG-medlemmar kan vända sig till. NAVEG-medlemmarna har en marknadsandel på uppskattningsvis 20 % av leveranserna till grossisthandeln. Den gemensamma marknadsandelen för de individuella leverantörerna som deltar i det kollektiva exklusiva handelsavtalet är svår att uppskatta, men, som framgår av bilagan, var de leverantörer som sattes under press av FEG och dess medlemmar – särskilt TU – att inte leverera till icke-FEG-medlemmar (nästan) alla stora leverantörer inom sin produktgrupp (se hänvisningar till Draka Polva, Hager, Holec, Km och ABB under skäl 53–66). Utkastet till brev från TU till KM visar på detta, eftersom det framgår i utkastet att KM är en av de största leverantörerna som levererar till icke-FEG-medlemmar ([121]). Av detta kan man härleda att ett stort antal leverantörer berörs av det kollektiva, exklusiva handelsavtalet.

107. Vägran att leverera gör det mycket svårt för grossister som inte är FEG-medlemmar att sätta samman ett sortiment som är tillräckligt brett och omfattar alla produkter som är nödvändiga för alla grossister i elektriskt installationsmateriel, dvs. produkter som är nödvändiga när ett elektriskt system skall anläggas ([122]). Mot bakgrund av att marknaden för de flesta av dessa produkter behärskas av ett begränsat antal tillverkare, är det tydligt att en vägran att leverera från någon av dem omedelbart kommer att leda till lagersvårigheter för företag som inte är medlemmar i FEG.

108. FEG:s stränga tillträdespolitik gör tillträdet ännu svårare för nykomlingar på marknaden. Även om FEG anser att deras tillträdeskriterier är objektiva och att omsättningskriteriet som tillämpas, nämligen 5 miljoner gulden (2,26 miljoner euro) på den nederländska marknaden är extremt lågt ([123]), är det klart att olika FEG-medlemmar själva vid den tidpunkten inte uppfyllde detta kriterium ([124]). Enligt FEG visas genom omsättningskriteriet att företaget ”har hävdat sig” på marknaden. Men just på grund av det kollektiva exklusiva handelsavtalet är det synnerligen svårt för nykomlingar att ”hävda sig” på marknaden och uppnå den omsättning som krävs för FEG-medlemskap. Dessutom har företag som redan har ett gott rykte i andra medlemsstater som grossister för elektriskt installationsamteriel redan bevisat att de fungerar som sådana. Fram till den 23 juni 1994 tog man endast hänsyn till omsättningen på den nederländska marknaden. Detta gjorde det ännu svårare för den befintliga utländska grossisthandel som ville utsträcka sitt verksamhetsområde till Nederländerna.

109. Dessutom var omsättningen inte det enda kriterium som FEG använde för att avvisa ansökningar om medlemskap. I praktiken används också kriteriet ”i sammanslutningens intresse” som grund för att vägra medlemskap ([125]). Även fast det fastställs att endast ”objektiva, korrekta och icke-diskriminerande normer” får tillämpas i detta fall, får FEG-styrelsen, som enligt artikel 3.3 i stadgarna skall besluta enhälligt om nya medlemmars tillträde, genom detta kriterium en vid skönsmässig befogenhet och det är omöjligt att kontrollera om medlemmar i praktiken vägras medlemskap på icke-objektiva grunder ([126]). Det tycks som om ansökningarna om medlemskap föreläggs FEG-medlemmarna, som kan vägra medlemskap till ovälkomna konkurrenter ([127]). På detta sätt förstärks effekterna av det kollektiva exklusiva handelsavtalet.

110. Med beaktande av det ovanstående och särskilt den totala omsättningen för elektriskt installationsmateriel på grossistnivå i Nederländerna (under perioden 1992–1994 mellan 0,68 och 0,91 miljarder euro), FEG:s och dess medlemmarnas marknadsandel (96 %) och den uppskattade marknadsandelen för de leverantörer, agenter och exklusiva representanter som deltar i det kollektia exklusiva handelsavtalet (> 20 %) är dessa begränsningar för medlemskap märkbara.

2.2 *Horisontella prisuppgörelser*

111. Det kollektiva exklusiva handelsavtalet kompletteras med samordnade förfaranden mellan FEG-medlemmarna samt mellan FEG och dess medlemmar, och med två FEG-beslut som påverkar FEG-medlemmarnas pris- och rabattpolitik. Alla dessa beslut och samordnade förfaranden syftar till att skapa en konstgjord prisstabilitet som framförallt inte utsätter FEG-medlemmarnas marginaler för tryck. FEG:s och dess medlemmars avsikter i detta sammanhang är tydliga. Man kan hänvisa till flera handlingar där denna avsikt uttrycks:

— FEG:s stadgar. Av dessa framgår att FEG:s syfte är att främja de gemensamma intressena för grossisterna för elektriskt installationsmateriel, bland annat genom att gynna ”ordnade marknadsförhållanden i ordets vidaste bemärkelse” ([128]).

— Den handledning som FEG lämnade ut till FEG:s produktkommittéer. I denna anges att ”för att få en korrekt bild av vad som sker på marknaden (…) är det ytterst viktigt att känna till omsättningar och marginaler. Utan denna kunskap är det omöjligt att göra något som leder till marknadsinflytande” ([129]).

— Rapporten från mötet i FEG:s produktkommitté Draad & Kabel den 16 maj 1990: ”kommitténs syfte är att sträva efter lugn på marknaden och efter att behålla prisnivån” ([130]).

— FEG:s bindande beslut om publikationer. I skälen till detta beslut fastställs ”att det inte är önskvärt att skapa, uppmuntra eller tillåta kraftiga prissänkningar, marknadsoro, vinstförluster och otyglad konkurrens mellan företag” ([131]).

— Utkastet till brev från TU till leverantören KM som skulle undertecknas av 26 FEG-medlemmar. ”Om ni ingår direkta affärsförbindelser med CEF kommer era produkter att ingå i rabattsystemet. Den oundvikliga konsekvensen av detta blir att ett ökat tryck på priserna och därmed också på marginalerna uppstår” ([132]).

112. FEG och dess medlemmar har försökt uppfylla de syften som anges i skäl 111 genom att använda olika instrument samtidigt. Alla instrument var ägnade – och fick också som resultat – att påverka FEG-medlemmarnas prispolitik och begränsa priskonkurrens dem emellan. Det gällde det bindande beslutet om fasta priser, det bindande beslutet om publikationer, överläggningar mellan FEG-medlemmar om priser och rabatter samt prisrekommendationer från FEG till dess medlemmar.

113. Enligt det bindande beslutet om fasta priser som gällde från den 2 november 1984 till den 23 november 1993 kunde FEG-medlemmar inte själva besluta om, eller i vilken grad, de önskade lägga på leverantörerna prisökningar som kommit efter beställningen. Marginalerna för prisökningarna i sådana fall fastställdes av FEG, liksom när de skulle ske. Om man inte följde beslutet kunde konsekvensen bli att man miste medlemskapet eller ålades böter. Detta är ett beslut av en företagssammanslutning vad gäller de priser som skall tas ut. Sådana beslut begränsar konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 ([133]). Parterna hävdar att beslutet syftade till att hindra att prishöjningar från leverantören efter det att installatören har beställt från grossisten helt drabbar

grossistens räkning och risk ([134]). Det är inte tydligt varför ett beslut krävdes som tvingade alla FEG-medlemmar att reagera på samma sätt. Beslutet fråntog de enskilda FEG-medlemmarna möjligheten att inte beakta en viss prishöjning för att vinna konkurrensfördelar jämfört med sina konkurrenter.

114. Genom ett annat beslut, det bindande beslutet om publikationer, som gällde perioden 2 augusti 1978–23 november 1993, förbjöd FEG sina medlemmar att använda jippo- eller lockpriser i annonser osv. Om beslutet inte följdes kunde detta leda till att företaget i fråga miste sitt medlemskap. Detta är ett beslut av en företagssammanslutning vad gäller de priser som skall tillämpas. Beslutet i sig begränsar konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 ([135]). Genom beslutet berövas FEG-medlemmarna möjligheten att vinna över kunder från konkurrenter genom en attraktivare prissättning. Beslutet är en del av FEG:s politik att minska risken för att FEG-medlemmarna skall råka i priskrig med varandra, vilket skulle medföra att grossistbranschens marginaler skulle utsättas för tryck. I skäl 77 och 78 framkommer att beslutet också tillämpades i praktiken.

115. Som framgår av skäl 79–84 fördes regelbundet överläggningar vid FEG-möten, inom FEG:s produktkommittéer och vid regionala FEG-möten mellan FEG-medlemmarna om priser och rabatter. Sådana överläggningar ägde åtminstone rum under perioden 6 december 1989–30 november 1993. Dessa möten var ett forum för FEG-medlemmarna där ett antal pris- och rabattfrågor kunde diskuteras. Frågorna var till exempel rabattsatser (se skäl 83), efterlevnad av FEG:s prisrekommendationer (se skäl 87), klagomål över andra FEG-medlemmar som inte efterlevde vissa pris- och rabattöverenskommelser (se skäl 82), liksom initiativ för att fastställa enhetliga regler för att bevilja rabatter (se skäl 81). Effekten av överläggningarna var att det stod helt klart för FEG-medlemmarna att de skulle avstå från en kraftig priskonkurrens sinsemellan, eftersom detta skulle kunna få negativa effekter på prisnivån och marginalerna inom grossistbranschen. Diskussionerna påverkade priset på elektriskt installationsmateriel på den nederländska grossistmarknaden och begränsade konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 ([136]).

116. FEG skickade prislistor med netto- och bruttopriser till sina medlemmar – åtminstone rörande produkterna i skäl 85 – under perioden 21 december 1988–24 april 1994. Parterna hävdar att detta endast var prisrekommendationer. Som visas i skäl 87 utövades vid möten tryck på FEG-medlemmarna att följa dessa rekommendationer, vilket gör att tvivel uppstår om hur frivilliga de var. Genom prislistorna försökte FEG få FEG-medlemmarna att handla på ett enhetligt sätt vid prisökningar eller prissänkningar från leverantörer. Härigenom minskar risken att enskilda medlemmar vid sådana ökningar eller sänkningar tar tillfället i akt för att skaffa sig konkurrensfördelar framför andra FEG-medlemmar genom att inte öka eller sänka priset gentemot sina avnämare. Ett sådant handlande skulle ha stört det lugn FEG strävade efter på marknaden och kunde ha ökat priskonkurrensen mellan FEG-medlemmarna.

117. Eftersom detta instrument användes samtidigt fick det som resultat att i praktiken förekom endast en ytterst begränsad priskonkurrens mellan FEG-medlemmarna. Ett exempel är de priskataloger som utfärdades av de större FEG-grossisterna och som i stor utsträckning är likadana. I många fall är både bruttopriserna och rabatterna för FEG-medlemmarna TU, Bernard och Wolff identiska. De publiceras i samma månad och prisförändringar införs nästan samtidigt. Parterna menar att ingen vikt skall fästas vid likheten mellan katalogerna eftersom i vissa fall var de rabatter som tillämpas i praktiken inte de standardrabatter som angavs i katalogen. Parterna har dock medgivit att detta inte alltid var fallet. I praktiken beviljades andra större rabatter om till exempel kunden köpte större kvantiteter eller om man hade en långvarig relation med avnämaren. Man måste alltså skilja på två olika situationer. I vissa fall tillämpades de i katalogen angivna bruttopriserna och standardrabatterna, och då visar likheten mellan katalogerna att priskonkurrens saknas mellan katalogutgivarna. I andra fall, när man inte tillämpade standardrabatterna, var denna standardrabatt en minimirabatt. Ingen konkurrens fanns mellan katalogutgivarna vad gällde storleken på standardrabatten ([137]).

118. Eftersom de mindre grossisterna, som inte har råd att själva ge ut en katalog, i praktiken använder TU:s, Bernards eller Wolffs som ledning för sin egen prisbild, gäller anmärkningarna om avsaknad av priskonkurrens inte endast dessa tre grossister, utan har också en mera allmän dimension.

119. Avsaknaden av priskonkurrens mellan FEG-medlemmarna syns också genom prisnivån på den nederländska grossistmarknaden. Det finns flera indikationer på att prisbilden för elektriskt installationsmateriel i Nederländerna ligger högre än i övriga medlemsstater. I TU:s rapport "Marktverkenning electrotechnisch installatiemateriaal" (marknadsundersökning över elektriskt installationsmateriel) från 1994 konstateras att den parallella importen från framförallt Belgien och Tyskland till Nederländerna tycks öka. FEG:s produktkommitté Licht påpekar med anledning av en av kommittén gjord prisundersökning att de "de nederländska priserna är säkerligen inte de lägsta i Europa" ([138]). Slutligen är också broschyren från företaget Hokamo Import B.V. upplysande eftersom den kopplar samman prisbilden och det faktum att den nederländska marknaden är känd som en "skyddad marknad":

"Vad gäller prisutvecklingen för elektriska kablar i Nederländerna spelar Hokamo Import B.V. en pionjärsroll. Förutom att vi levererar de traditionella Ymkv- och Ymvk-as-kablarna introducerar vi också Nyy- och Nycwy-kablarna. Dessa är nederländska kvalitetskablar som är 40 % billigare och detta på en skyddad marknad (…) På europeisk nivå kan den nederländska installatören konkurrera bättre i pris och kvalitet" ([139]).

120. Den praxis som beskrivs i skäl 113–116 gör det möjligt för FEG och dess medlemmar att i överensstämmelse med FEG:s strävanden (som nämns i skäl 111) likrikta medlemmarnas priser och stabilisera eller öka marknadspriserna för deras produkter. Prisnivån för elektriskt installationsmateriel på den nederländska grossistmarknaden kommer därför att ligga på en artificiell nivå. Avtal eller samordnade förfaranden om tillämpade priser eller rabatter är till sin natur begränsande i den mening som avses i artikel 81.1 enligt kommissionens beslutspraxis och domstolens och förstainstansrättens rättspraxis ([140]).

121. Mot bakgrund av den totala omsättningen inom branschen elektriskt installationsmateriel i Nederländerna (under perioden 1992–1994 mellan 0,68 och 0,91 miljarder euro) liksom FEG:s och dess medlemmars marknadsandel (96 %), är dessa begränsningar i konkurrensen märkbara.

2.3 *Sambandet mellan det kollektiva exklusiva handelsavtalet och de horisontella prisöverenskommelserna*

122. Det finns ett direkt samband mellan det kollektiva exklusiva handelsavtalet och prisöverenskommelserna inom FEG. Som visas i skäl 111 syftar prisöverenskommelserna till att skapa en konstgjort stabil prisnivå med "sunda marginaler" för grossisthandeln. Detta kan endast lyckas om grossisterna har en viss prisdisciplin. Därför har FEG utövat tryck på sina medlemmar för att undvika stark priskonkurrens. Detta innebar att man endast behövde frukta svår priskonkurrens från grossister som inte var medlemmar i FEG. Genom avtalet hindrades leveranser till dessa potentiella "prispressare" och minskades risken för att den konstgjorda prisnivån utsattes för tryck. På detta sätt hjälpte det kollektiva exklusiva handelsavtalet till att stödja prisöverenskommelserna.

3. **Påverkan på handeln mellan medlemsstater**

123. Som visats i skäl 19 importeras en betydande andel (30–52 %) av det elektriska installationsmaterielet på den nederländska marknaden från andra medlemsstater, främst Belgien och Tyskland. NAVEG-medlemmarna representerade till exempel mer än 400 huvudsakligen utländska tillverkare på den nederländska marknaden. Det är tydligt att elektriskt installationsmateriel genom sin art lånar sig till internationell handel, särskilt när europeisk harmoniseringslagstiftning har införts (se skäl 18).

3.1 *Det kollektiva exklusiva handelsavtalet*

124. Genom det kollektiva exklusiva handelsavtalet begränsas de utländska grossisternas (som CEF) tillträde till den nederländska grossistmarknaden för elektriskt installationsmateriel. Även möjligheterna för tillverkare från andra medlemsstater begränsas. På grund av FEG-medlemmarnas totala marknadsandel ger avtalet dem problem att få avsättning för sina produkter på den nederländska marknaden, annat än via de distributionskanaler som FEG har godkänt ([141]).

125. Handeln mellan medlemsstaterna påverkas alltså. Med tanke på den totala omsättningen inom elektriskt installaionsmateriel (under perioden 1992–1994 mellan 0,68 och 0,91 miljarder euro) och FEG:s marknadsandel (96 %) är denna påverkan märkbar.

3.2 *Horisontella prisöverenskommelser*

126. Prispolitiken kan också påverka handeln mellan medlemsstaterna. Här hänvisas till skäl 123 av vilket det

framgår att en betydande andel av det elektriska installationsmaterielet på den nederländska marknaden importeras från andra medlemsstater. Med tanke på den totala omsättningen inom elektriskt installationsmateriel (under perioden 1992–1994 mellan 0,68 och 0,91 miljarder euro) och FEG:s marknadsandel (96 %) är denna påverkan märkbar.

B. ARTIKEL 81.3

1. **Det kollektiva exklusiva handelsavtalet**

127. Det kollektiva exklusiva handelsavtalet har inte anmälts till kommissionen. Även om så hade skett, uppfyller det inte de (kumulativa) kraven i artikel 81.3. Avtalet förbättrar inte produktionen eller distributionen av elektriskt installationsmateriel eftersom systemet för kollektiv exklusiv handel har som syfte att skydda marknaden till förmån för de berörda grossisterna. Inköpsmöjligheterna för icke-anslutna grossister begränsas och avsättning via andra distributionskanaler än FEG och dess medlemmar begränsas eller hindras.

2. **Horisontella prisöverenskommelser**

128. Prisöverenskommelserna har inte heller anmälts till kommissionen. Det finns inget som tyder på att beskrivningen i skäl 111–121 av samordnade förfaranden och beslut bidrar till förbättringar inom de områden som nämns i 81.3. Å andra sidan har det fastställts att de bidrar starkt till att minska priskonkurrensen.

C. ARTIKEL 3 I FÖRORDNING NR 17

129. I enlighet med artikel 3.1 i förordning nr 17 kan kommissionen om den konstaterar en överträdelse av artikel 81 ålägga de berörda företagen att upphöra med överträdelsen. De bevis kommissionen har visar att överträdelserna löper över en period som sträcker sig fram till minst år 1994. Dock kan det inte uteslutas att överträdelserna fortsätter efter detta datum, i samma eller ändrad form. Vad gäller det kollektiva exklusiva handelsavtalet anser de klagande att efter 1994 har leverantörerna varit mer beredda att leverera till icke-FEG-medlemmar, men detta är inte i sig nog för att dra slutsatsen att avtalet helt har upphört att existera ([142]). Också vad gäller prisöverenskommelserna finns ingen absolut säkerhet att de har avslutats. Tillbakadragande av de två bindande FEG-besluten pekar på detta, men ger ingen ledning angående övriga prispåverkande instrument.

D. ARTIKEL 15.2 I FÖRORDNING NR 17

130. I enlighet med artikel 15.2 a i förordning nr 17 får kommissionen ålägga företag och företagssammanslutningar som uppsåtligen eller av oaktsamhet överträtt artikel 81, böter om lägst 1 000 och högst 1 miljon euro, eller ett högre belopp som dock inte får överstiga 10 % av föregående räkenskapsårs omsättning för det berörda företaget. När bötesbeloppet fastställs skall kommissionen ta hänsyn till alla relevanta faktorer, särskilt hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den pågått.

1. **Uppsåt eller oaktsamhet**

131. EG-domstolens och förstainstansrättens fasta rättspraxis är att det inte är nödvändigt att ett företag var medvetet om att det överträdde förbudet i artikel 81 för att överträdelsen skall betraktas som uppsåtlig. Det räcker att företaget inte kunde ha varit ovetande om att dess agerande hade till syfte eller fick som resultat att konkurrensen på den gemensamma marknaden begränsades och att agerandet påverkade eller kunde ha påverkat handeln mellan medlemsstater ([143]).

132. Kommissionen anser att varken FEG eller TU kan ha varit omedvetna om att deras agerande bidrog till att konkurrensen begränsades inom den gemensamma marknaden.

133. Bestämmelser, som det aktuella kollektiva exklusiva handelsavtalet, som bidrar till att missgynna icke-deltagande konkurrenter genom att beröva dem deras leveranskällor, betraktas oundgängligen som misstänkta ur konkurrenlagstiftningssynpunkt.

134. Samma sak gäller de horisontella prisöverenskommelserna. Direkta kontakter mellan konkurrenter om prissättnings- och rabattfrågor, liksom branschorganisationers inblandning i deras medlemmars prispolitik, betraktas också som misstänkta ur konkurrenslagstiftningssynpunkt.

135. Sammanfattningsvis leder en objektiv bedömning av konkreta fakta i denna sak till slutsatsen att överträdelsen begicks uppsåtligen eller åtminstone av oaktsamhet.

2. **Överträdelsens allvar**

136. Överträdelsen i detta ärende kännetecknas av följande:

137. Genom det kollektiva exklusiva handelsavtalet i kombination med en restriktiv tillträdespolitik var avsikten att försvåra tillträdet för utländska grossister till den nederländska marknaden för elektriskt installationsmateriel. Dessutom ville man begränsa valet för både inhemska och utländska leverantörer av elektriskt installationsmateriel när det gällde avsättningskanaler. Slutligen kan man också peka på den stödjande roll som det kollektiva exklusiva handelsavtalet spelade i de horisontella prisöverenskommelserna.

138. Med de prisöverenskommelser som gjordes inom ramen för FEG skedde en begränsning av konkurrensen genom att priserna samordnades på horisontell nivå. Målet var att skapa eller behålla en stabil prisnivå med tillräcklig marginal för grossisthandeln.

139. Dessa överträdelser ägde rum på en marknad som dominerades av FEG-medlemmar med en gemensam marknadsandel på 96 %.

140. Återverkningarna av det kollektiva exklusiva handelsavtalet på marknaden kan inte beräknas precist. Men det är i alla fall klart att genom överträdelsen har CEF:s tillträde till den nederländska marknaden åtskilligt försenats och försvårats. Även om det finns indikationer på att prisnivån för elektriskt installationsmateriel på den nederländska marknaden var relativt hög, bör det påpekas att återverkningarna av de horisontella prisöverenskommelserna är ännu svårare att fastställa med säkerhet. I allmänhet bekymrade sig FEG och dess medlemmar inte så mycket om att fastställa enhetliga priser för allt elektriskt installationsmateriel, utan mer om att hålla graden av den befintliga priskonkurrensen under kontroll och inom vissa gränser, för att inte äventyra prisstabiliteten och grossisternas marginaler.

141. Det bör påpekas att den relevanta geografiska marknaden begränsades till Nederländerna eller till vissa regioner i landet.

142. Mot denna bakgrund drar kommissionen slutsatsen att överenskommelserna och/eller de samordnade förfaranden i detta ärende utgör en allvarlig överträdelse mot gemenskapens konkurrensbestämmelser.

143. FEG spelade en ledande roll vid organisationen och kontrollen av att det kollektiva exklusiva handelsavtalet och prisöverenskommelserna efterlevdes. Som grundval för beräkningen av de böter som FEG skall åläggas anser kommissionen därför att ett belopp på 2,5 miljoner euro skall fastställas på grund av överträdelsens allvar.

144. TU är den största och mäktigaste FEG-medlemmen. På grund av dess inflytande inom FEG och dess specifika roll i överträdelsen kan TU hållas ansvarigt för sin del av begränsningarna i konkurrensen. Som grundval för beräkningen av de böter som TU skall åläggas anser kommissionen därför att ett belopp på 1,25 miljoner euro skall fastställas på grund av överträdelsens allvar.

3. **Överträdelsens varaktighet**

145. Vad gäller det kollektiva exklusiva handelsavtalet kan FEG:s och TU:s överträdelse fastställas att omfatta minst perioden 11 mars 1986–25 februari 1994.

146. Vad gäller varaktigheten av prisöverenskommelserna kan följande konstateras. FEG:s två bindande beslut gällde perioden 1978–1993 respektive 1984–1993. Diskussionerna om priser och rabatter började senast den 6 december 1989 och gällde minst fram till den 30 november 1993. Prisrekommendationerna från FEG till dess medlemmar började senast den 21 december 1988 och gällde minst till den 24 april 1994.

147. Överträdelserna har varat i åtta, femton, nio, fyra respektive sex år. I ljuset av kommissionens bötespolitik anses dessa överträdelser vara av medellång till lång varaktighet.

148. Bötesbeloppet som fastställts med beaktande av hur allvarlig överträdelsen är skall höjas med 2 miljoner euro för FEG och 1 miljon euro för TU.

149. Grundbeloppen är därmed 4,5 miljoner euro för FEG och 2,25 miljoner euro för TU.

4. **Försvårande och förmildrande omständigheter**

150. När bötesbeloppet fastställs skall kommissionen ta hänsyn till försvårande och förmildrande omständigheter. Det framgår klart av kommissionens undersökning att det inte finns några sådana omständigheter i detta fall.

5. **Oegentligheter i förfarandet**

151. Parterna har i sina skriftliga svar på meddelandet om invändningar och i sina muntliga framställningar vid hearingen i detta ärende påpekat för kommissionen att ett antal felaktigheter har förekommit i förfarandet. Det gäller framförallt förfarandets längd och de bandinspelningar och transkriptioner (se skäl 32) mellan CEF och vissa företag som fanns i kommissionens besittning.

152. När det gäller förfarandets längd kan följande påpekas: Enligt EG-domstolens och förstainstansrättens fasta rättspraxis skall kommissionen agera genom att fatta beslut inom en rimlig tidsgräns efter de administrativa förfarandena rörande konkurrenspolitiken ([144]). Kommissionen medger att förfarandet i fråga som inleddes 1991, är utdraget. Orsakerna är flera, av vilka en del är att finna hos kommissionen och en del hos parterna. Om kommissionen kan lastas för detta, medger den sitt ansvar.

153. Av detta skäl minskar kommissionen bötesbeloppet till 4,4 miljoner euro för FEG och till 2,15 miljoner euro för TU.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

FEG har överträtt artikel 81.1 i fördraget genom att på grundval av en överenskommelse med NAVEG och genom ett samordnat förfarande med leverantörer som inte representeras i NAVEG ingå ett kollektivt exklusivt handelsavtal som avser att hindra leveranser till icke-FEG-medlemmar.

Artikel 2

FEG har överträtt artikel 81.1 i fördraget genom att direkt och indirekt begränsa sina medlemmars frihet att självständigt fastställa sina försäljningspriser. Så har gjorts på grundval av det bindande beslutet om fasta priser, det bindande beslutet om publikationer, spridning av prisrekommendationer till medlemmarna om brutto- och nettopriser och genom att FEG var ett forum för medlemmarnas diskussioner om priser och rabatter.

Artikel 3

TU har överträtt artikel 81.1 i EG-fördraget genom att ta aktiv del i de överträdelser som anges i artiklarna 1 och 2.

Artikel 4

1. FEG skall omedelbart upphöra med de överträdelser som anges i artiklarna 1 och 2, om så inte redan har skett.

2. TU skall omedelbart upphöra med de överträdelser som anges i artikel 3, om så inte redan har skett.

Artikel 5

1. För de överträdelser som avses i artiklarna 1 och 2 åläggs FEG böter om 4,4 miljoner euro.

2. För de överträdelser som avses i artikel 3 åläggs TU böter om 2,15 miljoner euro.

Artikel 6

Böterna enligt artikel 5 skall betalas i euro inom tre månader från dagen för delgivningen av detta beslut till bankkonto 310–0933000–43, i Europeiska kommissionens namn

Bank Brussel Lambert
Europees Agentschap
Rondpunt Schuman 5
B-1040 Bryssel

Efter utgången av denna period börjar ränta automatiskt att löpa enligt den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpade på sina återköpstransaktioner den första arbetsdagen i

den månad då detta beslut antogs, med tillägg av 3,5 procentenheter, nämligen 6%.

Artikel 7

Detta beslut riktar sig till

1. De Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (FEG)
Reitseplein 1
NL-5037 AA Tilburg, samt

2. De Technische Unie BV
Bovenkerkerweg 10–12
NL-1185 XE Amstelveen

Detta beslut är verkställbart enligt artikel 256 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 26 oktober 1999.

På kommissionens vägnar
Mario MONTI
Ledamot av kommissionen

NOTER

([1]) EGT 13, 21.2.1962, s. 204/62.

([2]) EGT L 148, 15.6.1999, s. 5.

([3]) EGT 127, 20.8.1963, s. 2268/63, från den 1 februari 1999 ersatt med kommissionens förordning (EG) nr 2842/98 (EGT L 354, 30.12.1998, s. 18).

([4]) Artikel 2.1 och artikel 2.3 f och g i FEG:s stadgar (akten s. 2639–2640).

([5]) Artikel 3 i FEG:s stadgar och artikel 2.2, e och f i FEG:s arbetsordning. Vid FEG:s allmänna möte den 25 maj 1989 höjdes det gällande omsättningsvärdet från 3,2 miljoner gulden (1,44 miljoner euro) till 5 miljoner gulden (2,26 miljoner euro (akten s. 532).

([6]) Den 23 juni 1994 beslutade FEG:s generalförsamling, helt tydligt som en konsekvens av kommissionens begäran om upplysningar från Instalnet BV av den 10 juni 1994 (ärende IV/35.011), att även beakta den omsättning som gäller resten av gemenskapen (se rapport från det allmänna mötet av den 23 juni 1994 (akten s. I-1678) och skrivelse från FEG till CEF den 23 juni 1994) (akten s. 1955).

([7]) FEG:s siffror 1994 (akten s. 2622).

([8]) FEG:s årsrapport 1993 (akten s. 2588–2608)

([9]) FEG not av den 3 maj 1991 (akten s. I-5361–5362).

([10]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 10 (akten s. F-23–203).

([11]) Se det skriftliga svaret från FEG på meddelandet om invändningar, s. 10–11 (akten s. F-22–202/203). FEG gör följande uppdelning: belysning, kabel, installations- och kopplingsmateriel, fördelarmateriel, industriellt kopplingsmateriel, ränn- och bärkabelsystem, övrigt installationsmateriel och en restgrupp.

([12]) Jfr skriftligt svar från FEG på meddelandet om invändningar s. 11 (akten s. F-22–203) där det hävdas att konkurrens för grossistbranschen främst gäller mellan olika grossistkollegor. Andra konkurrenter är installationsföretag som också ägnar sig åt handel, gör-det-själv-affärer, byggmarknader och tillverkare som levererar direkt.

([13]) Se en artikel i tidskriften ”Installatie jounaal” i oktober 1994 (akten s. I-4634) och en intervju med FEG:s sekreterare den 7 februari 1989 (akten s. I–2144).

([14]) Se kommissionens beslut 97/277/EG, Kesko/Tuko (EGT L 110, 26.4.1997, s. 53).

([15]) Jfr direktiven från juli 1997 om tillämpning av rådets direktiv 73/23/EEG (EGT L 77, 26.3.1973, s. 29).

([16]) FEG:s svar av den 21 oktober 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 16 september 1990 (akten s. 808).

([17]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 11 (akten s. F-32–204).

([18]) Endast nederländska fysiska eller juridiska personer kan bli medlemmar (artiklarna 3 och 5.1 i NAVEG:s stadgar). NAVEG har inrättat olika produktgrupper, som Draad & Kabel (tråd och kabel), Licht (belysning), Schakelmateriaal (kopplingsutrustning) och overig Installatiemateriaal (övrigt installationsmateriel). Bara gruppen Licht tycks vara aktiv för tillfället (akten s. 28).

([19]) Svar från NAVEG av den 28 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar (akten s. 517).

([20]) NAVEG:s omsättningsstatistik (akten s. I-2767). Dessa beräkningar av omsättningen baseras på uppgifter från endast 15 av de 30 NAVEG-medlemmarna. Övriga medlemmar har enligt en bifogad skrivelse inte lämnat några uppgifter. NAVEG:s faktiska omsättning är därför säkerligen avsevärt högre än det angivna beloppet.

([21]) Se svar från FEG av den 13 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 juni och den 25 juli 1991 (akten s. 376).

([22]) Se svar från NAVEG av den 28 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 juni och den 25 juli 1991, (akten s. 519) och referatet från överläggningarna mellan FEG:s ledning och NAVEG den 28 februari 1989, i vilket det framgår att NAVEG uteslutande godtar medlemmar som distribuerar via grossister (akten s. 1411).

([23]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 17 (akten s. F-22–209). Den marknadsandel som NAVEG uppnår på grundval av omsättningen på 185,5 miljoner gulden är lägre och uppgår till ca 5%. Enligt fotnot 25 tycks det som om denna siffra baseras på felaktiga uppgifter. FEG:s uppskattning att NAVEG-medlemmarna har en marknadsandel på 10% är därför inte orealistisk.

([24]) Se svar från FEG av den 13 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 juni och den 25 juli 1991, (akten s. 377), FEG:s ”strategiska plan” från februari 1993 (akten s. I-1965–2000), den ”strategiska ramrapporten”, odaterad, Bernard (akten s. I-5278–5282) och kärnrapporten ”elektriskt installationsmateriel” av den 4 juni 1991 (akten s. I-3480 och I-3522). Enligt en artikel i ”Elan” i november 1991 representerar FEG ungefär 60 av de 70 grossisterna för elektriskt installationsmateriel i Nederländerna (akten s. 981–982).

([25]) Jfr FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 10 (akten s. F-22–202).

([26]) Se brev från CEF:s rådgivare av den 16 februari 1996 (akten s. 2263).

([27]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 10 (akten F-22–202).

([28]) Svar från olika tillverkare av elektriskt installationsmateriel på kommissionens begäran om upplysningar av den 15 oktober 1991 (akten s. 890 och följande) och den 27 april 1993 (akten s. 1614 och följande).

([29]) Svar från Draka Kabel av den 15 juni 1993 på kommissionens begäran om upplsyningar av den 27 april 1993 (akten s. 1614.107).

([30]) Brev från Van Geel till CEF av den 1 maj 1990 (akten s. 53) och den 28 mars 1991 (akten s. 205) och svar från Van Geel av den 1 november 1991 (akten s. 915) och den 23 juli 1993 (akten s. 1614.301) på kommissionens begäran om upplysningar av den 15 oktober 1991 och 27 april 1993.

([31]) Brev från Merlin Gerin av den 8 september 1988 till TU och brev från TU till Merlin Gerin av den 21 september 1988 (akten s. I-5162) och den 10 december 1990 (akten s. I-5164-I-5165) samt brev från Merlin Gerin av den 2 maj 1990 till CEF (akten s. 60–61).

([32]) Konfidentiell marknadsföringsplan Peha installationsmateriel, mars 1992 (akten s- I-6094).

([33]) Akten s. 2669.

([34]) Se Rabobanks rapport ”Cijfers en Trends” (Siffror och tendenser) av den 1 juli 1992 (bilaga till svar från Draka Polva av den 15 juni 1993 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 april 1993, akten s. 1614.98).

([35]) Rapport från Draka Polva av den 9 juli 1993 (akten s. I-6342) och Rabobanks rapport som avses i fotnot 34.

([36]) Akten s. 741.

([37]) Undersökningarna gjordes hos FEG, FEG-medlemmarna TU och Bernard, NAVEG, NAVEG-medlemmarna Hofte och Hemmink samt tillverkaren Draka Polva (akten s. I-6841).

([38]) FEG memo 10219/A till FEG:s styrelsemöte den 25 juni 1991 (akten s. I-229).

([39]) Brev från FEG av den 15 augusti 1990 (akten s. 39) och den 24 september 1990 (akten s. I-227).

([40]) Se akten s. F-29–313.

([41]) Brev från CEF av den 5 april 1995 (akten s. 2146).

([42]) PM från ekonomiministeriet av den 23 februari 1959 angående ”undersökningen av det tidigare Agenten-Grossiers-Contract i elbranschen” (akten F-27/259).

([43]) Se fotnot 42.

([44]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 29 (akten s. F-22.220) och TU:s skriftliga svar, s. 28 (akten s. F-23.221).

([45]) Se FEG:s svar av den 13 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 juni och den 25 juli 1991 (akten s. 378). Se också FEG:s strategiska plan från 1993 (akten s. I-1965).

([46]) Se det PM som avses i fotnot 42 (akten s. F-27/265).

([47]) Akten s. I-2647.

([48]) Akten s. 1377, och s. 1412.

([49]) Akten s. 2660.

([50]) Akten s. I-5727.

([51]) Se också TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 23 (akten s. F-23/216).

([52]) Akten s. I-2652.

([53]) Se till exempel rapporten från mötet mellan FEG och NAVEG den 28 februari 1989 (akten s. 1379a), rapporten från samtalet mellan FEG och NAVEG den 25 oktober 1991 (akten s. 1379b), ett brev från FEG till NAVEG av den 18 november 1991 (akten s. 2672), och brev från NAVEG till dess medlemmar av den 19 juni 1992 (akten s. 5790). Rörande CEF:s medlemskap i FEG se till exempel ett brev från FEG av den 5 oktober 1989 till NAVEG (akten s. 919) och protokoll från det interna TU-mötet den 18 oktober 1989 (akten s. I-3942).

([54]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 21 (akten s. F-23/214).

([55]) Akten s. I-2696.

([56]) Akten s. 1379a och 1412.

([57]) Brev från Hateha till CEF av den 24 maj 1989 (akten s. 63).

([58]) Brev från Hateha av den 24 maj 1989 (akten s. 63) och den 12 mars 1981 (akten s. I-87).

([59]) Rapport från ett internt möte hos Hemmink den 25 februari 1994 (akten s. I–6250).

([60]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 20 (akten s. F-22.212).

([61]) Akten s. I-5727.

([62]) Akten s. I-4936.

([63]) Akten s. I-5172.

([64]) Akten s. I-4933.

([65]) Akten s. I-4940.

([66]) Se tabellen under skäl 6 av vilken det framgår att många FEG-medlemmar får en del av sin omsättning från försäljning av elektriska konsumtionsvaror.

([67]) Brev av den 29 augusti 1989 (akten s. I-946).

([68]) Akten s. 1614.17.

([69]) Se Bernards skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 25 (akten s. F-23/116).

([70]) Akten s. I-5134.

([71]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 19 (akten s. F-23/212).

([72]) Rapport från TU:s möte den 13 mars 1991 (akten s. I-4952).

([73]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 26 (akten s. F-23/219).

([74]) Akten s. I-5357.

([75]) Akten s. I-5358.

([76]) Akten s. I-5359.

([77]) Akten s. I-5357–5360.

([78]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 25 (akten s. F-23/218).

([79]) Nämligen Alcoo BV, Bernard BV, Bolderheij BV, Brinkman&Germeraad BV, Conelgro BV, Cammaert BV, Van Egmond BV, Ehrbecker, Elauma BV, Elterna BV, Electro Metaal BV, Elgro BV, Den Hollander BV, Kasdorp, Oscar Keip BV, De Koning, Polimex, Rolff BV, Schiefelbusch, Schotman Elektro, Schuurman BV, Smelt BV, TU, Vibo, Waagmeester BV och Wolff (akten s. I-287–289).

([80]) Se bilaga 4 till brev från FEG:s rådgivare av den 5 mars 1996 (akten s. 2626).

([81]) Se svar från Kasdorp av den 26 augusti 1991 (akten s. 504), Bernard av den 27 augusti 1991 (akten s. 511) och TU av den 28 augusti 1991 (akten s. 525) på kommissionens begäran om upplysningar av den 25 juli 1991.

([82]) Akten s. 1614.316.

([83]) Akten s. I-1805.

([84]) Akten s. I-229.

([85]) Se bilaga 4 till brev från FEG:s rådgivande av den 15 mars 1996 (akten s. 2625).

([86]) Se bilaga 5 till brev från FEG:s rådgivande av den 15 mars 1996 (akten s. 2628).

([87]) Se till exempel rapporterna från FEG-NAVEG-mötet den 28 februari 1989 (akten s. 1379a), och den 24 april 1989 (akten s. I-2647) samt den 28 april 1986 (akten s. I-2660).

([88]) Se rapporterna från TU:s möten den 13 december 1989 (akten s. I–4940) och 13 mars 1991 rörande ABB (akten s. I-4952), liksom TU-rapport den 2 juli 1991 rörande Holec (akten s. I-5134) och brev från TU av den 16 juli 1990 till Draka Polva (akten s. I-5172).

([89]) Se brev från FEG av den 4 december 1991 till Smoka (akten s. I-2063).

([90]) Akten s. 2668.

([91]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 33 (akten s. F-22–224).

([92]) Se FEG:s skriftliga svar av den 15 mars 1996 på kommissionens begäran om upplysningar av den 16 februari 1996 (akten s. 2487).

([93]) Akten s. 2667.

([94]) Jfr till exempel Schotmans skandalösa reklam: Cegro (som består av FEG-medlemmarna Brinkman & Germeraad, Elgro, Keip, Rolff, Schiefelbusch och Wolff) informerade FEG om detta i ett brev av den 16 december 1991 och bad FEG kontakta den berörda grossisten i frågan (akten s. I-2038). FEG gjorde så i ett brev av den 3 januari 1992 (akten s. I-2037). Cegro frågade i ett brev av den 3 februari 1992 om vilken reaktion FEG hade fått på sitt brev till Schotman av den 3 januari (akten s. I-2041). I detta sammanhang tog Cegro också upp FEG:s fråga om hur FEG skall reagera på ”jippopriser” och lockpriser. I detta sammanhang anmärker Cegro: ”Ni vill veta vad som bör tas upp på styrelsemöten. Om ni avser det bindande beslut som fattades för flera år sedan angående vad som skall göras åt spridningen av skandalös reklam tycker jag svaret är lätt: diskussion om vilka åtgärder som kan vidtas för att hindra att sådana sprids igen. En påminnelse tycks vara på plats”. Därefter skickade FEG den 10 februari 1992 en påminnelse till Schotman (akten s. 2040).

([95]) Akten s. I-800–808.

([96]) Akten s. I-437.

([97]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 33 (akten s. F-23/226).

([98]) Akten s. I-3304.

([99]) Akten s. 563. FEG hävdar dock att dessa regler aldrig kom till stånd, se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 35 (akten s. F-22–226).

([100]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 34 (akten s. F-23–227).

([101]) Akten s. I-1954.

([102]) Akten s. I-5427.

([103]) Akten s. 632.

([104]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 34 (akten s. F-23–227).

([105]) Se brev från FEG av den 18 juni 1990 (akten s. I-729), den 12 december 1990 (akten s. I-541) och den 29 april 1994 (akten s. I-1881).

([106]) Akten s. I-2089. I ett brev av den 28 februari 1990 rådde FEG sina medlemmar att ändra sina nettopriser för plaströr efter prissänkning från leverantörerna. Om medlemmarna erbjöd nettovillkor rekommenderade man att de skulle minska dem med 3% (akten I-2113). Efter det att brevet hade sänts kontrollerade FEG om rekommendationen följdes. Hänvisning gjordes i detta sammanhang till rapporten från det regionala mötet den 22 mars 1990 vid vilket ordföranden frågade hur medlemmarna hade följt FEG:s prisrekommendation. Vid mötet fastslogs att medlemmarna i praktiken höll sig till de föreslagna bruttopriserna. Rekommendationen om nettopriserna följdes inte i alla fall (akten I-689).

([107]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 29 (akten s. F-23–222).

([108]) Se brev från FEG till medlemmarna den 18 juni 1990 (akten s. I-729), 12 december 1990 (akten s. I-541) och 29 april 1994 (akten s. I-1881).

([109]) Akten s. I-1813.

([110]) Se brev från CEF:s rådgivare av den 20 juli 1993 (akten s. 1712).

([111]) Se priskataloger från TU, Bernard och Wolff från juli 1990 (akten s. 881 och 1712).

([112]) Se rapporten från hearingen, s. 153 (akten s. F 29–432).

([113]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 35 (akten s. F-23–228).

([114]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 31 (akten s. F-23–224).

([115]) Se fotnot 114.

([116]) Akten s. I-4987.

([117]) Se FEG:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 34 (akten s. F22–225).

([118]) Se NAVEG:s stadgar i dess lydelse den 10 juli 1990 (akten s. 28).

([119]) Dom från Europeiska gemenskapernas domstol av den 27 januari 1987 i mål 45/85, Verband der Sachversicherer mot kommissionen, Rec. 1987, s. 405, punkt 29–33.

([120]) Jfr kommissionens första rapport om konkurrenspolitiken 1971, s. 35 och 36, nr 19; kommissionens tredje rapport om konkurrenspolitiken 1973, s. 50–51, nr 53; kommissionens beslut 72/390/EEG, Chauffage central (EGT L 264, 23.11.1972, s. 22), kommissionens beslut 78/59/EEG, Centraal Bureau voor de Rijwielhandel (EGT L 20, 25.1.1978, s. 18), skäl 21 och kommissionens beslut 82/123/EEG, VBBB/VBVB (EGT L 54, 25.2.1982, s. 36), skäl 39 och 40.

([121]) Se skäl 62.

([122]) Se skäl 26.

([123]) Se FEG:s svar av den 13 augusti 1991 på kommissionens begäran om upplysningar av den 27 juni och 25 juli 1991 (akten s. 379).

([124]) Se 1990/1991 års och 1986/1987 års resultaträkning från FEG-medlemmarna Vilters och Slabbers (akten s. 1003–1005).

([125]) Rapport från FEG:s styrelsemöte den 29 juni 1993 (akten s. I-1628).

([126]) Ett exempel på detta samband är diskussionen om medlemskap för Van de Meerakker, som uppenbarligen uppfyllde alla medlemskriterier, men som vägrades medlemskap. Se rapporterna från FEG:s styrelsemöten den 27 september 1994 och den 15 november 1994 (akten s. I-1412 och I-1405).

([127]) Se till exempel rapporten från FEG:s styrelsemöte den 25 juni 1990, rörande Frigé. Upplysande är också anteckningarna från FEG:s styrelsemöte den 29 juni 1993 (akten s. 1003–1005), enligt vilka FEG:s ordförande på frågan om vilket problemet var, om alla accepterades som medlemmar som ansökte om det, svarade att ”ett antal medlemmar skulle bli mycket missnöjda”.

([128]) Se skäl 4.

([129]) Se skäl 8.

([130]) Se skäl 80.

([131]) Se skäl 76.

([132]) Se skäl 62.

([133]) Jfr EG-domstolens dom av den 11 juli 1989 i mål 246/86, Belasco mot kommissionen, Rec. 1989, s. 2181, punkt 15.

([134]) Se TU:s skriftliga svar på meddelandet om invändningar, s. 29 (akten s. F-23/222).

([135]) Jfr kommissionens beslut 82/367/EEG, Hasselblad, (EGT L 161, 12.6.1982, s. 18), skäl 39, 65–66.

([136]) Jfr EG-domstolens dom av den 16 december 1975 i de förenade målen 40–48, 50, 54–56, 111, 113 och 114–73, Coöperatieve Vereniging ”Suiker Unie ” UA and others mot kommissionen, Rec. 1975, s. 1663, punkt 173, 173 och 174 och kommissionens beslut 86/398/EEG (EGT L 230, 18.8.1986, s. 1), skäl 87.

([137]) Kommissionens beslut 86/398/EEG, se fotnot 136, skäl 90 i det beslutet.

([138]) Akten s. I-4649. Se också artikeln ”Internationalisering raakt vooral producent en grossier” (Internationaliseringen drabbar framförallt tillverkare och grossister) i tidskriften Installatie Journaal, oktober 1994, av vilken det framgår att nederländska elektriker i gränstrakterna köper sitt materiel från tyska grossister eftersom deras priser är lägre (akten s. 4634).

([139]) Se verksamhetsrapporten från FEG:s produktkommitté Licht av den 30 maj 1988 (akten s. 2046).

([140]) Bilaga till brev från CEF till kommissionen av den 7 oktober 1995 (akten s. 2173).

([141]) Se till exempel EG-domstolens dom av den 14 juli 1972 i mål 48/69, ICI mot kommissionen, Rec 1972, s. 619, punkt 115–116, domstolens dom av den 30 januari 1985 i mål 123/83, BNIC mot Clair, Rec. 1985, s. 391, punkt 29; domstolens dom av den 3 juli 1985 i mål 243/83, SA Binon & Cie mot SA Agence et messageries de la presse, Rec. 1985, s. 2015, punkt 44, liksom förstainstansrättens dom av den 22 oktober 1997 i de förenade målen T-213/95 och T-18/96, Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf (SCK) en Federatie van Nederlandse Kraanbedrijven (FNK) mot kommissionen, REG 1997, s. II-1739, punkt 158–164.

([142]) Se kommissionens första rapport om konkurrenspolitiken, 1971, s. 36, punkt 20 och kommissionens beslut 78/59/EEG, Centraal Bureau voor de Rijwielhandel (EGT L 20, 25.1.1978, s. 18), skäl 30.

([143]) Se skäl 38.

([144]) Jfr EG-domstolens domar av den 1 februari 1978 i mål 19/77, Miller International Schallplatten GmbH mot kommissionen, Rec. 1978, s. 131, 152, punkt 18 och i mål C-279/87 av den 8 februari 1990, Tipp-Ex GmbH & CoKG mot kommissionen, Rec. 1990, I-261, samt förstainstansrättens dom av den 21 februari 1995 i mål T-29/92, Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid and others, REG 1995, II-289, s. 402, punkt 356–358, och förstainstansrättens dom av den 2 juli 1992 i mål T-61/89, Dansk Pelsdyravlerforening mot kommissionen, Rec. 1992 II-1931, s. 1991–1992, punkt 157.

([145]) Se förstainstansrättens dom av den 22 juli 1997 i målen T-213/95 och T-18/96, Stichting Certificatie Kraanverhuurbedriif (SCK) and Federatie van Nederlandse Kraanbedrijven (FNK) mot kommissionen, REG 1997 II-1739, punkt 56 och domstolens dom av den 17 december 1998 i mål C-185/95 P, Baustahlgewebe, REG 1998, s. I–8485.

BILAGA

De största leverantörerna för olika (under)produktgrupper av elektriskt installationsmaterial på grossistmarknaden är [1]:

Ledning och kabel	Donné Draad (under Draka Holding), Draka Kabel, CDC (Alcatel gruppen), Etim (Alcatel gruppen), NKF Kabel, Twentsche Kabelfabriek/Eldra (dotterbolag)
Pvc-rör	Dijka, Draka Polva och Wavin
Tillbehör	
— kabeldragningssystem	Van Geel Systems, Stago och Tehalit, Kempenland (dotterbolag till Van Geel)
— kabelinstallationsmateriel	Geisel, Haf, Pflitsch och Wiska
— kopplingsdosor	Attema och Haf
— strömbrytare	Busch Jaeger, Gira, Jung, Niko och Peha
Fördelningsskåp	Attema, Haf, Hager, Holec och Odink & Koenderink (O&K)
Teknisk utrustning:	
— skyddskretsbrytare	ABB, Klöckner Moeller och Telemécanique
— automatiska strömbrytare	ABB, Merlin Gerin och Vynckier
— PLC-omkopplare	AEG/Modicon, Allen Bradey, Mitsubishi, Omron och Siemens
— industriella kontaktdosor	Balz och Mennekes
— solenoidkontakter	ABB, Klöckner Moeller och Telemécanique
— kabelboxar av plast	Holec, O&K och Weber
Belysning	
— armatur	Etap, Industria, Luminance, Osram och Philips
— ljuskällor	Osram, Philips, Pope och Sylvania
— nödbelysning	Blessing, Famostar, Kagenaar och Van Lien
Övrigt	
— Fläktar	Itho

[1] Uppgifterna bygger på den konfidentiella rapporten ”Marknadsundersökning över elektriskt installationsmateriel” av den 17 augusti 1994 från TU (akten s. I-4655–4656) och svar från olika tillverkare/underleverantörer på begäran om uplysningar av den 15 oktober 1991 och 27 april 1993.