II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 8 februari 1980

inzake een procedure op grond van artikel 65 van het EGKS-Verdrag betreffende het systeem van prijsstelling voor verkopen van walserijprodukten af-handelaars-magazijn op de Duitse markt

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(80/257/EGKS)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, en met name op artikel 65,

Gezien het resultaat van de conform artikel 47 van het Verdrag verrichte verificaties,

Gehoord de betrokken ondernemersorganisatie overeenkomstig artikel 36 van het Verdrag,

In overweging van het volgende :

De Commissie heeft in de periode van 4 december 1972 tot 18 mei 1973 conform artikel 47 van het EGKS-Verdrag bij de ondernemersorganisatie „Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V." te Düsseldorf (hierna „BDS" te noemen) en bij 21 Duitse staalhandelsondernemingen verificaties verricht met het doel, licht te verschaffen omtrent de activiteiten van de BDS, met name omtrent zijn rol bij de opstelling van zgn. „netto-magazijnprijslijsten" (Nettolagervollpreislisten), en het gedrag van de organisatie en de staalhandelsfirma's bij de daadwerkelijke prijsstelling in het licht van artikel 65. Uit deze verificaties is naar voren gekomen dat „netto-magazijnprijslijsten" met medewerking van de BDS overeenkomstig een uniform calculatieschema voor de gehele Bondsrepubliek werden opgesteld en aan handelaren en verbruikers uitgedeeld en dat zij de basis voor het bereiken van een nagestreefd prijspeil vormden bij de verkopen van walserijprodukten uit de magazijnen van de handelaren.

De Commissie heeft de BDS bij brief van 31 oktober 1975 medegedeeld dat zij dit gedrag beschouwde als een inbreuk op artikel 65 en heeft de organisatie derhalve conform artikel 36, lid 1, van het EGKS-Verdrag in staat gesteld opmerkingen te maken. De BDS heeft deze opmerkingen schriftelijk bij brief van 9 februari 1976 en mondeling op een hoorzitting welke op 7 oktober 1976 plaatsvond naar voren gebracht. De procedure van de Commissie had tot op dat ogenblik voornamelijk betrekking op maatregelen die de BDS in de jaren 1970 tot en met 1972 ter stabilisatie van de prijzen op grondslag van de zgn. netto-magazijnprijslijsten had genomen en uitgevoerd.

In de loop van de procedure werd evenwel vastgesteld dat de BDS de actieve medewerking bij de prijsstelling door zijn leden door het opstellen van calculatieschema's en de verspreiding van prijslijsten voortzet. De BDS heeft op verzoek van de Commissie bij brief van 19 november 1976 zijn beleid te dien aanzien in details uiteengezet.

De Commissie heeft daarop besloten deze feiten in de procedure te betrekken. Zij heeft de BDS bij brief van 30 januari 1979 opnieuw in staat gesteld opmerkingen te maken, welke de BDS dan bij brief van 25 mei 1979 heeft ingediend.

I. DE FEITEN

1. De BDS omvat met meer dan 1 100 leden bijna alle Duitse staalhandelaren. Daaronder bevinden zich circa 450 firma's, welker voornaamste werkzaamheid

niet in de staalhandel gelegen is en die minder dan 1 000 ton walserijprodukten per jaar af-magazijn verkopen. De 25 grootste staalhandelfirma's dekken 2/3 van de totale afzet af-magazijn in de staalhandel.

In 1977 bedroeg de aanvoer van walserijprodukten op de markt van de Bondsrepubliek 20,1 miljoen ton, waarvan 12,8 miljoen ton uit Duitse bedrijven en 7,3 miljoen ton uit import, waarvan 4,6 miljoen ton uit de EG van de Negen afkomstig was.

De magazijnafzet van de handel beliep 8,9 miljoen ton ; 2,5 miljoen ton daarvan waren leveranties aan andere handelaren en 6,2 miljoen ton leveranties aan verwerkende bedrijven. De magazijnafzet dekte derhalve ongeveer 31 % van de Duitse marktaanvoer. De rest ging naar rechtstreekse leveranties van de bedrijven aan de verwerkende industrie en naar zogenaamde „Streckengeschäfte", waarbij de handelaar als bemiddelaar optreedt, maar de leveranties rechtstreeks van de producent naar de verbruiker gaan. Ongeveer 82 % van de leveranties af-handelaarsmagazijn betroffen balken, staafstaal, betonstaal, breedflensbalken en dikke plaat.

De BDS vertoont een sterk gelede structuur. Zijn organen zijn : de gebiedsvergadering, de ledenvergadering, de raad van bestuur, het bestuur in engere zin en het dagelijks bestuur. Het werk van de raad van bestuur wordt gesteund door zes raden (voor de verschillende groepen produkten) en zes comités (voor de verschillende categorieën problemen, zoals „marktonderzoek", „statistiek en afzetpolitiek", „fiscale vraagstukken", „recht en mededinging"). De lopende werkzaamheden van de BDS liggen in handen van het hoofdkantoor en de acht daarnaast bestaande gebiedskantoren. Bovendien beschikt de BDS voor de vervulling van zijn taken over een eigen verkoopmaatschappij ; deze zorgt ook voor het drukken van individuele prijslijsten voor de aangesloten ondernemingen.

A. De „netto-magazijnprijslijsten" ten tijde van de verificaties

De door de Commissie verrichte verificaties hadden voornamelijk de „netto-magazijnprijslijsten voor walserijprodukten" en de functie daarvan bij de prijsstelling op de Duitse staalmarkt tot onderwerp.

2. Bij de opstelling van de netto-magazijnprijslijsten (NLV-lijsten) vond een differentiatie plaats tussen groepen produkten (vlakke produkten en profielen) en territoriale zones (zeven prijszones die met de verschillende transportkosten overeenkwamen). Uitgangspunt voor de calculatie van de magazijnprijzen waren de producentenprijzen, d.w.z. de door de Duitse staalfabrikanten gepubliceerde prijslijsten (basisprijzen zonder eventuele tijdelijke rabatten). De BDS ging daarbij uit van uniforme producentenprijzen met inachtneming van de op de prijslijsten van de bedrijven gepubliceerde vrachtbases (Oberhausen, Essen, Siegen en Saarbrücken). De NLV-lijsten — uitgave mei 1972 — omvatten b.v. toeslagen wegens geringe hoeveelheden, voor- en verdertransport, algemene kosten (27,5 %, met inbegrip van 5 % winst) en een kortingsmarge van 60 DM per ton. Het uitvoerend bestuur van de BDS heeft dienaangaande verklaard dat deze prijslijsten voor handelaren en verbruikers op basis van de varierende producentenprijzen door een geregeld wisselende, supraregionaal werkzame staalhandelsonderneming met calculatiesteun van de BDS werden opgesteld. Het ging daarbij, aldus het bestuur, om niet-bindende richtprijzen voor verkopen af-handelaarsmagazijn, die slechts ten doel hadden de markttransparantie te vergroten.

3. Uit het onderzoek is echter gebleken dat voor de opstelling en de publikatie van de prijslijsten — uitgave mei 1972 — in werkelijkheid de BDS verantwoordelijk was. Met het oog daarop vond in het „Comité voor marktonderzoek, statistiek en afzetpolitiek" een aantal voorbereidende besprekingen plaats, waarbij nauwkeurige richtlijnen voor de prijsverhogingen en calculatiewijzigingen werden overeengekomen „met het doel in de magazijnvolprijslijsten met de intussen opgetreden kostenverhogingen rekening te houden en het calculatiesysteem geleidelijk voor het gehele Bondsgebied uniform te maken" (zie notulen betreffende de vergadering van het BDS-comité voor „Marktonderzoek, statistiek en afzetpolitiek" op 8 maart 1972 in Düsseldorf en de bij het slotprotocol ingesloten „Circulaire van de BDS" met de hand gedateerd 10 maart 1972).

4. Bij de opstelling van de prijslijsten werd ook de raad van bestuur van de BDS voortdurend op de hoogte gehouden. Hij werd namelijk in kennis gesteld „over het calculatieschema van een supraregionaal werkzame handelsonderneming voor industriële afnemers". Dit schema bevatte o.a. de volgende bestanddelen : differentiatie van de producententoeslagen wegens geringe afname o.g.v. doorloopsnelheid ; verhoging van de forfaitaire kosten tot 27,5 % ; nieuwe transporttarieven ; drie prijsgroepen voor hoeveelheden tot 100 kg/van 101 tot 500 kg/boven 500 kg ; afzonderlijk vermelde rendabeler snijtoeslagen voor staafstaal, balken en breedflansbalken ; metergewichten voor staafstaal. De raad van bestuur werd bovendien in kennis gesteld „van de chronologische volgorde van de publikatie van de magazijnprijzen door de aangesloten ondernemingen" (zie slotprotocol van de vergadering van de raad van bestuur van de BDS op 18 april 1972).

5. Van de zijde van de supraregionaal werkzame handelsonderneming, die harerzijds opdracht voor het drukken van de nieuwe prijslijsten heeft gegeven, de Carl Spaeter GmbH, Duisburg, werd verklaard dat zij niet heeft deelgenomen aan de calculatie van deze magazijnvolprijslijsten. Zij stond echter in geregelde briefwisseling met de BDS en zijn verkoopmaatschappij over de publikatie. Zij deelde de BDS mede dat zij akkoord ging met het voornemen haar concurrenten van deze prijsveranderingen op de hoogte te stellen, resp. op verzoek een afdruk van deze magazijnprijslijst

ter hand te stellen (zie brief van 21 maart en 4 mei 1972 aan de BDS, alsmede brief van 28 maart 1972 aan de verkoopmaatschappij van de BDS met kopie aan de BDS);

6. Het drukken en verspreiden van de NLV-lijsten vonden plaats door de „Verkoopmaatschappij van de BDS", Bochum, en voor de zone Noord door de drukkerij Ebeling, Hamburg. De BDS stelde zijn leden bij circulaire op de hoogte van de publikatie van nieuwe NLV-lijsten, waarbij gewoonlijk de verschillen ten opzichte van de oude lijsten bekend werden gemaakt.

De verkoopmaatschappij van de BDS had doorlopende bestellingen van de BDS-leden voor nieuwe drukken. Volgens inlichtingen van de verkoopmaatschappij van de BDS zijn van de editie van mei 1972 ongeveer 117 000 NLV-lijsten voor profielen en 70 000 NLV-lijsten voor vlakke produkten onder handelaren en verbruikers verdeeld.

7. De NLV-lijsten waren volgens de informatie van de betrokken ondernemingen vrijblijvend en vormden slechts een basis voor de berekening van magazijnprijzen waarover vrij werd onderhandeld. Uit een verificatie is gebleken dat in de periode tussen april-mei 1972 en februari-maart 1973 de in de NLV-lijsten opgegeven prijzen door de handelaren slechts bij uitzondering werden gerealiseerd ; de lijstprijs werd echter geregeld als „basisprijs" aanvaard, waarover de handelaren hun afnemers op grond van de conjunctuursituatie en de bestaande afzetstructuren uiteenlopende rabatten verleenden. Sinds de opleving van de markt in maart 1973 werd voor de aansluitende maanden echter een grotere uniformiteit bij de rabatten geconstateerd.

8. De BDS heeft met nadruk gestreefd naar een uniforme prijsstelling op basis van de NLV-prijslijsten. De organisatie speelde een actieve rol, met name in de perioden van flauwte op de markt, om te komen tot „prijsstabilisatie". De BDS trachtte, om dit te bereiken, de handelaren regionaal tot prijs- en rabatafspraken te bewegen, zoals uit een aantal notulen en circulaires van de organisatie uit de jaren 1971 en 1972 blijkt.

Door de gebiedsbesturen werd medegedeeld dat op basis van de bestuursaanbevelingen van 1 en 11 juni „in alle gebieden gesprekken hebben plaatsgevonden om het dalen van de prijzen een halt toe te roepen. Dit streven moet naar de mening van de raad van bestuur zowel in regionale gesprekken als schriftelijk door de BDS worden voortgezet."

Er werd de nadruk op gelegd dat de aanbevelingen om onvoorwaardelijk de regionale prijspublikaties in acht te nemen, door alle handelsondernemingen voor alle transacties moesten worden gevolgd (zie punt „Marktsituatie naar vakgroepen produktgroepen) van de vergadering van de raad van bestuur van de BDS van 7 juli 1970").

Het bestuur in engere zin richtte zich op 11 juni 1970 tot een aantal belangrijke magazijnhoudende handelaren en nodigde dezen uit „deze actie voor stabilisatie van de markt actief te ondersteunen". Daarnaast werden in de afzonderlijke gebieden door de leden van de BDS op regionale en supraregionale grondslag gesprekken gevoerd met het doel „transparantie in het prijsgedrag te verkrijgen en van de individuele ondernemingen een gedrag te verwachten, dat in overeenstemming is met de verklaringen die zijzelf hebben afgelegd" (zie circulaire van de BDS van 16 juli 1970 „Marktinformatie").

De bestuursleden rapporteerden op de vergaderingen van de raad van bestuur van de BDS op 2 december 1970 en 27 januari 1971 uit de gebieden dat „de na het initiatief van de met producenten verbonden handelsmaatschappijen ingeleide inspanningen voor de stabilisatie van de magazijnprijzen regionaal tot een verbetering van de prijssituatie hebben geleid" en naast de uitwisseling van observaties op de markt moesten worden voortgezet.

Tenslotte werd op de BDS-vergadering van 9 september 1971 bij de bespreking van mogelijkheden tot verbetering van de opbrengsten in het magazijnbedrijf afgesproken „dat hier met speciale aandacht voor een inachtneming van kostenaspecten slechts regionale oplossingen denkbaar en uitvoerbaar zijn. Met het oog op de publikatie van maximumrabatten moeten derhalve in de individuele rayons en regionale kringen gesprekken worden aangegaan met de magazijnhoudende handel (de kantoren hebben deze gesprekken intussen ingeleid)".

9. Uit onvermijdelijk tot slechts bepaalde gebieden beperkte verificaties is verder gebleken dat in de jaren 1970 tot 1972 in de gebieden Mannheim/Ludwigshafen, Frankfurt, Saarbrücken en Stuttgart gesprekken of vergaderingen hebben plaatsgevonden waaraan bijna steeds dezelfde handelsondernemingen, resp. personen deelnamen. Deze vergaderingen vonden ten dele op initiatief van de BDS, ten dele van BDS-leden, d.w.z. voornamelijk de regionale woordvoerders, plaats en kwamen gewoonlijk met medewerking van de BDS tot stand. Het voornaamste doel van deze vergaderingen was de onderlinge afstemming inzake minimumprijzen resp. maximumkortingen over de NLV-prijslijsten voor verkopen van walserijprodukten af-handelaarsmagazijn. De absolute prijslimieten waren daarbij de „lijstprijzen" van de kantoren of de producenten.

De vastgestelde minimumprijzen lagen boven de marktprijzen. Zij zijn door deelnemers aan de vergaderingen, met name door vrije handelaren bij tijd en wijle onrealistisch genoemd en werden bij een zwakke marktsituatie geregeld onderschreden. De produktiegebonden handel speelde een essentiële rol bij het streven naar de handhaving van minimumprijzen, met name ook door de hem door zijn resp. producenten opgelegde verplichting, niet onder hun lijstprijzen te gaan. De produktiegebonden handel heeft b.v. in deze zin in het rayon Mannheim/Ludwigshafen bij een poging van de vrije handelaren om de minimumprijzen iets realistischer vast te stellen, bezwaar gemaakt.

10. Tenslotte werd geconstateerd dat de BDS onder de titel „marktverkenning/marktinformatie" circulaires aan zijn leden heeft toegezonden, die verkapte publikaties waren van de in de rayons uitgewerkte resp. overeengekomen minimumprijzen. Daarentegen mocht marktinformatie waaruit bleek dat men onder de kantoorlijstprijzen was gegaan, blijkens een instructie van de BDS aan zijn regionale kantoren, niet worden gepubliceerd, omdat zij „ondubbelzinnig in strijd zijn met het belang van een stabilisatie van het prijsniveau op de markt".

B. Huidige medewerking van de BDS bij de prijsvorming door zijn leden

De huidige politiek van de BDS op het gebied van de prijsvorming houdt in dat zijn leden over wijzigingen van de producentenprijzen op de hoogte worden gesteld, dat door eigen deskundigen calculatieschema's voor de aangesloten ondernemingen worden opgesteld en door individuele handelaren uitgewerkte prijslijsten onder de leden worden verspreid. Volgens inlichtingen van de betrokkenen geschiedt dit in de praktijk als volgt :

i) *Informatie over wijzigingen van de producentenprijzen*

11. De produktieondernemingen stellen prijslijsten op, die de voor hun produkten geldende prijzen bevatten. Deze prijslijsten vormen de basis voor de afwikkeling van de transactie tussen de producent en de door hem rechtstreeks bevoorrade groothandelaren, alsmede bij „Streckengeschäfte" tussen deze groothandelaren en de kleinere groothandelaren die van rechtstreekse afname zijn uitgesloten. Bovendien vormen deze prijslijsten de basis voor de berekening van de magazijnprijslijsten.

Volgens de prijslijsten van de Duitse staalproducenten worden als „rechtstreekse handelaren" slechts staalhandelsondernemingen erkend die in staat zijn een bepaalde hoeveelheid per produkt en jaar op de gemeenschappelijke markt te kopen. Momenteel zijn ongeveer 110 tot 120 staalhandelsondernemingen met inbegrip van hun filialen toegelaten tot directe afname van alle walserijprodukten. Ongeveer 90 tot 100 handelsondernemingen mogen slechts voor bepaalde walserijprodukten als rechtstreeks handelaar optreden.

In geval van verandering in de verkoopprijzen zendt de producent zijn nieuwe prijslijsten gewoonlijk alleen aan de weinige groothandelaren toe met wie hij rechtstreekse commerciële relaties onderhoudt. De BDS heeft echter, omdat de van rechtstreekse afname uitgesloten groothandelaren er door de vergaande betekenis van de prijslijsten eveneens belang bij hebben deze zo spoedig mogelijk na de publikatie te ontvangen, op zich genomen deze leemte in de informatie te vullen.

De verkoopmaatschappij van de BDS laat, wanneer de producentenprijslijsten van Duitse bedrijven — voorzover het gaat om verhogingen — zijn gewijzigd op verzoek deze prijslijsten nadrukken en aan de belanghebbende staalhandelsondernemingen toezenden. De BDS deelt zijn leden wijzigingen in de basisprijzen in zijn maandelijkse informatiedienst mede.

ii) *Medewerking van de BDS bij de opstelling van calculatieschema's*

12. De magazijnprijslijsten worden op basis van de producentenprijslijsten gecalculeerd. De BDS heeft dienaangaande medegedeeld dat gezien het grote aantal walserijprodukten, de onderverdeling daarvan naar afmetingen en kwaliteiten, de detaillering van de lijstprijzen per produkt met toeslagen en rabatten en de onderverdeling van de prijzen af-magazijn naar transportzones, iedere wijziging in de producentenverkoopprijzen een kostbare en gecompliceerde nieuwe calculatie noodzakelijk maakt. De grootste moeilijkheid bestaat daarin dat de vaste kosten die het grootste deel van de in het magazijnbedrijf ontstane kosten vormen, moeten worden doorberekend naar het betrokken bestelde tonnage, alvorens de desbetreffende magazijnprijs kan worden berekend ; alleen op die wijze kunnen verkeerde calculatie en verliezen worden vermeden. De nieuwe calculatie kan gezien deze moeilijkheden slechts door grote handelsondernemingen met hun betere technische en personele hulpmiddelen worden tot stand gebracht. Daarentegen zijn handelsondernemingen met geringere omzetten nauwelijks in staat zowel de wijziging in de producentenprijslijsten als de daaruit voortvloeiende consequenties voor de calculatie te overzien.

De BDS heeft daarom zijnerzijds al jarenlang bij het opstellen van calculatieschema's medegewerkt.

De calculatieschema's voor de magazijnprijzen sinds 1972 vertonen verschillen, maar alle overgelegde modellen bevatten bepaalde calculatietarieven. Bij de Modelcalculatie 7 van 5 november 1974 gaat het om „franco-magazijnprijzen". Voor de calculatie daarvan ging men uit van een „deeleffectiefprijs" (d.w.z. basisprijs met inbegrip van kwaliteitstoeslag). De hier gecalculeerde magazijnprijs houdt o.a. voor profielen en vlakke produkten (ten dele verder onderverdeeld naar produktgroepen) in :

— een naar gemiddeld afgenomen hoeveelheden onderverdeelde „toeslag wegens geringe afname", die is uitgedrukt in DM/t-eenheden, onderverdeeld naar vier zogenaamde doorloopsnelheidsgroepen ;

— een op dezelfde wijze onderverdeelde, naar de doorloopsnelheid gerichte „produktieafmetingstoeslag",

en gelijkelijk voor alle produkten :

— „vaste kosten per bestelling en per post" berekend voor partijen van 1 000 kg en omgerekend voor bestellingsgewicht van 500 kg, van 101 tot 500 kg (gemiddeld 300 kg) en tot 100 kg ;

— een winstmarge van 5 % over het totaal van de calculatiefactoren.

De toeslagfactoren/produkt, waarmee bij de magazijnprijscalculatie rekening wordt gehouden, zijn in het kader van het BDS-onderzoek naar de gangbaarheid resp. doorloopsnelheid vastgesteld.

Volgens gegevens van de BDS is eerst in de afgelopen jaren inzicht gegroeid inzake de factoren die calculatie beïnvloeden, al heeft dit begrip nog slechts bij enkele ondernemingen tot resultaten geleid. Het zou thans zo zijn dat de calculatieschema's door individuele handelsondernemingen worden uitgewerkt ; op verlangen van de ondernemingen staan deskundigen van de BDS ter beschikking om daarbij te assisteren. Ingeval de magazijnverkoopprijzen wijziging ondergaan en een handelsonderneming zich daarop genoodzaakt ziet haar NLV-prijslijst te wijzigen, berekent zij haar nieuwe verkoopprijzen aan de hand van dit schema.

iii) *Informatie over het opstellen van nieuwe magazijnprijslijsten en de verspreiding daarvan*

13. Het drukken van nieuwe NLV-prijslijsten wordt door de handelsondernemingen gewoonlijk overgelaten aan de verkoopmaatschappij van de BDS. Aangezien de kleinere handelaren er in zulk geval om de hierboven beschreven redenen belang bij hebben zo spoedig mogelijk op de hoogte te geraken van de nieuwe calculatie van grote handelsondernemingen, gaat de verkoopmaatschappij in dat geval te werk als bij een wijziging van de producentenprijslijsten.

Na de opdracht van een groothandelaar tot het drukken van nieuw gecalculeerde magazijnprijslijsten te hebben voltooid, stelt zij de leden van de BDS over het bestaan van zulk een nieuwe lijst in kennis en vraagt zij de opdrachtgever, toe te staan dat de prijslijst door de andere groothandelaren wordt overgenomen.

Indien de opdrachtgever zich daarmee akkoord heeft verklaard, biedt zij de overige handelaren een afdruk van de prijslijsten aan. Het staat hun vrij zich geheel of gedeeltelijk bij de nieuwe calculatie aan te sluiten of daarvan afstand te nemen.

Aangaande het toepassingsgebied en de betekenis van de magazijnprijslijsten heeft de BDS verklaard dat deze bij transactie van gemiddelde omvang (ongeveer 100 tot 500 kg) uit magazijnvoorraden, die wat het aantal transacties betreft een groot, maar wat de totale hoeveelheid betreft een gering percentage van de totale magazijntransacties uitmaken, rechtstreeks worden toegepast ; wel worden, aldus de BDS, gewoonlijk de basisprijzen van de NLV-prijslijst met individuele kortingen gecombineerd. Bij andere hoeveelheden dient de NLV-prijslijst slechts als oriëntatie voor de concrete prijsstelling ; zo worden, aldus de BDS, bij transacties over grotere hoeveelheden (b.v. 5 000 kg en meer) in het algemeen prijzen per duizend kilo overeengekomen en bij transacties over minimumhoeveelheden (van 1 tot 99 kg) kiloprijzen.

14. In haar schriftelijke en mondelinge commentaren heeft de betrokken ondernemersvereniging de boven omschreven feitelijke constateringen van de Commissie in principe als juist erkend. Zij bestrijdt evenwel dat zij inbreuk heeft gemaakt op de concurrentieregels van het EGKS-Verdrag. Dienaangaande stelt zij voornamelijk het volgende : het door haar toegepaste prijsvormingssysteem houdt volgens haar rekening met de concrete omstandigheden op de staalmarkt. Het dient vooral de stabilisatie van de markt in tijden waarin er flauwte heerst en dus een doel dat eveneens door de organen van de Gemeenschap wordt nagestreefd. Dit systeem zou echter ook in overeenstemming met het Verdrag zijn, omdat het bijdraagt tot verhoging van de markttransparantie. Het opent de staalhandelsondernemingen dezelfde mogelijkheden voor de publikatie van hun prijzen als de staalproducenten ter beschikking staan op basis van artikel 60, lid 2, van het EGKS-Verdrag.

II. TOEPASSELIJKHEID VAN ARTIKEL 65, LID 1

15. Volgens artikel 65, lid 1, van het EGKS-Verdrag zijn verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van de verenigingen van ondernemingen en alle onderling samenhangende gedragingen, welke er direct of indirect toe zouden kunnen leiden om op de gemeenschappelijke markt de normale werking van de mededinging te beletten, te beperken of te vervalsen.

Onder deze bepaling vallen niet slechts de formele besluiten die overeenkomstig de in de statuten van de organisatie voorgeschreven procedure en de statutaire doelen van de organisatie zijn tot stand gekomen en alle leden rechtens binden ; of een besluit van de organisatie van dwingende aard is, dan wel slechts een aanbeveling vormt, is voor de toepassing van het kartelverbod niet relevant, zolang het — zij het slechts qua tendens — er toe leidt het gedrag van de leden van de organisatie inzake de mededinging vast te leggen of te beïnvloeden. Feitelijke handelingen van een ondernemersorganisatie, haar organen of haar onderafdelingen staan gelijk met een „besluit" in de zin van artikel 65, lid 1, want men moet ervan uitgaan dat de organisatie ook daar niet zonder de — uitdrukkelijke of stilzwijgende — toestemming van haar leden optreedt. Heeft dit feitelijke gedrag dezelfde concurrentiebeperkende of -vervalsende tendens, dan valt het eveneens onder het toepassingsgebied van de verbodsbepaling.

De hier gegeven interpretatie is in overeenstemming met de tekst, de zin en het doel van artikel 65. Deze bepaling verbiedt in het algemeen alle overeenkomsten, besluiten en gedragingen welke ten doel hebben de normale mededinging te verhinderen, te beperken of te vervalsen. Zij geldt derhalve ook voor organisaties, indien hun eigen optreden of dat van de in haar georganiseerde ondernemingen de gevolgen in het leven kunnen roepen die het Verdrag wil voorkomen.

Deze constatering wordt bevestigd door artikel 48 : daarin worden verenigingen slechts werkzaamheden toegestaan die niet strijdig zijn met de bepalingen van het Verdrag (1).

16. De BDS is als ondernemersorganisatie onderworpen aan de voorschriften van artikel 65, want zijn leden zijn ondernemingen in de zin van artikel 80.

A. Beperkingen op grond van de NLV-prijslijsten ten tijde van de verificaties

17. De BDS heeft in de jaren 1970 tot 1972 het verbod van artikel 65, lid 1, voortdurend geschonden, omdat het „netto-magazijnprijslijsten" voor de verkoop van walserijprodukten af-handelaarsmagazijn liet opstellen en onder zijn leden verspreidde (zie hierboven I.A).

Dat daardoor de mededinging kon worden beperkt blijkt reeds uit de inhoud van de NLV-prijslijsten. De daarin opgenomen handelaarsprijzen waren gebaseerd op een uniform calculatieschema. Daarbij werd niet slechts uitgegaan van uniforme producentenprijzen, maar werden ook de andere prijsbestanddelen, waaronder de kosten van voor- en doorvervoer, de algemene kosten van handelaren, de toeslagen wegens geringe hoeveelheden en de winsten tot in details vermeld. Er werd slechts gedifferentieerd naar groepen produkten en zones ; de toepasselijke vaststelling van de betrokken produkten en gebieden en de omvang van de individuele afwijkingen bleek echter uit de NLV-prijslijsten zelf. Tenslotte werd in deze prijslijsten een uniforme kortingsmarge vastgesteld. De verspreiding van op deze wijze opgestelde netto-prijslijsten onder de leden leidde er onvermijdelijk toe dat de laatsten in de richting van een uniforme calculatie en bovendien van een uniforme prijspolitiek werden beïnvloed, waarin met de individuele situatie van de betrokken staalhandelsondernemingen en met name met hun uiteenlopende structuur en concurrentiepositie geen rekening werd gehouden.

18. De BDS heeft overigens dit doel zeer bewust nagestreefd, zoals uit zijn verklaringen en uit zijn overige gedragingen blijkt. De zin van de NLV-prijslijsten was, volgens opmerkingen van de BDS zelf, voornamelijk daarin gelegen dat werd bijgedragen tot een prijsstabilisatie op de Duitse staalmarkt ; het ging er derhalve niet om, kleine en middelgrote ledenondernemingen bij de *individuele* calculatie en vaststelling van hun verkoopprijzen te assisteren. Ook uit het feit dat bij iedere wijziging in de prijzen af-fabriek nieuwe NLV-lijsten werden opgesteld en verzonden, blijkt duidelijk dat de BDS daarvan bewust als middel tot verzwakking van de prijsconcurrentie gebruik maakte.

In dezelfde richting wijzen voorts bepaalde concrete maatregelen die de BDS nam om het niveau van de opbrengsten in het magazijnbedrijf in het algemeen te verhogen. In dit verband moeten met name de herhaalde pogingen van de BDS worden genoemd om regionale prijs- en rabatafspraken tot stand te brengen, het onderbieden van producentenverkoopprijzen door vaststelling van minimumprijzen of maximumrabatten te verhinderen en marktinformatie, waaruit bleek dat men onder de minimumprijs was gebleven, te onderdrukken. Deze maatregelen hadden ten doel het marktgedrag van de leden zelfs uniform te maken op gebieden waarvoor de NLV-prijslijsten de ondernemingen nog een zekere individuele handelingsruimte toelieten, met name op het gebied van de vaststelling van prijzen en rabatten.

19. Voor de toepassing van artikel 65, lid 1, is niet relevant of en in welke omvang de suggesties van de BDS door de aangesloten ondernemingen zijn aanvaard. Een inbreuk op het kartelverbod is reeds aanwezig wanneer de maatregelen van de organisatie objectief de mededinging tussen de leden konden beperken. Aan deze voorwaarde is, gezien het bovenstaande, op ondubbelzinnige wijze voldaan. Volgens de constateringen van de Commissie zijn de door de BDS nagestreefde concurrentiebeperkingen echter ook in feite althans ten dele ingetreden. De in de NLV-prijslijsten opgegeven verkoopprijzen zijn door de staalmagazijnhandelaren geregeld als „basisprijzen" erkend, waarover vervolgens individuele rabatten werden verleend. Het door de BDS toegepaste systeem heeft derhalve in de jaren 1970 tot 1972 zo niet tot een uitschakeling, dan toch tot een verzwakking van de prijsconcurrentie tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren geleid.

B. Beperkingen als gevolg van de huidige medewerking van de BDS aan de prijsvorming door zijn leden

20. Ook de maatregelen die de BDS sinds 1973 op het gebied van de prijsstelling heeft genomen zijn niet met artikel 65, lid 1, van het Verdrag verenigbaar, omdat zij alle ten doel hebben, de door de aangesloten ondernemingen berekende prijzen voor leveranties af-staalhandelsmagazijn uniform te maken en zo een prijsevenwicht in het leven te roepen op een ander niveau dan bij normale concurrentieomstandigheden zou zijn ontstaan.

i) *Informatie over de wijziging van producentenprijzen*

21. Er bestaat geen bezwaar tegen, dat de BDS zijn leden van wijzigingen in de producentenprijzen op de hoogte stelt (zie hierboven I B i)). Volgens artikel 60, lid 2, van het Verdrag zijn de staalproducenten in de Gemeenschap verplicht, hun op de gemeenschappelijke markt toegepaste prijsschalen en verkoopvoor-

(1) HvJEG, 19. 3. 1964 (Sorema tegen Hoge Autoriteit, 67-63), Jurispr. 1964, blz. 319, 337 e.v.

waarden openbaar te maken. Gegevens over de producentenverkoopprijzen zijn derhalve voor een ieder, derhalve ook voor de staalhandelaren, toegankelijk, ongeacht of hun die door de staalproducenten rechtstreeks worden geleverd dan wel door andere handelaren die tot rechtstreekse afname zijn toegelaten. Door de vermenigvuldiging en verspreiding van de producentenprijslijsten wil de BDS zijn van rechtstreekse afname uitgesloten ledenondernemingen het verkrijgen van informatie vergemakkelijken en een eventuele informatievoorsprong van de rechtstreeks afnemende staalhandelaren aan wie de bedrijfsprijslijsten door de producenten zelf worden ter hand gesteld, teniet doen. Dit beleid draagt er mede toe bij dat het in artikel 60, lid 2, nagestreefde doel, de markttransparantie in het stadium van de produktie, wordt verwezenlijkt. Het blijft derhalve binnen het kader van een rechtmatige activiteit van de organisatie in de zin van artikel 48, lid 1, derde zin, van het Verdrag. Voor een vervalsing van de normale concurrentieomstandigheden ten nadele van de rechtstreeks afnemende staalhandelaren behoeft niet te worden gevreesd zolang de kosten voor het drukken en verspreiden van de prijslijsten alleen ten laste komen van de belanghebbende ondernemingen van de BDS.

ii) *Medewerking van de BDS bij het opstellen van calculatieschema's*

22. Daarentegen maakt de medewerking van de BDS bij het opstellen van calculatieschema's voor zijn leden, in ieder geval in de vorm waarin zij tot dusver werde verleend (zie hierboven, I B ii)), inbreuk op het verbod van artikel 65, lid 1, van het Verdrag.

23. Naar het oordeel van de Commissie bestaan er tegen gemeenschappelijke calculatieschema's voor meerdere ondernemingen kartelrechtelijk gezien, alleen geen bezwaren wanneer zij ertoe beperkt blijven de afzonderlijke factoren die voor de prijsstelling beslissend zijn — met name de verschillende kostensoorten — aan te geven, te analyseren en onder te verdelen en methoden voor de omslag van de ontstane kosten over de verschillende kostendragers (produkten of diensten) te ontwikkelen. Calculatieschema's die bepaalde calculatietarieven inhouden, moeten daarentegen beschouwd worden als aanbevelingen die tot een beperking van de mededinging kunnen leiden (1).

24. De sinds 1973 toegepaste modellen voor de opstelling van „franco-magazijnprijzen" voldoen aan de laatstgenoemde voorwaarde. Tegen vorm en opbouw van deze modellen als zodanig kan weliswaar geen bezwaar worden gemaakt. De daarin opgenomen classificatie van de afzonderlijke walserijprodukten naar produktsoorten en groepen, de inachtneming van de verschillende afmetingen en kwaliteiten, de differentiatie van de opslagkosten aan de hand van de doorloopsnelheid van de individuele produkten, alsmede de verdeling van de vaste kosten in overeenstemming met het bestellingstonnage lijken aan hun doel te beantwoorden en de gebruiker van het berekeningsschema een realistische calculatie van zijn kosten te vergemakkelijken. De door de BDS overgelegde calculatiemodellen gaan echter in zoverre de grenzen van het kartelrechtelijk toelaatbare te buiten doordat zij aan de individuele berekeningsfactoren concrete waardevermeldingen verbinden. Dit geldt voor de naar gemiddelde afnamegrootte onderverdeelde „toeslag wegens geringe afname", evenzeer als voor de zogenaamde „produktieafmetingstoeslag", waarin rekening wordt gehouden met de doorloopsnelheid der produkten. De beide toeslagen zijn onderverdeeld naar produktsoorten (profielen, vlakke produkten) en produkten en ondergebracht in de categorieën „zeer gangbaar", „gangbaar", „minder gangbaar", „niet gangbaar", die telkens met een vast bedrag in DM per ton zijn ingezet. De „vaste kosten per bestelling en per post" worden eveneens in vaste DM-bedragen per ton over de verschillende kostendragers omgeslagen. Ten slotte wordt voor de winstmarge van de staalmagazijnhandelaren een uniform tarief van 5 % vermeld.

25. Aldus opgestelde calculatieschema's werken als aanbevelingen. Zij vormen voor de ondernemingen die er gebruik van maken een stimulans om de in het model vervatte calculatietarieven bij de berekening van hun kosten en derhalve indirect bij de opstelling van hun verkoopprijzen over te nemen of althans deze waarden te benaderen. In zoverre maakt het geen verschil of de betrokken kostenfactoren in absolute getallen dan wel in de vorm van percentsgewijze toeslagen zijn uitgedrukt. In beide gevallen gaat het niet meer om de verlening van technische hulp met het doel de ondernemingen over de verschillende mogelijkheden van een prijsvorming op basis van een juiste kostprijscalculatie voor te lichten, maar om een concrete en omvangrijke beïnvloeding van hun prijspolitiek.

26. De vermelding van bepaalde kostentarieven in de modelcalculaties van de „franco-magazijnprijzen" is — in tegenstelling tot hetgeen de BDS meent — ook niet gerechtvaardigd wanneer in deze tarieven de op grond van bedrijfsvergelijkingen verkregen gemiddelde kosten van de Duitse staalmagazijnhandelaren tot uitdrukking komt. Juist de doorsneewaarden van een bedrijfstak worden in de economische praktijk geregeld opgevat als aanbevolen richtwaarden en door een groot deel van de ondernemingen opgevolgd. Het opnemen van dergelijke data in een calculatieschema leidt er derhalve toe dat een groot aantal gebruikers zich bij de berekening van hun bedrijfskosten niet door de daadwerkelijke kostensituatie, maar door een fictieve grootheid laten leiden en dienovereenkomstig de afzonderlijke kostenelementen te hoog dan wel te laag waarderen.

(1) Bekendmaking inzake overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen betreffende samenwerking tussen ondernemingen, afdeling II, nr. 1 (PB nr. C 75 van 29. 7. 1968, blz. 3, gecorrigeerd in PB nr. C 93 van 18. 9. 1968, blz. 3).

27. Met het belang dat voor de ondernemingen gelegen is in een objectieve toepassing van de resultaten van kosten- en bedrijfsvergelijkingen kan op een andere wijze rekening worden gehouden. Het is daarvoor voldoende, per calculatiefactor telkens de feitelijke geconstateerde minimum- en maximumkosten tegenover elkaar te stellen, dan wel uit de verkregen data een aantal te kiezen en als calculatievoorbeelden te gebruiken ; de laatstgenoemde methode mag echter niet ontaarden in een verkapte bekendmaking van marges. Evenmin is er bezwaar tegen dat de aldus vermelde waarden worden onderverdeeld naar categorieën bedrijfsomvang, hetgeen bij de uiteenlopende structuur van de Duitse staalhandelsondernemingen zeer voor de hand ligt.

28. Het gebruik van de tot dusver toegepaste modelcalculaties leidt tot een beperking van de prijsconcurrentie tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren. Onomstotelijk staat vast dat deze modellen alle leden van de BDS ter beschikking staan en door een groot deel van de ondernemingen waarvoor zij bestemd zijn ook werkelijk worden gebruikt. Op deze ondernemingen wordt druk uitgeoefend om een calculatie op basis van de in het schema genoemde vaste tarieven te doen plaatsvinden. Zij calculeren hun individuele bedrijfskosten derhalve niet meer op autonome wijze en aan de hand van hun eigen kostensituatie, maar overeenkomstig gemeenschappelijke uniforme richtwaarden. Dit solidaire optreden op het gebied van de kostenberekening heeft tot gevolg dat ook de prijspolitiek van de betrokken ondernemingen wordt geharmoniseerd. De door de BDS overgelegde calculatieschema's houden vaste calculatietarieven voor de meeste prijsbestanddelen, met inbegrip van de winstmarge, in. De overige kostenelementen die in de calculatiemodellen niet zijn becijferd (basis- of deeleffectiefprijs, transportkosten, lopende posten), liggen naar hun aard van tevoren vast en onttrekken zich grotendeels aan de invloed van de magazijnhandelaren. Daar komt nog bij dat de inkoopprijzen van de staalhandelsondernemingen, die verreweg de belangrijkste kostenfactor vormen, gezien de uniforme prijspolitiek van de staalproducenten een relatief geringe variatiemarge vertonen. Onder die omstandigheden wordt de concurrentie in het magazijnbedrijf bijna uitsluitend gedragen door de uiteenlopende rabatten, die de handelsondernemingen hun klanten over de catalogusprijs verlenen.

29. Voor de beperking van de prijsconcurrentie tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren is voornamelijk de BDS verantwoordelijk. Deze organisatie heeft de genoemde calculatieschema's goedgekeurd en de bij hun aangesloten ondernemingen voor gebruik toegezonden. Hij moet derhalve als auteur en initiator van de onderling afgestemde prijspolitiek van haar leden worden beschouwd. Of de modelcalculaties van individuele handelsondernemingen alleen of onder actieve medewerking van deskundigen van de BDS zijn opgesteld, dan wel door de bevoegde comités van de organisatie zijn uitgewerkt, kan worden daargelaten ; van doorslaggevende betekenis is dit vraagstuk in ieder geval niet. Voorts is niet relevant of de calculatiemodellen uit formele besluitvorming zijn voortgekomen en of zij uitdrukkelijk als „aanbeveling" zijn gekenmerkt. Zoals reeds is uiteengezet (zie hierboven onder punt 15), vallen ook feitelijke gedragingen van een vereniging van ondernemingen, zijn organen, comités of werkgroepen onder het verbod van artikel 65, lid 1, van het Verdrag, wanneer zij ertoe zouden kunnen leiden om op de gemeenschappelijke markt de normale werking van de mededinging te beletten, te beperken of te vervalsen.

iii) *Informatie over het opstellen van nieuwe magazijnprijslijsten en de verspreiding daarvan*

30. De BDS maakt tenslotte bovendien inbreuk op artikel 65, lid 1, doordat hij zijn leden van het opstellen van nieuwe magazijnprijslijsten van individuele handelaren, die door zijn verkoopmaatschappij worden gedrukt, op de hoogte stelt en deze lijsten aan zijn overige leden toezendt (zie hierboven I B iii)).

31. Het gekozen informatiesysteem heeft ten doel de prijsconcurrentie tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren te beperken. Voor de kartelrechtelijke beoordeling zijn het doel en het tijdstip van de prijsinformatie van doorslaggevende betekenis. De leden van de organisatie worden de nieuw gecalculeerde prijslijsten van grote handelsondernemingen medegedeeld. De kennisgeving vindt plaats zodra de verkoopmaatschappij van de BDS de haar gegeven drukopdracht heeft uitgevoerd. Op die wijze ontvangen de concurrenten van iedere opdrachtgever per omgaande informatie over de voorgenomen prijswijziging, en wel op een tijdstip waarop de nieuwe prijslijsten noch aan de klanten zijn medegedeeld, noch zijn gepubliceerd. De betrokken staalmagazijnhandelaren ontvangen daarmee zekere kennis inazke het toekomstig marktgedrag van hun belangrijkste concurrenten en worden daardoor in staat gesteld hun eigen prijzen dadelijk aan de nieuw vastgestelde prijzen van de leidende handelsondernemingen aan te passen. Voor de ondernemingen die het initiatief nemen tot prijsverhoging biedt de deelneming aan zulk een informatiesysteem — waaraan zij uitdrukking geven door in te stemmen met het doorgeven van hun nieuwe prijslijsten — eveneens voordelen. Zij kunnen er, naar de ervaring leert, op rekenen dat de overige staalhandelaren hun politiek des te eerder zullen volgen, naarmate zij eerder van de voorgenomen prijsverandering op de hoogte komen. Daarmee wordt het risico om klanten te verliezen aanzienlijk verkleind.

32. De toepassing van dit systeem leidt tot een coördinatie van het marktgedrag van meerdere ondernemingen die onverenigbaar is met artikel 65, lid 1. Zij stelt voor de prijsconcurrentie met de haar inherente risico's een praktische samenwerking tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren in de plaats, en schept daardoor concurrentieomstandigheden die gezien de aard van de aangeboden produkten, de betekenis en het aantal van de betrokken ondernemingen en de om-

vang en de specifieke kenmerken van de magazijnhandel niet overeenkomen met de normale concurrentievoorwaarden.

33. De bij de BDS aangesloten ondernemingen die aan de uitwisseling van informatie deelnemen worden genoodzaakt hun prijzen niet langer autonoom, in overeenstemming met ieders individuele belangenpositie, vast te stellen, maar bij de prijsstelling in onderling overleg op te treden. Handelaren die de nieuwe prijslijsten van de brancheleiders ontvangen richten zich gewoonlijk naar hen. De brancheleiders leveren hunnerzijds, doordat zij met de verspreiding van hun prijslijsten akkoord gaan, een actieve bijdrage tot deze aanpassing ; zij kunnen bovendien het toekomstig gedrag van de concurrenten reeds bij hun beslissing over de prijswijziging voorspellen en daarmee rekening houden, te meer omdat zij zelf dit gedrag door de tijdige bekendmaking van hun marktstrategie in sterke mate beïnvloeden.

Zulk een systeem maakt inbreuk op de grondgedachte van de concurrentievoorschriften van het Verdrag, volgens welke iedere ondernemer zelfstandig dient te bepalen welke politiek hij op de gemeenschappelijke markt denkt te voeren. Dit zelfstandigheidspostulaat neemt weliswaar het recht van de ondernemingen om zich alert aan te passen aan het geconstateerde of verwachte gedrag van hun concurrenten niet weg, Het staat echter sterk iedere rechtstreekse of indirecte contactname tussen ondernemingen in de weg, die ten doel of ten gevolge heeft het marktgedrag van een huidige of potentiële concurrent te beïnvloeden of zulk een concurrent over het marktgedrag dat men zelf besloten heeft te volgen of overweegt te volgen op de hoogte te brengen ([1]).

34. Door de onderlinge afstemming van de verkoopprijzen worden de concurrentieverhoudingen in de staalmagazijnhandel op de Duitse markt in aanzienlijke omvang vervalst. De BDS biedt de nieuw gecalculeerde magazijnprijslijsten van de grootste handelaren aan al zijn leden aan. Er bestaat veel vraag naar deze prijslijsten ; die is voldoende om het afdrukken door de verkoopmaatschappij van de BDS zelfs commercieel lonend te maken. Men mag er derhalve van uitgaan dat een groot deel, zoniet de meerderheid, van de BDS-leden vooraf van de toekomstige prijspolitiek van de leidende handelsondernemingen op de hoogte wordt gesteld en zijn eigen prijslijsten daar naar richt. Het hierboven beschreven informatiesysteem heeft derhalve noodzakelijkerwijze tot gevolg dat de aangesloten ondernemingen zich bij de prijsstelling in sterke mate door uniforme maatstaven laten leiden, die in geen enkel verband staan met de uiteenlopende kostenstructuur van de verschillende deelnemers en de telkens gegeven regionale of lokale marktomstandigheden, en dat de prijzen voor leveranties af-handelaarsmagazijn op een kunstmatig peil worden gevormd. Dit geldt voor alle in magazijntransacties afgezette staalprodukten.

35. Het tegenargument van BDS, dat het de ontvangers van de nieuwe prijslijsten vrij zou staan zich bij de politiek van de grote handelaren aan te sluiten dan wel afstand te nemen, is niet steekhoudend. Voor de toepassing van artikel 65, lid 1, van het Verdrag volstaat, dat de deelnemende ondernemingen in de zin van een uniforme prijsstelling worden beïnvloed. Aan deze voorwaarde is in het onderhavige geval voldaan, want men kan niet serieus betwisten dat door het bekendmaken van het toekomstige prijsgedrag van de belangrijkste ondernemingen beslissende oriënteringsdata voor de prijspolitiek van de overige staalmagazijnhandelaren worden gegeven. Ook een systeem van „richtprijzen" beperkt de normale mededinging, omdat het alle deelnemers de mogelijkheid geeft met voldoende zekerheid te voorspellen welke prijspolitiek hun concurrenten zullen volgen ([2]).

36. Voorts staat aan de toepassing van artikel 65, lid 1, niet in de weg dat de staalmagazijnhandelaren zich in het algemeen niet aan de in hun prijslijsten opgenomen verkoopprijzen houden, maar deze — naar gelang van de aard van de gesloten transactie — combineren met individuele rabatten dan wel zelfs slechts als oriëntatiesteun voor de concrete prijsstelling gebruiken. Verboden zijn ook collectieve praktijken die tot een indirecte vastlegging van prijzen leiden. Aan dit rechtsfeit is reeds voldaan wanneer voor de prijsstelling essentiële factoren op kunstmatige wijze aan elkaar worden aangepast, zodat de werkelijke verkoopprijzen tot stand komen op een ander niveau dan het natuurlijke, door concurrentie bepaalde, niveau. Dit kunstmatig geschapen prijsniveau behoeft niet voor alle deelnemers uniform te zijn. Artikel 65, lid 1, vermeldt niet als voorwaarde dat de prijsconcurrentie wordt uitgeschakeld ; voor de toepassing van dit voorschrift volstaat dat er van een beperking of vervalsing van de concurrentie tussen meerdere ondernemingen sprake is.

37. Het verbod van artikel 65, lid 1, omvat niet slechts de onderling samenhangende gedraging van de BDS-leden bij de vaststelling van hun verkoopprijzen, maar ook het gedrag van de organisatie zelf, dat de mogelijkheid voor deze prijsafstemming eerst schept. Bij de toepassing van het informatiesysteem speelt de BDS de beslissende rol. Hij treft zelf alle maatregelen die nodig zijn om de nieuw gecalculeerde magazijnprijslijsten van de leidende staalhandelsondernemingen zo snel mogelijk onder de overige organisatieleden te verspreiden. Deze maatregelen omvatten de informatie van de leden over de aanwezigheid van een nieuwe prijslijst, het inwinnen van de goedkeuring voor het doorgeven daarvan, de vermenigvuldiging van de betrokken prijslijsten en de verspreiding van de afgedrukte exemplaren onder de belangstellende handelaren. Alle essentiële impulsen voor een uniforme

([1]) HvJEG, 16. 12. 1975 (Suikerunie e.a. tegen Commissie), gevoegde zaken 40 tot 48, 50, 54 tot 56, 111, 113 en 114/73, Jurispr. 1975, blz. 1663, 1965.

([2]) HvJEG 17. 10. 1972 (Vereniging van cementhandelaren tegen Commissie, 8-72) Jurispr. 1972, blz. 977, 990.

prijspolitiek van de Duitse staalmagazijnhandelaren gaan derhalve van de BDS uit. De activiteiten van de BDS op het gebied van de prijsinformatie gaan daarbij verre de grenzen te buiten van de activiteiten van organisaties welke conform artikel 48, lid 1, derde zin, van het Verdrag toelaatbaar zijn. Zij blijken in werkelijkheid praktijken te zijn die ten doel hebben de mededinging op de gemeenschappelijke markt te beperken of te vervalsen. Dergelijke gedragingen van een ondernemersorganisatie vallen, ook al zijn ze slechts van feitelijke aard, onder het kartelverbod (zie hierboven onder punt 15).

38. In zoverre kan de BDS er ook geen beroep op doen, dat het overdrukken en verspreiden van de nieuwe magazijnprijslijsten plaatsvinden door zijn verkoopmaatschappij en in wezen commerciële activiteiten vormen. De BDS-verkoopmaatschappij is een juridisch zelfstandige ondernemersorganisatie van de organisatie en wordt door de laatstgenoemde gecontroleerd. Concurrentiebeperkende gedragingen van zijn verkoopmaatschappij moeten derhalve volledig aan de BDS worden toegerekend. De verdere omstandigheid dat de verkoopmaatschappij van de BDS de door haar overgedrukte prijslijsten van de grote handelsondernemingen aan de overige organisatieleden verkoopt om winst te maken, is voor de kartelrechtelijke beoordeling eveneens zonder betekenis. Wel staat het ondernemersorganisaties volgens artikel 48, lid 1, derde zin, van het Verdrag vrij, commerciële activiteiten uit te oefenen, maar die moeten binnen het kader van de Verdragsvoorschriften blijven. In het licht van artikel 65 betekent dit dat zij ten aanzien van de mededinging neutraal moeten blijven. De activiteiten van de BDS-verkoopmaatschappij maken op dit gebod inbreuk.

39. Wil een prijsinformatiesysteem in het licht van de concurrentieverhoudingen neutraal blijven en niet tot de conclusie leiden dat het om een onderling samenhangende gedraging zou kunnen gaan, dan moet het tenminste vermijden dat een daaraan deelnemende onderneming de mogelijkheid wordt gegeven het concurrentiegedrag van de overige deelnemers te identificeren. Wanneer een ondernemersorganisatie zijn leden op dit gebied wil informeren dan dient hij zich ertoe te beperken, algemene prijstendenzen op de verschillende produktmarkten gedurende een bepaalde periode te signaleren, zonder dat ergens wordt verwezen naar de bestaande of voorgenomen prijspolitiek van bepaalde ondernemingen.

In zijn huidige vorm, die gebaseerd is op de verspreiding van individuele prijslijsten onder zijn leden, voldoet het informatiesysteem van de BDS niet aan dit vereiste en kan het derhalve de gevolgen in het leven roepen welke artikel 65 van het Verdrag wil voorkomen.

40. De BDS kan te zijner verontschuldiging niet aanvoeren dat het door hem ingevoerde en sinds 1970 toegepaste informatiesysteem de markttransparantie in het magazijnbedrijf verhoogt en daardoor tot de verwezenlijking van de algemene doelstellingen van het Verdrag bijdraagt. De in dit verband gegeven verwijzing naar het beginsel van de prijspubliciteit dat in de gehele door het Verdrag in het leven geroepen rechtsorde verankerd ligt en derhalve een integraal bestanddeel van de normale concurrentievoorwaarden op de staalmarkt is, gaat reeds niet op omdat handelsondernemingen of hun organisaties in geen geval kan worden toegestaan via collectieve maatregelen voor meer markttransparantie in het magazijnbedrijf te zorgen en daarmee de mededinging te beperken of te vervalsen.

Het feit dat de Commissie geen maatregelen op grond van artikel 63, lid 2, van het EGKS-Verdrag heeft genomen om de voorafgaande openbaarmaking van de prijslijsten van de produktieondernemingen, welke in artikel 60, lid 2, is voorgeschreven, tot het stadium van de magazijnhandel uit te breiden, raakt stellig niet het recht van de staalmagazijnhandelaren om onafhankelijk van elkaar prijslijsten op te stellen en te publiceren. De uitoefening van dit recht mag echter niet — op gevaar af artikel 65, lid 1, van het EGKS-Verdrag te schenden — doel, middel of gevolg van een onderling afgestemde gedraging van de magazijnhandelaren bij het opstellen van uniforme magazijnprijslijsten of bij de vaststelling van het niveau van hun werkelijke verkoopprijzen zijn. Evenmin mag het optreden van de BDS op het gebied van de prijsinformatie er, wil het binnen de grenzen van artikel 48 blijven, niet toe leiden dat het zulk een onderling afgestemde gedraging van de organisatieleden ten aanzien van de prijzen begunstigt of zelfs mogelijk maakt. Derhalve moet ten aanzien van de toepasselijkheid van artikel 65, lid 1, een onderscheid worden gemaakt tussen de individuele uitoefening van dit recht door de afzonderlijke staalhandelaren en de toepassing van een gemeenschappelijk prijsinformatiesysteem in het distributiestadium, zoals het door de BDS met medewerking van zijn leden wordt uigeoefend.

41. Het gedrag van de BDS wordt tenslotte niet gerechtvaardigd door de maatregelen, die de Commissie heeft genomen ten einde de thans moeilijke situatie op de staalmarkt van de Gemeenschap te verbeteren. Bij brief van 28 oktober 1977 zijn de staalmagazijnhandelaren uitgenodigd, vrijwillig eigen prijslijsten op de grondslag van de producentenprijslijsten op te stellen en bij de Commissie in te dienen. De zin van deze maatregel is daarin gelegen, dat de handelsondernemingen worden aangespoord zich te houden aan aan de producenten opgelegde minimum- of aanbevolen oriëntatieprijzen. Aan de genoemde brief van de Commissie is geen uitnodiging verbonden tot onderling afgestemd gedrag bij het opstellen van de magazijnprijslijsten of bij de vaststelling van de werkelijke verkoopprijzen Beschikking nr. 3002/77/EGKS van de Commissie van 28 december 1977 [1] legt de staalmagazijnhandelaren van de Gemeenschap de verplichting op om bij de verkoop van betonstaal, staafstaal en

[1] PB nr. L 352 van 31. 12. 1977, blz. 8, laatstelijk gewijzigd bij Beschikking nr. 3071/78/EGKS (PB nr. L 366 van 28. 12. 1978, blz. 20).

warmgewalst breedband prijzen toe te passen die de lijstprijzen van de producenten van de Gemeenschap niet onderbieden. Ook deze beschikking laat de vrijheid van de betrokken handelaren tot zelfstandige vaststelling van hun verkooppijzen voor leveranties af-handelsmagazijn overigens onverlet.

42. Uit het bovenstaande volgt dat de BDS van 1970 af voortdurend inbreuk heeft gemaakt op het verbod van artikel 65, lid 1. De inbreuk bestond in de jaren 1970 tot 1972 uit het opstellen van uniforme netto-magazijnprijslijsten en de publikatie daarvan aan de aangesloten ondernemingen. Zij bestond gedurende de daaropvolgende jaren uit het feit dat de BDS gedetailleerde, van vaste kostentarieven voorziene calculatieschema's aan al zijn leden verzond en bovendien de nieuw gedrukte, nog niet in werking getreden prijslijsten van de leidende staalmagazijnhandelaren onder de overige organisatieleden verspreidde. Doordat men overging van het systeem van uniforme netto-magazijnprijslijsten op het systeem van uniforme calculatieschema's en concrete prijsinformatie werd weliswaar de uiterlijke vorm, maar niet het onderwerp en eerst recht niet het uiteindeljke doel van de door de BDS gevoerde politiek veranderd. Het gedrag van de BDS was er gedurende de gehele periode sinds begin 1970 juist op gericht, de prijsconcurrentie tussen de Duitse staalmagazijnhandelaren te beperken en te vervalsen.

43. Teneinde de betrokkenen en belanghebbenden verder klaarheid te verschaffen omtrent de juridische beoordeling van de in deze procedure behandelde gedragingen, is het gewenst de inbreuken formeel vast te stellen. Voorts moet de betrokken ondernemersorganisatie worden verplicht aan deze inbreuken, voor zover zij nog niet zijn beëindigd, onverwijld een einde te maken. Teneinde de toepassing van deze beschikking te vergemakkelijken is het voorts gewenst, de BDS te gelasten de tekst daarvan aan al zijn leden ter kennis te brengen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

Hierbij wordt vastgesteld dat de ondernemersorganisatie Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V. bij voortduring inbreuk heeft gemaakt op artikel 65, lid 1, van het EGKS-Verdrag :

a) van 1970 tot 1972, door uniforme netto-magazijnprijslijsten voor walserijprodukten op te stellen en onder zijn ledenondernemingen te verspreiden,

b) sinds 1973 tot heden, door calculatieschema's waarin aan de individuele berekeningsfactoren concrete waardevermeldingen verbonden zijn uit te werken en aan zijn leden te verzenden, alsmede zijn leden over het opstellen van nieuwe magazijnverkoopprijslijsten door individuele handelaren op de hoogte te stellen en deze onder de overige leden te verspreiden.

Artikel 2

De betrokken ondernemersorganisatie wordt de verplichting opgelegd overwijld aan dé in artikel 1, sub b), vastgestelde inbreuken een einde te maken.

Artikel 3

De betrokken ondernemersorganisatie wordt de verplichting opgelegd, de volledige tekst van deze beschikking aan al zijn leden ter kennis te brengen.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot de ondernemersorganisatie Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V., Graf-Adolf-Platz 12, D-4000 Düsseldorf.

Gedaan te Brussel, 8 februari 1980.

Voor de Commissie

Raymond VOUEL

Lid van de Commissie