



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 27.11.2002
C(2002)4570 definitief

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 27.11.2002

betreffende een procedure overeenkomstig artikel 81 van het EG-Verdrag

Zaak COMP/E-1/37.152 - Gipsplaat
(Slechts de teksten in de Duitse, de Engelse, de Franse en de Nederlandse taal zijn
authentiek)

NL

INHOUDSOPGAVE

1.	DEEL I - DE FEITEN	4
1.1.	Samenvatting van de inbreuk.....	4
1.2.	De procedure.....	6
1.2.1.	Verificaties uit hoofde van artikel 14, lid 3, van Verordening nr.17	6
1.2.2.	Verzoeken om informatie uit hoofde van artikel 11 van Verordening nr.17	6
1.2.3.	De administratieve procedure	7
1.2.4.	Vroegere maatregelen van de Commissie	7
1.3.	De gipsplaatindustrie.....	8
1.3.1.	Het product	8
1.3.2.	De markt van gipsplaat.....	9
1.3.2.1.	Het aanbod.....	9
1.3.2.2.	De vraag.....	11
1.3.2.3.	Prijzen	12
1.3.2.4.	Grensoverschrijdend handelsverkeer	13
1.3.2.5.	De relevante markt in het kader van deze procedure	13
1.3.3.	De producenten	13
1.3.3.1.	BPB	13
1.3.3.2.	Knauf	14
1.3.3.3.	Lafarge.....	15
1.3.3.4.	Gyproc	16
1.3.3.5.	Andere producenten	17
1.3.4.	Herstructurering van de bedrijfstak.....	17
1.4.	Details van de inbreuk.....	19
1.4.1.	De bijeenkomst van BPB en Knauf in Londen in 1992	19
1.4.2.	Uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de vier belangrijkste Europese markten in de periode van 1992 tot 1998.....	25
1.4.2.1.	Gang van zaken.....	25
1.4.2.2.	Doelstellingen van de partijen bij de uitwisseling van gegevens	31
1.4.3.	Uitwisseling van informatie over de verkoopvolumes en de marktaandelen op de Britse markt	48

1.4.4.	Uitwisseling van gegevens betreffende de prijsverhogingen op de Britse markt.....	54
1.4.5.	Besprekingen met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt en informatie- uitwisseling over de verkoopvolumes	57
1.4.5.1.	Achtergrond	57
1.4.5.2.	De besprekingen met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt tijdens de bijeenkomst van Versailles in juni 1996, van Brussel in december 1997 en van Den Haag in mei 1998.	59
1.4.5.3.	Uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de Duitse markt na de bijeenkomst in Versailles.....	72
1.4.6.	Uitwisseling van gegevens over prijsverhogingen op de Duitse markt	77
1.5.	Economische bewijzen om aan te tonen dat geen sprake was van een kartel	104
2.	Deel II – Juridische beoordeling	106
2.1.	Toepassing van de mededingingsregels	106
2.1.1.	Waarde van de verklaringen als bewijs voor de inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag	106
2.1.2.	Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.....	107
2.1.3.	Het begrip complexe en voortgezette overeenkomst	109
2.1.4.	Het begrip één enkele inbreuk	109
2.2.	Aard van de onderhavige inbreuk	111
2.3.	Beperking van de mededinging	123
2.4.	Gevolgen voor het handelsverkeer tussen de lidstaten van de EU	124
2.5.	Duur van de inbreuk	125
2.6.	Aansprakelijkheid voor de inbreuk	126
2.6.1.	Algemene overwegingen	126
2.6.2.	BPB	126
2.6.3.	Knauf Westdeutsche Gipswerke	127
2.6.4.	Lafarge.....	128
2.6.5.	Gyproc	129
2.6.6.	Etex	130
3.	Sancties.....	130
3.1.	Artikel 3 van verordening nr. 17	130
3.2.	Artikel 15, lid 2, van verordening nr. 17	131
3.2.1.	Algemene overwegingen	131

3.2.2. Bedrag van de geldboeten.....	131
3.2.2.1. Het basisbedrag.....	131
3.2.2.2. Verzwarende omstandigheid: herhaling van de praktijken	140
3.2.2.3. Verzachtende omstandigheden	141
3.2.2.4. Conclusie inzake de bedragen van de geldboeten vóór de toepassing van de mededeling van de Commissie betreffende immunititeit tegen geldboeten en vermindering van geldboeten in kartelzaken.....	147
3.2.2.5. Toepassing van de mededeling inzake de clementieregeling	147
3.2.2.6. Uiteindelijke bedrag van de in deze procedure op te leggen geldboeten.....	149
BIJLAGE.....	152

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 27.11.2002

betreffende een procedure overeenkomstig artikel 81 van het EG-Verdrag

Zaak COMP/E-1/37.152 - Gipsplaat
(Slechts de teksten in de Duitse, de Engelse, de Franse en de Nederlandse taal zijn authentiek)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, Eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag¹, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1216/1999², en met name op de artikelen 3 en 15,

Gelet op het besluit van de Commissie van 18 april 2001 tot inleiding van de procedure in deze zaak,

Na de betrokken ondernemingen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening (EG) nr. 2842/98 van de Commissie van 22 december 1998 betreffende het horen van belanghebbenden en derden in bepaalde procedures op grond van de artikelen 85 en 86 van het EG-Verdrag³ in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt ter zake de punten van bezwaar van de Commissie kenbaar te maken,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en machtsposities,

Gezien het eindverslag van de raadadviseur-auditeur in deze zaak,

OVERWEGENDE HETGEEN VOLGT:

1. DEEL I - DE FEITEN

1.1. Samenvatting van de inbreuk

(1) Deze beschikking is gericht tot de volgende ondernemingen wegens het maken van een inbreuk op artikel 81 van het Verdrag:

- BPB PLC (hierna: BPB)
- Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG (hierna: Knauf Westdeutsche Gipswerke)
- Société Lafarge SA (hierna: Lafarge)

- Gyproc Benelux NV (hierna: Gyproc).

(2) BPB, Knauf⁴, Lafarge en Gyproc hebben, in strijd met artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag, een complexe en voortgezette overeenkomst gesloten en daaraan ononderbroken deelgenomen, hetgeen tot uiting kwam in de volgende gedragingen, die kenmerkend zijn voor overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen:

- de vertegenwoordigers van BPB en Knauf hebben elkaar in 1992 in Londen ontmoet en daarbij uitdrukking gegeven aan hun gemeenschappelijke wens tot stabilisatie van de markten op het grondgebied van Duitsland (hierna: de Duitse markt), het grondgebied van het Verenigd Koninkrijk (hierna: de Britse markt), het grondgebied van Frankrijk (hierna: de Franse markt) en het grondgebied van Nederland, België en Luxemburg (hierna: de Benelux-markt);
- de vertegenwoordigers van BPB en Knauf hebben vanaf 1992 gegevensuitwisselingssystemen ingevoerd over de verkoopvolumes op de Duitse, de Franse, de Britse, en de Benelux-markt voor gipsplaat, waarbij Lafarge en later Gyproc zich hebben aangesloten;
- de vertegenwoordigers van BPB, Knauf en Lafarge hebben elkaar herhaaldelijk vooraf ingelicht over komende prijsverhogingen op de Britse markt;
- geconfronteerd met bepaalde ontwikkelingen op de Duitse markt, zijn de vertegenwoordigers van BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc in 1996 in Versailles, in 1997 in Brussel en in 1998 in Den Haag bijeengekomen om de Duitse markt te verdelen of op zijn minst de stabiliseren;
- de vertegenwoordigers van BPB, Knauf Lafarge en Gyproc hebben elkaar tussen 1996 en 1998 herhaaldelijk over prijsverhogingen op de Duitse markt ingelicht en geraadpleegd.

(3) De betrokken ondernemingen hebben gedurende de volgende periodes aan de inbreuk deelgenomen:

- BPB: tenminste van 31 maart 1992 tot 25 november 1998
- Knauf: tenminste van 31 maart 1992 tot 25 november 1998
- Lafarge: tenminste van 31 augustus 1992 tot 25 november 1998
- Gyproc: tenminste van 6 juni 1996 tot 25 november 1998

1.2. De procedure

1.2.1. Verificaties uit hoofde van artikel 14, lid 3, van Verordening nr.17

(4) Op 25 november 1998 hebben ambtenaren van de Commissie, vergezeld van vertegenwoordigers van de bevoegde nationale autoriteiten van de betrokken lidstaten, naar aanleiding van ontvangen informatie⁵, overeenkomstig de beschikkingen van de Commissie op grond van artikel 14, lid 3, van Verordening nr. 17, gelijktijdige en onaangekondigde verificaties bij de volgende ondernemingen verricht:

- BPB (Verenigd Koninkrijk)
- British Gypsum Ltd (Verenigd Koninkrijk),
- BPB Placo SA (Frankrijk),
- Rigips GmbH (Duitsland),
- BPB Italia SA (Italië),
- Knauf (Duitsland),
- Lafarge Plâtres International SA (Frankrijk),
- Gyproc (België).

(5) Op 1 juli 1999 heeft de Commissie bijkomende verificaties uit hoofde van artikel 14, lid 3, bij Etex SA (hierna: Etex) in België en Lafarge Gips GmbH in Duitsland verricht.

1.2.2. Verzoeken om inlichtingen uit hoofde van artikel 11 van Verordening nr.17

(6) Op 27 januari 1999 heeft de Commissie BPB uit hoofde van artikel 11 van Verordening nr. 17 om inlichtingen verzocht omtrent de gegevens in de documenten die in de kantoren van deze onderneming werden aangetroffen bij de verificatie van november 1998. BPB antwoordde op 17 maart 1999⁶ en verstreekte tegelijkertijd een memorandum aan de Commissie⁷ waarin zij bepaalde inbreuken, beperkt tot de uitwisseling van informatie omtrent verkopen, op artikel 81 toegaf, maar verklaarde dat deze geen, of slechts marginale, invloed op de concurrentie hadden gehad. Het bedrijf ontkende op enigerlei wijze op de hoogte te zijn van een overeenkomst of onderlinge afstemming van gedragingen met betrekking tot de verdeling van de Duitse markt. Op 28 mei 1999 verstreekte BPB tevens een verklaring⁸ waarin de onderneming ontkende kennis te hebben gehad van of deel te hebben genomen aan een overeenkomst betreffende de vaststelling van marktaandeelen in Duitsland. Op 21 september 1999 heeft de Commissie een tweede verzoek om inlichtingen tot BPB gericht. BPB antwoordde op 28 oktober 1999⁹. Op 30 maart 2000 heeft de Commissie een derde verzoek om inlichtingen tot BPB gericht. BPB antwoordde op 18 mei 2000¹⁰.

(7) Op 8 juli 1999 heeft de Commissie overeenkomstig artikel 11 een verzoek om inlichtingen gericht aan Knauf en op 21 september 1999 aan Lafarge en Etex. Daarin verzocht zij om nadere uitleg omtrent documenten die zij had aangetroffen in de kantoren van de respectieve ondernemingen bij de verificaties van november 1998 en juli 1999. Knauf antwoordde op 14 september 1999, Lafarge op 29 oktober 1999 en Gyproc op 2 november 1999. Gyproc verstreekte bovendien op 1 september 1999, na een bijeenkomst met de diensten van de Commissie, een verklaring aan de Commissie met betrekking tot bepaalde contacten tussen concurrenten¹¹.

(8) Op 2 augustus 2002 heeft de Commissie krachtens artikel 11 verzoeken om inlichtingen gericht tot BPB, Gyproc, Knauf, Lafarge en Etex, over verschillende financiële en structurele gegevens van deze ondernemingen, waarop zij hebben geantwoord¹².

1.2.3. De administratieve procedure

(9) Op 18 april 2001 heeft de Commissie de procedure ten aanzien van onderhavige zaak ingeleid en een mededeling van punten van bezwaar naar de ondernemingen BPB, Knauf, Lafarge, Etex en Gyproc gezonden.

(10) Alle adressaten van de mededeling van punten van bezwaar hebben schriftelijk over de bezwaren van de Commissie opmerkingen gemaakt.

(11) De ondernemingen hebben toegang tot het onderzoeksdossier van de Commissie gekregen in de vorm van een kopie op CD-ROM, die hun op 17 mei 2001 werd toegezonden. Met de CD-ROM hebben de ondernemingen een lijst gekregen van alle in het onderzoeksdossier opgenomen documenten (continue bladzijdennummering), waarop is vermeld in hoeverre elk van de documenten toegankelijk is. Bovendien werden de ondernemingen ervan in kennis gesteld dat de CD-ROM de partijen volledige toegang geeft tot alle documenten die de Commissie in de loop van het onderzoek heeft verkregen, met uitzondering van zakengeheimen en andere vertrouwelijke gegevens.

(12) Op 17 juli 2001 heeft een hoorzitting betreffende deze zaak plaatsgevonden. Alle adressaten van de mededeling van punten van bezwaar hebben daaraan deelgenomen.

1.2.4. Vroegere maatregelen van de Commissie

(13) Op 13 juli 1994 gaf de Commissie Beschikking 94/601/EG¹³ inzake een procedure op grond van artikel 85 (thans 81) van het EG-Verdrag waarbij zij de dochteronderneming van BPB, BPB De Eendracht NV, een geldboete oplegde van 1 750 000 ECU wegens haar deelname aan een kartel in de sector karton. Op 14 mei 1998 verlaagde het Gerecht van eerste aanleg van de Europese Gemeenschappen in zaak T-311/94 deze boete tot 750 000 ECU¹⁴.

(14) Op 30 november 1994 gaf de Commissie Beschikking 94/815/EG¹⁵ inzake een procedure op grond van artikel 85 (thans 81) van het EG-Verdrag waarbij zij Lafarge SA (destijds Lafarge Coppée SA) een geldboete oplegde van 22 872 000 ECU wegens deelname aan een kartel in de sector cement. Op 15 maart 2000 verlaagde het Gerecht van eerste aanleg deze boete in zaak T-43/95 tot 14 248 000 EUR¹⁶.

1.3. De gipsplaatindustrie

1.3.1. Het product

(15) Gipsplaat is een fabrikaat dat bestaat uit een laag gips tussen twee vellen papier of een andere materie en dat wordt gebruikt als geprefabriceerd bouw materiaal.

(16) Gipsplaat is verkrijgbaar in verschillende grootten en dikten. De standaardmaat in Europa is gipsplaat met een dikte van 12,5 mm en een breedte van overwegend 1 200 mm, behalve in Duitsland, waar de standaardbreedte 1 250 mm is. Naast standaard gipsplaat ("primary board"), is er een toenemende vraag naar speciale gipsplaat bekleed met andere materialen om de geluidwerende of brandwerende eigenschappen ervan te verbeteren. Gipsplaat kan ook worden bekleed met kunststof om geprefabriceerde eenheden te vormen.

(17) Gipsplaat wordt overwegend gebruikt als wandbekleding binnenshuis, voor tussenwanden in gebouwen, als dakbekleding en als plafondmateriaal in woonhuizen, winkels en kantoorgebouwen. De eigenschappen die gipsplaat tot een aantrekkelijk product maken

voor de bouwnijverheid zijn de stabiliteit, de duurzaamheid, de gemakkelijke verwerking, de brandwerende eigenschappen en de lage kosten.

(18) De fabricage van gipsplaat is een relatief eenvoudig proces dat bestaat uit het bereiden van een gipsbrij die wordt aangebracht tussen twee vellen papier, op lengte wordt gesneden en gedroogd. Het gips dat wordt gebruikt is natuurlijk gips (gewonnen in steengroeven) of gips dat ontstaat als bijproduct van andere procédés, in het bijzonder ontzwaveling in kolengestookte elektriciteitscentrales waarbij ontzwavelingsgips (FGDG) ontstaat. Natuurlijk gips wordt geleverd in de vorm van vermalen steen waarvan poeder moet worden gemaakt (FGDG is al poeder). In beide gevallen moet het gips worden gedroogd voordat verdere bewerkingen mogelijk zijn. Het calcineren, het volgende stadium, is een continuproces waarbij het poeder rechtstreeks in een menginstallatie wordt ingebracht aan het begin van de productielijn, waar het wordt vermengd met water en additieven, zodat er een brij ontstaat. Deze brij wordt vervolgens overgebracht naar de lijn waar de eerste laag papier in positie is gebracht; de tweede papierlaag wordt aangevoerd langs rollen die de gipsbrij gelijkmatig over de breedte van de te verkrijgen plaat uitsmeren tot de gewenste dikte is bereikt. Naarmate het gips geleidelijk in de juiste vorm wordt gebracht, wordt de plaat over een lengte van 200 tot 400 meter vervoerd. Wanneer het gips de juiste vorm heeft (maar nog niet volledig droog is) passeert de plaat een snijmachine die het materiaal op lengte snijdt voordat de platen worden gekeerd (om de bovenkant te beschermen) en overgebracht naar een drooglijn, waarna zij worden gehard in grote ovens. Na het drogen worden de platen exact op lengte gesneden.

(19) De productie en de verkopen worden over het algemeen gemeten in oppervlakte (m²) geproduceerde plaat, ongeacht de dikte. Een andere methode om de productie en de verkopen te meten is door de oppervlakte van verschillende platen om te rekenen naar het nominale equivalent standaardplaat van 12,5 mm.

(20) Ofschoon voor bepaalde toepassingen alternatieven bestaan (bijvoorbeeld stucwerk voor muurbekleding), zijn er geen echte substituten in de bouwnijverheid voor gipsplaat die dezelfde kosten, voordelen bij de verwerking en het gemak en de snelheid van installatie bieden.

1.3.2. De markt van gipsplaat

1.3.2.1. Het aanbod

(21) In 1998 vertegenwoordigden de markten voor gipsplaat in de Europese Economische Ruimte (EER) een waarde van ongeveer 1500 miljoen ecu, bij een productie van ongeveer 870 miljoen m². Binnen de EER werd ongeveer 80% van de totale verkopen gerealiseerd op de Duitse, de Franse, de Britse en de Benelux-markt waarop deze procedure betrekking heeft. In totaal vertegenwoordigden deze markten in 1997 en 1998 een waarde van ongeveer 1 210 miljoen ecu, bij een volume van respectievelijk ongeveer 692 miljoen m² (1997) en ongeveer 710 miljoen m² (1998).

(22) In de periode 1992-1998, waarop deze procedure betrekking heeft, waren, mede als gevolg van de in punt 1.3.4 beschreven herstructureringen, zes producenten actief op de EER-markten voor gipsplaat. De drie grootste waren BPB, Knauf en Lafarge, die door heel Europa leverden. Gyproc verkocht in de Benelux, Duitsland en Frankrijk; Gyproc AB, die voor 25% in handen was van BPB voordat hij in oktober 1998 in zijn geheel werd overgenomen, verkocht uitsluitend in de noordse landen. Norgips A/S (hierna: Norgips), een Noorse onderneming, heeft zich in september 1993 ten gunste van Lafarge teruggetrokken van de

Duitse markt en zich op de noordse markten gericht, om vervolgens in september 1998 terug te keren op de Duitse markt, met producten afkomstig van de fabriek in Opole, in Polen (zie ook overweging 246 e.v.).

(23) De verkopen op de Duitse, Britse, Franse en de Benelux-markt zijn voor 1997 en 1998 bij benadering per markt en als totaal weergegeven in tabel 1¹⁷. De jaarlijkse verkoopcijfers van de gipsplaatproducenten in de periode waarop deze procedure betrekking heeft, zijn als bijlage bij deze beschikking gevoegd.

Tabel 1: verkoopvolume in miljoen vierkante meter op de Duitse, de Britse, de Franse en de Benelux-markt in 1997 en 1998¹⁸.

Onderneming	1997					1998				
	DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten	DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten
BPB	[80-85] (*)	[100-110]	[80-85]	[10-15]	[280-290]	[75-80]	[110-120]	[85-90]	[10-15]	[280-290]
Knauf	[100-110]	[40-45]	[40-45]	[15-20]	[200-210]	[100-110]	[45-50]	[40-45]	[15-20]	[210-220]
Lafarge	[30-35]	[35-40]	[70-75]	[7-10]	[150-160]	[30-35]	[35-40]	[70-75]	[7-10]	[150-160]
Gyproc	[30-35]	-	[5-7]	[20-25]	[55-60]	[25-30]	-	[5-10]	[20-25]	[55-60]
andere	-	-	-	-		[0-3]	-	-	-	[0-3]
Totaal	[240-250]	[180-190]	[190-200]	[55-60]	692	[240-250]	[190-200]	[200-210]	[60-65]	710

(24) In tabel 2 zijn, op basis van de cijfers in tabel 1, de marktaandelen van de gipsplaatproducenten in 1997 en 1998 op de Duitse, de Britse, de Franse en de Benelux-markt weergegeven, alsmede voor de totale markt.

Tabel 2: Marktaandeel van de gipsplaatproducenten op de Duitse, de Britse, de Franse en de Benelux-markt in 1997 en 1998 (in %).

Onderneming	1997					1998				
	DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten	DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten
BPB	[30-35]	[55-60]	[40-45]	[15-20]	[40-45]	[30-35]	[55-60]	[40-45]	[15-20]	[40-45]
Knauf	[40-45]	[20-25]	[20-25]	[30-35]	[25-30]	[40-45]	[20-25]	[20-25]	[30-35]	[25-30]
Lafarge	[10-15]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]

Gyproc	[10-15]	-	[3-5]	[30-35]	[7-10]	[10-15]	-	[3-5]	[35-40]	[7-10]
andere	-	-	-	-		[0-3]	-	-	-	[0-3]

(25) Tabel 3 geeft de grootte weer (in 2001) van elk van de adressaten van deze beschikking, alsmede hun relatieve belang op de gipsplatenmarkten in 1997 en 1998¹⁹.

Tabel 3: Grootte van de adressaten van deze beschikking en hun relatieve belang op de betrokken gipsplatenmarkten in 1997 en 1998²⁰.

Onderneming	Totale omzet 2001 (in miljoen EUR)	Omzet in gipsplaat in 1997 op de betrokken markten (in miljoen ecu)					Omzet in gipsplaat in 1998 op de betrokken markten (in miljoen ecu)				
		DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten	DE	VK	FR	BNL	Totaal 4 markten
BPB	2.692	[120-130]	[160-170]	[190-200]	[20-25]	[500-510]	[100-110]	[170-180]	[200-210]	[20-25]	[500-510]
Knauf	[>2500]	[150-160]	[55-60]	[100-110]	[25-30]	[330-340]	[130-140]	[60-65]	[100-110]	[25-30]	[330-340]
Lafarge	13.698	[45-50]	[50-55]	[160-170]	[15-20]	[280-290]	[40-45]	[55-60]	[160-170]	[15-20]	[280-290]
Gyproc	121	[40-45]	-	[7-10]	[30-35]	[80-85]	[30-35]	-	[10-15]	[35-40]	[80-85]

(26) Sinds de late jaren tachtig heeft de markt zich ontwikkeld van een samenstel van "nationale" markten die elk werden gedomineerd door de plaatselijke producent, tot een meer "Europese" markt in de zin dat de grote producenten nu actief zijn op alle nationale markten (zie punt 1.3.4). Zo hebben, ten gevolge van fusies, overnames en expansies, de drie grote producenten elk productievestigingen in verscheidene lidstaten. BPB heeft fabrieken in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk, Ierland, Spanje en Scandinavië. De voornaamste productievestiging van Knauf bevindt zich in Duitsland, maar deze fabrikant heeft verder gipsplaatfabrieken in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, België, Oostenrijk, Spanje, Griekenland en Scandinavië. De productievestigingen van Lafarge bevinden zich in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Nederland en Spanje.

(27) De exploitatie van de fabrieken en de afstemming van vraag en aanbod wordt thans door elk van de producenten gecoördineerd op Europees niveau, zodat het kan voorkomen dat de producten voor een bepaalde nationale markt afkomstig zijn van een fabriek in een andere lidstaat. Zo levert BPB regelmatig producten op de Duitse markt die niet alleen uit de nationale fabrieken afkomstig zijn, maar ook in aanzienlijke mate uit Oostenrijk, Frankrijk en Spanje. Er zij op gewezen dat, afgezien van de verkopen van Norgips vanuit de fabriek in Polen vanaf september 1998, er in de periode waarop deze procedure betrekking heeft, geen sprake was van enige invoer van betekenis van buiten de EG.

1.3.2.2. De vraag

(28) De vraag naar gipsplaat wordt grotendeels bepaald door de bouw-, onderhouds- en renovatieactiviteiten aan woningen en industriële en commerciële gebouwen, waarbij de bouw de doorslaggevende factor is. Omdat er in de bouwnijverheid geen echte substituten zijn voor gipsplaat die dezelfde kosten, dezelfde voordelen bij de verwerking en evenveel installatiegemak en -snelheid bieden, is de prijselasticiteit van de vraag in het algemeen beperkt; bovendien zijn de gipsplaatproducenten zelf de voornaamste leveranciers van de producten die als alternatief kunnen dienen voor gipsplaat, zoals gipspleister. In plaats van als basisproduct wordt gipsplaat steeds vaker op de markt gebracht als onderdeel van een geïntegreerd "bouwsysteem" tezamen met toebehoren en bevestigingsonderdelen. Productontwikkeling en nieuwe toepassingen vormen een belangrijk element van de marketing en de strategieën.

(29) De grootste nationale markt voor gipsplaat in de EER in 1998 was de Duitse markt, met een volume van ongeveer [240-250] miljoen m², gevolgd door Frankrijk met nagenoeg [200-210] miljoen m² en het Verenigd Koninkrijk, waar de afname rond [190-200] miljoen m² bedroeg. De markt in de Benelux-landen bedroeg ongeveer [60-65] miljoen m². In de voorbije tien jaar is de jaarlijkse vraag naar gipsplaat in West-Europa gestegen van ongeveer 550 miljoen naar meer dan 870 miljoen m². De wijdverbreide toepassing van gipsplaat in de bouwnijverheid betekent dat het aantal eindgebruikers zeer groot is, gaande van grote multinationale bouwondernemingen tot particuliere doe-het-zelvers. De meeste eindgebruikers betrekken hun producten van handelaren in bouwmaterialen die hun producten afnemen van de gipsplaatproducenten; de producenten leveren alleen rechtstreeks aan hun grootste afnemers. Veel van deze handelaren in bouwmaterialen zijn winkelketens die op nationaal niveau of in verscheidene lidstaten actief zijn. Verder zetten de producenten ook over distributeurs (groothandelaren) een reeks producten af aan kleinere handelaren in bouwmaterialen en grote eindgebruikers. Andere directe afnemers van de gipsplaatproducenten zijn winkelketens die producten verkopen voor doe-het-zelvers, grote aannemers en fabrikanten van materialen, zoals bekledingsbedrijven die secundaire gipsplaatproducten fabriceren.

1.3.2.3. Prijzen

(30) Het systeem van prijzen voor gipsplaat is complex en kent een veelheid aan kortingen en rabatten, zodat de theoretische catalogusprijzen soms ver boven de werkelijke netto marktprijzen liggen. De producenten publiceren prijslijsten voor elke nationale markt, waarbij de prijs voor gipsplaat van 12,5 mm meestal als "ijkpunt" geldt voor de bedrijfstak. De prijzen zijn meestal inclusief levering met een korting af-fabriek. De producenten verstrekken prijslijsten aan hun handelspartners waarop standaardkortingen kunnen worden toegepast voor de verschillende productgroepen: kortingen voor levering in voorraden; laadkosten; statiegeld voor pallets, enz. Aannemers die voor specifieke projecten gipsplaat rechtstreeks van de producent betrekken, krijgen ook speciale prijzen of kortingen.

(31) Bovendien varieert de prijsstructuur en de presentatie van de prijslijsten sterk van markt tot markt. In het Verenigd Koninkrijk werd het prijssysteem bijvoorbeeld in of rond 1992 gewijzigd om het grote verschil weg te nemen tussen de "officiële" prijzen en de werkelijke netto groothandelsprijzen, dat voor de verkopers aanleiding was geweest de "officiële" prijs (theoretisch de inkoopprijs) toe te passen als hun eigen verkoopprijs. De prijslijsten in Duitsland beginnen daarentegen gewoonlijk met een gepubliceerde "*brutoprijs*" (*Bruttopreis*) waarop kunnen worden toegepast (i) een standaardrabat van [...] % voor de

distributeur, (ii) een “*lading*”-rabat (*Ladungsrabatt*) van [...] DEM/m² en (iii) speciale rabatten (*Sonderrabatte*), hetgeen betekent dat de "netto" gefactureerde prijzen [...] % of meer onder de gepubliceerde prijzen liggen. De zogenoemde "netto/netto"prijs, na aftrek van bijzondere betalingsvoorwaarden, contante kortingen en eindejaarsbonussen, ligt tenslotte nogmaals ten minste [...] % lager.

(32) Ter voorbereiding op een algemene prijsverhoging worden afnemers enkele maanden tevoren daarvan schriftelijk op de hoogte gesteld. Hoe complex het systeem van prijzen ook is, de prijswijzigingen worden uitgedrukt in termen van een procentuele stijging. Maar een "officiële" stijging met een bepaald percentage betekent niet dat de netto/nettoprijzen met hetzelfde percentage toenemen. Dichter bij de datum waarop de aangekondigde stijgingen van kracht worden, ontvangen afnemers dan prijslijsten met de nieuwe prijzen.

(33) Ongeacht de "Europeanisering" van de gipsplaatmarkt kan er bij de prijzen "af fabriek" sprake zijn van verschillen van wel 30% tussen de verschillende Europese landen, inclusief de vijf grootste nationale markten (Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Nederland, België en Luxemburg), waarbij de prijzen beduidend lager liggen in Duitsland en Italië.

1.3.2.4. Grensoverschrijdend handelsverkeer

(34) Ofschoon de voornaamste producenten thans aanwezig zijn op alle nationale markten en het voorkomt dat bepaalde markten worden bevoorradt vanuit fabrieken in andere lidstaten, is er, ondanks grote prijsverschillen, slechts sprake van beperkt grensoverschrijdend handelsverkeer op het niveau van de groothandel en de distributie. Volgens de producenten is het relatief lage niveau van grensoverschrijdend handelsverkeer met name het gevolg van verschillen in normen, verschillen in standaard plaatbreedten tussen landen, het ontbreken van de benodigde accessoires (vulmateriaal voor naden, profielen, enz.) in de landen van bestemming en verschillen tussen de technische begrippen in de bouwnijverheid.

1.3.2.5. De relevante markt in het kader van deze procedure

(35) Zonder exact de markt voor het betrokken product te bepalen, kan de relevante markt worden omschreven als de markt voor gipsplaat, een fabrikaat dat bestaat uit een laag gips tussen twee vellen papier of een andere stof en dat wordt gebruikt als geprefabriceerd bouw materiaal. Zoals hieronder wordt uiteengezet, kan op grond van de beschikbare bewijzen worden geconcludeerd dat de Europese producenten van dit product tot concurrentiebeperkende gedragingen hebben besloten op de Duitse markt, de Britse markt, de Franse markt en de Benelux-markt. Hoewel er bepaalde aanwijzingen zijn dat het gaat om een kartel op Europees niveau, dat dus niet alleen geldt op het grondgebied van deze lidstaten, maar in de gehele Europese Gemeenschap, zo niet de EER, heeft de Commissie in het licht van het bewijsmateriaal waarover zij beschikt, haar beoordeling beperkt tot de genoemde markten.

1.3.3. De producenten

1.3.3.1. BPB

(36) BPB is thans één van 's werelds grootste gipsproductengroepen, met 90 productievestigingen en afzetkanalen in 45 landen. Het is de leidende leverancier van gipsplaat en gipspleister in Europa, Canada en Zuid-Afrika. De groep vervaardigt een

uitgebreid assortiment bouwmaterialen, gipsplaat, gipspleister, karton, papier en verpakkingsproducten. Zij voorziet in meer dan 10% van de mondiale vraag naar gipsplaat en heeft zowel in de EER als op de Duitse, Britse, Franse en de Benelux-markt een marktaandeel van ongeveer [40-45] %. Als 's werelds grootste gipspleisterproducent verkocht de groep in het boekjaar 1998-1999 3 miljoen ton gipspleister.

(37) Tot midden jaren tachtig was BPB als producent van gipspleister en gipsplaat voornamelijk actief op de markt van het Verenigd Koninkrijk en Ierland (waar zij een machtspositie had via haar Britse dochteronderneming, British Gypsum), hoewel zij ook in Canada, Frankrijk, België en Zweden al een bepaalde positie had veroverd. Na die datum ontwikkelde BPB zich, via verschillende overnames²¹, tot een pan-Europese onderneming met een geïntegreerde productie van natuurlijk gips en gipskarton. In 1987 verwierf de groep met name de in Duitsland gevestigde (maar in Zwitserse handen zijnde) gipsplaatfabrikant Rigips, de op één na grootste producent in Duitsland. De overname verschafte BPB een sterke aanwezigheid op de Duitse, Oostenrijkse, Nederlandse, Zwitserse en Italiaanse markten, evenals een aandeel van 29% in TecnoKarton, een gipskartonfabriek in Duitsland waarvan de rest in handen was van kartonfabrikant Weig (45%) en Knauf (26%). BPB heeft 46% in handen van Gyproc Benelux BV, een onderneming die in 1957 werd opgericht door BPB en Eternit (thans Etex), en die een licentie voor het handelsmerk "Gyproc" in de Benelux en Duitsland heeft. In Frankrijk bezit BPB de gipsplaatfabrikant Placoplâtre (de grootste producent met een marktaandeel van meer dan [40-45] % van de nationale markt), evenals gipsgroeven en gipsfaciliteiten. In oktober 1998 verwierf BPB van Scancem AB het gehele aandelenkapitaal van de Scandinavische gipsplaat- en gipspleisterfabrikant Gyproc Group AB, waarvan zij reeds 25% bezat. BPB exploiteert ongeveer 20 gipsplaatfabrieken in West-Europa: in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Ierland, Griekenland, Duitsland, Oostenrijk, Italië en Spanje.

1.3.3.2. Knauf

(38) Knauf, die werd opgericht in 1932 en het hoofdkantoor in Iphofen, Beieren (Duitsland) heeft, is nu een geheel van niet-beursgenoteerde ondernemingen die in handen zijn van een [...] vennoten die tot de familie Knauf behoren²². Deze onderneming profileert zich als het familiebedrijf Knauf Westdeutsche Gipswerke²³: *"De onderneming Gebr. Knauf Westdeutsche Gipswerke, gevestigd te Iphofen en opgericht in 1932, is niet alleen een van de belangrijkste producenten van bouwmaterialen in Europa, maar ook een wereldwijde groep waarvan de activiteiten niet beperkt blijven tot de productie van producten op basis van gips. Ondanks de groei van de onderneming is Knauf een familiebedrijf gebleven, dat nog steeds in handen is van de familie van Alfons en Karl Knauf [...]"*.

(39) De oudste onderneming van de Knauf-groep is Knauf Westdeutsche Gipswerke, waar een groot aantal (meer dan 1000) werknemers van de groep in dienst zijn; deze onderneming is momenteel een commanditaire vennootschap, waarvan de heren [B en C](**) [hoog geplaatste vertegenwoordigers] zijn. Deze vennootschap deelt de locatie en het personeel²⁴ met een andere vennootschap, Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft KG, die ook een commanditaire vennootschap is met de heren [B en C] als [hoog geplaatste vertegenwoordigers], en die tot taak heeft de overige vennootschappen van de Knauf-groep te besturen. Er zij op gewezen dat deze beide vennootschappen niet alleen dezelfde leiding hebben, maar dat ook de structuur van het kapitaalbezit identiek is (dezelfde natuurlijke personen die exact hetzelfde deel van het bedrijfskapitaal in handen hebben²⁵). Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft KG telt slechts een zeer beperkt aantal werknemers, die in Iphofen werkzaam zijn.

(40) Knauf is thans een wereldwijd actieve producent van bouwmaterialen met meer dan 60 productievestigingen in Europa. Aangezien Knauf niet ter beurse is genoteerd, worden de rekeningen niet openbaar gemaakt. Gipspleister en gipsplaat zijn samen goed voor ongeveer [20-30] % van de omzet²⁶.

(41) Knauf is de op één na grootste gipsplaatproducent van Europa en heeft zowel in de EER als op de Duitse, de Britse, de Franse en de Benelux-markt een marktaandeel van zo'n [25-30] %. Tevens vervaardigt het bedrijf isolatiemateriaal uit geëxpandeerd polystyreen. Knauf exploiteert gipsplaatfabrieken in Duitsland, Spanje, Frankrijk, Oostenrijk, Denemarken, Griekenland en het Verenigd Koninkrijk. In 1988 werd de onderneming actief op de Britse markt en in 1989 bouwde zij een gipsplaatfabriek te Sittingbourne (Kent), gevolgd door een tweede fabriek in Immingham het jaar daarna. Begin jaren negentig verwierf de onderneming de kleine Belgische producent Isolava en het Deense Danogips. Zij betreft gips van het Duitse DSG en van haar eigen minerale gipsgroeven in Spanje.

1.3.3.3. Lafarge

(42) Lafarge is één van 's werelds grootste producenten van bouwmaterialen en heeft fabrieken in 65 landen. Lafarge bestaat uit vijf divisies: cement, aggregaten en beton, dakbedekking, gips en speciale producten. Cement en beton tezamen vertegenwoordigen tweederde van de afzet van Lafarge. De gipsdivisie, die 46 fabrieken in Europa exploiteert, waarvan er tien gipsplaat vervaardigen, vertegenwoordigt ongeveer 6% van de verkopen van de groep. In de periode waarop deze procedure betrekking heeft, had Lafarge in de EER en op de Duitse, de Britse, de Franse en de Benelux-markt een marktaandeel van ongeveer [20-25] %. De belangrijkste nationale markten voor dit product waren Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk

(43) De gipsdivisie van Lafarge bestaat juridisch gezien uit haar 99,99%-dochter "Lafarge Plâtres International", dat in 2000 "Lafarge Gypsum International SA" is geworden²⁷. Deze onderneming bezit verschillende dochterondernemingen, waaronder de Franse dochteronderneming "Lafarge Plâtres" (belang van 99,92%), en "Lafarge Beteiligung GmbH" (100%), dat op haar beurt (onder andere) 100% van "Lafarge Gips" bezit, de Duitse dochteronderneming, en 100% van "Lafarge Plasterboard", de Britse dochteronderneming. In 1997 verwierf Lafarge via een openbaar overnamebod de Britse bouwmaterialengroep Redland PLC, die in 1988 een gipsplaatfabriek had geopend in het Verenigd Koninkrijk en deze in 1990 aan Lafarge had verkocht ('Redland Plasterboard Ltd'). Na de volledige overname in 1997 en de daarop volgende integratie van Redland PLC, was 1998 het eerste jaar waarin de resultaten van Redland werden geconsolideerd met die van Lafarge. Lafarge verwierf in 1993 de Nederlandse gipsplaatfabriek van de Noorse fabrikant Norgips, tezamen met het Duitse distributiebedrijf Norgips GmbH, waardoor Lafarge een aanzienlijke aanwezigheid op de Duitse markt verkreeg.

1.3.3.4. Gyproc

(44) Gyproc was in de periode waarop deze procedure betrekking heeft, de op drie na grootste Europese gipsplaatfabrikant, meteen marktaandeel van ongeveer [5-7] % in de EER en op de voor deze procedure relevante markten een marktaandeel van meer dan [7-10] %, zelfs als rekening wordt gehouden met het feit dat Gyproc niet op de Britse markt actief was. In 1972 werd Gyproc actief op de Duitse markt, waar zij haar eigen distributienet opzette. In 1974 werd in Harteshofen een productie-joint venture, Gyproc GmbH, opgezet met Knauf, dat hierin een aandeel van 30% heeft.

(45) Etex NV, de Belgische bouwmaterialengroep, is grootaandeelhouder van Gyproc met een belang van 54%; BPB heeft de resterende 46% van het aandelenkapitaal in handen. Gyproc werd in 1957 opgericht; destijds waren de grootste aandeelhouders BPB en Etex (destijds Eternit), die elk 45% van het aandelenkapitaal hadden (de rest was in particuliere handen). Gyproc heeft de licentie (van BBP) voor het handelsmerk en de merknaam Gyproc voor de Benelux en Duitsland. In 1987 verwierf Etex de ongeveer 10% aandelen die in handen waren van particuliere investeerders en verkreeg aldus de zeggenschap over de onderneming. Deze ontwikkeling deed zich voor na een verslechtering van de betrekkingen tussen Gyproc en BPB. Volgens Etex had de toenmalige [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB, die als “tussenpersoon” fungeerde om Gyproc te helpen het Duitse Rigips over te nemen, gebruik gemaakt van zijn positie om dit Duitse bedrijf in de handen van BPB te spelen. Gyproc betrad, uit wraak tegen BPB, ook de Britse en Franse markten (maar trok zich enkele jaren later terug uit de markt van het Verenigd Koninkrijk). BPB blijft een minderheidsaandeelhouder van betekenis in Gyproc en benoemt drie leden van de raad van bestuur (één ervan was de heer [...], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB van [...] tot [...]). Etex benoemt de vier overige leden.

1.3.3.5. Andere producenten

(46) Tijdens de periode waarop deze procedure betrekking heeft, was Gyproc AB de grootste gipsplaatleverancier van Scandinavië met een aandeel van meer dan [50-55] % van de Scandinavische markt en een machtspositie in Zweden, Denemarken en Finland. BPB bezat een belang van 25%, de rest was in handen van het Zweedse Scancem AB. Er was geen band tussen Gyproc AB en Gyproc (afgezien van de naam en het aandeel van BPB). In oktober 1998 verwierf BPB de volledige zeggenschap over Gyproc AB voor een bedrag van 95 miljoen GBP (140 miljoen ECU). In 1997 beliep de omzet van Gyproc AB 870 miljoen SEK (100 miljoen ECU).

(47) Norgips A/S is een in Noorwegen gevestigd familiebedrijf dat zijn producten voornamelijk afzet in Noorwegen, Zweden en de Baltische staten. In 1993 verkocht Norgips haar Nederlandse gipsplaatfabriek, waarvan de producten vooral in Noord-Duitsland werden afgezet, aan Lafarge. Ook het Duitse distributiebedrijf werd aan Lafarge verkocht, waarbij werd bedongen dat dit bedrijf gedurende vijf jaar niet mocht concurreren op de Europese markten waarop het vroeger actief was, en Lafarge zich bij het aflopen van deze overeenkomst, dus in september 1998²⁸, zou terugtrekken uit de Scandinavische onderdelen van Norgips²⁹. Norgips bezit ook een productievestiging in Opole, Polen, die in januari 1998 actief werd en haar producten afzet in Duitsland, waar zij in 2001 een marktaandeel zou hebben veroverd van bijna [5-7] %³⁰.

1.3.4. Herstructurering van de bedrijfstak

(48) Tot midden jaren tachtig kenmerkte de Europese gipsplaatmarkt zich door een groot aantal producenten die hun productie op regionale basis afzetten. Daarbij ging het om de onderstaande producenten, die op markten in de volgende landen actief waren:

- BPB, voornamelijk in het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Frankrijk, maar ook op verschillende andere Europese markten, via haar dochterondernemingen en geassocieerde bedrijven;
- Knauf in Duitsland, Oostenrijk, de Benelux, Zwitserland, Italië en Scandinavië;

- Rigips in Duitsland, Oostenrijk, de Benelux, Zwitserland, Italië en Griekenland;
- Lafarge in Frankrijk, Italië, de Benelux en het Verenigd Koninkrijk;
- Gyproc in de Benelux, Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland;
- Gyproc AB in Scandinavië;
- Norgips in Scandinavië, de Benelux, Duitsland en Frankrijk;
- Danogips in Scandinavië en Duitsland;
- Escogips in Frankrijk, de Benelux en Duitsland;
- Epysa (voor 40% in handen van Lafarge) in Spanje, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Ierland en de Benelux ;
- Arklow Gypsum in Ierland en het Verenigd Koninkrijk;
- Isolavain België.

(49) De concentratie in deze bedrijfstak begon in 1987, toen BPB, als onderdeel van een Europese expansiestrategie, Rigips, de op één na grootste Duitse fabrikant, overnam van diens Zwitserse eigenaren. Deze overname heeft volgens BPB "*spectaculaire*"³¹ gevolgen gehad, omdat zij bij de verschillende producenten heeft geleid tot een reeks fusies, overnames en strategische beslissingen. Knauf startte met zijn eigen programma voor Europese expansie, bestaande uit de opening van twee productievestigingen in het Verenigd Koninkrijk, waar BPB nagenoeg een monopoliepositie bezat. Voorts verwierf het Danogips en Isolava, en werden fabrieken gebouwd in Spanje en Frankrijk. Lafarge bouwde een nieuwe fabriek in de Elzas en kondigde haar voornemen aan de Duitse markt te betreden. Redland PLC, de Britse bouwmaterialengroep, opende een gipsplaatfabriek bij Bristol waartoe zij een samenwerkingsverband had met CSR, een Australische mijnbouwonderneming. Redland kocht verder Escogips in Frankrijk en de Norgips-fabriek in Nederland (Redland verkocht zijn gipsplaatactiviteiten in 1990 aan Lafarge en werd zelf in 1997 door Lafarge overgenomen). BPB nam andere ondernemingen over in Frankrijk (Plâtres Lambert, Henry) en kocht na het faillissement van Arklow in Ierland de uitrusting van deze fabriek en nam deze in een nieuwe fabriek in Italië in gebruik. Gyproc nam een belang van 40% in Nida Gips, een voormalig Pools staatsbedrijf, dat in 2001 aan Lafarge werd verkocht. In 1998 werd Gyproc AB in zijn geheel overgenomen door BPB.

(50) Het proces van concentratie in de bedrijfstak in de jaren tachtig en negentig leidde ertoe dat alleen BPB, Knauf en Lafarge overbleven als grote ondernemingen op de Europese markt, met Gyproc als een relatief kleine vierde concurrent, sinds eind 1998 gevolgd door Norgips.

(51) Er zij op gewezen dat de belangrijkste producenten een onderling netwerk hebben van minderheidsbelangen, gemeenschappelijke dochterondernemingen en gemeenschappelijke ondernemingen voor de productie van stroomopwaartse producten, de levering van gips en soms ook de verkoop van gipsplaat:

- BPB bezit 46% van Gyproc en benoemt er drie leden in de raad van bestuur;

- Knauf heeft een aanzienlijk minderheidsbelang (30%) in twee Duitse dochterondernemingen van Gyproc (Gyproc GmbH en Gyproc GmbH Baustoffproduktion & Co KG, beide met vestiging in Harteshofen);
- BPB en Knauf hebben elk een aanzienlijk belang (respectievelijk 29% en 26%) in Technokarton, een Duitse producent van gipskarton;
- BPB en Knauf hebben een gemeenschappelijke dochteronderneming in Spanje³².
- Concurrenten kunnen ook de toelevering van gips gemeenschappelijk hebben³³.

1.4. Details van de inbreuk

1.4.1. De bijeenkomst van BPB en Knauf in Londen in 1992

(52) BPB heeft aangegeven³⁴ dat de heer [A], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB, begin 1992 in Londen een ontmoeting had met de heren [B] en [C], zijn collega's bij Knauf: *"Dit [het uitwisselen van gegevens tussen de [hoog geplaatste vertegenwoordiger]] is in 1992 begonnen, na een ontmoeting tussen de heer [A] en de heren [B en C] in Londen begin 1992, een ontmoeting die volgens de heer [A] plaatsvond op initiatief van de heren [B en C]"*.

(53) De bijeenkomst in Londen "begin 1992" wordt bevestigd door Knauf³⁵, waarbij echter wordt verklaard dat de [vertegenwoordigers] zich niet herinneren wie daartoe het initiatief heeft genomen, hetgeen deze onderneming ook niet van belang acht.

(54) Er bestaat geen schriftelijk verslag van deze ad-hocbijeenkomst van de twee concurrenten, die niet plaatsvond in het kader van een breder opgezette officiële of sectorale bijeenkomst.

(55) In antwoord op vragen over de uitwisseling van gegevens tussen de [hoog geplaatste vertegenwoordigers], die bij de verificaties van de Commissie aan het licht was gekomen, heeft **BPB** verklaard³⁶ dat de vertegenwoordigers van BPB en Knauf tijdens deze bijeenkomst *"overeengekomen zijn dat het in het belang was van BPB, Knauf en de bedrijfstak als geheel (met inbegrip van, uiteindelijk, de belangen van de consumenten) dat er een eind zou komen aan de ruïneuze prijzenoorlog en dat de producenten zouden moeten proberen te concurreren op een meer haalbaar economisch niveau"*.

(56) BPB heeft later verklaard³⁷ dat het door haar gebruikte woord "overeengekomen" ("understanding") moet worden geïnterpreteerd in de meest algemene zin van "gelijkheid van opvattingen": bij de bespreking van de situatie van de sector (in het bijzonder de lage prijzen, de geringe of negatieve marges, en de sombere vooruitzichten), *"hebben de heer [A, BPB] en de heren [B en C, Knauf] gelijklopende opvattingen geformuleerd betreffende de noodzaak dat de producenten hun strijdige strategische doelstellingen inzake marktaandeel aanpassen. [...] De heer [A] heeft verklaard dat hij op die bijeenkomst met de heren [B en C] expliciet noch impliciet is overeengekomen dat BPB en Knauf daadwerkelijk gezamenlijk zouden proberen een eind te maken aan de prijzenoorlog, prijzen te verhogen of marktaandeel vast te stellen"*.

(57) Wat de gevolgen van de bespreking in Londen tussen de [vertegenwoordigers] van BPB en Knauf betreft, verklaart BPB dat zij "van korte duur" waren: *"ondanks de bespreking bleef de concurrentie, wanneer de prijzen eenmaal in stijgende lijn gingen [...], zeer hevig op de verschillende Europese markten. Toen het dieptepunt eenmaal voorbij was, was er sprake van een hevige concurrentie op een meer rationele en duurzame basis"*³⁸. BPB verklaart verder dat *"er geen overeenkomst was om prijzen of marktaandelen vast te stellen. De heer [A, BPB] nam nota van de standpunten van de heren [B en C, Knauf] en observeerde de gebeurtenissen; hij was sceptisch, maar uiteindelijk nam hij de proef op de som en de prijzen stegen marginaal. Toen dat punt eenmaal was gepasseerd, bleef de concurrentie tussen de partijen voortbestaan en bleven de prijzen in het Verenigd Koninkrijk dalen terwijl ze elders (tenminste tijdelijk) stabiliseerden"*³⁹. BPB erkent eveneens dat de bespreking *"een factor geweest zou kunnen zijn die ertoe bijgedragen heeft snel een einde te maken aan de prijzenoorlog"*⁴⁰, ook al waren er vele factoren aanwezig die konden leiden tot het einde van de prijzenoorlog, die op een of andere manier toch gestopt zou zijn⁴¹.

(58) Bij haar beschrijving van de bijeenkomst in Londen begin 1992 op basis van een verklaring van de heer [A, BPB], heeft BPB verklaard⁴² dat de heer [A] en de heren [B en C, Knauf] *"zijn overeengekomen informatie over de verkoopvolumes voor 1991 uit te wisselen, om over een betrouwbare basis te beschikken teneinde na te gaan of de overeenstemming [origineel: "understanding"] ten uitvoer werd gelegd (d.w.z. gewoon om hen een nauwkeuriger beeld van de totale omvang van de markt en bijgevolg van hun eigen marktaandeel te geven). Dat was nodig omdat er geen betrouwbare statistieken over de sector waren."*

(59) Later was BPB minder stellig over de datum waarop de concurrenten hadden besloten informatie uit te wisselen. Toen de heer [A, BPB] opnieuw door BPB werd ondervraagd over de kwestie, heeft hij immers verklaard er niet meer zo zeker van te zijn afspraken te hebben gemaakt over dit onderwerp op de eerste bijeenkomst in Londen, en dat het waarschijnlijker was dat de afspraken over de uitwisseling van gegevens werden gemaakt *"op een later moment in 1992, waarschijnlijk rond het tweede kwartaal van 1992"*⁴³.

(60) De Commissie kan dus uit de verklaringen van BPB opmaken dat BPB en Knauf op de bijeenkomst in Londen gelijklopende meningen hebben geformuleerd over de noodzaak om hun gedragingen op de gipsplaatmarkt te wijzigen overeenkomstig de gezamenlijke doelstelling om een einde maken aan de agressieve en destructieve concurrentie. De Commissie stelt tevens vast dat er daadwerkelijk sprake was van een kentering in de prijsontwikkeling op de verschillende markten na de bijeenkomst in Londen, waaruit blijkt dat BPB en Knauf inderdaad hun gedrag na deze bijeenkomst hebben gewijzigd. De Commissie stelt bovendien vast dat BPB naar eigen zeggen tijdens of direct na de bijeenkomst in Londen begonnen is gegevens uit te wisselen met Knauf, met als doel een einde te maken aan de hevige concurrentie die begin jaren negentig in de gipsplaatsector heerste.

(61) **Knauf** geeft de volgende beschrijving⁴⁴ van de bijeenkomst: deze zou ten doel hebben gehad de gezamenlijke aankoop door BPB en Knauf van gipsgroeven in Frankrijk en Italië te bespreken. Knauf verklaart dat bij deze bespreking de vertegenwoordigers van beide ondernemingen ook bredere discussies hebben gehad, hetgeen de onderneming normaal acht. Knauf verklaart⁴⁵: *"In tegenstelling tot wat de Commissie veronderstelt, heeft [de bespreking] niet geleid tot een overeenkomst over het einde van de prijzenoorlog. Wat misschien gebeurd zou kunnen zijn, is dat er een wederzijdse oproep is geweest tot gezond koopmansverstand van de anderen, om een einde te maken aan de ruïneuze prijsontwikkeling. Dat de*

concurrentie tussen de partijen op de lange duur niet zou kunnen blijven bestaan in dergelijke ruïneuze omstandigheden, en dat de prijzenoorlog derhalve moest ophouden, was op dat moment zo duidelijk voor iedereen dat de formulering van een gemeenschappelijk standpunt ("reached and understanding") niet meer inhield dan een verkiezingspraatje van een politicus". Volgens Knauf veronderstelt een overeenkomst het samengaan van een subjectieve en objectieve wil, hetgeen niet het geval was. Er was ook geen wederzijdse toelichting over hoe de partijen zich zouden gedragen op de markt. Verder preciseert⁴⁶ Knauf nog dat "wat de heren [B en C, Knauf] [...] echter met zekerheid weten, is dat er geen sprake is geweest van een overeenkomst over de beëindiging van de prijzenoorlog", noch over een beperking van de verwoestende concurrentie, noch inzake de quota.

(62) Volgens Knauf⁴⁷ moet de situatie bekeken worden uit het oogpunt van de heren [B en C, Knauf]. Op dat moment was hun onderneming nog niet lang actief op de Britse markt, en de heren [B en C] waren niet tevreden over hun positie op die markt. Indien zij het eens waren geweest met de heer [A, BPB] over het stopzetten van de prijzenoorlog, hadden zij zich ook tevreden moeten stellen met de positie die zij hadden bereikt op de Britse markt, en dat was voor hen onmogelijk; een overeenkomst zou strijdig met hun belangen geweest zijn.

(63) Ten slotte bewijzen de gebeurtenissen op de markt, volgens Knauf⁴⁸, geenszins dat er een overeenkomst zou geweest zijn in 1992. De "felle" concurrentie tussen de exploitanten op alle belangrijke markten was immers ruïneus, omdat slechts op het niveau van de prijzen kon worden geconcurrereerd, gezien de kenmerken van de gipsplaatmarkt. De prijzenoorlog moest vroeg of laat eindigen, en in 1992 had dat eigenlijk reeds lang gebeurd moeten zijn. In feite is de markt, volgens Knauf, noch in het Verenigd Koninkrijk, noch in Duitsland, in de daaropvolgende jaren tot bedaring gekomen. Knauf beweert overigens dat de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar⁴⁹ zelf vaststelt dat de prijzenoorlog is doorgegaan in het Verenigd Koninkrijk. Knauf is van mening dat, indien er een akkoord zou zijn geweest, dat tenminste tot uiting had moeten komen op de belangrijkste Europese markt, te weten de Duitse markt, wat volgens Knauf niet het geval is geweest.

(64) Knauf verklaart⁵⁰ dat "de heren [B en C, Knauf] zich op basis van het gesprek met [A, BPB] bereid hebben verklaard de gegevens over hun omzet prijs te geven". Knauf geeft toe dat een "overeenkomst"⁵¹ werd bereikt inzake de uitwisseling van verkoopgegevens op de Britse, Franse en Duitse markten, alsmede op de Belgische markt, gezien de participatie van BPB in Gyproc.

(65) De Commissie stelt vast ten eerste dat Knauf de echtheid van de door BPB beschreven feiten niet betwist wat de bijeenkomst in Londen betreft: deze heeft niet alleen plaatsgevonden, ook is de concurrentiesituatie op de markt besproken. Knauf geeft de mogelijkheid toe dat beide ondernemingen daar "een wederzijdse oproep tot gezond koopmansverstand" hebben gedaan, en een "gemeenschappelijke opvatting" hebben geformuleerd. Knauf betwist daarentegen dat deze bijeenkomst de draagwijdte had die er door de Commissie aan wordt toegekend en meent, vooropgesteld dat de gekozen formulering juist wordt geïnterpreteerd, dat de gesprekken niet meer wederzijdse verbintenissen inhielden dan verkiezingsbeloften van politici. Niettemin is de Commissie van oordeel dat de door Knauf gekozen formuleringen op zijn minst aantonen dat de wens tot wederzijdse beïnvloeding aanwezig was.

(66) Ten tweede stelt de Commissie vast dat het argument dat er geen sprake kan zijn geweest van een overeenkomst, aangezien dit tegen de belangen van Knauf zou zijn geweest omdat deze onderneming niet tevreden was over de positie die zij op de Britse markt had

bereikt, niet relevant lijkt om vast te stellen of er op de bijeenkomst van Londen al dan niet een overeenkomst werd bereikt. Het is niet de taak van de Commissie zich uit te spreken over de vraag of een dergelijke bespreking strategisch gezien slim of rationeel was, zij moet alleen weten of de bespreking al dan niet heeft plaats gevonden en wat de inhoud ervan was. Overigens merkt de Commissie op dat Knauf een overeenkomst met het oog op de beëindiging van de prijzenoorlog in 1992 op de Britse markt als commercieel onmogelijk bestempelt. De beschikbare gegevens, waaronder met name de verklaringen van BPB, wijzen er evenwel op dat de overeenkomst als toepassingsgebied de belangrijkste Europese markten had, maar meer tijd nodig heeft gehad om de doelstellingen op de Britse markt te verwezenlijken, en pas effect heeft gehad na de herstructurering van het prijssysteem, die, zoals BPB eind juli 1992 aan de afnemers liet weten, met ingang van 31 augustus 1992 zou worden ingevoerd⁵². Derhalve spreekt de uitleg van Knauf in wezen de andere beschikbare elementen niet tegen.

(67) Ten derde stelt de Commissie vast dat het argument dat de "*felle*" concurrentie of de "*prijzenoorlog*" noodzakelijkerwijs moest eindigen om economische redenen, voor zover dit overeenkomt met de feiten, wat geenszins vaststaat, niet ter zake doet bij het beantwoorden van de vraag om welke redenen en onder welke omstandigheden de "*prijzenoorlog*" werkelijk is geëindigd, en of concurrentiebeperkende gedragingen van de marktdeelnemers aan de oorsprong liggen van deze ontwikkeling. Voorts stelt de Commissie vast dat de bewering van Knauf dat niet zou kunnen worden vastgesteld dat aan de "*felle*" concurrentie werkelijk een eind werd gemaakt in 1992, en eventueel iets later op de Britse markt, wordt tegengesproken zowel door deze onderneming zelf, wanneer zij suggereert dat het einde van de prijzenoorlog onontkoombaar was, als door BPB en Gyproc, die erkennen dat 1992 een keerpunt was voor de prijzen op de gipsplaatmarkt. Er zij overigens op gewezen dat Knauf de mededeling van punten van bezwaar onjuist citeert, want de Commissie heeft daarin niet verklaard dat de prijzenoorlog zich heeft voortgezet in het Verenigd Koninkrijk, maar dat het proces van het omkeren van de prijsontwikkeling meer tijd nodig heeft gehad op die markt dan op de andere grote Europese markten, en er gekomen is na een herstructurering van de tarieven van BPB na de zomer van 1992.

(68) Uit de vergelijking van de verklaringen van BPB en Knauf concludeert de Commissie in de eerste plaats, hetgeen door geen van beide ondernemingen wordt betwist, dat op de bijeenkomst van Londen begin 1992 tussen BPB en Knauf de concurrentiesituatie op de gipsplaatmarkt in Europa door de deelnemers werd besproken, waarbij mogelijk ook andere onderwerpen aan bod zijn gekomen.

(69) Vervolgens stelt de Commissie vast dat, hoewel de exacte aard en draagwijdte van de bespreking tijdens de bijeenkomst in Londen begin 1992 tussen BPB en Knauf niet op identieke wijze door beide ondernemingen werden beschreven, de verklaringen van deze ondernemingen wezenlijke overeenkomsten vertonen. Wat Knauf beschrijft als een "*wederzijdse oproep tot gezond koopmansverstand*", wordt door BPB een "*overeenkomst*" ("*understanding*") genoemd, waarbij beide ondernemingen overigens erkennen dat de uitwisseling van deze gelijke standpunten werd ingegeven door de wens om een einde te maken aan de "*prijzenoorlog*". De Commissie is van oordeel dat zij de nauwkeurigere verklaringen van BPB kan meewegen, in de eerste plaats omdat deze onderneming geen redenen heeft om gebeurtenissen te verzinnen waarvan de onthulling tegen haar belangen indruist omdat zij tot sancties tegen de onderneming kunnen leiden (zie punt 2.1.1); ten tweede omdat de verklaringen van BPB gebaseerd zijn op zeer precieze verklaringen van de heer [A, BPB], die zelf heeft deelgenomen aan de bijeenkomst, terwijl de verklaringen van

Knauf minder duidelijk zijn⁵³; en ten derde omdat de verklaringen van BPB overeenkomen met de andere feitelijke elementen die in onderhavige procedure worden onderzocht.

(70) In die omstandigheden concludeert de Commissie dat BPB en Knauf begin 1992 in Londen tot de gezamenlijke analyse zijn gekomen dat de hevige concurrentie tussen hen in de strijd om marktaandeel, en meer in het algemeen de concurrentie die sinds enkele jaren op alle gipsplaatmarkten heerste, en die tot prijsdalingen en diepgaande structurele wijzigingen op deze markt had geleid, beëindigd moest worden en dat het voor de partijen wenselijk was in de toekomst al te felle concurrentie te ontmoedigen en de bestaande situatie op de markt te stabiliseren.

(71) Voorts stelt de Commissie vast dat uit de verklaringen van BPB en Knauf kan worden afgeleid dat de situatie op de gipsplaatmarkt in 1992 beduidend is veranderd. BPB, dat heeft verklaard⁵⁴ dat de werkelijke prijzen tussen 1988 en 1992 met 50 tot 75% waren gedaald en dat alle ondernemingen in 1992 met zware verliezen te kampen hadden, erkent uitdrukkelijk dat zich in dat jaar een keerpunt heeft voorgedaan. Knauf, die volhoudt dat de prijzenoorlog doorging, betoogt tegelijkertijd dat het voor alle producenten duidelijk was dat daaraan een einde moest komen. Knauf beschrijft⁵⁵ de gipsplaatmarkt als een normaal functionerende hechte oligopolie; De studie van prof. [...] over de werking van de Duitse markt tussen 1992 en 1998, die als bijlage bij het antwoord van Knauf is gevoegd⁵⁶, bevestigt deze conclusie. Elders beschrijft Knauf de werking van de markt vóór 1992 echter als "*economisch onzinnig*"⁵⁷, of als ruïneus en onbevredigend voor redelijke bestuurders⁵⁸. De conclusie kan dus niet anders luiden dan dat zich in 1992 een verandering heeft voorgedaan, waardoor de werking die door Knauf als absurd werd beschouwd, overging in een werking die door Knauf als meer gebruikelijk voor de gipsmarkt werd gezien.

(72) Daarnaast wijst de Commissie erop dat de ontwikkeling van de marktaandeel na 1992 en voor de duur van de feiten waarop deze procedure betrekking heeft, veel beperkter is geweest dan in de overeenkomstige periode vóór de bijeenkomst in Londen (zie bijlage bij deze beschikking). Tenslotte lijken de concurrenten, anders dan in de periode vóór 1992, niet te hebben geprobeerd een positie te veroveren op markten waar zij nog niet actief waren, noch om hun marktaandeel te vergroten door nieuwe productiecapaciteit te ontwikkelen of bestaande productiecapaciteit meer uit te bouwen dan nodig was om te beantwoorden aan de bestaande groei van de vraag. De Duitse hereniging en de openstelling van de economieën in Midden- en Oost-Europa heeft in dit verband een bijzondere situatie gecreëerd (zie punt 1.4.4).

(73) Wat de uitwisseling van gegevens betreft, concludeert de Commissie op basis van de verklaringen van beide ondernemingen dat BPB en Knauf zijn overeengekomen interne bedrijfsgegevens uit te wisselen, te weten de verkoopvolumes op de belangrijkste Europese markten.

1.4.2. Uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de vier belangrijkste Europese markten in de periode van 1992 tot 1998

1.4.2.1. Gang van zaken

(74) Tijdens de verificaties die in november 1998 bij BPB en Gyproc werden verricht, heeft de Commissie **talrijke directe bewijzen** aangetroffen van de uitwisseling van gegevens tussen concurrenten korte tijd voordien.

(75) Er zij op gewezen dat BPB begin 1998, vóór de verificaties van de Commissie, een intern onderzoek heeft verricht om na te gaan of de anonieme aantijgingen die haar voornaamste aandeelhouders hadden ontvangen, correct waren. Volgens deze anonieme aantijgingen zou de heer [D, hoog geplaatste vertegenwoordiger van BPB] in Frankrijk heimelijk afspraken met Knauf en Lafarge hebben gecoördineerd en een Europees gipsplaatkartel hebben georganiseerd⁵⁹. BPB heeft tegenover de Commissie verklaard dat bij dit intern onderzoek geen schriftelijke bewijsstukken werden aangetroffen die wezen op inbreuken op het communautaire mededingingsrecht⁶⁰. De Commissie kan de juistheid van deze verklaring van BPB niet nagaan, maar stelt vast dat de mogelijkheid dat er een onderzoek ingesteld zou worden naar de desbetreffende feiten enkele maanden voor de verificaties van de Commissie in de onderneming is besproken, waardoor bij de analyse van de resultaten van de verificaties rekening moet worden gehouden met het feit dat er geen sprake was van een verrassingseffect.

(76) Uit verscheidene aangetroffen documenten uit het najaar van 1998 blijkt dat gegevensuitwisselingen hebben plaatsgehad tussen de heer [D, BPB] en de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Knauf, Lafarge en Gyproc.

(77) Zo zijn in een handgeschreven document met als kopje: "*Cijfers tot eind oktober*"⁶¹ tegenover de initialen "K", "F", "GB", "B" cijfers vermeld.

(78) BPB heeft verklaard⁶² dat in dit document de door Knauf in Duitsland ("K"), Frankrijk ("F"), het Verenigd Koninkrijk ("GB") en de Benelux ("B") voor de periode van januari tot september 1998 verkochte hoeveelheden gipsplaat zijn vermeld, die door de heer [C, Knauf] telefonisch aan de heer [D, BPB] werden medegedeeld.

(79) In een ander document, met als kopje: "*uit België*"⁶³ worden de verkoopcijfers van Gyproc in dezelfde periode, in vierkante meter, gegeven, zoals deze werden opgetekend door de heer [D, BPB], die deze gegevens ontving van de heer [E, Gyproc]. De markten waarvoor gegevens werden verstrekt, zijn België en Luxemburg, Nederland, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Frankrijk. De heer [D] noteerde op hetzelfde blad met de hand ook de afgeronde cijfers van de verkopen van Lafarge in dezelfde periode van negen maanden.

(80) Volgens BPB⁶⁴ werden deze cijfers aan de heer [D, BPB] medegedeeld door de heer [F], de opvolger van de heer [G] als [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarge vanaf [...].

(81) Een derde document met als kopje: "*eind september '98*"⁶⁵ bevat, voor het Verenigd Koninkrijk, de Benelux, Frankrijk en Duitsland, een getypte kolom met cijfers (zonder kopje) alsmede twee handgeschreven kolommen met als kopje respectievelijk "*BPB*" en "*K*".

(82) Volgens BPB⁶⁶ geeft de getypte kolom de verkoophoeveelheden van BPB weer voor de periode van januari tot september 1998, en geven de met de hand geschreven kolommen van de heer [D, BPB] de cijfers weer die telefonisch tussen de heer [D] en de heer [B] zijn uitgewisseld. Er zij op gewezen dat in de handgeschreven kolom "*BPB*" tot op honderdduizend vierkante meter afgeronde cijfers worden gegeven, doch zonder duidelijke distorsie ten opzichte van de cijfers van de getikte kolom, die exact zijn.

(83) Soortgelijke sporen van deze gegevensuitwisseling werden door de Commissie tijdens haar verificaties bij Gyproc aangetroffen in het notitieboekje waarin de heer [E, Gyproc] een aantal gegevens noteerde.

(84) Zo bevat een bladzijde van het notitieboekje gedateerd 3 maart 1998⁶⁷, de marktaandeelen van Gyproc, Knauf, BPB en Lafarge in België, Nederland, Duitsland en Frankrijk. Op een andere bladzijde⁶⁸ staan de cijfers van elk van de vier producenten in Duitsland, Frankrijk en de Benelux gegeven voor de eerste zes en de eerste negen maanden van 1998.

(85) Op weer een andere bladzijde van hetzelfde notitieboekje⁶⁹ vermeldt de heer [E] de verkoopvolumes van de vier producenten op de Duitse markt in de eerste negen maanden van 1997.

(86) Er zij op gewezen dat Gyproc op het ogenblik dat deze informatie in 1998 werd uitgewisseld, al sinds meer dan zeven jaar niet meer in het Verenigd Koninkrijk verkocht. Tevens zij opgemerkt dat de voor de genoemde periode vermelde cijfers overeenkomen met die welke de heer [D, BPB] voor de verschillende producenten heeft genoteerd in de documenten met als kopje "*Cijfers eind oktober*", "*uit België*" en "*Eind september '98*". In het notitieboekje van de heer [E, Gyproc] zijn de verkoopcijfers in volume ook omgezet in marktaandeelen. Ten slotte wordt vastgesteld dat de cijfers die zijn vermeld voor de eerste negen maanden van 1997 overeenstemmen met de cijfers die door de heer [D] voor Duitsland zijn genoteerd in zijn tabellen onder "*9 maanden 97*"⁷⁰.

(87) Gyproc heeft deze uitwisseling in 1998 tussen de heer [E, Gyproc] en de heer [D, BPB] bevestigd. In zijn verklaring⁷¹ geeft de [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Gyproc aan dat hij "*in 1998 gedurende 9 maanden [...] telefonisch gedetailleerde cijfers aan de heer [D]*" heeft verstrekt. "*Laatstgenoemde verschaftte in ruil daarvoor gegevens over de concurrenten, die betrekking hadden op de Duitse, de Belgische, de Franse en de Nederlandse markt.*" Gyproc heeft nader verklaard⁷² dat de heer [E] een faxbericht naar het privé-adres van de heer [D] in Londen heeft gezonden om hem de verkoopvolumes van Gyproc mee te delen. Later⁷³ heeft Gyproc gepreciseerd dat de heer [E] driemaal gegevens aan de heer [D] heeft medegedeeld: "in april '98 (cijfers van het eerste kwartaal), in juli '98 (cijfers van het tweede kwartaal) en in oktober '98 (cijfers van het derde kwartaal)".

(88) Bovendien werden tijdens de verificaties van de Commissie bij BPB twee reeksen tabellen aangetroffen, waarin een gedetailleerd overzicht wordt gegeven van de verkoop van de vier Europese producenten.

(89) In de eerste reeks tabellen met het kopje "*marktaandeelen*"⁷⁴ worden absolute cijfers en percentages gegeven voor "Frankrijk", "Benelux", "Duitsland", "Groot-Brittannië" en "totaal", voor "I", "II", "III" en "IV" en voor het jaar 1985 en vervolgens voor de jaren 1991 en 1992 ([per jaar]), 1993 tot en met 1995 ("H1", "H2", [per jaar]) en 1996 tot en met 1998 ("Q1", "Q2", "H1", "Q3", "9 maanden", "H2", [per jaar]).

(90) De tweede reeks tabellen⁷⁵ bestaat uit twee tabellen per jaar, de eerste met het kopje "*Werkelijk marktaandeel Europa* [per jaar]" en de tweede "*Geraamd marktaandeel Europa* [per jaar]" voor de jaren 1995 tot en met 1997 voor de volgende landen of regio's: "France", "RFA", "Suisse", "Austria", "Belgium", "Holland", "Benelux", "Italie", "Spain", "Portugal", "Iberica", "UK", "Eire", "B.I.", "Denmark", "Suede", "Norway", "Skanska", "Finland", "Nordic", "Europ W", "Hungary", "Czech", "Slovakia", "Poland", "Romania", "CEE(S)", "CEE(E)", "Total". De cijfers worden in absolute cijfers en in percentages gegeven voor de volgende vier ondernemingen of groepen van ondernemingen: BPB, Gyproc, AB Gyproc, welke drie samen "*BPB*" geven; Lafarge, Norgips, Epysa, welke drie samen "*Lafarge*" geven; Knauf, Danogips, Isolava, welke drie samen "*Knauf*" geven; "*andere*" (origineel: "*autres*").

(91) Tijdens de verificatie is de heer [D, BPB] ondervraagd over de tweede reeks tabellen (de tabellen "*Werkelijk marktaandeel*" en "*Geraamd marktaandeel*"). Volgens het verslag dat door de inspecteurs van de Commissie ter plaatse werd opgesteld, verklaarde hij⁷⁶ dat de cijfers in miljoen vierkante meter waren uitgedrukt en dat deze cijfers "*een combinatie waren van zijn eigen ramingen en van besprekingen met verschillende personen, in het bijzonder Gyproc en Knauf, maar dat de door laatstgenoemden verstrekte cijfers slechts op beperkte en vertrouwelijke wijze werden verstrekt en alleen betrekking hadden op Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Benelux. Op de vraag naar de betekenis van "werkelijk aandeel" en "geraamd aandeel", antwoordde de heer [D] dat de tabel enkele "harde cijfers" bevat en de tweede tabel zijn eigen ramingen. Wanneer de cijfers in beide tabellen dezelfde zijn, betekent dit dat beide ramingen zijn. Op de vraag waarom hij deze tabellen had opgesteld, antwoordde de heer [D] dat het om een intellectuele oefening ging waarbij harde feiten en ramingen werden gecombineerd. Op de vraag hoe hij aan deze gegevens kwam, antwoordde de heer [D] dat hij deze vermoedelijk had verkregen tijdens informele telefoongesprekken en niet tijdens formele bijeenkomsten, dat hijzelf eenmaal per jaar tot deze "oefening" overging en dat de informatie nooit schriftelijk werd ontvangen en nooit aan anderen werd doorgegeven, en uitsluitend voor hemzelf was bedoeld*".

(92) Het moge duidelijk zijn dat wanneer de heer [D] over "harde cijfers" spreekt, het om cijfers gaat die hem door zijn collega's van de concurrenten zijn medegedeeld, en dus om werkelijke cijfers, hoewel de mogelijkheid bestaat dat de concurrenten opzettelijk onjuiste cijfers hebben verstrekt.

(93) Later deelde BPB mee⁷⁷ dat zij in de eerste reeks tabellen (de tabellen "*I*", "*II*", "*III*" en "*IV*") betreffende de verkoop van deze producenten op de belangrijkste markten zelf "*I*" werd genoemd. Gyproc "*II*", Lafarge "*III*" en Knauf "*IV*". BPB heeft tevens verklaard dat de heer [D], uitgaande van de van de andere producenten verkregen inlichtingen, op de computer tabellen samenstelde betreffende de verkoop van de vier producenten op elk van de nationale markten van Europa, die elk kwartaal werden geactualiseerd.

(94) Volgens BPB⁷⁸ was de tweede reeks tabellen (de tabellen "*Werkelijk marktaandeel*" en "*Geraamd marktaandeel*") door de heer [D, BPB] werd bijgehouden om de gegevens die de overige [hoog geplaatste vertegenwoordigers] meedeelden (kopje "*werkelijk aandeel*") en zijn eigen ramingen (kopje "*geraamd aandeel*") van de marktsituatie met elkaar te vergelijken. BPB voegt daaraan toe dat de heer [D] niet steeds vertrouwen had in de nauwkeurigheid van de gegevens die zijn collega's hem verstrekten en zijn eigen ramingen nauwkeuriger achtte. BPB heeft ook verklaard dat de reeks "*werkelijk aandeel*" bestond uit "*de cijfers die hij [de heer [D]] van de andere [hoog geplaatste vertegenwoordigers] ontving*"⁷⁹.

(95) Wat de **concrete wijze van uitwisseling** van informatie tussen concurrenten betreft, verklaart BPB⁸⁰ dat de cijfers tijdens telefoongesprekken werden uitgewisseld. BPB verklaart⁸¹ tevens dat de heer [D, BPB] in een beperkt aantal gevallen via het privé-adres van de heren [G, Lafarge] en [B, Knauf] inlichtingen over de verkoop van BPB heeft ontvangen. Van de heer [E, Gyproc] ontving de heer [D] vaker inlichtingen op papier: hij ontving in het algemeen op zijn Londens privé-adres faxberichten met soms handgeschreven en soms uitgetikte informatie, hetgeen is bevestigd⁸² door Gyproc, dat daarbij opmerkte die de heer [D] de cijfers mondeling via de telefoon aan de heer [E] doorgaf.

(96) Er moet op worden gewezen dat Knauf⁸³ en Lafarge⁸⁴ (die de beschrijving die de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar van de gegevensuitwisseling tussen de concurrenten heeft gegeven overigens niet wezenlijk hebben betwist) geen andere verklaring

hebben gegeven over de wijze waarop hun gegevens ter kennis van de heer [D, BPB] zouden kunnen zijn gebracht en bijgevolg in de documenten van BPB terug te vinden zijn.

(97) Wat het **ruimtelijk toepassingsgebied van de gegevensuitwisselingen** betreft, stelt de Commissie in de eerste plaats vast dat de meeste documenten betrekking hebben op de vier belangrijke nationale markten in Europa, d.w.z. Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Benelux, en dat de heer [D, BPB] tijdens de verificatie heeft verklaard dat de gegevensuitwisselingen alleen betrekking hadden op deze markten. BPB heeft deze verklaring later herhaald⁸⁵.

(98) In de eerste plaats blijkt echter dat in het hierboven genoemde document "*uit België*"⁸⁶, dat volgens BPB het resultaat is van uitwisselingen met de heer [E] van Gyproc, ook cijfers voor Oostenrijk en Zwitserland zijn vermeld. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat Gyproc, zoals de heer [E] heeft verklaard, ermee heeft ingestemd documenten voor de totaliteit van haar verkoop te verschaffen.

(99) Voorts hebben de tabellen "*Werkelijk marktaandeel*" en "*Geraamd marktaandeel*" niet alleen betrekking op de vier belangrijkste Europese markten, maar op alle Europese markten, met inbegrip van Noorwegen, Zwitserland, Hongarije, de Tsjechische Republiek, Slowakije, Polen en Roemenië. Omdat de heer [D, BPB] in verband met deze tabellen heeft verklaard dat het in beide gevallen om ramingen gaat indien de cijfers dezelfde zijn, is het niet mogelijk duidelijk vast te stellen welke gegevens in deze tabellen van de concurrenten afkomstig zijn, en voor welke markten. Uit deze verklaring van de heer [D] kan worden geconcludeerd dat verschillende cijfers in de twee tabellen voor dezelfde markt en dezelfde periode betekenen dat de heer [D] rechtstreekse informatie van een concurrent zou hebben ontvangen.

(100) Bij een gedetailleerde vergelijking van de beide reeksen blijkt echter, wat Gyproc betreft, dat de "*werkelijke*" gegevens niet overeenstemmen met de "*geraamde*" gegevens van 1996 voor Duitsland en voor de totaliteit van de markten waarop Gyproc in 1997 actief was, terwijl zij voor 1995 volledig overeenstemmen. Wat Lafarge⁸⁷ betreft, verschillen de cijfers van 1995 voor Italië, van 1996 voor Frankrijk, Italië, Spanje en Portugal; en van 1997 voor Frankrijk, Duitsland, België, Nederland, Italië, Spanje, Portugal en het Verenigd Koninkrijk. Wat Knauf⁸⁸ betreft, verschillen de cijfers van 1995 voor Duitsland, België, Hongarije, de Tsjechische Republiek, Slowakije, Polen en Roemenië; van 1996 voor Duitsland, Spanje, Portugal en Polen, en van 1997 voor Frankrijk, Duitsland, België, Nederland, Spanje, Portugal en het Verenigd Koninkrijk⁸⁹. Uit de verklaring van de heer [D] in verband met deze tabellen moet de conclusie worden getrokken dat er over de resultaten van 1995, 1996 en 1997 contacten bestonden met Gyproc, Lafarge en Knauf, de concurrenten van BPB, die niet uitsluitend betrekking hadden op de vier grote Europese markten (Frankrijk, Duitsland, Benelux, Verenigd Koninkrijk).

(101) Wegens het ontbreken van bewijzen die aantonen dat gegevens zijn uitgewisseld over andere dan de vier grote Europese markten (Frankrijk, Duitsland, Benelux, Verenigd Koninkrijk), concludeert de Commissie echter dat de uitwisselingen tussen concurrenten met zekerheid betrekking hadden op Frankrijk, Duitsland, de Benelux en het Verenigd Koninkrijk. Deze conclusie wordt bovendien geschraagd door het feit dat er rechtstreekse bewijzen van contacten tussen concurrenten bestaan, die zijn bevestigd door verklaringen van de ondernemingen die eraan hebben deelgenomen, en dat de andere reeks tabellen van de heer [D] (de tabellen "*I*", "*II*", "*III*" en "*IV*") die betrekking heeft op de periode 1991 tot en met 1998, door BPB is beschreven als het resultaat van inlichtingen die over de genoemde vier grote markten van de concurrenten zijn verkregen.

(102) Wat de **frequentie** van de gegevensuitwisselingen tussen concurrenten betreft, heeft BPB verklaard⁹⁰ dat er tussen de leiding van de betrokken ondernemingen geen afspraken bestonden over wanneer en hoe vaak precies gegevens zouden worden uitgewisseld. Ter staving van deze verklaring wijst BPB erop dat het is voorgekomen dat de gegevens pas ongeveer twee maanden na het einde van de periode waarop zij betrekking hadden, werden uitgewisseld. BPB heeft verklaard⁹¹ dat geen enkele bijzondere regeling werd getroffen om de verkoopvolumes op een bepaalde datum of bij vooraf bepaalde gelegenheden uit te wisselen. De cijfers werden uitgewisseld tijdens telefoongesprekken die betrekking hadden op andere aangelegenheden die verband hielden met het zakenleven; de heer [D, BPB] zou de heren [E, Gyproc], [G, Lafarge] en [B, Knauf] bij bepaalde gelegenheden hebben opgebeld via de telefooncentrale van de ondernemingen of via hun doorkiesnummer, maar de bespreking over de verkoophoeveelheden zou veeleer door zijn gesprekspartners op gang zijn gebracht. BPB⁹² heeft, op grond van de verklaring van de heer [D]⁹³, gepreciseerd dat soms verscheidene maanden verstreken voordat er een telefoontje van Knauf of Lafarge kwam over andere aangelegenheden, en dat de gesprekspartners zich tijdens het telefoongesprek bewust werden van de tijd die was verstreken sinds de laatste uitwisseling en hun cijfers betreffende de voorbije periode uitwisselden. De uitwisseling was geen routinekwestie en de heer [D] ontving de gegevens met onregelmatige tussenpozen.

(103) De Commissie stelt evenwel vast dat het ontbreken van regelmaat niet wordt bevestigd door de verklaringen van BPB, waarin wordt onderstreept dat de uitwisselingen met steeds grotere regelmaat plaatshadden, eerst jaarlijks, vervolgens halfjaarlijks en tenslotte per kwartaal. Ook de tabellen van de heer [D, BPB] getuigen van stelselmatig en regelmatig verzamelde gegevens. En het feit dat, zoals BPB beweert, gegevens soms pas twee maanden na het verstrijken van de periode waarop ze betrekking hadden, werden uitgewisseld, vooropgesteld dat dit inderdaad zo is, bewijst geenszins dat de uitwisseling niet op regelmatige basis gebeurde. Tenslotte doet het feit dat niet op regelmatige basis gegevens werden uitgewisseld, vooropgesteld dat dit inderdaad waar is, niets af aan het continue karakter van de uitwisseling gedurende de gehele periode waarop deze procedure betrekking heeft.

1.4.2.2. Doelstellingen van de partijen bij de uitwisseling van gegevens

(104) Bij de ondervraging over de uitwisseling van gegevens tussen concurrenten, die bleek uit de documenten en die door de heer [D, BPB] bij de verificaties werd toegegeven, heeft **BPB** in eerste instantie⁹⁴ de volgende beschrijving gegeven van de wederzijdse kennisgeving van gegevens, die heeft plaatsgehad tot op het ogenblik van de verificaties van de Europese Commissie in november 1998: *"De cijfers die in het kader van deze afspraken werden uitgewisseld, waren cijfers per jaar voor de belangrijkste markten, d.w.z. het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland en de Benelux. Op een bepaald ogenblik heeft de heer [D] de verantwoordelijkheid gekregen voor de uitwisseling van de gegevens betreffende Frankrijk en Duitsland. Toen de heer [H] in [1993] bij BPB met pensioen ging, werd de heer [D] ook verantwoordelijk voor de uitwisseling van de gegevens betreffende het Verenigd Koninkrijk en de Benelux. Op een bepaald ogenblik (de heer [D] herinnert zich niet precies wanneer, maar volgens zijn tabellen zou het om 1993 gaan) hebben de partijen besloten op een meer geregelde basis (d.w.z. ongeveer om de zes maanden) informatie uit te wisselen en later (vermoedelijk in 1995) zijn zij overeengekomen ongeveer om het kwartaal gegevens uit te wisselen."*

(105) BPB heeft ook verklaard⁹⁵ dat de heer [A, BPB] in [1992] terugtrad als [hoog geplaatste vertegenwoordiger], maar tot zijn pensioen in 1997 [lid bleef] van de raad van

bestuur. [Hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB, de heer [H], ging in 1993 met pensioen. De heer [D], die tot dat ogenblik [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB was in [een Europees land] en [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de groep voor alle activiteiten op het Europese vasteland, volgde hem op als [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB. De heer [A] was er bijgevolg tot 1997 van op de hoogte dat de uitwisseling plaatshad. Volgens de verklaring van de heer [D] die door BPB aan de Commissie werd verstrekt⁹⁶, zou hij de heer [I], de opvolger van de heer [A], als [hoog geplaatste vertegenwoordiger] in 1997, slechts "*in algemene termen*" op de hoogte hebben gebracht van het feit dat hij probeerde "*de omvang van de markt voor gipsplaten samen met de andere producenten te ramen*".

(106) BPB verduidelijkt later⁹⁷ dat de overeenkomst betreffende de uitwisseling van gegevens met Knauf ten doel had de heer [A, BPB] "*een basis te verschaffen om te beoordelen of er in de bedrijfstak sprake was van een nieuwe geestesgesteldheid*", dat wil zeggen dat "*de uitwisseling van informatie op hoog niveau een mate van wederzijdse zekerheid zou verschaffen dat de prijzenoorlog eindigde*". BPB heeft overigens expliciet toegegeven⁹⁸ dat de gegevensuitwisselingen van de heer [A] bedoeld waren om een einde te maken aan de felle concurrentie in de gipsplatensector begin jaren negentig: "*de volgende twee uitwisselingen van gegevens uit het verleden door de heer [A] kunnen hebben geholpen, en kunnen ten doel hebben gehad te helpen, de prijzenoorlog te beëindigen*".

(107) In het antwoord op de mededeling van punten van bezwaar⁹⁹ maakt BPB een onderscheid tussen de eerste twee gegevensuitwisselingen waartoe in 1992 en 1993 door de heer [A, BPB] werd overgegaan, en de daaropvolgende onder leiding van de heer [D, BPB]. Zo zouden de "[A]-uitwisselingen" verband houden met de bespreking in Londen begin 1992 en het einde van de "*prijzenoorlog*"¹⁰⁰, terwijl de "[D]-uitwisselingen" van een andere aard zouden zijn en een ander doel zouden hebben, namelijk een eenvoudige uitwisseling van gegevens zonder ander doel dan een betere kennis van de markt voor de deelnemers. Overigens erkent BPB dat een dergelijke gegevensuitwisseling een inbreuk op het mededingingsrecht vormt. BPB verklaart tevens¹⁰¹ dat de heer [A] niet op de hoogte was van het opvoeren van de frequentie van de uitwisselingen in 1993 en vervolgens in 1995, onder leiding van de heer [D].

(108) In de bijlage bij het antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar verklaart de heer [D, BPB] echter dat "*de heer [A, BPB] de gegevens in 1992 heeft verzameld en deze taak vervolgens in 1993 aan de heer [H, BPB] en mijzelf heeft overgedragen. Na de pensionering van de heer [H] in [1993] bleef ik als enige persoon bij BPB bij deze uitwisselingen betrokken, met volle medeweten van de heer [A], die evenwel waarschuwde voor te frequente uitwisselingen*"¹⁰². In hetzelfde antwoord op de mededeling van punten van bezwaar¹⁰³ verklaart BPB overigens dat de heer [H] oorspronkelijk de verantwoordelijkheid voor de daadwerkelijke uitwisseling van gegevens met Lafarge op zich nam.

(109) BPB heeft ook aangevoerd¹⁰⁴ dat de gegevensuitwisseling gunstig was voor de mededinging, omdat de doorzichtigheid van de markt er door werd verbeterd. BPB wil¹⁰⁵ aldus het belang van de gegevensuitwisseling minimaliseren door het doel ervan te beperken tot het verkrijgen van meer inzicht in de markt .

(110) BPB wijst er bovendien op¹⁰⁶ dat de door heer [D, BPB] met het oog op de eigen managementdoelstellingen van zijn onderneming opgestelde tabellen nooit binnen of buiten BPB circuleerden, maar dat hij deze voor zichzelf heeft gehouden.

(111) De Commissie moet echter wel opmerken dat de verklaring dat de heer [A, BPB] waarschuwde voor te frequente uitwisselingen en de verklaring dat de heer [A] niet op de hoogte was gebracht van het opvoeren van de frequentie van de uitwisselingen door de heer [D, BPB], met elkaar in strijd zijn.

(112) De informatie over de respectieve rol van de heren [A, BPB], [H, BPB] en [D, BPB] versterken de indruk dat het van meet af aan de rol van de heer [A] was een begin te maken met de uitwisseling, die dan aan andere leidinggevende personen bij BPB werd overgedragen, dat de heer [D] er, onder leiding van de heer [A], rechtstreeks bij betrokken was vanaf de uitwisselingen van 1993 die betrekking hadden op de gegevens van 1992, en dat de heer [A] tot zijn vertrek uit de onderneming in 1997 op de hoogte werd gehouden, hetgeen wijst op continuïteit van de organisatie van deze uitwisselingen binnen BPB gedurende de periode waarop deze beschikking betrekking heeft. Voorts moet erop worden gewezen dat de uitwisselingen van 1992 tot 1998 ongewijzigd werden voortgezet, zij het met een geleidelijk toenemende frequentie. Daarbij komt nog dat de verklaringen van BPB over twee verschillende soorten uitwisselingen noch door Knauf, noch door Lafarge worden bevestigd. Tenslotte heeft BPB op geen enkele manier aangetoond dat zij de andere deelnemers zou hebben gewezen op een wijziging van het doel van de informatie-uitwisseling en zich zou hebben gedistantieerd van het vroeger tussen de concurrenten vastgestelde doel van deze uitwisselingen.

(113) De Commissie stelt derhalve vast dat het antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar veeleer een herinterpretatie van de feiten lijkt, die ten doel heeft een kunstmatig onderscheid te maken tussen de "[A, BPB]-uitwisselingen" en de "[D, BPB]-uitwisselingen", zonder dat deze nieuwe interpretatie door nieuwe feiten wordt gestaafd. Het eerste antwoord van BPB en de verklaringen van de heer [D] leiden veeleer tot de conclusie dat er sprake is van een enkel mechanisme voor de uitwisseling van gegevens.

(114) De Commissie stelt tevens vast dat uit de verklaringen van BPB kan worden afgeleid dat er een verband bestaat tussen de informatie-uitwisseling, het einde van de prijzenoorlog en de stabilisatie van de markt. Bijgevolg moet, indien de eerste uitwisselingen op stabilisatie van de markt waren gericht, zoals uit de bekentenis van BPB blijkt, noodzakelijkerwijze worden geconcludeerd dat de latere uitwisselingen hetzelfde doel hadden.

(115) Het argument dat deze gegevens niet zijn gebruikt, vooropgesteld dat dit waar blijkt te zijn, is niet steekhoudend, omdat het beperkte gebruik ervan door de [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de onderneming door BPB is toegegeven en omdat het feit dat concurrenten gegevens uitwisselen, op zichzelf al strijdig kan zijn met de mededingingsvoorschriften (zie overweging 163).

(116) Tenslotte moet worden opgemerkt dat beweringen van BPB dat de gegevensuitwisselingen van de heer [D, BPB] zo niet onschuldig dan toch onschadelijk waren, elke grond missen, gezien het verbod dat de heer [D] eind maart 1998 zelf aan zijn medewerkers heeft opgelegd om prijzen of marktaandelen te bespreken met de concurrenten (zie overweging 275: BPB en de heer [D] in het bijzonder, waren zich bewust van het onwettige karakter van de contacten waaraan zij actief deelnamen. Zie ook overwegingen 167 tot 170).

(117) **Knauf** heeft verklaard¹⁰⁷ dat haar deelname aan de overeenkomst betreffende de informatie-uitwisseling, van de kant van de heren [B en C, Knauf], was gebaseerd op de wens om voor hun eigen commerciële doeleinden over marktgegevens te beschikken, terwijl

dergelijke gegevens niet beschikbaar waren. Uitsluitend met dat doel hebben de heren [B en C] ermee ingestemd hun verkoopcijfers occasioneel ter beschikking te stellen.

(118) Volgens Knauf¹⁰⁸ *"gebeurde dit in het begin op zeer onregelmatige basis, en vervolgens met tussenpozen van een half jaar of meer. In deze vorm is misbruik van dit soort gegevens om een vermeende overeenkomst te controleren gewoon onmogelijk. [...] De omzetgegevens zijn bovendien veel te algemeen om enig controledoel te kunnen dienen. Bovendien werden zij achteraf verstrekt, zodat ingrijpen op de markt niet meer mogelijk was."* Voorts verklaart Knauf¹⁰⁹ dat de uitwisseling inhield dat verkoopresultaten uit het verleden rechtstreeks aan de heer [D, BPB] werden medegedeeld en dat in ruil daarvoor gegevens van hem werden ontvangen. Behalve de respectieve [hoog geplaatste vertegenwoordigers] werd bij Knauf noch bij BPB iemand van de aldus ontvangen cijfers op de hoogte gesteld.

(119) Over het doel van dit instrument verklaart Knauf¹¹⁰, na te hebben ontkend dat de gegevens werden gebruikt ter controle van de concurrenten, dat de uitwisseling van gegevens was bedoeld om *"om een intern informatieinstrument te ontwikkelen waarmee de omvang van de markt op min of meer betrouwbare manier kon worden vastgesteld. De interne waarde van deze gegevens voor de onderneming schuilt onder meer in het feit dat de interne planning, waarbij rekening gehouden wordt met opslagkosten en grondstofbewaking, een betrouwbaarder basis kreeg. Gipsplaat staat niet alleen bekend als een grondstofafhankelijk product, maar ook als een product waarvan de waarde zich ongunstig verhoudt tot de opslag- en transportkosten"*.

(120) Knauf verklaart¹¹¹ voorts dat voor rechtstreekse uitwisseling werd gekozen, omdat het vroegere systeem voor de uitwisseling van gegevens via een neutrale derde geen bevredigende resultaten had opgeleverd wat de nauwkeurigheidsgraad betrof. Knauf beweert¹¹² echter op grond van een interne memo van BPB¹¹³ van 6 januari 1993 betreffende de rechtmatigheidsvoorwaarden van een informatie-uitwisseling tussen concurrenten, dat het voornemen bestond de informatie-uitwisseling in *"een uit het oogpunt van het mededingingsrecht feilloze vorm"* te organiseren.

(121) De Commissie merkt in de eerste plaats op dat Knauf alleen voor zichzelf de feiten kan interpreteren, en derhalve niet kan beweren dat de aldus verzamelde gegevens niet binnen BPB zijn gebruikt. Bovendien verschaft Knauf, wat de interne memo van BPB betreft, zelfs aangenomen dat de betekenis ervan die is welke Knauf eraan geeft - en dat is niet de interpretatie die de Commissie eraan geeft - geen aanwijzingen of documenten die aantonen dat zijzelf hetzelfde voornemen had als zij aan BPB toeschrijft.

(122) De Commissie merkt in de tweede plaats op dat Knauf weliswaar het verband erkent tussen de bijeenkomst in Londen en de uitwisseling van gegevens tussen haar leidinggevenden en die van BPB, maar geen nadere toelichting geeft over de temporele of materiële omstandigheden waaronder de overige producenten deelnamen aan deze uitwisseling, noch zegt wanneer deze uitwisseling is begonnen.

(123) In de derde plaats is de uitsluitende verwijzing naar de heer [D, BPB] als contactpersoon voor de uitwisseling van gegevens in strijd met de meer precieze gegevens die werden verstrekt door BPB, waarin de heer [A, BPB] wordt genoemd als de persoon die aan de uitwisseling deelnam tot de heer [D] *"op een bepaald ogenblik"*¹¹⁴ de verantwoordelijkheid voor de uitwisseling voor Frankrijk en Duitsland op zich nam en later, na het vertrek van de heer [H, BPB] in [1993], ook die voor de uitwisseling betreffende het Verenigd Koninkrijk en de Benelux.

(124) In de vierde plaats stelt de Commissie vast dat Knauf herhaaldelijk wijst op het feit dat het gekozen uitwisselingssysteem ongeschikt is voor een doeltreffende controle van het gedrag van de partijen. Dat wil echter geenszins zeggen dat de wil om deze controle uit te oefenen ontbrak, het betekent alleen dat het gekozen middel niet geschikt was voor dat doel.

(125) In de laatste plaats onthefte de door Knauf aangevoerde gebrekkigheid van het vroegere gegevensuitwisselingssysteem via een neutrale derde de onderneming vanzelfsprekend niet van de plicht om na te gaan of een directe uitwisseling van gegevens met de concurrenten wettelijk wel is toegestaan. Overigens wijst de Commissie erop dat met het "*vroegere systeem voor de uitwisseling van gegevens via een neutrale derde*" waarschijnlijk het systeem wordt bedoeld dat in de jaren tachtig op de Duitse markt bestond (zie overweging 213), en dat de basis vormde voor een kennelijk onwettig kartel ter verdeling van de markt tussen de concurrenten. Wat de nauwkeurigheid van het systeem betreft is er geen reden om aan te nemen dat een rechtstreekse uitwisseling betrouwbaarder is dan een uitwisseling via een derde. Het wezenlijke verschil, en de meerwaarde in termen van nauwkeurigheid, tussen uitwisseling via een derde en directe uitwisseling, is dat bij directe uitwisseling het marktaandeel van elke partij die aan de uitwisseling deelneemt kan worden vastgesteld.

(126) Concluderend stelt de Commissie vast dat de verklaringen van Knauf de feiten zoals die naar voren komen uit de verklaringen van BPB in grote lijnen bevestigen als het gaat om de uitwisseling van gegevens en het doel daarvan, namelijk wederzijds toezicht op de ontwikkeling van de marktaandelen van de verschillende partijen om te voorkomen dat een producent de verworven posities en de stabiliteit van de markt aantast.

(127) Wat de deelname van **Lafarge** aan deze uitwisseling betreft, merkt de Commissie op dat BPB tijdens het onderzoek¹¹⁵ heeft verklaard dat het systeem van informatie-uitwisseling na de bijeenkomst in Londen in 1992 tussen BPB en Knauf werd uitgebreid met Lafarge.

(128) Het marktaandeel van Lafarge op de belangrijkste Europese markten wordt in absolute waarde en in procent beschreven in de tabellen van de heer [D, BPB] vanaf 1991 (zie overweging 88), waaruit de Commissie concludeert dat Knauf en BPB vanaf 1992 kennis hadden van de cijfers van Lafarge, waaruit blijkt dat Lafarge vanaf 1992 heeft deelgenomen aan de informatie-uitwisseling door haar eigen cijfers aan de concurrenten mee te delen.

(129) Lafarge erkent¹¹⁶ dat zij "*geleidelijk betrokken raakte bij een beperkt systeem van uitwisseling van globale gegevens over de verkoopvolumes in het verleden, dat onder leiding stond van de heer [D] van BPB*", maar verklaart dat haar deelname "*niet verder ging dan dat, en niets te maken had met een onderlinge afspraak over de stabilisering van de marktaandelen in Europa*". Hoewel zij de onnauwkeurigheid van de eerste aanwijzingen van BPB in verband met de begindatum waarop Lafarge heeft deelgenomen aan het door Knauf en BPB ingestelde mechanisme benadrukt, geeft Lafarge zelf ook geen uitsluit over de datum waarop zij is toegetreden tot het uitwisselingsmechanisme voor commerciële gegevens, of over de omstandigheden die haar ertoe hebben aangezet deel te nemen aan een dergelijke uitwisseling. Zij zegt met name niets over de contacten die noodzakelijkerwijs vóór het begin van de uitwisseling moeten hebben plaatsgevonden teneinde de belangrijkste aspecten ervan vast te stellen, dat wil zeggen de inhoud, de deelnemers en de frequentie.

(130) Lafarge verklaart¹¹⁷ dat "*de waarheid omtrent de uitwisseling van gegevens heel anders is dan de Commissie beschrijft. De deelname van Lafarge aan zo'n systeem, en de instelling ervan door BPB, vloeien voort uit de noodzaak voor de producenten meer inzicht te krijgen in de markt. Er is al gewezen op de complexiteit van deze markten en op het gebrek aan voorspelbaarheid, met name als gevolg van het ontbreken van statistieken. [...] Dit gold*

met name voor de situatie begin jaren negentig, toen de producenten zich buiten hun traditionele markten begaven om zich op Europa te richten. Lafarge was destijds voornamelijk actief op de Franse markt. De onderneming had zich net in het Verenigd Koninkrijk gevestigd en exporteerde in beperkte mate naar Duitsland en de aangrenzende landen. In deze periode deden zich op de belangrijkste Europese markten ook geheel uiteenlopende tendensen voor: de Engelse markt kromp, de Franse markt was stabiel en de Duitse markt groeide, met name in het oosten. Daarbij kwam nog dat de markt in het Verenigd Koninkrijk volledig ondoorzichtig was omdat BPB, die haar productie- en verkoopstatistieken publiceerde toen zij alleen op de markt opereerde, in het geheel geen gegevens meer bekend maakte toen er andere deelnemers op de markt verschenen. Deze situatie is de enige reden waarom Lafarge heeft meegedaan aan deze uitwisseling van gegevens. In dit verband moet worden opgemerkt dat het feit dat de heer [G, Lafarge] er geen melding van heeft gemaakt, geenszins bewijst dat deze uitwisseling een inbreuk inhield. Lafarge had niet de leiding over deze uitwisseling en heeft er dus alleen aan deelgenomen om informatie te verkrijgen waaraan zij haar eigen, vaak onvolledige gegevens over de markten die voor haar van belang waren, zoals het Verenigd Koninkrijk en Duitsland, kon toetsen."

(131) Lafarge betoogt ook¹¹⁸ dat de uitwisseling van gegevens geen middel was om de angel uit conflicten te halen, omdat het *"in elk geval te rudimentair was om als opsporingsmiddel te dienen"*, en een vertekend beeld gaf *"omdat bepaalde ondernemingen er niet voor terugdeinsden om onjuiste gegevens te verstrekken, wat iedereen wist"* en dat het systeem ook nooit als zodanig is gebruikt.

(132) Bovendien heeft Lafarge naar aanleiding van de hoorzitting aan de Commissie een verklaring toegezonden van de heer [G], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de gipsdivisie van Lafarge tot [...], volgens welke¹¹⁹ in het licht van de *"zeer beperkte beschikbaarheid van gegevens over de betrokken markten in Europa"* de concurrenten van Lafarge de heer [G] hebben voorgesteld *"enkele zeer algemene inlichtingen over de verkoopvolumes uit te wisselen. Aangezien hij niet veel te verliezen had, [heeft de heer [G]] zijn kans gegrepen, om, als tegenprestatie voor wat beperkte informatie, meer nauwkeurige gegevens bijeen te sprokkelen dan die waarover [de heer [G] beschikte] over de exacte omvang van de markten, hoofdzakelijk in Groot-Brittannië en Duitsland"* Voorts verklaart de heer [G] niet veel vertrouwen te hebben gehad in de hem verstrekte cijfers, omdat hij vreesde dat *"zij tendentius zouden zijn of slechts zouden dienen om Lafarge te vergiftigen"* (origineel: *"qu'ils ne soient biaisés ou ne servent à intoxiquer Lafarge"*), waardoor hij ze dus nooit aan de verschillende personeelsleden van Lafarge Plâtres onder zijn gezag zou hebben meegedeeld en ze slechts voor vergelijkingsdoeleinden zou hebben gebruikt. Tenslotte verklaart de heer [G] dat hij heeft gesuggereerd op Europees niveau een uitwisselingssysteem voor statistische informatie op te zetten, *"in overeenstemming met de voorschriften"* (origineel: *"conforme à la réglementation"*), maar dat hij stootte op *"een zekere terughoudendheid bij de marktleiders, een terughoudendheid die moeilijk te begrijpen is, behalve indien men probeert te bedenken wie zou kunnen profiteren van de onduidelijkheid van de situatie"* (origineel: *"à une certaine retenue de la part des leaders du marché, réticence difficilement compréhensible, sauf si l'on tente de deviner à qui l'obscurité de la situation qui en résultait pouvait en profiter"*).

(133) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar heeft BPB haar eerste verklaringen toegelicht en verklaard¹²⁰ *"na te zijn overeengekomen gegevens uit te wisselen met Knauf, heeft de heer [A, BPB] (en waarschijnlijk ook Knauf) er vervolgens voor gezorgd dat ook met Lafarge gegevens werden uitgewisseld. De heer [A] denkt dat hij [J] van Lafarge direct heeft benaderd, hoewel het ook de heer [H, BPB] zou kunnen geweest zijn die de stap heeft gezet, aangezien hij de heer [J] beter kende (het lijkt er in ieder geval op dat de heer*

[H] in het begin de verantwoordelijkheid op zich nam om de gegevens daadwerkelijk met Lafarge uit te wisselen). De heer [A] kan zich thans niet precies herinneren wanneer hij (of de heer [H]) Lafarge de eerste keer heeft benaderd, maar hij denkt dat dat medio 1992 is geweest".

(134) Gevraagd naar een reactie op deze verklaring van BPB¹²¹, heeft Lafarge verklaard dat deze "zeer weifelachtig is", aangezien er niet uit blijkt "op welke gegevens en op welke markten deze betrekking heeft, of het om een eenmalige of periodieke uitwisseling gaat, en wie de andere partij benaderd heeft. Wat het tijdstip van deze benadering betreft, zou het waarschijnlijk medio 1992 zijn gebeurd, maar BPB is er helemaal niet zeker van. De heer [J, Lafarge] zelf herinnert zich een dergelijke bijeenkomst niet en heeft de personeelsleden van Lafarge Plâtres geen enkele instructie gegeven inzake de uitwisseling van gegevens, in welke periode dan ook".

(135) De Commissie stelt vast dat de verklaring van BPB in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar duidelijk een aanvulling vormt op de reeds door haar verstrekte informatie, maar daarvoor niet in de plaats komt. Het is dus moeilijk staande te houden, zoals Lafarge in haar in overweging (134) aangehaalde verklaring doet, dat de doelstelling of de frequentie van de uitwisseling niet zou zijn vastgesteld. Bovendien verklaart BPB zonder enige twijfel, meer nog, zij beklemtoont dat contact werd opgenomen met de heer [J, Lafarge], hetzij door de heer [A, BPB], hetzij door de heer [H, BPB], terwijl de heer [J], volgens Lafarge, "zich een dergelijke bijeenkomst niet herinnert". De Commissie wijst er tevens op dat BPB niet spreekt over een "bijeenkomst" (origineel: "réunion"), zoals Lafarge, maar over een "stap" (origineel: "approche"), wat elke vorm van contact kan inhouden, variërend van telefonisch contact tot een lijfelijke ontmoeting van de leiders van de concurrerende ondernemingen.

(136) Aangezien de verklaringen van BPB op dit punt nauwkeuriger en gedetailleerder waren dan die van Lafarge, concludeert de Commissie dat het antwoord van Lafarge de verklaringen van BPB niet ontkracht. Uit het feit dat in de tabellen van de heer [D, BPB] cijfers over 1991 voor Lafarge zijn opgenomen, uit de verklaringen van BPB, uit de verklaring van de heer [G, Lafarge] en uit het feit dat Lafarge niet betwist te hebben deelgenomen aan de informatie-uitwisseling, concludeert de Commissie dat BPB Lafarge ten minste medio 1992, of ten laatste eind augustus 1992, op de hoogte heeft gesteld van de overeenkomst tussen haarzelf en Knauf over de uitwisseling van gegevens en dat Lafarge zich bij die gelegenheid daarbij heeft aangesloten en de overeenkomst heeft uitgevoerd.

(137) De Commissie wijst op de functies van de heer [J, Lafarge], die volgens BPB is benaderd: Lafarge heeft bij de verificaties van 1998 verklaard¹²² dat de heer [J] "[hoog geplaatst vertegenwoordiger] van de Lafarge-groep" was, wat wordt bevestigd door de korte levensbeschrijving op de website van de groep¹²³ [...]

(138) De bewering van Lafarge over de legitimiteit van het doel van de uitwisseling houdt geen stand tegenover het feit dat vaststaat dat Lafarge heeft deelgenomen aan heimelijke bijeenkomsten, zoals hieronder zal blijken uit een verslag van de feiten betreffende de bijeenkomst in Versailles in juni 1996 en daaropvolgende bijeenkomsten (zie overweging (220)). Bij deze bijeenkomst had het Lafarge tenminste duidelijk moeten worden, zo zij daarvan nog niet op de hoogte was, wat de Commissie betwijfelt, dat de uitwisseling van gegevens niet gewoon ter wederzijdse en beweerdelijk onschuldige informatie van de concurrenten was bedoeld, maar plaatsvond om een concurrentiebepalende stabilisering te bewerkstelligen van de markten waarvoor deze onderneming deelnam aan de

gegevensuitwisseling, dus niet alleen voor Duitsland, maar ook voor Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Benelux.

(139) Voorts concludeert de Commissie uit de verklaringen van de heer [G, Lafarge] dat Lafarge wist, of redelijkerwijze had kunnen weten, dat de uitwisseling van gegevens objectief gezien een mechanisme was om toezicht te houden op de markt, ongeacht de eventuele redenen van Lafarge om eraan deel te nemen. De heer [G] heeft zich immers zelf ook afgevraagd of deze uitwisseling wel rechtmatig was, en toch heeft hij zijn onderneming daaraan laten deelnemen. Lafarge maakt ook duidelijk dat haar concurrenten, dus BPB en Knauf, contact met haar hebben opgenomen, wat bij Lafarge nauwelijks twijfel kan hebben laten bestaan over het concurrentiebeperkende doel van dit contact. Bovendien wijst het feit dat er bedrog werd gepleegd of dat de heer [G] dat vermoedde of daar bang voor was, erop dat de uitwisseling was bedoeld om toezicht op de markt te houden. Een gewone uitwisseling van gegevens is doorgaans betrouwbaar, omdat er geen reden is voor bedrog, terwijl bij een controlemechanisme bedrog zal worden gepleegd, om doorbraken op een bepaalde markt, die met het mechanisme juist moeten worden beheerst, te verhullen.

(140) Met betrekking tot de bewering van de heer [G, Lafarge] dat hij geen vertrouwen had in de gegevens die hij ontving en dat deze daarom niet in de onderneming zouden zijn verspreid, stelt de Commissie vast dat dit niet verklaart waarom Lafarge meer dan zes jaar zou hebben meegewerkt aan een uitwisseling van gegevens indien deze gegevens nutteloos of onbetrouwbaar waren.

(141) Wat betreft de deelname van **Gyproc** aan de informatie-uitwisseling over de belangrijkste Europese markten waarmee BPB, Knauf en Lafarge in 1992 zijn begonnen, merkt de Commissie ten eerste op dat de gegevens inzake het marktaandeel van Gyproc op de verschillende Europese markten opgenomen zijn in de tabellen van de heer [D] van BPB vanaf 1991 en dat geen van de partijen tegenspreekt dat de overeenkomst betreffende de informatie-uitwisseling tussen BPB, Knauf en Lafarge eveneens vanaf het begin de gegevens van Gyproc behelsde.

(142) Onmiddellijk na de beschrijving van het begin van de informatie-uitwisseling in 1992, heeft BPB verklaard¹²⁴ dat *"de heer [A, BPB] ook verkoopcijfers heeft gekregen van [K, Gyproc]¹²⁵ [...] en deze cijfers met Knauf en Lafarge heeft uitgewisseld, tezamen met de cijfers van BPB"*. Later¹²⁶ heeft BPB deze verklaringen anders geformuleerd en verklaard: *"Ongeveer op hetzelfde moment [medio 1992], heeft de heer [A] ook verkoopcijfers voor Gyproc voor 1991 gekregen, die hij en de heer [H, BPB] hebben uitgewisseld met Knauf en Lafarge, maar hij heeft niemand bij Gyproc verteld dat hij dit had gedaan. Op een later tijdstip, de heer [A] kan zich niet precies herinneren wanneer, heeft hij de heer [E] van Gyproc verteld dat hij gegevens over BPB en Gyproc had uitgewisseld met Knauf en Lafarge"*. Voorts heeft BPB verklaard¹²⁷ dat *"Gyproc slechts vanaf 1994 rechtstreeks heeft deelgenomen aan de uitwisselingen na het einde van de prijzenoorlog"*. BPB heeft ook verklaard¹²⁸ dat de heer [D, BPB] deelnam aan de vergaderingen van de raad van bestuur van Gyproc en bij die gelegenheid informatie ontving over de activiteiten van de gemeenschappelijke dochteronderneming van BPB en Etex.

(143) De Commissie stelt vast dat de verklaringen van BPB zodanig kunnen worden geïnterpreteerd dat zij betekenen dat Gyproc geen informatie ontving van haar concurrenten, of zelfs eventueel alleen van BPB, maar dat de heren [K, Gyproc] en [E, Gyproc] vanaf een bepaald, door BPB niet nader bepaald moment, wisten dat hun cijfers door BPB werden meegedeeld aan hun concurrenten. Het feit dat de heer [A, BPB] dit aan de heren [K] en [E]

heeft meegedeeld, suggereert echter dat het op de hoogte stellen van Gyproc door BPB plaatsgevonden kan hebben in 1992 of 1993, aangezien de heer [D], die [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB was geworden, daarna de actieve rol van de heer [A] heeft overgenomen bij de informatie-uitwisseling met de concurrenten (zie overweging 105). Wat de manier betreft waarop BPB de cijfers van Gyproc in haar bezit heeft gekregen, kan uit de verklaringen van BPB niet met zekerheid worden vastgesteld of Gyproc deze cijfers actief aan BPB heeft verstrekt of dat BPB gebruik heeft gemaakt van de cijfers die zij had ontvangen in het kader van de relaties tussen een moedermaatschappij en haar dochteronderneming.

(144) De heer [E], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Gyproc, heeft in een verklaring aan de Commissie¹²⁹ aangegeven *"dat hij sinds 1995 regelmatig van de heer [D, BPB] cijfers over de Duitse marktaandeelen van de concurrenten ontving. Hij ontving niets anders. Op de raad van bestuur van Gyproc ontving de heer [D] de verkoopvolumes in m² van Gyproc voor alle relevante markten. De heer [E] weet niet of deze cijfers door de heer [D] aan de concurrenten werden meegedeeld. In maart 1998 waarschuwde de heer [D] Gyproc dat BPB het slachtoffer was van chantage, aangezien een derde anonieme persoon voornemens was een beschuldigend dossier over BPB bij de Europese Commissie in te dienen. De raad van bestuur van Gyproc heeft gereageerd door te beslissen dat zij geen cijfers over verkoopvolumes per land meer zou verstrekken. De heer [D] ontving alleen nog een totaalcijfer. Als aandeelhouder heeft de heer [D] er bij de heer [E] op aangedrongen om de betrokken cijfers te blijven verstrekken. De heer [E] heeft aan dit verzoek toegegeven en gedurende negen maanden in 1998 per telefoon gedetailleerde cijfers aan de heer [D] doorgegeven. Deze laatste gaf als tegenprestatie informatie over de concurrenten aangaande de Duitse, de Belgische, de Franse en de Nederlandse markt. Deze uitwisseling werd aan het eind van 1998 beëindigd "*.

(145) Gyproc heeft gepreciseerd¹³⁰ dat vanaf 1998, *"de heer [D, BPB], na afloop van en buiten de vergadering van de raad van bestuur om, er sterk op heeft aangedrongen op de hoogte te blijven worden gehouden van de cijfers betreffende Gyproc. Als tegenprestatie stelde hij de heer [E, Gyproc] voor de ramingen mee te delen waarover hij beschikte betreffende de markten waarvoor Gyproc belangstelling had. Daarom telefoneerde de heer [D] om de drie maanden naar het kantoor van de heer [E] te Antwerpen opdat deze hem de informatie zou doorgeven, hetgeen de heer [E] deed door hem een fax te sturen naar zijn privé-woning in Londen (Gyproc heeft geen kopie meer van deze documenten). Een paar dagen later telefoneerde de heer [D] naar het kantoor van de heer [E] in Antwerpen om hem de informatie te verstrekken betreffende de Franse, de Duitse en de Benelux-markt. Deze informatie-uitwisselingen zijn begonnen in 1998 en hadden alleen betrekking op de eerste drie kwartalen van 1998"*.

(146) Later¹³¹ heeft Gyproc verzekerd geen weet te hebben gehad van het bestaan van een uitwisseling van gegevens vóór het begin van 1998. Gyproc benadrukt evenwel dat *"Gyproc vanaf 1997 vermoedens heeft gehad over de mogelijkheid dat BPB haar cijfers aan derden bekendmaakte"*¹³². Gyproc beweert tevens, zich baserend op een citaat uit de memo van december 1997 van de heer [E, Gyproc] aan de heer [L, Gyproc]¹³³ volgens hetwelk *"BPB onze exacte cijfers kent, en ik denk dat hij deze meedeelt aan de anderen"*, dat *"indien er een informatie-uitwisseling met betrekking tot de Gyproc-cijfers is geweest met Knauf en Lafarge, dit uitsluitend op initiatief van de heer [D, BPB] is gebeurd en zeker niet de bewuste bedoeling is geweest van Gyproc"*¹³⁴.

(147) Gyproc preciseert voorts¹³⁵ dat *"de deelname van Gyproc Benelux aan het door de Commissie geïncrimineerde systeem voor de uitwisseling van gegevens, behalve beperkt in de*

tijd (juni 1996 tot 1998) zoals hiervoor aangegeven, ook beperkt was wat de wijze van uitwisseling en het ruimtelijke toepassingsgebied ervan betreft. Wat de wijze van uitwisseling betreft: Gyproc Benelux ontving gegevens van de heer [D, BPB], die laatstgenoemde overigens als ramingen presenteerde en verstrekte er hem slechts in het kader of ter gelegenheid van vergaderingen van zijn raad van bestuur, dat wil zeggen in het kader van normale betrekkingen tussen bestuurders. Gyproc Benelux heeft haar verkoopvolumes op de Duitse markt slechts zeer uitzonderlijk en in zeer bijzondere omstandigheden, namelijk de bijeenkomst van Versailles¹³⁶ en de onderhandelingen over de overname van Opole [...], aan de andere producenten (Knauf en Lafarge) medegedeeld. Wat het ruimtelijke toepassingsgebied betreft: behalve voor de maanden april tot oktober 1998, hadden de door Gyproc Benelux en BPB medegedeelde gegevens enkel betrekking op de Duitse markt. [...] De concurrenten van Gyproc Benelux namen voor het eerst tijdens het Eurogypsum-congres van Versailles contact met haar op met het oog op het sluiten van een overeenkomst. De informele contacten die ter gelegenheid van dit congres door de producenten werden onderhouden, hadden uitsluitend betrekking op de stabilisatie van de Duitse markt".

(148) Gyproc wijst er nog op¹³⁷ dat: *"BPB de informatie over de verkoopcijfers van Gyproc echter alleen maar kreeg omdat zij de helft van de zetels in de raad van bestuur van Gyproc Benelux bezette en daarom een aandeelhouder was waarmen niet omheen kon. Dit kan echter in geen geval aan Gyproc Benelux worden verweten, die inderdaad alleen maar haar verplichtingen uit hoofde van het vennootschapsrecht is nagekomen. Het is namelijk een dwingende noodzaak dat een lid van de raad van bestuur op de hoogte is van zulke elementaire gegevens als de verkoopcijfers van de vennootschap waarvoor hij de bedrijfsstrategie dient uit te stippelen en waarop hij toezicht dient uit te oefenen. Overeenkomstig de artikelen 527 e.v. van het Belgische Wetboek van vennootschappen zijn de bestuurders verantwoordelijk voor de vervulling van de hun opgedragen taak en aansprakelijk voor de tekortkomingen in hun bestuur. Het lijdt geen twijfel dat de bestuurders, om hun taak naar behoren te kunnen uitvoeren en de onderneming goed te kunnen besturen, met name over een nauwkeurig en volledig beeld van de activiteiten van de onderneming dienen te beschikken. Alle documenten die aan BPB zijn verstrekt en alle besprekingen die met haar zijn gevoerd, strookten steeds met de normale en gebruikelijke betrekkingen tussen bestuurders van een zelfde vennootschap (voorbereiding van de bijeenkomsten van de raad van bestuur, besprekingen in de raad van bestuur, tussentijdse verstrekking van informatie tussen twee bijeenkomsten van de raad van bestuur, enz.)."*

(149) Allereerst stelt de Commissie vast, dat Gyproc, zoals de onderneming zelf toegeeft, vanaf maart 1998 actief cijfers met BPB heeft uitgewisseld betreffende de grote Europese markten waarop Gyproc actief was - dat wil zeggen, ermee rekening houdend dat Gyproc niet actief was op de Britse markt, betreffende de Duitse, de Franse en de Benelux-markt. Gyproc deelde aldus aan BPB verkoopcijfers mede, waarvan deze onderneming wist dat zij aan Knauf en Lafarge zouden worden medegedeeld; bij wijze van tegenprestatie ontving Gyproc de verkoopcijfers van BPB, Knauf en Lafarge.

(150) Voor de periode vóór maart 1998 geeft Gyproc toe vanaf 1995 van de heer [D, BPB] gegevens over de verkoopcijfers op de Duitse markt te hebben ontvangen. Gyproc kon er bovendien redelijkerwijze van uit gaan dat BPB de informatie over haar concurrenten op de Duitse markt niet verkreeg zonder als tegenprestatie de informatie te verstrekken waarover BPB beschikte.

(151) Zoals hierna zal blijken (1.4.5.2), heeft Gyproc ook actief gegevens over de verkoopvolumes in Duitsland uitgewisseld met BPB, Knauf en Lafarge, vanaf de bijeenkomst

van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van deze vier ondernemingen te Versailles in juni 1996. Gyproc heeft eveneens deelgenomen aan de contacten en uitwisselingen van informatie betreffende de prijsverhogingen op de Duitse markt vanaf het einde van 1994 (zie hierna (289)).

(152) Uit de interne memo aan Gyproc van december 1997¹³⁸ die betrekking heeft op de ontmoeting van Versailles van juni 1996, blijkt dat de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] hun verkoopcijfers voor de Duitse markt op die bepaalde bijeenkomst hebben bekendgemaakt, terwijl vaststaat dat de informatie-uitwisseling op Europees niveau, met inbegrip van de Duitse markt, reeds vier jaar plaats had, hetgeen suggereert dat Gyproc voordien niet aan de informatie-uitwisselingen deelnam.

(153) De Commissie kan derhalve concluderen dat Gyproc uiterlijk vanaf juni 1996 heeft deelgenomen aan de informatie-uitwisselingen met BPB, Knauf en Lafarge betreffende de Duitse markt.

(154) Inzake de andere markten waarover sinds 1992 door BPB, Knauf en Lafarge informatie werd uitgewisseld, stelt de Commissie vast dat de drie andere concurrenten de cijfers van Gyproc vanaf het begin in 1992 kenden, zoals blijkt uit de aanwezigheid van deze cijfers in de tabellen van de heer [D, BPB].

(155) Er zij op gewezen dat de verklaringen van BPB volgens welke Gyproc vanaf 1994 rechtstreeks heeft deelgenomen aan de informatie-uitwisselingen, niet worden gestaafd door andere elementen.

(156) De bewering van Gyproc volgens welke de informatie betreffende verkopen van Gyproc in Europa die BPB doorgaf aan Knauf en Lafarge, tot maart 1998 afkomstig was van de vertegenwoordigers van BPB die deelnamen aan de raad van bestuur van Gyproc, zonder dat de topmanagers van Gyproc daarvan op de hoogte waren, is aannemelijk.

(157) In de in overweging (152) genoemde interne memo van Gyproc van december 1997 is ook het volgende vermeld: "*BPB kent onze exacte cijfers en ik denk dat zij die aan de anderen meedeelt*" (origineel: *BPB connaît nos chiffres exacts et je pense, les communique aux autres*). Deze vermelding, die niet beperkt is tot de Duitse markt, zou kunnen bevestigen dat Gyproc vanaf juni 1996 op de hoogte was van de uitwisseling van gegevens die op Europees niveau plaats had.

(158) Behalve door haar bewezen deelname aan de informatie-uitwisseling over de Duitse markt, wist Gyproc in ieder geval, of had zij - althans vanaf de bijeenkomst van Versailles in juni 1996 waaraan haar managers deelnamen - moeten weten dat tussen de gipsplaatproducenten contacten met een mededingingsbeperkend oogmerk plaats hadden betreffende de Europese markten. Voorts had het feit dat informatie werd uitgewisseld door de topmanagers van de betrokken ondernemingen, en niet uitsluitend door de voor Duitsland verantwoordelijke managers, Gyproc erop moeten wijzen dat de uitwisseling een ruimere opzet had dan uitsluitend de Duitse markt. Voorts maakten de door Gyproc uitgewisselde gegevens, hoewel zij uitsluitend betrekking hadden op de Duitse markt, deel uit van een parallel en geregelder communicatiemechanisme dan de contacten die volgden op de bijeenkomst van Versailles (zie hierna de bijeenkomsten van Brussel (overweging (246)) en Den Haag (overweging (255))). Tenzij ervan wordt uitgegaan dat een dergelijke uitwisseling een onnodige herhaling vormde van de uitwisselingen die op Duits niveau in het kader van deze contacten plaats hadden, was het voor het management van Gyproc duidelijk, of had het

dat moeten zijn, dat een dergelijke uitwisseling deel uitmaakte van een verschillend mechanisme.

(159) Vanaf uiterlijk juni 1996 kon Gyproc er derhalve niet onkundig van zijn dat BPB de gegevens betreffende de verkoop van Gyproc op de andere Europese markten dan de Duitse markt aan Knauf en Lafarge mededeelde, of op zijn minst kon mededelen, en dat zij het BPB, door zich niet via haar raad van bestuur te verzetten tegen het verstrekken van informatie aan BPB, mogelijk maakte haar cijfers aan de concurrenten mede te delen.

(160) De Commissie wijst er in dit verband op dat Gyproc in maart 1998 ermee is opgehouden deze informatie tijdens de raden van bestuur aan BPB te verstrekken. Gyproc heeft bijgevolg, welke ook de verplichtingen waren waardoor zij zich ten opzichte van BPB gebonden achtte, niet gearzeld daarvan af te wijken toen zij dat nodig achtte.

(161) De Commissie komt derhalve tot de slotsom dat Gyproc aan de uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de vier belangrijkste Europese markten met BPB, Knauf en Lafarge, met BPB als tussenpersoon, heeft deelgenomen vanaf juni 1996.

(162) De Commissie komt tot de conclusie dat BPB, Knauf en Lafarge het belang van de uitwisseling van gegevens over de verkoophoeveelheden op de vier belangrijkste Europese markten willen minimaliseren. De Commissie stelt aldus vast dat BPB, Knauf en Lafarge beweren dat de uitgewisselde gegevens niet (BPB, Lafarge) of weinig (Knauf) zijn gebruikt bij de vaststelling van de strategie van de ondernemingen.

(163) Dit argument, zelfs gesteld dat het juist blijkt, is niet steekhoudend, aangezien al deze ondernemingen hebben toegegeven dat deze in beperkte mate door de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de betrokken ondernemingen zijn gebruikt¹³⁹. Het is trouwens het feit zelf dat deze informatie zou kunnen worden gebruikt, dat het probleem vormt. Het feit dat er geen gebruik van is gemaakt, zou immers eenvoudigweg kunnen aantonen dat het gedrag van de deelnemers aan de uitwisseling een bijzondere reactie van de andere deelnemers niet nodig maakt, juist omdat iedereen te werk gaat zoals is overeengekomen, en het wederzijdse toezicht doeltreffend is geweest; of nog omdat de personen die deze gegevens ontvingen, de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de ondernemingen, van oordeel waren dat het gedrag van de deelnemers, hoewel dit nadelig was, geen afbreuk deed aan het hoofddoel van de deelnemers aan de uitwisseling, en dat een dergelijke situatie beter was dan een volledig gebrek aan coördinatie.

(164) Deze grote ondernemingen verklaren overigens niet waarom hun [hoog geplaatste vertegenwoordigers] gedurende meer dan zes jaar persoonlijk en heimelijk - of althans (naar eigen zeggen) zonder hun medewerkers op de hoogte te brengen - informatie hebben uitgewisseld. BPB geeft deze tegenstrijdigheid overigens terloops toe door te verklaren dat de gegevensuitwisseling toch een zeker nut moest hebben, omdat de concurrenten er anders niet mee zouden zijn doorgegaan¹⁴⁰. De betrokken ondernemingen verklaren evenmin waarom de gegevensuitwisseling, als zij volkomen onbelangrijk werd geacht, met discretie en zelfs geheimhouding werd omringd, waarbij telefaxberichten en brieven naar de privé-adressen werden gezonden, telefoongesprekken met deze privé-adressen werden gevoerd en alleen de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] [...] op de hoogte waren.

(165) Het feit op zich dat tussen concurrenten tot uitwisseling van gegevens wordt overgegaan onder de in deze beschikking beschreven voorwaarden en door producenten die het gehele of bijna het gehele aanbod vertegenwoordigen op een bijzonder geconcentreerde

markt zoals die van gipsplaat, kan de mededinging vervalsen. In tegenstelling tot Lafarge, die in hoofdzaak als argument aanvoert¹⁴¹ dat "*kennis van de markten*" een noodzakelijkerwijze legitieme doelstelling is, die de gedragingen van de ondernemingen naar behoren rechtvaardigen, is de Commissie van mening dat een dergelijke kennis integendeel zeer goed gedragingen kan rechtvaardigen waarvan het doel of het gevolg mededingingsbeperkend is, omdat zij van dien aard zijn dat zij een vermindering rechtvaardigen van de onzekerheid die inherent is aan de werking van de markt gezien de eis van zelfstandigheid waarop de opzet van het stelsel van mededinging binnen de Europese Gemeenschap berust.

(166) Voorts is de door Knauf of Lafarge aangevoerde wanverhouding tussen de uitwisseling en de stabilisatie-doelstelling geenszins bewezen. De in het kader van deze uitwisseling verstrekte informatie was immers, hoewel het om algemene informatie ging die betrekking had op verkoopactiviteiten die enige tijd vóór de informatie-uitwisseling hadden plaatsgehad, toereikend om het door BPB en Knauf tijdens de bijeenkomst van Londen vastgestelde doel te bereiken. De uitwisseling maakt het, door haar bestaan zelf, perfect mogelijk het doel te bereiken, namelijk na te gaan of elk van de producenten binnen de grenzen blijft van wat Knauf "*gezond koopmansverstand*" heeft genoemd: elke aan de uitwisseling deelnemende producent kan nagaan of geen van zijn concurrenten tijdens de voorbije periode heeft geprobeerd de stabiliteit van de markt te verstoren door te trachten marktaandeel te veroveren door de prijzen drastisch te verlagen en zijn verkoop te verhogen, hetgeen tot op dat ogenblik de factor was geweest die tot de prijzenoorlog had geleid.

(167) De managers van BPB, Knauf en Lafarge waren trouwens op de hoogte van de risico's van dergelijke praktijken uit het oogpunt van het mededingingsrecht en hebben het, na naar behoren te zijn gewaarschuwd, toch nodig geacht hiermee door te gaan.

(168) De managers van BPB waren zich derhalve vanaf het begin ten volle bewust van de risico's die zij bij overtreding van de communautaire mededingingsregels liepen. Op 14 december 1992 hebben de heren [A], [H] en [D] een dienstmededeling¹⁴² ontvangen van de uitvoerend directeur aan de raad van bestuur (die zeer duidelijk niet op de hoogte was van de gang van zaken waarbij dezen reeds betrokken waren), waarin hun aandacht opnieuw erop werd gevestigd binnen welke grenzen een officieel systeem voor de verzameling en verspreiding van statistische gegevens op het niveau van een sector toegestaan is. Voorts heeft de heer [D], na in maart 1998 opnieuw uitdrukkelijk opmerkzaam te zijn gemaakt op de rechtssituatie in het kader van het Gemeenschapsrecht, de geheime operatie zonder onderbreking voortgezet tot op de datum van de verificaties.

(169) Knauf van haar kant¹⁴³ was door haar juridisch adviseurs op de hoogte gebracht van de voorwaarden waarin een uitwisseling van gegevens wellicht kon worden geduld: anonimiteit en het ontbreken van precieze informatie betreffende de cijfers van de concurrenten, hetgeen duidelijk niet het geval was in het kader van het in 1992 ingevoerde systeem.

(170) Wat Lafarge betreft, merkt de Commissie op dat de heer [G], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de gipsdivisie van Lafarge tot in [...], zelf verklaart (zie overweging (131)) bij het begin van zijn deelname aan het uitwisselingsmechanisme in 1992, zijn concurrenten tevergeefs te hebben voorgesteld een systeem voor de uitwisseling van statistische informatie in te voeren dat "*in overeenstemming was met de regelgeving*" (origineel: "*conforme à la réglementation*"). De heer [G] preciseert voorts in zijn naar aanleiding van de hoorzitting aan de Commissie toegezonden verklaring, dat hij zijn juridisch adviseur in 1997 heeft verzocht om een analyse "*inzake de haalbaarheid van een juridisch aanvaardbaar statistisch systeem*" op Europees niveau¹⁴⁴ en dat hij in dit verband een

"bemoedigend" antwoord had gekregen. De Commissie neemt aan dat Lafarge bij die gelegenheid naar behoren in kennis is gesteld van de strikte beperkingen van een dergelijke uitwisseling.

1.4.3. Uitwisseling van informatie over de verkoopvolumes en de marktaandelen op de Britse markt

(171) Een andere uitwisseling van informatie dan die op het niveau van de vier grote Europese markten, een waarbij het Verenigd Koninkrijk betrokken was, heeft plaatsgehad tussen de drie op de Britse markt aanwezige ondernemingen, BPB, Knauf en Lafarge. Deze uitwisseling verschilt van de eerste wat betreft de erbij betrokken natuurlijke personen, de wijze van uitwisseling en het ruimtelijke toepassingsgebied ervan, dat beperkt is tot de verkoop op de Britse markt. Op deze markt was het doel ervan echter hetzelfde als dat van het reeds beschreven mechanisme, aangezien het ging om gegevens betreffende de verkoopvolumes en de marktaandelen. Voorts functioneerde zij parallel met het in punt 1.4.2 beschreven mechanisme tijdens dezelfde periode, namelijk van 1992 tot en met 1998, maar werd blijkbaar in maart 1998 beëindigd.

(172) BPB heeft eerst verklaard dat gegevens betreffende de marktaandelen op informele basis lijken te zijn uitgewisseld¹⁴⁵. BPB heeft vervolgens gepreciseerd¹⁴⁶ dat de heer [M], die toen [vertegenwoordiger] van British Gypsum, in 1992 instructies van het management van de groep BPB (de heren [H] en [A]) had ontvangen met het verzoek verkoopcijfers uit te wisselen met zijn collega's bij de dochterondernemingen van Knauf en Lafarge. De heer [M] heeft zijn contacten met de concurrenten van zijn onderneming voortgezet tot hij in 1995 tot [vertegenwoordiger] van de groep BPB werd bevorderd, maar volgens BPB werd de uitwisseling van verkoopcijfers voortgezet door zijn opvolger bij British Gypsum, de heer [N]. Deze uitwisselingen werden voortgezet tot maart 1998, toen de contacten met de concurrenten zouden zijn gestaakt.

(173) Later heeft BPB aangegeven¹⁴⁷ dat *"de uitwisselingen waaraan de heer [N, BPB] heeft deelgenomen tot hij alle contacten in 1998 beëindigde, uit twee delen bestonden. De informatie betreffende de Britse marktaandelen kan op dezelfde wijze worden geanalyseerd als de uitwisselingen waarbij de anderen op de vier markten betrokken waren en zou als "minder erg" moeten worden beschouwd. De uitwisselingen hadden met onregelmatige tussenpozen plaats, maar als de gegevens werden uitgewisseld, ging het om maandelijkse gegevens, in tegenstelling tot de gegevens die de heer [D, BPB] ontving, waarvoor de periode verschilde naar gelang van de frequentie van de uitwisselingen. Een interval van zes maanden zou aldus een marktaandeel geven voor de periode van zes maanden; een interval van drie maanden zou een marktaandeel geven voor het voorbije kwartaal. De uitwisselingen waren nooit frequenter dan dat"*.

(174) De Commissie stelt vast dat de instructies aan de heer [M, BPB] werden gegeven korte tijd na de ontmoeting die te Londen plaats had tussen de heren [B en C, Knauf] en de heer [A, BPB].

(175) Op grond van de verklaringen van BPB concludeert de Commissie voorts dat het initiatief voor de uitwisseling betreffende de Britse markt door BPB is genomen, aangezien deze onderneming een van haar personeelsleden de opdracht heeft gegeven met de informatie-uitwisseling te beginnen.

(176) BPB heeft verklaard¹⁴⁸ dat zij geen kopie heeft bewaard van alle memo's van de heer [M, BPB] betreffende de ontvangen en als "ramingen" aangemerkte cijfers, maar dat twee documenten van respectievelijk juli en september 1993 die tijdens de inspecties werden aangetroffen, met dergelijke kennisgevingen overeenstemden. Het gaat om twee faxberichten van de heer [M] aan de heer [D], die op dat ogenblik nog [vertegenwoordiger] van BPB [in een Europees land] was, maar vanaf dat ogenblik met de heren [B en C, Knauf] en de heer [G, Lafarge] zorgde voor de gegevensuitwisseling voor heel Europa.

(177) Volgens BPB gelooft de heer [M, BPB] dat de eerste uitgewisselde gegevens betrekking hadden op 1992 en dat de gegevens betreffende 1991 in die documenten louter interne ramingen zijn. De Commissie stelt evenwel vast dat BPB heeft toegegeven dat de heer [M] aan uitwisselingen heeft deelgenomen vanaf 1992¹⁴⁹.

(178) BPB heeft gepreciseerd¹⁵⁰ dat de heer [M, BPB], die misnoegd was over deze instructies, zijn collega's bij Lafarge en Knauf aanvankelijk onnauwkeurige cijfers over de verkoop van zijn onderneming had verstrekt. Toen de heer [M] de heer [D, BPB] over deze truc informeerde, verzocht de heer [D] hem de cijfers voor het Verenigd Koninkrijk te corrigeren. De heer [M] heeft vervolgens de medegedeelde cijfers geleidelijk gecorrigeerd, teneinde Knauf en Lafarge er niet opmerkzaam op te maken dat hij voordien onnauwkeurige cijfers had medegedeeld.

(179) Opgemerkt zij dat BPB heeft erkend¹⁵¹ dat de heer [D, BPB], op het ogenblik dat hij de heer [M, BPB] de aan zijn collega's medegedeelde cijfers voor de Britse markt liet corrigeren teneinde dezen geen onnauwkeurige cijfers meer te verstrekken, aan de andere [hoog geplaatste vertegenwoordigers] onnauwkeurige informatie over de verkoop van BPB in Frankrijk en in Duitsland verstrekte. Daaruit kan worden geconcludeerd dat de heer [D] niet aarzelde vals te spelen als hij dat nodig achtte om zijn strategische doelstellingen te verwezenlijken. In dit verband kan redelijkerwijze worden verondersteld dat het feit dat BPB betrouwbare cijfergegevens voor het Verenigd Koninkrijk aan haar concurrenten verschaftte via de Britse route en via het mechanisme van de heer [D] de geloofwaardigheid van de heer [D] wellicht kon versterken en het hem mogelijk maakte ten opzichte van zijn concurrenten vals te spelen wat de twee andere markten betreft.

(180) Wat de concrete wijze van informatie-uitwisseling betreft, verklaart BPB¹⁵² dat de uitwisseling, toen de heer [M, BPB] ermee was belast, vaak ter gelegenheid van vakbijeenkomsten (naar is vastgesteld, die van de Gypsum Products Development Association, GPDA¹⁵³) en mondeling "op een onregelmatige ad hoc-basis" plaats had. De uitwisselingen hadden niet tijdens de bijeenkomsten zelf plaats, maar "veeleer tijdens afzonderlijke informele ontmoetingen, vóór of na deze bijeenkomsten". De heer [M] noteerde dan de cijfers en deelde deze als "ramingen" (origineel: "estimations") aan de bestuurstop van de BPB-groep mee. Toen de heer [M] in 1995 werd bevorderd, heeft de heer [N, BPB] deze uitwisselingen voortgezet. Steeds volgens BPB¹⁵⁴, heeft de heer [N] geen enkele speciale instructie gekregen om de informatie-uitwisseling met de concurrenten voort te zetten, maar heeft hij zich ertoe beperkt de reeds bestaande contacten in stand te houden. De heer [N] zorgde "soms persoonlijk, maar meer in het algemeen telefonisch, voor de uitwisselingen". Volgens BPB had de heer [N] informatie uitgewisseld met de heren [O] (Knauf) en [P, Lafarge], vervolgens [Q] (Lafarge)¹⁵⁵.

(181) BPB heeft de Commissie voorts, in antwoord op een verzoek om inlichtingen¹⁵⁶, een tabel verstrekt die een reeks gedetailleerde gegevens bevat betreffende de verkoop van "A", "B" en "C" op de Britse markt. Deze letters komen respectievelijk overeen met BPB, Lafarge

en Knauf¹⁵⁷. De tabel geeft een momentopname en het verloop weer van de absolute cijfers betreffende de verkoophoeveelheden, alsmede de ontwikkeling van de marktaandelen in percent, tot op een decimaal nauwkeurig, op maand-, kwartaal- en jaarbasis voor de periode van januari 1993 tot februari 1998. De tabel geeft ook de ontwikkelingen van de verkoop en van de marktaandelen, alsmede de verkoop per werkdag.

(182) Vastgesteld wordt derhalve dat deze gegevens in hoofdzaak van dezelfde aard zijn als die welke door de heer [D, BPB] op Europees niveau werden uitgewisseld, met dien verstande evenwel dat het enkel gaat om de Britse markt en dat de meest gedetailleerde gegevens gedurende de hele periode gegevens op maandbasis zijn.

(183) Het tijdstip waarop deze reeks cijfers is afgebroken, is door BPB niet aangegeven, evenmin als de redenen daarvoor, maar er kan worden vastgesteld dat dit overeenkomt met het tijdstip waarop de raad van bestuur van BPB een op de inachtneming van het mededingingsrecht gericht beleid is gaan voeren ("*compliance programme*").

(184) BPB heeft eerst verklaard¹⁵⁸ dat de in overweging (181) bedoelde tabel cijfers uit het verleden bevat die door de heer [N, BPB] werden verkregen van zijn collega's bij Lafarge en Knauf. BPB geeft aan dat het "*mogelijk is dat de cijfers uit het verleden dezelfde zijn als die welke door de heer [M, BPB] werden uitgewisseld*". Volgens BPB werd deze tabel opgesteld vanaf het ogenblik waarop de heer [N] [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van British Gypsum werd, d.w.z. in 1995¹⁵⁹. Later¹⁶⁰ heeft BPB haar voorstelling van de feiten gewijzigd en enerzijds medegedeeld dat de heer [N] de gegevens uitwisselde van november 1996 tot ongeveer maart 1998 en anderzijds dat de cijfers voor de daaraan voorafgaande periode worden verklaard door het feit dat hij van zijn collega's bij Knauf en Lafarge een tot 1993 teruggaand pakket gegevens uit het verleden zou hebben ontvangen, die hij dan in zijn computer zou hebben opgeslagen en vervolgens periodiek zou hebben geactualiseerd.

(185) Niets in deze tabel laat evenwel toe deze door BPB gegeven informatie te bevestigen, aangezien de vorm waarin de cijfers zijn gegeven dezelfde is voor de periode waarin de heer [M, BPB] ermee was belast en voor de periode daarna, waarin deze taak aan de heer [N, BPB] werd toevertrouwd.

(186) BPB heeft het belang van de aldus verrichte informatie-uitwisseling zowel in haar antwoorden op de verzoeken om inlichtingen van de Commissie als in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar geminimaliseerd. Zo wijst BPB er in de eerste plaats op dat "*blijkbaar weinig gebruik was gemaakt van de (uitgewisselde) gegevens*"¹⁶¹. BPB tracht meer in het bijzonder aan te tonen dat de aldus uitgewisselde cijfers geen rol hebben gespeeld bij de vaststelling van de strategie van haar dochteronderneming en baseert zich daarvoor op het feit dat in verscheidene interne documenten van deze dochteronderneming andere cijfers voorkomen dan die welke van de concurrenten werden verkregen¹⁶². BPB wijst er vervolgens op dat deze uitwisseling met de concurrenten ten doel had een beter inzicht ter verkrijgen in de omvang van de Britse markt en in het aandeel van British Gypsum op deze markt, daar er geen officiële gegevens of sectorgegevens beschikbaar waren¹⁶³. Voorts rechtvaardigt BPB het feit dat gebruik werd gemaakt van de gekozen uitwisselingsmethode door het wantrouwen van de heer [A, BPB] tegenover Knauf in geval van invoering van een uitwisselingsmechanisme via een derde partij, omdat deze manager Knauf ervan verdacht onnauwkeurige gegevens te hebben verstrekt aan het systeem dat in het verleden op de Duitse markt had bestaan¹⁶⁴.

(187) Het blijft echter een feit dat BPB langdurig, op het hoogste niveau van haar Britse dochteronderneming, aan deze uitwisseling heeft deelgenomen en dat men zich op het hoogste niveau van de groep zelf heeft beraden over de gekozen uitwisselingsmethode, aangezien een andere methode (uitwisselingsmechanisme via een derde partij) door [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de groep is verworpen. Een dergelijk beraad ontzenuwt de gedachte dat het om een incidentele of onopzettelijke activiteit ging. Het wantrouwen van de heer [A, BPB] ten opzichte van Knauf in geval van invoering van een uitwisselingsmechanisme via een derde partij kan overigens geenszins de invoering van een rechtstreekse uitwisseling tussen concurrenten rechtvaardigen. Zoals reeds eerder is bevestigd (overweging (125)), is er geen enkele objectieve reden om aan te nemen dat rechtstreekse uitwisseling noodzakelijkerwijze betrouwbaarder zou zijn dan uitwisseling via een derde.

(188) Voorts maakt het feit dat door BPB onnauwkeurige informatie werd verstrekt aan haar concurrenten, het weinig waarschijnlijk dat BPB de door haar concurrenten verstrekte gegevens van haar kant zonder kritische analyse zou hebben aangenomen. Zoals BPB trouwens toegeeft¹⁶⁵, is het duidelijk dat deze onderneming de ontvangen cijfers corrigeerde voordat zij deze gebruikte. Het feit dat de bij de uitwisseling verstrekte cijfers en de in de strategiedocumenten van de dochteronderneming van BPB vermelde cijfers niet met elkaar overeenstemmen, betekent bijgevolg geenszins dat eerstgenoemde cijfers niet hebben gediend om de andere vast te stellen.

(189) Hoe dan ook, welk gebruik ook daadwerkelijk van de aldus verspreide gegevens is gemaakt, en zelfs wanneer de hypothese van BPB wordt aanvaard dat deze oefening op het hoogste niveau geen ander doel zou hebben gehad dan een marginale bijdrage te leveren tot de kennis van de markt, het blijft een feit dat deze uitwisseling tussen concurrenten heeft plaatsgehad (zie overweging (163)).

(190) Knauf erkent in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar¹⁶⁶ te hebben deelgenomen aan de informatie-uitwisseling die in de mededeling van punten van bezwaar is beschreven: er hebben "onregelmatige uitwisselingen tussen de heer [N] van BPB en zijn collega's van Knauf en Lafarge" plaatsgehad, die betrekking hadden op gegevens uit het verleden. Deze gegevens, die slechts voor "interne statistische doeleinden" werden gebruikt, maakten het voor Knauf gemakkelijker "de marktvolumes en de trends te evalueren en daardoor bijgevolg haar voorraden aan grondstoffen te plannen, aangezien de totaliteit van de door Knauf in haar fabrieken van Groot-Brittannië gebruikte gipspleister wordt ingevoerd". Knauf verstrekt echter geen aanvullende informatie over de wijze van uitwisseling en betwist evenmin de door BPB gegeven beschrijving.

(191) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar¹⁶⁷ neemt Lafarge geen standpunt in over de uitwisselingen met haar concurrenten in het Verenigd Koninkrijk. Zij verklaart alleen dat "Lafarge niet kan reageren op de inhoud van de - onleesbare - tabellen van de heer [N, BPB]. Lafarge ontving deze tabellen trouwens niet".

(192) De Commissie, die niet beweert dat de betrokken tabellen door BPB aan haar concurrenten zijn verstrekt, stelt vast dat Lafarge geen enkel element aanvoert om te erkennen of te betwisten dat zij aan de informatie-uitwisseling op de Britse markt heeft deelgenomen, in het bijzonder via haar door BPB genoemde personeelsleden, de heren [P] en [Q].

(193) De Commissie stelt meer in het algemeen vast dat de drie ondernemingen voor de Britse markt een communicatielijntje tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van hun

respectieve dochterondernemingen in het Verenigd Koninkrijk hebben tot stand gebracht. Het feit dat de communicatie heeft plaatsgehad op het niveau van de dochterondernemingen verandert niets aan het feit dat het wel degelijk gaat om dezelfde ondernemingen als die welke bij contacten op Europees niveau betrokken waren. Geen van de drie ondernemingen heeft trouwens getracht het verschil in betrokken rechtspersonen aan te voeren om de relevantie van de presentatie van de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar in dit opzicht te betwisten.

(194) De Commissie stelt tevens het opmerkelijk duurzame karakter (zeven opeenvolgende jaren) van deze uitwisseling vast. De verklaringen van BPB over het onregelmatige en ad-hoc karakter ervan worden in de eerste plaats tegengesproken door de verklaring van deze onderneming zelf over de wijze waarop de heer [M, BPB] deze aanvankelijk onnauwkeurige cijfers geleidelijk heeft gecorrigeerd, hetgeen in geval van een incidentele mededeling niet mogelijk zou zijn geweest. De verklaringen van BPB worden meer fundamenteel tegengesproken door het duidelijk systematische en zeer gedetailleerde karakter van de tabel van de heer [N, BPB], dat noodzakelijkerwijze een geregelde en kwantitatief belangrijke inlichtingstroom veronderstelde wat de resultaten van de twee andere ondernemingen betreft.

(195) Uit het dossier blijkt niet dat de uitwisseling van informatie tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van hun respectieve dochterondernemingen in het Verenigd Koninkrijk een ander doel zou hebben gehad dan de uitwisseling die parallel op Europees niveau via [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de betrokken ondernemingen gebeurde. De uitwisselingen lijken vergelijkbaar te zijn en geen enkel element leidt tot het vermoeden dat het doel ervan verschillend zou zijn. De ondernemingen in kwestie hebben overigens niet op verschillende doelstellingen gewezen. Het door BPB toegegeven feit dat deze onderneming weloverwogen via het Britse kanaal betrouwbare cijfers voor het Verenigd Koninkrijk aan haar concurrenten verstrekke en dat de heer [D, BPB] tegelijkertijd vals speelde wat de andere markten betreft, leidt tot de conclusie dat het Britse mechanisme het nut van het Europese mechanisme van de heer [D] voor BPB versterkte. Uit dit feit kan derhalve worden geconcludeerd dat er sprake was van een verband tussen de twee uitwisselingsmechanismen.

(196) De Commissie stelt voorts vast dat de marktaandelen op het grondgebied van het Verenigd Koninkrijk van de producenten van gipsplaten, tot wie deze beschikking is gericht, tijdens de betrokken periode een grote stabiliteit vertoonden (zie de bijlage bij deze beschikking).

1.4.4. Uitwisseling van gegevens betreffende de prijsverhogingen op de Britse markt

(197) Een aantal elementen, directe bewijzen of verklaringen van ondernemingen, wijzen erop dat er, afgezien van de informatie-uitwisseling over de hoeveelheden, contacten tussen de [vertegenwoordigers] hebben bestaan over de prijszetting en gecoördineerde initiatieven op het gebied van de tarieven. Voorts blijkt uit het dossier dat een aantal gelijktijdige prijsverhogingen hebben plaatsgehad op de Britse markt.

(198) De Commissie stelt in de eerste plaats vast dat British Gypsum, na een poging tot prijsverhoging in maart 1992 die blijkbaar op een mislukking is uitgelopen¹⁶⁸, op 21 juli 1992 een nieuw tarief heeft aangekondigd, dat einde augustus 1992 in werking moest treden en waarin met name was voorzien in de vermindering van de kortingen tot 5%. Uit het dossier blijkt dat Redland PLB (Lafarge) en Knauf hun tarieven en kortingen op initiatief van BPB op

elkaar hebben afgestemd¹⁶⁹. In dit verband wijst de Commissie erop dat deze prijsbewegingen tot kritiek van de vakorganisaties bij BPB en het OFT hebben geleid¹⁷⁰.

(199) Uit van BPB afkomstige documenten blijkt vervolgens dat deze onderneming in maart 1993 tot een prijsverhoging is overgegaan¹⁷¹ en dat zij in november 1993 een verhoging met 12% heeft aangekondigd, die in januari 1994 van kracht zou worden. Uit diezelfde documenten blijkt dat Lafarge deze aankondiging van prijsverhoging heeft gevolgd, maar dat Knauf dat niet volledig heeft gedaan¹⁷². Ten slotte stelt de Commissie vast dat Knauf op 29 september 1994 een verhoging met ongeveer 6,5% heeft aangekondigd, die op 1 maart 1995 van kracht zou worden¹⁷³, dat BPB op 2 december 1994 een verhoging met 9% heeft aangekondigd, die op 27 februari 1995 zou ingaan¹⁷⁴ en dat deze prijsverhoging werd gevolgd door de kennisgeving van een identieke verhoging door Lafarge op 6 januari, die op dezelfde datum van kracht zou worden¹⁷⁵.

(200) De Commissie stelt vervolgens vast dat British Gypsum op 22 september 1995 een prijsverhoging met 12% voor standaardgipsplaten heeft aangekondigd, die zou ingaan op 1 januari¹⁷⁶. Deze kennisgeving is blijkbaar gevolgd door Lafarge, die op 13 oktober dezelfde verhoging, met als ingangsdatum 1 januari¹⁷⁷, heeft aangekondigd, en door Knauf die op 27 oktober dezelfde verhoging heeft aangekondigd, die op dezelfde datum zou ingaan¹⁷⁸.

(201) Op 7 september 1996, d.w.z. twee dagen vóór de verzending door British Gypsum van de kennisgevingen van de verhoging van haar tarieven met 3 tot 4% naar gelang van de producten, die op 4 november van kracht zou worden, informeerde een regionale directeur van Knauf zijn collega bij British Gypsum tijdens een *"dagje golfen"* voor zakenlui dat *"Knauf het initiatief van BG om de prijzen te verhogen zou volgen zodra de plannen van British Gypsum in gedrukte vorm te zien waren"*¹⁷⁹.

(202) Knauf geeft toe¹⁸⁰ dat dit gesprek heeft plaatsgehad, maar geeft te kennen dat het onmogelijk is dat dit wijst op het bestaan van een overeenkomst tussen concurrenten, omdat het betrokken personeelslid niet over bevoegdheid of gezag op het gebied van prijsverhogingen beschikte en de prijsverhoging van BPB bovendien reeds liep. De Commissie stelt voorts vast dat Lafarge haar kennisgeving van een prijsverhoging met ongeveer 4% vanaf dezelfde datum, namelijk 4 november 1996, heeft verzonden op 20 september 1996¹⁸¹.

(203) De Commissie stelt bovendien vast dat British Gypsum op 3 juni 1997 een prijsverhoging met 3,8% voor standaardgipsplaten, met als ingangsdatum 1 augustus 1997, heeft aangekondigd¹⁸². Lafarge heeft van haar kant een verhoging met 3,7% vanaf 4 augustus aangekondigd¹⁸³ en Knauf heeft een verhoging met 3,7% vanaf dezelfde datum als die van Lafarge aangekondigd¹⁸⁴.

(204) De Commissie stelt voorts vast dat British Gypsum op 27 januari 1998 een prijsverhoging met 4,4% vanaf 1 april heeft aangekondigd¹⁸⁵. Lafarge heeft van haar kant een verhoging met 4,1% vanaf 6 april aangekondigd¹⁸⁶ en Knauf dezelfde verhoging met 4,1% vanaf 1 april¹⁸⁷.

(205) Tijdens een ander dagje golfen, dat plaatshad vóór de kennisgeving door British Gypsum op 8 september 1998 van een verhoging met 5% vanaf 1 november 1998, heeft [vertegenwoordiger] van Lafarge aan een leidinggevende persoon van British Gypsum verteld dat Lafarge om budgettaire redenen niet bereid was mee te gaan met de prijsstijging begin januari van het jaar nadien¹⁸⁸.

(206) BPB beweert dat tussen de [vertegenwoordigers] van de drie Britse leveranciers geen contacten over de prijszetting nodig waren, omdat de markt zo doorzichtig was en de cliënten er tijdens het normale commerciële onderhandelingsproces voor zorgden dat de producenten van elkaars voornemens op de hoogte waren.

(207) BPB¹⁸⁹ geeft evenwel toe dat er "geïsoleerde gevallen" - zoals zij deze noemt - zijn geweest, waarin de heer [N, BPB] de [vertegenwoordiger] van Lafarge en Knauf in het Verenigd Koninkrijk heeft gebeld om hen op de hoogte te brengen van de prijsplannen van British Gypsum en van het "soort stijging" waaraan werd gedacht. Deze telefoontjes, waarvoor BPB zelfs niet bij benadering aangeeft op welke datum deze plaats hadden, worden omschreven als "louter beleefdheidstelefoontjes": volgens BPB vertelde de heer [N] zijn collega's niets wat zij al niet wisten, en bracht hij hen alleen op de hoogte van een besluit dat reeds door British Gypsum was genomen.

(208) Knauf¹⁹⁰ geeft toe dat er contacten bestonden tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de Britse dochterondernemingen en dat het mogelijk is dat informatie van de concurrenten over prijsverhogingsinitiatieven is verspreid. Knauf betwist evenwel dat met dat doel een akkoord tussen concurrenten werd gesloten.

(209) Lafarge wijst erop¹⁹¹ dat *"de feiten waarop de Commissie zich baseert op zijn minst onnauwkeurig zijn en niet duidelijk lijken te zijn vastgesteld"*, en dat *"zelfs in de veronderstelling dat bij één of twee gelegenheden telefonisch contact door de heer [N, BPB] is opgenomen, de inhoud daarvan volledig onbekend is en de context het niet mogelijk maakt er enige conclusie uit te trekken"*. Zonder te betwisten dat BPB haar in één of twee afzonderlijke gevallen op de hoogte zou hebben gebracht van haar voornemens tot prijsverhoging en het niveau daarvan, verklaart Lafarge¹⁹² dat dergelijke gedrag als zodanig *"geenszins (hetgeen trouwens volstrekt niet door de Commissie wordt ondersteund) een inbreuk op artikel 81 vormt. Het feit dat een concurrent twee andere producenten op de hoogte brengt van een voornemen dat zij reeds kennen of geacht worden te kennen vormt immers een louter eenzijdige gedraging, die geenszins hun gedrag wijzigt. In het bovenstaande is immers reeds onderstreept dat de cliënten van de producenten hen geregeld en nauwkeurig op de hoogte brachten van de prijsverhogingen en de prijzen van de anderen [...]"*.

(210) Voor de meeste van de in overweging (197) en volgende genoemde prijsverhogingen kan de Commissie alleen vaststellen dat er parallel gedrag heeft bestaan van concurrerende ondernemingen die tijdens de betrokken periode heimelijke contacten onderhielden.

(211) De Commissie concludeert echter dat met betrekking tot bepaalde verhogingen, de prijsbewegingen werden voorafgegaan door contacten betreffende de details ervan, en dat deze contacten in verband moeten worden gebracht met het doel van de drie op de Britse markt aanwezige producenten om een einde te maken aan de prijzenoorlog, de herhaling ervan te voorkomen en de markt te stabiliseren.

(212) De Commissie merkt voorts op dat de prijzen op de Britse markt, zoals BPB¹⁹³ en Lafarge¹⁹⁴ aangeven, tijdens de betrokken periode de neiging hadden opnieuw te stijgen of althans zich te stabiliseren, hetgeen in scherpe tegenstelling staat tot de van 1988 tot 1992 overheersende trend.

1.4.5. *Besprekingen met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt en informatie-uitwisseling over de verkoopvolumes*

1.4.5.1. Achtergrond

(213) In 1984 of 1985 werd in Duitsland een overeenkomst over de verdeling van de Duitse markt gesloten, die is genoemd in een interne memo van Gyproc (zie overweging (221)) en waarvan het bestaan zowel door BPB¹⁹⁵, door Gyproc¹⁹⁶, als door Lafarge¹⁹⁷ is bevestigd. Het aandeel van Gyproc hierin bedroeg [10-15] %. De deelnemers waren Knauf, Gyproc GmbH (een dochteronderneming van Gyproc), Rigips (die in 1987 een dochteronderneming van BPB werd) en de Nederlandse dochteronderneming van Norgips (die in september door Lafarge werd overgenomen). In de door Gyproc gegeven beschrijving wordt het verband beklemtoond tussen deze overeenkomst en de parallelle invoering door de partijen bij deze overeenkomst van een systeem om kennis te geven van hun verkoopvolumes aan een neutraal adviesbureau. Op grond van deze gegevens berekende het bureau de marktaandelen en verstreekte het elke concurrent vervolgens diens marktaandeel (maar niet dat van de andere deelnemers).

(214) Volgens Gyproc heeft de heer [K], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Gyproc, zich op een bepaald ogenblik rekenschap ervan gegeven dat de concurrenten niet altijd juiste cijfers aan het adviesbureau verstrekten, teneinde - volgens Gyproc - het belang van hun verkoopvolume op de Duitse markt te minimaliseren en bijgevolg de omvang van de betrokken markt te verkleinen. Op die manier zorgden zij ervoor dat de concurrenten hun eigen marktaandeel overschatten. Gyproc wijst erop dat zij zich vanaf dat ogenblik niet meer door de overeenkomst gebonden achtte. Na de overname van Rigips door BPB in 1987 zijn trouwens alle partijen ermee opgehouden cijfers aan het adviesbureau te verstrekken. Zowel volgens Gyproc als volgens de andere partijen is de mededingingssituatie op de Duitse markt drastisch veranderd door de overname van Rigips door BPB in 1987 en door de penetratie van Lafarge op deze markt met van de voormalige Norgips-fabriek in Nederland en haar fabriek in de Elzas afkomstige ingevoerde producten, omdat de concurrentie toen heviger werd.

(215) De Commissie wijst er evenwel op, dat de in de interne memo van Gyproc gebruikte bewoordingen (zie overweging (221)) veeleer suggereren dat in 1988, althans formeel, niet van de betrokken overeenkomst over de marktverdeling was afgezien.

(216) De Commissie wijst er tevens op dat - volgens Gyproc - BPB en Knauf Gyproc in de periode van 1988 tot 1994 niettemin geregeld van "agressief" marktgedrag hebben beschuldigd¹⁹⁸. Deze beschuldigingen werden door de heren [D, BPB] en [B en C, Knauf] aan het adres van de heer [E, Gyproc] geuit tijdens de "Eurogypsum"-congressen en de bijeenkomsten van de raad van bestuur van Gyproc (waaraan de vertegenwoordigers van BPB deelnamen) of van Gyproc GmbH (waaraan de vertegenwoordigers van Knauf deelnamen)¹⁹⁹. In dit verband hebben de door de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] vanaf 1992 uitgewisselde gegevens over marktaandelen de heren [D] en [B en C] argumenten ter ondersteuning van hun beschuldigingen verschaft, die zijn gebaseerd op een tijdens hun contacten verkregen nauwkeurige kennis van de markt (zie punt 1.4.2.).

(217) De Commissie merkt ten slotte op dat er in de bij BPB/Rigips aangetroffen stukken elementen zijn die wijzen op contacten tussen de producenten over de Duitse markt, tijdens welke dezen elkaar hun verkoopvolumes tussen 1990 en 1994 zouden hebben medegedeeld²⁰⁰. BPB heeft verklaard in het bezit van deze interne gegevens van Knauf te zijn gekomen, omdat een van haar distributeurs deze in een openbare gelegenheid zou hebben ontvangen van een man die hij nog nooit eerder had ontmoet²⁰¹. De Commissie is echter,

onverminderd de informatie-uitwisseling over de belangrijkste hiervoor beschreven Europese markten, inclusief de Duitse markt, voornemens haar beoordeling betreffende de besprekingen met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt te beperken tot de periode na de bijeenkomst van Versailles in juni 1996.

(218) Er dient tevens op te worden gewezen dat BPB, Knauf en Lafarge sinds 1992 geregeld gegevens over hun verkoopvolumes, met name op de Duitse markt, uitwisselden en dat deze geregelde uitwisseling sinds 1995 op kwartaalbasis plaats had.

(219) Voorts doen de antwoorden van de partijen op de mededeling van punten van bezwaar vermoeden, dat in 1996 de bouw van nieuwe fabrieken²⁰² in Duitsland door alle producenten en de ontwikkeling van de invoer vanuit Oost-Europa, en met name uit Polen, de Duitse markt ernstig konden verstoren en een nieuwe "prijzenoorlog" hadden kunnen veroorzaken, zoals die tot in 1992 had bestaan²⁰³.

1.4.5.2. De besprekingen met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt tijdens de bijeenkomst van Versailles in juni 1996, van Brussel in december 1997 en van Den Haag in mei 1998.

(220) In de maand **juni 1996** hebben [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de vier ondernemingen (de heren [D, BPB], [B, Knauf], [G, Lafarge] en [E, Gyproc]) elkaar **in Versailles** ontmoet om de situatie van de Duitse markt te bespreken.

(221) De Commissie heeft bij haar verificaties bij Etex, in de kantoren van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Gyproc, een document²⁰⁴ aangetroffen met de vermelding "vertrouwelijk, te vernietigen" (orig.: "confidentiel, à détruire"), dat aantoont dat deze bijeenkomst is gehouden. Gyproc heeft later²⁰⁵ gepreciseerd dat het ging om een "door de heer [E, Gyproc] opgesteld document, dat bestemd was voor de heer [L, Gyproc], om deze ter gelegenheid van zijn benoeming tot [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Gyproc in [1997] op de hoogte te brengen van de situatie van Gyproc op de verschillende markten".

(222) In het document is het volgende vermeld²⁰⁶:

"in 1988 heeft [K, Gyproc] mij gezegd dat er een afspraak bestond over de markt en dat het marktaandeel van Gyproc [10-15] % moest bedragen. In de periode van 1988 tot 1994 schommelde het marktaandeel van Gyproc volgens onze interne ramingen tussen [7-10] % en [10-15]%. Deze periode kwam ook overeen met de versterking van de positie van Lafarge. Tijdens dezelfde periode hebben BPB en Knauf Gyproc altijd haar te agressieve houding verweten. In juni 1996 zijn de heren [D, BPB]/ [B, Knauf]/ [G, Lafarge]/[E, Gyproc] - tijdens een geheime bijeenkomst te Versailles - overeengekomen hun werkelijke cijfers voor 1995 bekend te maken en hun marktaandeel te behouden. De resultaten waren als volgt:

	<i>In miljoen m²</i>
<i>K</i>	<i>[100-110]</i>
<i>BPB</i>	<i>[70-75]</i>
<i>L</i>	<i>[30-35]</i>
<i>GB²⁰⁷</i>	<i>[20-25]</i>
<i>(Markt)</i>	<i>[230-240]</i>

De marktaandelen bedroegen bijgevolg:

%

<i>K</i>	[40-45]
<i>BPB</i>	[30-35]
<i>L</i>	[10-15]
<i>GB</i>	[10-15]
(Markt)	100,0%

Op datzelfde ogenblik raamde Gyproc de markt 1995 op [210-220] miljoen m². Ik heb tegenover [D, BPB] bevestigd dat wij onze eerdere overeenkomst op [10-15] % handhaafden.

Sinds 1996 beschikken wij over nauwkeuriger informatie over de Duitse markt ingevolge de mededeling van onze cijfers aan een onafhankelijke deskundige".

(223) Daarna volgt een tabel met de volgende resultaten die als "ramingen" zijn aangemerkt²⁰⁸ :

	<i>Markt</i> (miljoen m ²)	<i>Gyproc</i>	<i>Knauf</i>	<i>BPB</i>	<i>Lafarge</i>
1995	[230-240]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %
1996	[220-230]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %
1997	[240-250]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %

(224) Het document besluit met de volgende opmerkingen²⁰⁹:

"BPB kent onze exacte cijfers en deelt deze volgens mij mee aan de anderen.

Wij ramen dat het marktaandeel van Gyproc in België in de periode 1988-1994 van [55-60] % gedaald is tot [45-50] %. Vandaag is het gestabiliseerd. In Nederland hebben wij in dezelfde periode [3-5] % verloren en ons aandeel heeft zich gestabiliseerd op [35-40] %. In Frankrijk bedraagt ons marktaandeel ongeveer [3-5] %".

(225) De Commissie stelt voorts vast dat de ontmoeting in Versailles ook in een van BPB afkomstig document is vermeld²¹⁰. Dit document bevat een tabel, gedateerd 9 oktober 1997, betreffende de marktaandelen van de vier producenten in Duitsland in de periode 1995 tot en met 1997 (januari-september)²¹¹. Bij de tabel zijn met de hand geschreven aantekeningen gemaakt, die door BPB²¹² werden herkend als die van de heer [R], [vertegenwoordiger] van BPB (en derhalve de persoon die bij BPB verantwoordelijk was voor de follow-up van de Duitse markt) : *"herinnerde [de heer S, BPB] eraan dat er niet zoiets als "Versailles" zou mogen zijn en dat hij moest weggaan als dit onderwerp ter sprake zou komen. Stemde in met [de heer M, BPB]"*²¹³.

(226) BPB geeft de volgende verklaring voor deze aantekeningen: tijdens een interne directievergadering had de heer [S] van Rigips een aanzienlijke toename van het marktaandeel in Duitsland voor Rigips en Gyproc gesignaleerd, blijkbaar ten nadele van Knauf. Op een vraag van de heer [R, BPB] hoe de concurrentie had gereageerd, antwoordde de heer [S] dat een vertegenwoordiger van Gyproc hem had verklaard dat *"Rigips inbreuk had gemaakt op Versailles"*. Volgens BPB wist noch de heer [R] noch de heer [S] wat *"Versailles"* betekende.

(227) Ongeacht of de twee personen in kwestie al dan niet op de hoogte waren en ongeacht de juiste aard van het vermelde contact tussen Gyproc en BPB, die uit het oogpunt van het mededingingsrecht twijfelachtig zou kunnen zijn, stelt de Commissie vast dat een

vertegenwoordiger van Gyproc tegenover BPB de verwijzing "Versailles" heeft gebruikt, duidelijk om tussen concurrenten vastgestelde quota in herinnering te brengen en dat die persoon een dergelijk argument niet zou hebben gebruikt indien hij er niet van overtuigd was dat "Versailles" voor BPB bindend was. Voorts kan de Commissie enkel vaststellen dat de hierna behandelde verklaringen van BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc tot de conclusie leiden dat de bijeenkomst van Versailles, evenals de uitwisseling van gegevens sinds de bijeenkomst van Londen in 1992, uitsluitend op het hoogste managementniveau van deze ondernemingen plaats hadden en dat het feit dat de lagere niveaus niet op de hoogte waren, bijgevolg geenszins betekent dat deze drie ondernemingen geen partij waren bij een overeenkomst.

(228) De Commissie stelt in de eerste plaats vast dat alle betrokken ondernemingen²¹⁴ hebben bevestigd dat deze bijeenkomst plaats had ter gelegenheid van het Eurogypsum-congres dat op 5 en 6 juni 1996 te Versailles werd gehouden en dat eraan werd deelgenomen door [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de vier ondernemingen - de heren [D, BPB], [B, Knauf], [G, Lafarge] en [E, Gyproc]. De partijen hebben daarentegen uiteenlopende meningen te kennen gegeven over het doel en de resultaten van de bijeenkomst van Versailles.

(229) Zo heeft **Gyproc** verklaard²¹⁵ dat *"de heren [D, BPB] en zijn collega's met het oog op de stabilisatie van de Duitse markt een overeenkomst over de volumes hebben voorgesteld. Ieder heeft zijn verkoopvolume in m2 voor 1995 medegedeeld en op grond daarvan werden marktaandelen toegekend. De heer [E, Gyproc] kreeg een aandeel van ongeveer 10% toegewezen. Hij was daarmee niet tevreden en wilde [10-15] %. Om de gegrondheid van zijn eisen te onderstrepen, verwees hij naar de oude overeenkomst waarin het aandeel voor [Gyproc] [10-15] % bedroeg. Een niveau van meer dan 10 % was cruciaal, omdat [Gyproc] pas haar productiecapaciteit had verhoogd met een nieuwe, in 1995 in Peitz gevestigde fabriek"*.

(230) Door de Commissie ondervraagd over het aan deze overeenkomst gegeven gevolg, verklaarde de heer [E, Gyproc]²¹⁶ dat *"de overeenkomst niet goed functioneerde. Op 4 december 1997 hebben de concurrenten elkaar in Brussel ontmoet om opnieuw de gewenste stabilisatie van de Duitse markt te bespreken. De concrete aanleiding was de nieuwe productiecapaciteit die door Norgips was gecreëerd in Opole, Polen. [...] In 1998 hebben de concurrenten elkaar in het kader van een Eurogypsum-congres in Den Haag opnieuw ontmoet om de Duitse situatie te bespreken. Deze besprekingen hebben niet tot concrete resultaten geleid"*. (zie de overwegingen (246) en (255)).

(231) De Commissie heeft Gyproc verzocht de opmerking in bovengenoemd document (overweging (221)) te verklaren, volgens welke de heer [E, Gyproc] *"tegenover [D, BPB] (had) bevestigd dat wij onze eerdere overeenkomst op [10-15] % handhaafden"*. Gyproc heeft verklaard²¹⁷ dat *"de heer [E] na afloop van de bijeenkomst in Versailles en bij een latere gelegenheid, waarvan hij zich de datum niet meer herinnert, tegen de heer [D] heeft gezegd het daarmee niet eens te zijn. De heer [D] heeft daarop geantwoord dat deze overeenkomst niet langer gold, omdat de Duitse markt sindsdien sterk was veranderd ingevolge de overname van Rigips door BPB, de overname van Norgips Nederland door Lafarge en de penetratie van Lafarge op de Duitse markt door de uitvoer van de door haar in Frankrijk gevestigde fabriek vervaardigde producten"*.

(232) Gyproc is later²¹⁸ teruggekomen op het document en de nochtans duidelijke verklaringen van de heer [E, Gyproc] en heeft verklaard dat: *"de zogenoemde Versailles-overeenkomst slechts een poging is geweest en nooit is uitgevoerd"* en dat er *"nooit een echte*

wilsovereenstemming heeft bestaan tussen de deelnemers, en zeker niet van de kant van Gyproc, over alle aspecten van de verdeling van de Duitse markt. De partijen zijn het immers nooit eens geworden over het precieze marktaandeel dat aan Gyproc toekwam. [...] Gyproc heeft aldus de poging tot het sluiten van een overeenkomst met zijn vieren doen mislukken".

(233) De Commissie stelt echter vast dat deze verklaringen van Gyproc die in beginsel minder bewijskracht hebben dan bovengenoemd document en de vrijwillige verklaringen van de heer [E, Gyproc] noch de inhoud, noch het doel van de gevoerde besprekingen, doch eventueel enkel het resultaat ervan, tenietdoen.

(234) **BPB** van haar kant verklaart²¹⁹ dat twee afzonderlijke bijeenkomsten hebben plaatsgehad, enerzijds tussen de heren [D, BPB], [B, Knauf], en [G, Lafarge], anderzijds tussen de heer [D] en [E, Gyproc]; BPB baseert zich op een verklaring van de heer [D]²²⁰, die ter kennis van de Commissie is gebracht.

(235) BPB wijst erop²²¹ dat *"het doel van de bijeenkomst was de Duitse markt te bespreken, waarop de prijzen bleven dalen. Er werd een voorstel besproken om de markt op grond van de marktaandelen van 1995 te stabiliseren, maar uiteindelijk heeft het voorstel niet tot een formele of informele overeenkomst tussen de producenten geleid, omdat het door Gyproc Benelux werd verworpen"*. BPB wijst er voorts op²²² dat deze besprekingen ten doel hadden *"tot overeenstemming te komen om de Duitse marktaandelen vast te stellen"*, maar dat *"de deelnemers aan deze besprekingen nooit een overeenkomst in welke vorm ook hebben bereikt betreffende de Duitse marktaandelen, hoofdzakelijk omdat de heer [E, Gyproc] niet bereid was het aan Gyproc Benelux voorgestelde marktaandeel te accepteren"*. BPB wijst er nog op²²³ dat er een door BPB toegegeven poging van drie van de partijen is geweest om tijdens de bijeenkomst van Versailles tot een overeenkomst betreffende de verdeling van de markt in Duitsland te komen".

(236) BPB legt voorts de klemtoon op wat haar in het document van Gyproc en de initiële verklaringen van de heer [E, Gyproc] een innerlijke tegenstrijdigheid lijkt tussen enerzijds de verklaring dat een overeenkomst zou zijn bereikt en, anderzijds, het feit dat de heer [E] herhaaldelijk een groter marktaandeel heeft geëist dan BPB, Knauf en Lafarge aan Gyproc wilden toekennen.

(237) De Commissie stelt in de eerste plaats vast dat door geen van de andere partijen een beschrijving wordt gegeven van de twee bijeenkomsten, met name niet door Gyproc, die²²⁴, op basis van de verklaring van de heer [E, Gyproc], een uitnodiging van laatstgenoemde om bijeen te komen in de hotelkamer van de heer [D, BPB] vermeldt, waar ook *"vertegenwoordigers van Knauf en Lafarge"* aanwezig zouden zijn geweest, die overigens werden geïdentificeerd (zie bovengenoemd document) als de heren [B, Knauf] en [G, Lafarge].

(238) De Commissie stelt vervolgens vast dat BPB toegeeft dat BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc in Versailles een verdeling van de Duitse markt hebben besproken, teneinde deze te stabiliseren. BPB vermeldt echter enkel een poging om een overeenkomst te bereiken tussen BPB, Knauf en Lafarge, en brengt derhalve Gyproc niet in verband met deze poging, maar beklemtoont dat deze poging is mislukt wegens het standpunt van de heer [E, Gyproc], die het hem door Gyproc voorgestelde marktaandeel niet wilde accepteren, hetgeen noodzakelijkerwijze impliceert dat Gyproc in de een of andere vorm bij deze bespreking betrokken was.

(239) De Commissie stelt tevens vast dat de door BPB aangevoerde tegenstrijdigheid veeleer betrekking heeft op het resultaat van de bespreking dan op het doel ervan of op de wil van de eraan deelnemende partijen om een overeenkomst over de verdeling van de Duitse markt te bereiken.

(240) De onderneming **Knauf** verklaart²²⁵ dat een "onverwachte" privé-bespreking heeft plaatsgehad tussen de managers van de vier ondernemingen, die aanvankelijk betrekking had op kwesties die verband hielden met grondstoffen en met moeilijkheden van de handelaar [...]. In die context, en zonder dat de heren [B en C, Knauf] dit verwachtten, is de "onprettige" ontwikkeling van de Duitse markt ter sprake gebracht. Knauf wijst erop dat zij "geen belang had bij een verdeling van de markt en van de marktaandeelen, maar dat zij integendeel haar positie als marktleider in Duitsland, haar thuismarkt en de belangrijkste voor gipsplaten, wilde versterken en daarom marktaandeelen wilde heroveren. Deze situatie maakte een verklaring van Knauf over haar wensen tegenover de andere marktdeelnemers onmogelijk - in ieder geval niet in de door de Commissie aangegeven zin, en er is derhalve geen verklaring van die aard geweest". Er is evenmin een overeenkomst geweest over quota of over een stabilisatie. "Wat er tijdens dit gesprek over de Duitse markt ook specifiek kan zijn gezegd en wat de heer [E, Gyproc] ook moge hebben begrepen, was voor de heren [B en C] hoogstens een min of meer expliciet beroep op het gezonde koopmansverstand van de deelnemers". "Het gesprek is integendeel zonder resultaat gebleven; volgens de heren [B en C] was het niet het doel van de bijeenkomst een overeenkomst te sluiten. Zij hebben de bespreking ook niet zo opgevat". Na deze bijeenkomst werd op deze markt trouwens geen herstel van de rust vastgesteld.

(241) De Commissie stelt vast dat Knauf dezelfde uitdrukking "beroep op het gezonde koopmansverstand" gebruikt als voor de overeenkomst van Londen in 1992 (zie overweging (60)). De strekking van deze term "gezond koopmansverstand" wordt niet door Knauf verklaard en lijkt niet onverenigbaar met het bestaan van een kartel, aangezien dit uit louter commercieel oogpunt perfect van "gezond verstand" kan getuigen. De Commissie stelt voorts vast dat de verklaring van Knauf bevestigt dat de bijeenkomst van de concurrenten heeft plaatsgehad, dat de situatie op de Duitse markt is besproken en dat de concurrenten elkaar informatie hebben verstrekt. Wat het feit betreft dat deze bijeenkomst het mogelijk zou hebben gemaakt een overeenkomst te sluiten, ontbreekt het de verklaring van Knauf niet aan dubbelzinnigheid: het feit dat Knauf geen belang heeft bij een verdeling van de markt is op zich immers geenszins in tegenspraak met het feit dat deze bespreking kan hebben plaatsgehad in aanwezigheid en met de goedkeuring van Knauf; deze onderneming zou immers in strijd met haar belangen aan deze bijeenkomst kunnen hebben deelgenomen, of nog, eraan hebben deelgenomen met de bedoeling haar concurrenten te misleiden.

(242) De heer [G], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de gipsdivisie van **Lafarge**, bevestigt te zijn uitgenodigd "op een speciale bijeenkomst" tijdens dit Eurogypsum-congres, en preciseerd²²⁶ dat de bijeenkomst ten doel had "inzicht te krijgen in de omvang van de Duitse markt, die toen het voorwerp was van een belangrijke controverse. Althans bij ons, bij Lafarge Plâtres, bestond er een belangrijk verschil tussen de ramingen [...], dat meer dan [15-20] % bedroeg. De tijdens deze bijeenkomst behandelde thema's hadden derhalve betrekking op het totale volume van de markt en de ontwikkeling, de groei en de stuwende krachten ervan. Wij vonden het vreselijk dat er geen statistieken voorhanden waren, terwijl wij allemaal pas hadden geïnvesteerd in grote productie-eenheden in de buurt van Berlijn. [...] Nadat wij kennis hadden gegeven van onze geglobaliseerde verkoophoeveelheden, bleek dat de Duitse markt nog belangrijker was dan wij dachten, op zijn minst in de orde van grootte van [30-35] % naar gelang van de in aanmerking genomen referentiedatum. Ondanks

de teleurstelling dat onze positie nog zeer ver achterbleef bij die van BPB en Knauf, verder dan wij hadden gehoopt, kon deze vaststelling voor ons alleen verheugend zijn, omdat wij er nogal mee ingenomen waren dat wij hadden geïnvesteerd in een markt die nog krachtiger was dan wij vermoedden. De reactie van de groep Gyproc was echter totaal verschillend. De heer [E, hoog geplaatste vertegenwoordiger van Gyproc], stelde bij die gelegenheid vast dat hun marktaandeel dientengevolge kleiner was dan hij dacht, terwijl hij blijkbaar een tijd had gekend waarin er tussen de Duitse producenten een overeenkomst bestond, waarvan Lafarge Plâtres totaal niet op de hoogte was, omdat zij op dat ogenblik niet in Duitsland actief was. Ik herinner mij zeer goed dat de heer [E] dacht dat hij het slachtoffer was geweest van een samenzwering tussen BPB, Knauf en Lafarge Plâtres, teneinde hem op een lager niveau te handhaven dan het door hem geëiste, dat gebaseerd was op deze oude overeenkomst. In werkelijkheid had niemand, behalve de heer [E], ook maar de geringste aanspraak gemaakt inzake een marktaandeel, en wij trachtten alleen de omvang van deze markt in te schatten. Ik bevestig dat er tijdens de bijeenkomst van Versailles geen enkele bespreking heeft plaatsgehad over welke toewijzing van marktaandelen dan ook en dat ik pas bij het lezen van de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie het bestaan heb vernomen van een zogenoemde "Versailles-overeenkomst", een overeenkomst die altijd alleen maar heeft bestaan in de verbeelding van de heer [E], die zich teleurgesteld en tekortgedaan voelde omdat hij zich plotseling rekenschap ervan moest geven dat hij van de derde plaats in Duitsland naar de vierde plaats was gezakt. Hoewel het mogelijk is dat in de jaren tachtig een oud akkoord betreffende de Duitse markt is toegepast waarbij Gyproc betrokken was, is mij, wat mij betreft, in de periode 1992-1998 nooit een overeenkomst voorgesteld en ik heb er met mijn collega's nooit over gepraat. Ten slotte had ik dat niet kunnen wensen, omdat het zeer onwaarschijnlijk was dat haar concurrenten Lafarge Plâtres, een nieuwkomer in Duitsland, een even belangrijk marktaandeel zouden hebben toegekend, als door ons werd beoogd".

(243) De Commissie stelt vast dat de verklaring van Lafarge in hoofdzaak bevestigt dat de bijeenkomst tussen de concurrenten heeft plaatsgehad en dat zij elkaar informatie hebben verstrekt, hetgeen wordt aangetoond door de directe bewijzen en de verklaringen van de andere partijen. Wat het doel van deze bijeenkomst betreft, wordt de verklaring van de heer [G, Lafarge] tegengesproken zowel door bovengenoemd document van Gyproc (overwegingen (221) tot en met (224)) als door de verklaringen van Gyproc en BPB, die met elkaar in overeenstemming zijn.

(244) De Commissie heeft tijdens haar verificaties in de lokalen van Gyproc een aantekening in de agenda van de heer [E, Gyproc] aangetroffen²²⁷ over een gesprek op 4 maart 1997 tussen hem en de heer [T], een van de [vertegenwoordigers] van de gipsafdeling van Lafarge: "hij zei me dat hij een maand voordien had moeten stoppen met de onderhandelingen, die zich gunstig lieten aanzien, omdat hij geen definitief mandaat had gekregen van BPB, Knauf en vooral Gyproc. Het probleem lijkt het marktaandeel van Gyproc in Duitsland te zijn. Knauf wil haar aandeel met 1% vergroten, ten nadele van Gyproc, 12 à 11 (Duitsland). BPB lijkt haar belangstelling in de zaak te verliezen en heeft onlangs geweigerd [U, onafhankelijke consultant] haar marktaandeel mee te delen. Zij staan op het punt een overeenkomst voor gips te sluiten in Polen en een fabriek op te richten. Hij zou Gyproc erbij betrekken als zij dat wil, maar in dat geval zou hij Opole opgeven, die nog steeds niet functioneert. Het 1% marktaandeel in Duitsland vormt het hele probleem".

(245) De Commissie wijst erop dat de aantekening in de agenda van de heer [E, Gyproc] bewijst dat er een contact tussen Lafarge en Gyproc is geweest, tijdens hetwelk de mededingingssituatie is behandeld en tijdens hetwelk de mening van derde partijen, Knauf en BPB, bijzonder goed bekend leek. Voorts bevestigt deze aantekening dat besprekingen of

zelfs onderhandelingen hebben plaatsgehad betreffende het marktaandeel van elke producent, alsmede dat er een duidelijk verband bestaat tussen deze besprekingen en het gegevensuitwisselingssysteem via de heer [U, onafhankelijke consultant] (zie overweging (270)). Tot slot wordt in deze aantekening verslag uitgebracht over het verband tussen deze besprekingen en het "project Opole".

(246) Op **4 december 1997** hebben de heren [D, BPB], [G, Lafarge], [B en C, Knauf], [K, Gyproc], [L, Gyproc] en [E, Gyproc]²²⁸ elkaar opnieuw ontmoet te **Brussel**, dit keer in de lokalen van Etex.

(247) BPB heeft verklaard²²⁹ dat de bijeenkomst ten doel had het plan tot gezamenlijke overname door de vier producenten van de fabriek te Opole in Polen, die eigendom was van de onafhankelijke Noorse producent Norgips, nader te onderzoeken.

(248) Zoals reeds in overweging (230) is vermeld, heeft Gyproc verklaard²³⁰ dat "*de overeenkomst [over de volumes, die ten doel had de Duitse markt te stabiliseren] volgens de heer [E, Gyproc] niet goed functioneerde. Op 4 december 1997 hebben de concurrenten elkaar in Brussel ontmoet om opnieuw de gewenste stabilisatie van de Duitse markt te bespreken. De concrete aanleiding was de nieuwe productiecapaciteit die door Norgips was gecreëerd in Opole, Polen. De concurrenten trachtten een formule te vinden die het een partij mogelijk zou maken de fabriek te verwerven, terwijl de andere partijen zouden bijdragen om de goodwill (door de concurrenten "waarde van de hinder" genoemd) te compenseren, die door deze koper zou moeten worden betaald.*

(249) Volgens de verklaringen van BPB en de antwoorden van deze onderneming op de verzoeken om inlichtingen van de Commissie, die geen van beide door de andere deelnemers aan deze bijeenkomsten zijn betwist²³¹, had Norgips immers te kennen gegeven dat haar fabriek te koop was en een prijs vastgesteld die belachelijk hoog werd geacht, omdat Norgips - volgens BPB - hoopte dat een of meer van de gipsplaatproducenten de fabriek zouden kopen. Om de waarde van de fabriek in de ogen van een van de vier grote producenten te vergroten, had Norgips blijkbaar laten weten voornemens te zijn op de Duitse markt een agressieve prijscampagne te voeren vanaf haar terugkeer op deze markt in 1998. Omdat deze prijs veel te hoog lag - waarbij de buitensporig hoge waarde de "waarde van de hinder" van Opole vertegenwoordigde -, wilde geen van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] de fabriek in zijn eentje kopen.

(250) BPB heeft verklaard²³² in juni 1997 een gezamenlijke overname, samen met Knauf, van Norgips te hebben onderzocht, maar op aanraden van haar juridisch adviseurs daarvan te hebben afgezien. BPB heeft er tevens op gewezen²³³ dat de fabriek van Opole eerst was aangeboden aan Lafarge, die enkele jaren voordien de Norgips-fabriek in Nederland had gekocht. Lafarge zou de andere producenten dan hebben gepolst over een eventuele "gezamenlijke overname" van Opole, of zelfs van de onderneming Norgips.

(251) Knauf van haar kant is van mening²³⁴ dat het de moeite loonde het aanbod van Norgips te bespreken en dat over verschillende scenario's is gepraat. Aldus maakte het beroep op het aandeel van ieder op de Duitse markt het mogelijk het aandeel van ieder in de aankoop te ramen, opdat niemand aan omzet zou inboeten.

(252) Knauf heeft tevens erop gewezen²³⁵ dat de bijeenkomst van Brussel voor de heren [B en C, Knauf] nogmaals de gelegenheid was een beroep te doen op het "gezonde koopmansverstand" van de concurrenten, een term die volgens de vaststellingen van de

Commissie reeds is gebruikt om de bijeenkomsten van Londen in 1992 en van Versailles in 1996 te beschrijven.

(253) Lafarge, die erop wijst²³⁶ dat de gezamenlijke aankoop van Opole slechts één van verscheidene projecten was voor haar vestiging in Polen, verklaart de bijeenkomst van de vier concurrenten te Brussel door het feit dat Norgips de prijs voor haar fabriek had opgedreven en dat Lafarge niet over de middelen beschikte om deze industriële voorzieningen alleen te verwerven. Er werd evenwel geen overeenkomst bereikt en op geen enkel moment is er sprake geweest van stabilisatie van de marktaandelen in Duitsland. Lafarge besluit dat *"de bespreking van 4 december derhalve een louter intellectuele en incidentele oefening vormde, die op niets zal uitlopen. Zelfs al zou het niveau van de marktaandelen in Duitsland voor de toekomst ter sprake zou zijn gebracht, dan nog zou dit derhalve geen enkel gevolg hebben gehad"*.

(254) Er hebben talrijke besprekingen plaatsgehad, waarvan de Commissie sporen heeft aangetroffen²³⁷. Het project Opole is het voorwerp geweest van verscheidene andere gesprekken²³⁸ tussen de heer [D, BPB] en de heer [G, Lafarge] en tussen de heer [G, Lafarge] en de heer [L, Gyproc], die hadden deelgenomen aan de bijeenkomst van december, en er zijn verscheidene scenario's bestudeerd tot in 1998.

(255) [Vier hoog geplaatste vertegenwoordigers], alsmede de heren [K, Gyproc] en [L, Gyproc], hebben elkaar ontmoet ter gelegenheid van het Eurogypsum-congres, dat van **13 tot 15 mei 1998** te **Den Haag** werd gehouden.

(256) Zo heeft de heer [E, Gyproc] verklaard²³⁹ dat *"de concurrenten elkaar opnieuw hebben ontmoet [...] om de Duitse situatie te bespreken. Deze besprekingen hebben geen concrete resultaten opgeleverd"*.

(257) Later heeft Gyproc verklaard²⁴⁰ dat *"het eerste onderwerp dat werd besproken het vervolg op de vergadering van Brussel van december 1997 was en betrekking had op de eventuele verdeling van de "hinder" in geval van overname van Norgips. De heer [D, BPB] heeft erop gewezen dat hij niet meer aan dergelijke besprekingen zou deelnemen en bijgevolg liet men dit onderwerp rusten. Vervolgens hebben de deelnemers besproken welk marktaandeel Norgips in Duitsland zou kunnen hebben via haar fabriek in Polen. De meningen liepen uiteen en men werd het niet eens. De deelnemers hebben eveneens hun verkoopvolumes in Duitsland voor de eerste vier maanden van 1998 uitgewisseld. Gyproc en Lafarge hebben hun cijfers medegedeeld en BPB en Knauf hun voorlopige cijfers, die een paar dagen later telefonisch werden bevestigd. Iedereen heeft ook het door hem gewenste marktaandeel in Duitsland genoemd: Lafarge: [10-15] %, Gyproc: [10-15] %, Knauf: [40-45] %, BPB: [30-35] % [...]. Omdat dit een totaal van 101% gaf, hebben de deelnemers geprobeerd Gyproc ervan te overtuigen zich tot [10-15] % te beperken. Gyproc heeft geweigerd en er is sprake van geweest het boventallige 1% naar rata van ieders marktaandeel te verdelen, maar uiteindelijk is hierover geen beslissing genomen"*. In de aantekeningen van de heer [E, Gyproc]²⁴¹ uit de tijd van de bijeenkomst zijn de betrokken uitgewisselde cijfers inderdaad vermeld.

(258) Deze discussies over de fabriek te Opole hebben kennelijk geen resultaat opgeleverd. Maar daarmee is de analyse niet afgelopen, want zelfs het feit dat de gesprekken hebben plaatsgevonden en dat zij op wederzijdse informatieverstrekking over de verkoopvolumes en de strategieën berusten, doet vermoeden dat zij een vervolg vormen op de bijeenkomst van

Versailles. De overname van Opole is dus niet wegens het slagen of mislukken ervan van belang, maar louter wegens het feit dat erover gesproken kon worden.

(259) Het uitgangspunt van de gesprekken was namelijk het feit dat er een gemeenschappelijk belang bestond bij het handhaven van de stabiliteit van de markt, en de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de vier ondernemingen waren in principe bereid daar aanzienlijke bedragen aan te besteden uit hoofde van hun respectieve aandelen. Door te spreken over een mogelijke bijdrage aan de overname van de fabriek te Opole door Lafarge, hebben de vier concurrenten dus een operatie overwogen die tot gevolg zou hebben gehad dat een onafhankelijke concurrent waarvan het bestaan als hinderlijk of zelfs bedreigend voor alle producenten werd beschouwd, van de markt zou worden verwijderd

(260) Bovendien moet worden benadrukt dat uit deze gesprekken, behalve dat Opole ter sprake kwam, blijkt dat de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] hun respectieve ambities inzake marktaandeelen in Duitsland hebben uitgesproken, hetgeen aansluit bij de gesprekken van Versailles van juni 1996.

(261) In dit verband moet ook worden gewezen op de bewoordingen van de verklaring van de heer [E, Gyproc] aan de Commissie²⁴², volgens welke "*de overeenkomst niet goed werkte*" en "*de concurrenten in Brussel zijn bijeengekomen om opnieuw de gewenste stabilisatie van de Duitse markt te bespreken*". De heer [E] verklaart vervolgens dat de concrete gelegenheid waarbij dit gesprek kon worden gevoerd het voorstel Opole was en dat "*deze gesprekken geen resultaat hebben opgeleverd*", waarbij hij echter niet preciseert of hij alleen doelt op de gesprekken over Opole - waarvan daadwerkelijk is gebleken dat zij zijn vastgelopen - of ook op een algemene overeenkomst over de marktaandeelen.

(262) BPB verklaart²⁴³ dat de gesprekken over de marktaandeelen in Duitsland niet meer waren dan het formuleren van hypothesen, dat er geen algemene "overeenkomst" over wat dan ook was: als er al sprake was van een overeenkomst, dan had deze uitsluitend betrekking op de werkelijke omvang van de in 1997 gerealiseerde marktaandeelen. BPB heeft verklaard dat sommige deelnemers elke beperking van hun toekomstige marktaandeelen in Duitsland hadden geweigerd. Omdat het (hypothetische) voorstel voor een "Opole-premie" uitging van constante marktaandeelen in Duitsland, is er nooit iets van gekomen. BPB²⁴⁴ doet de berekeningen van de heer [D, BPB] af als "notities" waaraan geen enkel belang mag worden gehecht en verklaart dat de overname van Opole vanuit het gezichtspunt van de BPB-groep "gedoemd was te mislukken". De raad van bestuur van BPB heeft geen van de voorstellen bestudeerd. Ten slotte is de voorgestelde "gezamenlijke aankoop" volgens BPB mislukt.

(263) Gezien het voorgaande stelt de Commissie in de eerste plaats vast dat geen enkele partij betwist dat de bijeenkomst in Versailles voor de vier betrokken marktdeelnemers de gelegenheid is geweest om elkaar hun verkoopcijfers op de Duitse markt mede te delen. Voorts stelt de Commissie vast dat BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc elkaar tijdens de bijeenkomsten van Brussel en Den Haag informatie hebben verstrekt over hun situatie op de Duitse markt, waaronder hun verkoopcijfers en marktaandeel.

(264) In de tweede plaats staat het voor de Commissie vast dat het feit de bijeenkomst van Versailles is gehouden, aantoonde dat er een beginselovereenkomst bestond over een verdeling tussen BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc, hoewel noch tijdens deze bijeenkomst, noch tijdens de latere bijeenkomsten van Brussel en Den Haag een overeenkomst over concrete percentages is bereikt. De vier betrokken ondernemingen hadden als doel de markt te stabiliseren door voor elke onderneming een marktaandeel vast te stellen, en zij hadden alle

aanvaard dat hun marktaandelen in onderling overleg zouden worden vastgesteld. De Commissie stelt vast dat verscheidene aan bovenvermeld document ontleende elementen alsmede de verklaringen van de heer [E, Gyproc] tot de conclusie zouden kunnen leiden dat tijdens de bijeenkomst in Versailles een beginselovereenkomst tot stabilisatie van de marktaandelen in Duitsland werd gesloten. Volgens de bewoordingen van de in overweging (221) genoemde memo van de heer [E] aan de heer [L, Gyproc], is het doel van de ondernemingen "*hun marktaandeel te behouden*". In zijn verklaringen aan de Commissie brengt de heer [E] tevens expliciet een "*overeenkomst*" ter sprake die ten doel heeft "*de Duitse markt te stabiliseren*", waardoor de concurrenten elkaar kennis geven van hun marktaandelen en een marktaandeel krijgen toegewezen. De heer [E] verklaart ook dat "*de overeenkomst niet goed functioneerde*".

(265) In de derde plaats concludeert de Commissie dat de marktaandelen vanaf de bijeenkomst van Versailles voortdurend onderwerp van gesprek tussen BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc zijn geweest, zoals niet alleen blijkt uit de drie bijeenkomsten, maar ook uit de contacten die hebben plaatsgevonden om te voorkomen dat van elkaar klanten werden afgepakt. Voorts blijkt uit bepaalde elementen dat de deelnemers niet naar een groter marktaandeel durfden te streven zonder hierover met de anderen te spreken; zo hebben de betrokken producenten elkaar geraadpleegd wanneer zij voornemens waren hun marktaandeel te vergroten (zie overwegingen (353) tot (365)).

(266) In de vierde plaats is de Commissie van oordeel dat, ondanks het door Gyproc ingenomen standpunt, de drie andere ondernemingen, BPB, Knauf en Lafarge, elkaar tijdens de bijeenkomst de marktaandelen hebben medegedeeld waarmee zij akkoord zouden gaan en dat deze marktaandelen overeenkwamen met de marktaandelen die deze ondernemingen in werkelijkheid hadden.

(267) In de laatste plaats stelt de Commissie vast dat uit het verloop van de discussie, eerst tussen de drie ondernemingen BPB, Knauf en Lafarge, en vervolgens tussen vier ondernemingen, met Gyproc erbij, (of, volgens BPB, alleen tussen BPB en Gyproc) blijkt dat op sommige momenten nauwer overleg plaatsvond tussen BPB, Knauf en Lafarge. De door elk van deze drie ondernemingen getoonde wil zou door hun concurrenten kunnen worden opgevat als een verzekering over haar toekomstige gedrag op de markt, ten minste in de zin dat zij niet het voornemen zou hebben haar marktaandeel te vergroten.

1.4.5.3. Uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de Duitse markt na de bijeenkomst in Versailles

(268) De situatie voor de bijeenkomst in Versailles was dat drie van de producenten, BPB, Knauf en Lafarge, deelnamen aan een uitwisseling van informatie over de vier belangrijkste Europese markten, waaronder dus ook de Duitse markt (zie punt 1.4.2). Blijkbaar achtten deze drie producenten het nodig Gyproc aan deze informatie-uitwisseling te laten deelnemen wat betreft de Duitse markt, waar deze onderneming, die over het geheel genomen overigens veel kleiner is dan de drie andere ondernemingen, een significant marktaandeel had.

(269) Voor BPB, Knauf en Lafarge is de informatie-uitwisseling voortgegaan volgens het tijdens de bijeenkomst te Londen in 1992 opgestelde schema. Naast deze uitwisseling op afstand hebben deze ondernemingen elkaar tijdens de bijeenkomsten van Versailles, Brussel en Den Haag inzage gegeven in hun verkoopgegevens voor de Duitse markt, terwijl ook Gyproc hieraan actief heeft deelgenomen.

(270) Vanaf de datum van de bijeenkomst te Versailles heeft Gyproc deelgenomen aan de uitwisseling van informatie over de Duitse markt die heeft plaatsgevonden tijdens de bijeenkomsten van Versailles, Brussel en Den Haag (zie overwegingen (220), (246) en (255)). Anderzijds heeft Gyproc via BPB informatie ontvangen en aan de andere ondernemingen verstrekt volgens het schema dat sinds de bijeenkomst te Londen in 1992 door de drie andere ondernemingen werd gevolgd, maar uitsluitend ten aanzien van de Duitse markt (zie overweging (143) e.v.).

(271) Voorts hebben de vier ondernemingen in oktober/november 1996 een informatie-uitwisselingssysteem opgezet via een onafhankelijke deskundige, de heer [U, onafhankelijke consultant]²⁴⁵. De operatie was onder beschermheerschap geplaatst van de "*Industriegruppe Gipskartonplatten*" (IGG), een ondercommissie van de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten. [Een hoog geplaatste vertegenwoordiger] van IGG was destijds de heer [V], [vertegenwoordiger] van Rigips. Elke producent verstrekke zijn cijfers op vertrouwelijke basis aan de heer [U] en de resultaten werden door zijn kantoor gecompileerd tot een totaalcijfer dat vervolgens aan de deelnemers werd medegedeeld. Met dit cijfer kon iedereen zijn eigen marktaandeel berekenen, maar niet dat van de anderen. De deelnemers - Gyproc, Rigips, Knauf/Dano en Lafarge - verstrekten elk kwartaal hun respectieve verkoopcijfers (in vierkante meter) aan de heer [U], die ze verzamelde en vervolgens aan alle deelnemers een totaalcijfer voor de gehele markt mededeelde²⁴⁶. De producenten hebben tevens de cijfers van januari tot december 1995 en die van januari tot september 1996 op vertrouwelijke basis aan de heer [U] medegedeeld.

(272) De memo van de heer [E, Gyproc] aan de heer [L, Gyproc]²⁴⁷, die uit dezelfde tijd dateert als de feiten waarop deze procedure betrekking heeft, bevestigt het verband tussen de contacten tussen producenten en hun onderlinge gegevensuitwisseling enerzijds en het systeem-[U, onafhankelijke consultant] anderzijds. Dit verband blijkt uit het feit dat dit systeem slechts enkele maanden na de bijeenkomst te Versailles in ingesteld. Bovendien hebben de producenten zich niet beperkt tot het berekenen van hun eigen marktaandelen op basis van de anoniem verstrekte gegevens. De nota suggereert duidelijk het verband tussen dit systeem en de gegevensuitwisseling over de Duitse markt waarmee tijdens de bijeenkomst van juli 1996 te Versailles werd begonnen. Zoals de tabel van het betrokken document aantoon²⁴⁸, hebben de deelnemers de via de heer [U] als tussenpersoon verrichte uitwisseling van inlichtingen gebruikt als aanvulling op en mechanisme voor de controle van de in Versailles ingestelde gegevensuitwisseling.

(273) Het door alle partijen benadrukte feit dat het "systeem-[U]" op zichzelf niet in strijd met het mededingingsrecht is, moet niet op geïsoleerde wijze worden geanalyseerd. De Commissie is van mening dat dit systeem uitsluitend door de producenten is opgezet als aanvulling op hun directe uitwisselingen, teneinde de betrouwbaarheid van de uitgewisselde cijfers te waarborgen. De Commissie wijst in dit verband op de analogie met het systeem dat in de jaren tachtig heeft bestaan voor de Duitse markt en dat voor een deel dezelfde deelnemende partijen had (zie overweging (213) hierboven).

(274) Rigips heeft zich in april 1998 uit het uitwisselingssysteem via de heer [U, onafhankelijke consultant] teruggetrokken; de laatste verstrekte gegevens hadden betrekking op januari 1998²⁴⁹.

(275) Met deze terugtrekking werd blijkbaar gevolg gegeven aan formele instructies van de raad van bestuur en het directiecomité van BPB aan al het leidinggevende personeel om zich te houden aan de mededingingswetgeving. Op 24 maart 1998 heeft de heer [R, BPB] aan

sommige leidinggevende personeelsleden van BPB een memo²⁵⁰ toegezonden met de titel "concurrentiekwesties", waarin het volgende werd medegedeeld: "*Tijdens de vergadering van het directiecomité deze week heeft de heer [D, BPB] er opnieuw met nadruk op gewezen dat er geen vergaderingen/gesprekken met concurrenten mogen plaatsvinden behalve tijdens de reguliere vergaderingen van de beroepsorganisaties. Tijdens deze vergaderingen mag niet worden gesproken over prijzen of marktaandelen. Hoewel dit reeds lang het beleid is, kunt u verwachten dat op dit gebied een grotere inspanning zal worden geleverd als onderdeel van de inspanningen van BPB om te worden gezien als onderneming die zich duidelijk aan de wet houdt.*" Op 26 maart 1998 heeft de heer [D, BPB] zelf een memo²⁵¹ aan de heer [S] (Rigips) ondertekend om hem mede te delen elke communicatie met de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten onmiddellijk te staken. Per fax van 6 april 1998 heeft de heer [V] van Rigips Knauf, Lafarge, Gyproc en de heer [U, onafhankelijke consultant] op de hoogte gesteld van het besluit van zijn onderneming om de uitwisseling van statistieken te beëindigen²⁵².

(276) BPB heeft later verklaard²⁵³ dat zij na haar terugtrekking uit dit informatiesysteem juridisch advies over deze kwestie heeft ingewonnen waaruit bleek dat dit systeem legaal was. BPB wilde echter als voorzorgsmaatregel niet aan dit systeem deelnemen indien het niet bij de Europese Commissie was aangemeld, hetgeen nooit is gebeurd.

(277) De Commissie kan slechts concluderen dat BPB zelf tot deze terugtrekking heeft besloten omdat zij zich aan het mededingingsrecht wilde houden, hetgeen op zijn minst aantoonbaar is dat deze onderneming destijds twijfel had over de wettigheid van het gegevensuitwisselingssysteem via de heer [U, onafhankelijke consultant] of vreesde dat haar deelneming aan dit systeem als aanwijzing voor concurrentieverstorend gedrag zou worden beschouwd.

(278) De Commissie wijst er tevens op dat de heer [D, BPB], hoewel hij zeer strikte instructies aan zijn ondergeschikten had gegeven, is voortgegaan met de uitwisseling van dezelfde concurrentiële elementen met de andere [hoog geplaatste vertegenwoordigers] volgens het systeem dat sinds de bijeenkomst te Londen in 1992 bestond.

(279) Het is duidelijk dat de terugtrekking van Rigips uit het gegevensuitwisselingssysteem via de heer [U, onafhankelijke consultant] onrust deed ontstaan bij de andere producenten. Op 8 juni 1998 heeft de heer [W] van Knauf aan de heer [V], zijn gesprekspartner bij Rigips, een kopie van een juridische raadpleging van de advocaten van Knauf doen toekomen waarin werd vermeld dat de statistieken "*absoluut geen enkel probleem [opleverden] uit mededingingsrechtelijk oogpunt*"²⁵⁴. Slechts twee dagen voor de verificatie van de Commissie heeft Rigips tijdens de IGG-vergadering aangekondigd aan de "operatie-[U]" te zullen deelnemen, om zich in december weer terug te trekken²⁵⁵. Deze door Knauf aan de dag gelegde gewetensvolle bezorgdheid over de formaliteiten in verband met de inachtneming van de mededingingswet moet worden gezien in het licht van het feit dat deze onderneming op hetzelfde moment nog andere contacten met haar concurrenten onderhield.

(280) Het is veelzeggend dat de heer [X] van Lafarge Gips in een "*persoonlijke en vertrouwelijke*" memo²⁵⁶ aan de heer [G, Lafarge] van 8 juni 1998, wijzend op het besluit van de andere producenten (Knauf, Dano, Lafarge, Gyproc) om de "[U]-uitwisselingen" zonder Rigips voort te zetten, opmerkt: "*Wij gingen ervan uit dat Rigips een marktaandeel van [30-35] % heeft*". Het veronderstelde marktaandeel van Rigips voor 1998 stemt precies overeen met het in 1997 door deze producent in Duitsland behaalde marktaandeel van [30-35] %, zoals zowel Gyproc als Lafarge hebben opgemerkt (zie de overwegingen – en (286)).

(281) Een zo precieze kennis is niet verbazend wanneer de betrokken ondernemingen en BPB actief zijn blijven deelnemen aan een informatie-uitwisseling die onder meer betrekking had op de Duitse markt. Deze informatie bevestigt het verband tussen de rechtstreekse uitwisseling van informatie tussen concurrenten en het systeem via de heer [U, onafhankelijke consultant].

(282) Knauf tracht eveneens²⁵⁷ het belang van het door de heer [U] geleide gegevensuitwisselingssysteem te minimaliseren door erop te wijzen dat Norgips er geen deel van uitmaakt, waardoor het niet als controlemechanisme zou kunnen worden gebruikt. Knauf zelf wijst er echter op²⁵⁸ dat Norgips actief is geweest "tot 1993 en vanaf eind 1997", hetgeen erop neerkomt dat de vorige opmerking aanzienlijk wordt afgezwakt, aangezien de werking van het door de heer [U] geleide gegevensuitwisselingssysteem reeds begin 1998 verstoord raakte na de terugtrekking van BPB.

(283) De cijfers van de genoemde memo van de heer [E, Gyproc] aan de heer [L, Gyproc] (zie overweging (220) hierboven), staan precies zo in een tijdens de verificatie bij Gyproc ontdekte memo²⁵⁹ van 19 januari 1998 met de titel "Ontwikkeling van de marktaandelen, potentieel van de Duitse markt". In deze memo is vermeld dat de cijfers van elke producent behalve Gyproc voor 1995, 1996 en 1997 "ramingen op basis van marktinformatie" zijn. Over de ontwikkeling van de marktaandelen werden de volgende opmerkingen gemaakt:

- "G heeft een marktgroei van >50% gerealiseerd, de resterende [5-7] miljoen gingen naar R
- K kwam [5-7] miljoen m² tekort om haar marktaandeel op [40-45] % te houden
- L verloor [0-1] % marktaandeel of [0-3] miljoen m². Deze gingen waarschijnlijk ook naar R."

(284) Dezelfde tabel staat ook in de agenda van de heer [E, Gyproc]²⁶⁰ met zijn aantekeningen over een ontmoeting met [een hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Etex op 27 januari 1998. Dit ontkracht de voorstelling van zaken die door enkele partijen wordt verdedigd, met name Lafarge en BPB²⁶¹, volgens welke de betrokken cijfers te wijten waren aan onjuiste informatie die door de heer [E] aan de heer [K, Gyproc] was verstrekt om een betere voorstelling te geven van zijn werk en zijn belangrijkheid: deze cijfers waren cijfers die door het leidinggevendend personeel van Gyproc werden gebruikt voor het beleid en de commerciële activiteiten.

(285) In een andere, eveneens bij Gyproc ontdekte interne memo²⁶² van 26 januari 1998 met de aantekening "Strikt Vertrouwelijk" en "correctie op memo 19/1/98" zijn enkele verkoopcijfers en marktaandelen enigszins gewijzigd. De nieuwe cijfers werden "vandaag als de meest betrouwbare gehanteerd". De cijfers waren als volgt:

1996			1997		
K	[40-45] %	[95-100] mio m ²	K	[40-45] %	[100-110] mio m ²
G	[10-15] %	[20-25] mio m ²	G	[10-15] %	[30-35] mio m ²
L	[10-15] %	[30-35] mio m ²	L	[10-15] %	[30-35] mio m ²
R	[30-35] %	[70-75] mio m ²	R	[30-35] %	[75-80] mio m ²

(286) De marktaandelen in procent (met twee decimalen) voor 1996 en 1997 in de memo van Gyproc zijn precies dezelfde als die welke zijn gebruikt in het marketingplan 1998 van

Lafarge Gips²⁶³, een intern document dat door deze onderneming niet is gepubliceerd en dat Gyproc niet werd verondersteld te kennen. Het feit dat de gegevens van Lafarge Gips en Gyproc precies overeenstemmen toont aan dat, in het kader van de contacten tussen de producenten op de Duitse markt na de overeenkomst van Versailles, de verkoopcijfers op nationaal niveau bekend waren bij de uitvoerend of commercieel directeuren. Deze documenten tonen aan dat zij van gegevens over marktaandelen gebruikmaakten om zich zorgvuldig op de markt te positioneren en hun marktaandeel in Duitsland op peil te houden. De Commissie stelt ook vast dat deze gegevens nauwkeurig waren, hetgeen een extra aanwijzing vormt voor het feit dat de cijfers via een rechtstreekse uitwisseling tussen concurrenten waren verkregen²⁶⁴.

(287) De Commissie concludeert uit het voorgaande dat de contacten op de Duitse markt nauw verband lijken te houden met de uitwisselingen die op Europees niveau bestonden. De producenten, die reeds betrokken waren bij een informatie-uitwisselingssysteem op Europees niveau, hebben het nuttig geacht van 1996 tot 1998 een verdergaand systeem op te zetten voor de Duitse markt, dat informatie-uitwisseling omvatte en een anoniem systeem waarmee de juistheid van de uitgewisselde gegevens kon worden gecontroleerd.

(288) Om de stabiliteit van de Duitse markt te waarborgen, was het nodig de bestaande gegevensuitwisseling uit te breiden, nauwkeuriger en beter controleerbare informatie te verstrekken ("systeem-[U]") en elkaar regelmatig te ontmoeten om het gedrag van elke partij te controleren (hetgeen geschiedde door middel van een jaarlijkse ontmoeting ter gelegenheid van de Eurogypsum-congressen). Een dergelijk mechanisme sluit precies aan bij het algemene mechanisme dat op Europees niveau werd ingevoerd: de doelstelling is steeds het voorkomen van een prijzenoorlog en het stabiliseren van de markt.

(289) Voorts wijst de Commissie erop dat de marktaandelen in Duitsland van de gipsplatenfabrikanten tot wie deze beschikking is gericht tijdens de betrokken periode min of meer stabiel zijn gebleven (zie bijlage bij deze beschikking).

1.4.6. Uitwisseling van gegevens over prijsverhogingen op de Duitse markt

(290) De Commissie heeft tijdens haar verificaties op 25 november 1998 bij Lafarge Gips GmbH, het Duitse filiaal van de gipsdivisie van Lafarge, een memo²⁶⁵ aangetroffen van 7 oktober 1998 van de heer [X], [vertegenwoordiger] van Lafarge Gips, aan de heren [F], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarge, en [Y] van Lafarge Gips. Deze memo, die uit dezelfde tijd dateert als de verificaties, heeft als titel "*Prijzen in Duitsland (gipsplaten)*". De in het Engels opgestelde memo beschrijft achtereenvolgens het "*normale proces van prijsverhogingen*", de "*prijsverhoging van oktober 1998*", het "*resultaat van de initiatieven*" die ter gelegenheid van deze verhoging zijn genomen, "*mijn persoonlijke mening (en ook die van anderen)*", d.w.z. de mening van de auteur van de memo over de prijsverhoging, de "*volgende realistische kans*" om de prijzen te verhogen, de "*geschiedenis*" van de prijsverhogingen sinds 1993, de "*prijverschillen tussen de concurrenten*", de "*verhouding tussen speciale platen en standaardplaten*"; er zijn handgeschreven aantekeningen in het Frans toegevoegd over "*de gevolgen van de prijssituatie voor een herstructurering van de sector*" voor Gyproc en Norgips. De memo eindigt met de wens dat hij de ontvangers in staat zal stellen "*het mechanisme van de Duitse markt te begrijpen*".

(291) De aspecten in verband met de prijsverhoging van oktober 1998 worden later behandeld (overweging (372)). Wat de meer algemene beschrijving van de prijzen in Duitsland betreft, staat in de memo²⁶⁶:

*"A. Normale procedure om de prijzen te verhogen
een van de twee grote marktdeelnemers (Knauf/Rigips) kondigt een prijsverhoging
aan; de anderen zullen iets later volgen; gewoonlijk is de aankondiging voor 3
maanden later. [...]*

C. Mijn persoonlijke mening (en tevens van anderen)

*Een prijsverhoging kan alleen werken indien er geen projecten met speciale prijzen
op de markt zijn. Elke concurrent moet er zeker van zijn dat hij geen marktaandeel
zal verliezen en dat hij tevreden is met zijn huidige aandeel. Zodra er één de actie
begint te ondergraven, zullen de prijzen opnieuw op het oude, lage niveau komen."*

(292) Vervolgens vermeldt de memo²⁶⁷ dat in 1993 en 1994 geringe prijsverhogingen zijn doorgevoerd, die echter zeer snel werden tenietgedaan. Een grotere prijsverhoging met ingang van 1 februari 1995 werd *"tamelijk geslaagd"* geacht, maar een tweede, die volgens Lafarge op 1 januari 1996 is ingegaan is *"zeer snel tenietgedaan"*: *"Na de laatste succesvolle verhoging op 1.2.97 volgt een tweede op 1.9.1997, maar met soortgelijke omstandigheden als vandaag (veel projecten, oude prijzen voor belangrijke klanten...). Sindsdien zijn de prijzen ingezakt tot het huidige niveau."* Aan de memo is een grafiek gehecht die de ontwikkeling van de gefactureerde prijzen voor standaardplaten op de Duitse markt beschrijft.

(293) Om de *"prijverschillen tussen concurrenten"* te verklaren, vermeldt de memo²⁶⁸ dat *"Lafarge tot 93/94 heeft geprobeerd marktaandelen te veroveren en als buitenlandse importeur werd beschouwd. De prijverschillen bedroegen tot 0,40/m². In 95/96 heeft Lafarge het niveau van Gyproc en Dano bereikt, en de prijzen lagen ongeveer 0,20/m² lager dan die van Knauf/Rigips. Sinds 97 produceren alle bedrijven in Duitsland en verlenen zij een tamelijk goede service. Sindsdien is het prijverschil slechts [-,10/-,20] /m². In 98 konden wij reeds het niveau van Rigips bereiken, aangezien hun niveau daalde ten opzichte van dat van Knauf. Men zou kunnen zeggen: Knauf [100-110], Rigips/Lafarge: [90-95], Gyproc/Dano: [90-95], Norgips: [80-85]"* (een handgeschreven aantekening in het Frans preciseert: *"vóór eventuele kortingen aan installateurs (zie hieronder)"* (origineel: *"avant ristournes éventuelles aux applicateurs (cf. plus bas)"*). Dan volgt uitleg over het complexe prijzensysteem in deze sector en de toepassing ervan door elke producent.

(294) Voorts maakt de memo melding van de marktontwikkelingen voor standaardplaten en speciale platen, met een *"zeer goede"* ontwikkeling *"in het oosten"* voor geïmpregneerde speciale platen *"voor alle betrokkenen"* *"in de boom-jaren (90-97)"*. Zo heeft het aandeel van de technische platen 40-45% van de standaardplaten bereikt, waarbij het niveau in heel Duitsland 35-37% was (en [30-35] % voor Lafarge in 1997, haar beste jaar). Maar volgens de memo worden de concurrenten sindsdien met hetzelfde probleem geconfronteerd, namelijk een teruggang in het oosten. De handgeschreven opmerkingen op de memo wijzen op het belang van de speciale platen: dit segment van ongeveer 15 miljoen vierkante meter, 6% van de markt, maakt een sterke groei door, heeft een aanzienlijke toegevoegde waarde, en is zeer geconcentreerd (Knauf [70-80] %).

(295) De Commissie stelt vast dat deze memo, gezien de formulering ervan, niet alleen ingaat op de verhoging van oktober 1998, maar daarnaast als doel heeft de nieuwe directeur van de gipsdivisie van Lafarge ter gelegenheid van de prijsverhogingen algemene informatie te verstrekken over de werking van de Duitse markt.

(296) De Commissie wijst erop dat de auteur van deze memo het normale proces van prijsverhogingen beschrijft, waarbij Knauf of BPB de verhoging aankondigt en wordt gevolgd door de andere producenten. De heer [X, Lafarge] preciseert onder welke voorwaarde dit

scenario kan slagen, namelijk dat elke concurrent "*er zeker van moet zijn dat hij geen marktaandeel zal verliezen*" en "*tevreden moet zijn met zijn marktaandeel*". Er moet dus worden nagegaan op welke manier de producenten de prijsverhoging vaststellen en volgen, en wat de precieze strekking is van de door de heer [X] genoemde voorwaarde dat elke producent met zijn huidige marktaandeel tevreden moet zijn.

(297) De Commissie wijst erop dat Lafarge zich in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar onthoudt van elk commentaar op de conclusies die de Commissie in deze mededeling trekt wat de interpretatie van de opmerkingen van de heer [X] betreft, afgezien van een terloopse verwijzing met betrekking tot de prijsverhoging van oktober 1998.

(298) BPB heeft over deze memo van Lafarge de opmerking gemaakt²⁶⁹ dat de Commissie, door deze memo te gebruiken, blijk geeft van haar neiging onjuiste conclusies te trekken uit onschuldige documenten. Deze memo zou voornamelijk beschrijven hoe de prijsverhogingen op een markt als die voor gipsplaten werken en "*de volgende gebeurtenissen in 1998 [...] wijzen eerder op concurrentie dan op coördinatie op de markt*". Bovendien zou "*de in de memo gegeven beschrijving van de geschiedenis van de prijsverhogingen in Duitsland een vernietigend beeld schetsen voor de zaak van de Commissie*". De Commissie wijst er echter op dat BPB geen commentaar geeft op de andere delen van de memo van Lafarge, waaronder die welke rechtstreeks betrekking hebben op haar eigen concurrentiegedrag op de Duitse markt.

(299) Knauf beschouwt²⁷⁰ deze memo louter als een beschrijving van de werking van de markt en gaat net als BPB niet in op de andere delen van de memo van Lafarge, inclusief die welke rechtstreeks betrekking hebben op haar eigen concurrentiegedrag op de Duitse markt.

(300) Gyproc beroept²⁷¹ zich echter op deze memo om haar meeloopgedrag bij prijsverhogingen te benadrukken.

(301) De concurrenten blijken elkaar echter ten minste vanaf eind 1994 te hebben geïnformeerd over hun plannen inzake prijsverhogingen, en hierover zelfs te hebben overlegd. Het blijkt met name dat het in de memo van de heer [X, Lafarge] bescheven mechanisme waarbij de prijsverhoging door Knauf of BPB/Rigips op gang wordt gebracht, niet uitsluitend inhoudt dat de twee marktleiders worden gevolgd door de concurrenten, die hierover worden geïnformeerd door hun afnemers die betere prijzen willen bedingen, maar dat het wel degelijk gaat om een georganiseerd proces van onderlinge informatieverstrekking tussen concurrenten – waarbij dit proces overigens niet altijd succesvol is, omdat elke partij in de verleiding komt van de prijsverhoging te profiteren om marktaandeel te veroveren.

(302) Wat het door de heer [X, Lafarge] genoemde "*toezicht op het marktaandeel*" (punt D van zijn memo) betreft: niet alleen de marktaandelen in Duitsland werden in het kader van de [U, onafhankelijke consultant]-statistieken in het oog gehouden, maar de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de groepen - de heren [D, BPB], [F, Lafarge], [B, Knauf] en [E, Gyproc] - wisselden ook verkoopcijfers uit voor het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, de Benelux en Duitsland voor de periode tot september 1998²⁷², en voorts hadden zij hun ambities inzake marktaandelen in Duitsland in mei 1998 te Den Haag bevestigd²⁷³.

(303) Aan het begin van het onderzoek van de Commissie heeft BPB in het algemeen verklaard²⁷⁴ dat de marktdeelnemers in Duitsland een goed idee hadden van de prijslijsten van hun concurrenten, "*doorgaans*" via hun afnemers. Later heeft BPB niet aangegeven welke de gesuggereerde andere informatiebron(nen) zou(den) kunnen zijn.

(304) De Commissie stelt vast dat Knauf ten minste bij verschillende gelegenheden niet alleen haar rechtstreekse afnemers, maar ook haar concurrenten ervan op de hoogte heeft gebracht dat zij een prijsverhoging verwachtte, en dat deze onderneming deze praktijk bovendien bij herhaling heeft verdedigd.

(305) Voorts wijst een memo²⁷⁵ van 15 november 1993 van [een vertegenwoordiger] van Knauf, de heer [Z], aan de heer [B, Knauf] erop dat deze praktijk in overeenstemming was met interne instructies van het hoogste niveau: *"Onze nieuwe prijslijst is aan alle rechtstreekse afnemers verzonden. Tegelijkertijd werden alle concurrenten via toezending van een exemplaar geïnformeerd"*.

(306) Ter gelegenheid van de prijsverhoging die op 1 oktober 1998 moest ingaan, heeft Knauf bovendien, op het moment waarop zij de prijsverhoging aan haar klanten bekendmaakte, d.w.z. op 21 augustus 1998, een kopie²⁷⁶ toegezonden aan de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van haar concurrenten BPB/Rigips (op het privéadres van de heer [ZA]), Lafarge, Gyproc (op het privéadres van de heer [ZB]) en Norgips.

(307) Knauf heeft, toen zij over deze zending werd ondervraagd, verklaard²⁷⁷: *"Aangezien de officiële aankondigingen van prijswijzigingen van de concurrenten vaak toch al door de afnemers ongevraagd aan de andere producenten worden toegezonden – altijd gecombineerd met de vraag of nog tegen de oude voorwaarden kan worden geleverd – is het reeds lang geleden gewoonte geworden om dergelijke mededelingen met prijslijsten enz. niet alleen aan de afnemers, maar tegelijkertijd ook rechtstreeks aan de concurrenten toe te zenden. Het is ook op andere markten van homogene massaproducten niets ongewoons dat concurrenten elkaar rechtstreeks over geplande prijswijzigingen informeren."*

(308) Knauf heeft later toegegeven²⁷⁸ dat de toezending van brieven waarin prijsverhogingen worden aangekondigt aan concurrenten "af en toe" heeft kunnen plaatsvinden.

(309) BPB heeft over de toezending van de prijslijst verklaard²⁷⁹: *"In Duitsland heeft Knauf verklaard het gebruikelijk was om kopieën van haar aankondigingen van prijsverhogingen aan haar concurrenten toe te zenden. Dit is wellicht niet verstandig geweest, maar het is moeilijk in te zien dat dit de zaken heeft beïnvloed, aangezien de concurrenten normaliter toch binnen zeer korte tijd kopieën zouden hebben ontvangen via de normale afnemerskanalen. BPB van haar kant betwist dat zij ooit exemplaren van haar eigen prijslijsten rechtstreeks aan haar concurrenten heeft toegezonden, en de Commissie heeft geen enkel bewijs aangevoerd dat BPB dit wel heeft gedaan".* BPB voegt hieraan toe: *"Tevens kan erop worden gewezen dat de aankondigingsbrief van Knauf van augustus 1998 behalve aan de andere producenten en een aantal afnemers, ook aan Norgips werd toegezonden. Indien Knauf het voornemen had haar "medesamenzweerders" in te lichten, waarom werd de brief dan ook aan Norgips toegezonden? De Commissie heeft eveneens de aandacht gevestigd op het feit dat de brieven naar de privéadressen van bepaalde vertegenwoordigers van bedrijven zijn gezonden. In andere gevallen zijn de brieven echter naar de kantooradressen gezonden."*

(310) Lafarge heeft geen opmerkingen gemaakt over de eventuele toezending van aankondigingen van prijsverhogingen door een producent aan zijn concurrenten, en dit geldt ook voor Gyproc.

(311) De Commissie stelt ook vast dat uit geen enkel element, en met name uit geen enkele verklaring van de partijen, kan worden geconcludeerd dat een producent gekant zou zijn tegen het ontvangen van informatie van een concurrent – ten minste van Knauf, waarvan is gebleken dat zij haar aankondigingen ten minste in enkele gevallen vóór de prijsverhoging heeft verzonden.

(312) Bovendien wijst de Commissie erop dat zij tijdens haar verificaties in de kantoren van BPB/Rigips en Lafarge Gips vele kopieën van aankondigingen van prijsverhogingen heeft aangetroffen die afkomstig waren van concurrenten van de betrokken ondernemingen²⁸⁰.

(313) De Commissie neemt nota van de verklaring van Lafarge en BPB, die in bezit waren van deze brieven, dat zij deze van afnemers hadden verkregen. De Commissie wijst echter op het stelselmatige karakter van de aanwezigheid van dergelijke brieven van concurrenten en op de bovengenoemde verklaringen van Knauf die deze verklaring tegenspreken.

(314) De Commissie stelt tevens vast dat het bezit van deze brieven moet worden geanalyseerd in het licht van de bovengenoemde memo van de heer [X] van Lafarge (overweging (290)) volgens welke Knauf en BPB, de twee grootste producenten, de prijsverhogingen als eerste aankondigden. De voorafgaande verzending van de aankondiging van een prijsverhoging door een producent die de (of een van de twee) marktleider(s) is, aan zijn concurrenten, zoals Knauf heeft erkend te hebben gedaan en welke praktijk door Knauf is verdedigd, verandert de concurrentiewerking van de markt (zie punt 2.2 hierna).

(315) De Commissie heeft tijdens haar onderzoek overigens verschillende andere elementen ontdekt die het bestaan van heimelijke contacten tussen concurrenten ter gelegenheid van prijsverhogingen op de Duitse markt aantonen.

(316) Zo vermeldt de genoemde memo²⁸¹ van 15 november 1993 van de heer [Z, Knauf] aan de heer [B, Knauf] over de vooruitzichten inzake de voor 1 januari 1994 geplande prijsverhoging eveneens dat het, gezien de lage prijzen die op de markt nog steeds voor "speciale projecten" worden gehanteerd, moeilijk zal zijn de prijsverhoging door te voeren, en worden de volgende adviezen gegeven:

"Uw vraag hoe de huidige toestand kan worden verbeterd, wil ik als volgt beantwoorden:

- a) de zeggenschap over de prijzen mag niet over te veel personen worden verdeeld.*
- b) [Hoog geplaatste vertegenwoordigers] moeten zich intensiever met het onderwerp zelf bezighouden.*
- c) Er moeten absoluut limieten in acht worden genomen.*
- d) De stroperij met lage prijzen in vreemde gebieden moet ophouden.*
- e) De onderling verstrekte informatie moet waarheidsgetrouw zijn.*
- f) Zonder eerlijke contacten met partnerondernemingen en eventueel concurrenten zijn opbrengstdalingen onvermijdelijk. [...]*

Het devies moet dus zijn: met elkaar in plaats van tegen elkaar, egoïstisch denken kunnen wij niet gebruiken."

(317) Deze memo duidt op een interne discussie over de wijze waarop een prijsverhoging kan worden bewerkstelligd. In dit verband heeft de heer [Z, Knauf] geadviseerd dat [hoog geplaatste vertegenwoordigers] (hiermee kunnen de heren [B en C, Knauf] zijn bedoeld) prijsverhogingen moeten bespreken, dat de prijzenoorlog in "vreemde" gebieden moet ophouden en dat de contacten met partnerondernemingen en "eventueel" concurrenten

"eerlijk" moeten zijn. Ten slotte heeft de heer [Z] in zijn conclusie in algemene bewoordingen samenwerking aanbevolen, zonder eraan toe te voegen wie deze in de praktijk moet brengen.

(318) Knauf heeft over deze memo verklaard²⁸² dat deze een louter intern karakter had en dat de opmerkingen over het feit dat limieten in acht moesten worden genomen of stroperij moest worden vermeden, eveneens een interne strekking hadden, omdat er sprake was van onderlinge concurrentie tussen werknemers in hun respectieve gebieden. Knauf heeft echter geen commentaar gegeven op de passage in de memo over *"eerlijke contacten met partnerondernemingen en eventueel concurrenten"*.

(319) De Commissie is in de eerste plaats van mening dat de vraag of aan de aanbevelingen van de heer [Z, Knauf] gevolg is gegeven, geheel los staat van de interpretatie ervan. In dit verband is de Commissie van oordeel dat de interpretatie van Knauf over het louter interne karakter van deze memo, gezien de opmerking in deze memo over de *"eerlijke contacten met [...] concurrenten"* en de algemene context die in deze beschikking wordt beschreven, met recht kan worden verworpen ten gunste van een eenvoudiger interpretatie van deze opmerkingen, namelijk dat de heer [Z] een vorm van coördinatie tussen concurrerende ondernemingen en zelfbeperking van elke onderneming in haar concurrentiegedrag nodig achtte.

(320) In **februari 1995** heeft een prijsverhoging plaatsgevonden. Deze prijsverhoging werd in de bovengenoemde memo van Lafarge van 7 oktober 1998 (overweging (320)) *"tamelijk geslaagd"* genoemd.

(321) Uit een bij BPB/Rigips aangetroffen interne memo²⁸³ van oktober 1994 over de situatie op de Duitse markt blijkt dat alle producenten de weg hebben vrijgemaakt voor een prijsverhoging met ingang van 1 februari 1995. Deze prijsverhoging moest voor alle producenten ongeveer 0,35 DM/m² netto bedragen voor standaardplaten (12,5 mm). De producenten hebben de speciale rabatten afgeschaft en de met de grote wederverkopers overeengekomen prijzen gestabiliseerd op [2,5-3] DM/m² (Knauf, BPB/Rigips) en [2,5-3] DM/m² (Lafarge). Gyproc heeft dit voorbeeld echter niet gevolgd en heeft de contracten gehandhaafd op ongeveer [2-2,5] DM/m². De memo vermeldt dat de heer [ZB], [vertegenwoordiger] van Gyproc, zich erover beklaagde dat zijn onderneming marktaandeel had verloren en dit moest terugwinnen. De interne memo benadrukt dat *"op dit moment Gyproc echt het grootste probleem is!"*. De memo besluit met: *"Naar verwachting zullen de bovengenoemde prijzen op dit niveau worden bevroren en zal met ingang van 1 februari 1995 een prijsverhoging plaatsvinden van 0,35 DM/ m² netto voor alle platen. Dit betekent voor Rigips dat de prijzen voor platen van 12,5 mm zullen stijgen van [2,5-3] DM/m² nu (voor voorraden) tot [2,5-3] DM/m²."*

(322) Dankzij deze prijsverhoging konden de nettoprijzen van Knauf in maart 1995 ongeveer [2,5-3] DM bereiken en die van Lafarge een iets lager niveau²⁸⁴. Het aanvankelijke succes van de prijsverhoging is echter afgenomen²⁸⁵. Een opmerking in de marge van een bij BPB/Rigips aangetroffen tabel waarin de aangekondigde nettoprijzen na de verhoging worden vergeleken met de situatie in juli 1995²⁸⁶, luidt: *"Gyproc heeft nooit het verwachte niveau gehaald en is reeds vlak na de prijsverhoging begonnen tegen lagere prijzen te verkopen"*.

(323) BPB heeft er later op gewezen²⁸⁷ dat de door de heer [S, BPB] gemaakte opmerkingen in de bij BPB/Rigips aangetroffen interne memo van oktober 1994 zijn onschuldige beoordeling van de situatie op de Duitse markt waren op basis van de kennis die hij van deze markt had dankzij de informatie die was verzameld door het commerciële personeel van

BPB/Rigips. BPB voegt hieraan toe dat *"brieven waarin de prijsverhogingen met ingang van februari 1995 werden aangekondigd vanaf november 1994 verzonden zijn. Het is dus bijna zeker dat toen de heer [S] de memo medio oktober 1994 schreef, de producenten (met name Knauf) hun afnemers reeds raadpleegden over hun voorstellen en maatregelen troffen om de succesvolle uitvoering ervan te vergemakkelijken, zoals die welke in de memo worden beschreven. De Commissie heeft geen enkel bewijs geleverd dat deze acties niet onafhankelijk door de producenten zijn ondernomen op basis van legitieme marktinformatie over elkaars voornemens die via afnemers beschikbaar was. Volgens BPB is er niets verdachts aan de verwijzing van de heer [S] naar Gyproc Benelux als "op dit moment echt het grootste probleem". Integendeel, de heer [S] verklaart in zijn memo duidelijk dat hij begrijpt dat [een vertegenwoordiger] verkoop voor Duitsland van Gyproc, de heer [ZB], onder druk stond om het marktaandeel dat Gyproc dacht te hebben verloren, terug te winnen (hetgeen op zichzelf in tegenspraak lijkt met elke suggestie van heimelijke afspraken tussen de producenten over prijzen of marktaandelen). Volgens de heer [S] spreekt het voor zich dat de heer [ZB] destijds dus onder grote druk stond vanuit Gyproc Benelux om prijsmaatregelen te nemen die waarschijnlijk elke poging van de andere producenten om hun netto/nettoprijzen te verhogen, zouden ondermijnen, vandaar de verwijzing naar Gyproc Benelux als "het grootste probleem"."* BPB voegt hieraan toe dat de door de Commissie genoemde documenten slechts de typische werking van de markt in geval van prijsverhogingen beschrijven en dat de kennis die BPB/Rigips had van de prijsniveaus was gebaseerd op algemene kennis over de praktijken van haar concurrenten op het gebied van rabatten.

(324) Lafarge heeft bevestigd²⁸⁸ dat deze verhoging *"absoluut geen enkel overleg aantoont, maar integendeel het feit dat Knauf de reactie van haar concurrenten niet heeft kunnen voorzien"*. Volgens Lafarge is deze verhoging mislukt en blijkt hieruit geen enkele vorm van coördinatie. Zo benadrukt Lafarge dan Knauf in november 1994 *"de eerste schijnt te zijn"* die een verhoging met ingang van 1 februari 1995 aankondigt²⁸⁹. Rigips kondigt de verhoging met ingang van dezelfde datum op 24 november aan²⁹⁰. Lafarge verzendt de hare op 24 november, die ingaat op dezelfde datum als de twee eerder genoemde verhogingen²⁹¹. Lafarge verklaart²⁹² dat zij er *"elk belang bij had om haar prijzen te stabiliseren toen de twee andere producenten reeds een verhoging hadden aangekondigd. In 1995 importeert Lafarge namelijk nog steeds haar platen, hetgeen haar er in de context van de prijsdaling natuurlijk toe brengt van de door haar concurrenten aangekondigde prijsverhoging te produceren om haar prijzen te verhogen"*. Lafarge erkent dat de prijzen daadwerkelijk zijn gestegen met ingang van 1 februari, maar geeft aan dat zij zeer snel weer zijn gedaald om op een niveau te komen dat nauwelijks hoger lag dan het niveau van voor de aankondiging van de prijsverhoging. Voorts wijst Lafarge erop dat Knauf reeds in maart opmerkt²⁹³ dat de prijzen van haar concurrenten [0-0,5] à [0-0,5] DM lager zijn dan haar eigen prijzen, dat zij hierdoor reeds enkele grote, interessante projecten heeft verloren en dat Rigips in mei eveneens opmerkt²⁹⁴ dat *"de prijsverhoging tot op heden nog niet volledig is gerealiseerd"*. Met betrekking tot het door de Commissie geciteerde document van Rigips van juli 1995²⁹⁵ merkt Lafarge vervolgens op dat dit document de prijssituatie in herinnering brengt, maar hoopt deze te compenseren door een vergroting van de volumes en dat de auteur van de memo verwacht dat de prijzen zullen blijven dalen wegens de lage prijzen die door Gyproc worden gehanteerd.

(325) Lafarge betwist²⁹⁶ dat de gelijktijdigheid van de aankondigingen en het afschaffen van speciale kortingen door alle producenten in oktober 1994 om de verhogingen voor te bereiden, wijst op het bestaan van heimelijke contacten. Wat de opmerking *"naar verwachting zullen de bovengenoemde prijzen op dit niveau worden bevroren"* betreft, *"wijst het feit dat de heer [S, BPB] aangeeft dat de verschillende producenten "naar verwachting" niet tot onder*

de genoemde niveaus zullen zakken, in het geheel niet op overleg, maar (i) duidt alleen op het goede niveau van de informatie waarover de heer [S] beschikt [...] en (ii) drukt een persoonlijke mening over het vervolg op de gebeurtenissen uit".

(326) De Commissie merkt op dat Lafarge, door over het mislukken van deze verhoging te praten, in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar terugkomt op de verklaringen van de heer [X, Lafarge] in zijn memo van oktober 1998. Het volstaat hier te constateren dat de heer [X], rechtstreeks betrokken bij de werking van de markt, dit prijsinitiatief als een succes beschouwde.

(327) De Commissie stelt echter vast dat het geenszins uitgesloten is dat dit "goede niveau van de informatie" juist van contacten tussen concurrenten afkomstig is.

(328) Bovendien acht de Commissie het relevant op de gebeurtenissen en de documenten te analyseren in het licht van de opmerking van de heer [X] in zijn genoemde memo van 1998 die de werking van de Duitse markt beschrijft (overweging (290)), volgens welke *"een prijsverhoging alleen kan werken indien er geen projecten met speciale prijzen op de markt zijn. Elke concurrent moet er zeker van zijn dat hij geen marktaandeel zal verliezen en dat hij tevreden is met zijn huidige aandeel. Zodra er één de actie begint te ondergraven, zullen de prijzen opnieuw op het oude, lage niveau komen."* De Commissie constateert dat de gebeurtenissen inderdaad met het door de heer [X] beschreven scenario overeenkomen: het succes van de prijsverhoging was immers beperkt wegens het gedrag van Gyproc.

(329) Voorts is de Commissie van mening dat uit de teneur van de genoemde memo van BPB/Rigips van oktober 1994, gezien de bewoordingen *"naar verwachting zullen de bovengenoemde prijzen op dit niveau worden bevroren"*, door het feit dat de memo gebaseerd is op precieze kennis van de strategie van de concurrenten en doordat zij getuigt van rechtstreeks contact tussen deze onderneming en Gyproc, blijkt dat er heimelijke contacten tussen de producenten zijn geweest om hun positie te bepalen met het oog op een geslaagde invoering van de prijsverhoging. Ook het gebruik van de bewoordingen *"Gyproc heeft nooit het verwachte niveau gehaald"* in de bovengenoemde tabel²⁹⁷, in combinatie met de vrijwel gelijke gedragingen van de producenten, wijst erop dat rechtstreeks overleg heeft plaatsgevonden over de prijsverhoging. Bij gebrek aan directe bewijzen voor een dergelijk overleg, volstaat de Commissie met de conclusie dat de concurrenten elkaar van hun voornemens op de hoogte hebben gesteld.

(330) Voor 1 **december 1995** is een prijsverhoging gepland. Ter herinnering: in de in overweging (292) genoemde memo van Lafarge volgens welke deze verhoging op 1 januari 1996 plaatvond, is vermeld dat zij *"zeer snel is tenietgedaan"*.

(331) De verhoging is in september 1995 aan de afnemers aangekondigd²⁹⁸. De nieuwe brutoprijs van standaardplaten van 12,5 mm moest [5-5,5] à [5-5,5] DM/m² bedragen, hetgeen een nettoprijs van ongeveer [3-3,5] à [3-3,5] /m² moest opleveren.

(332) Het mislukken van deze voorgenomen prijsverhoging wordt door alle partijen bevestigd. Bovendien daalden de nettoprijzen in Duitsland in 1996 van het laagste niveau van [2,5-3] DM/m² in januari tot [2-2,5] DM/m² in augustus²⁹⁹. In 1996 is geen enkele prijsverhoging doorgevoerd.

(333) In juni 1996 zijn BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc, de gipsplatenproducenten die op de Duitse markt actief zijn, in Versailles bijeengekomen (zie overweging (220) en volgende).

(334) Voor 1 **februari 1997** is een prijsverhoging gepland. Deze verhoging is in oktober/november 1996 aangekondigd. De brief van oktober 1996 van BPB/Rigips³⁰⁰ stelde de afnemers ervan op de hoogte dat de algemene stijging van de kosten een prijsverhoging van alle soorten gipsplaten onvermijdelijk maakte. De bekendmaking van het nieuwe tarief was voor november gepland. De brief wees de afnemers er met nadruk op dat alle leveringen na 31 januari 1997 tegen de nieuwe prijzen zouden worden gefactureerd. De andere producenten hebben brieven verzonden in ruwweg gelijke bewoordingen: de tarieven van Danogips³⁰¹ en Lafarge³⁰² vermelden dat de nieuwe nettoprijs (na aftrek van de distributeursrabat van [...] % en de ladingsrabat van [...] DM) [3-3,5] DM/kg bedroeg, terwijl hun in de prijslijst vermelde prijs [4,5-5] DM/m² was, zoals de door Gyproc³⁰³ aangekondigde prijs.

(335) Voorts heeft de Commissie in de loop van het onderzoek een memo³⁰⁴ van 17 december 1996 ontdekt met de vermelding "*strikt betrouwelijk en persoonlijk!*" van de heer [X, Lafarge] aan de heer [G], [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarges gipsdivisie, en andere [vertegenwoordigers] van Lafarge. De memo beschrijft de gesprekken die tijdens de vergadering van de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten op 16 december 1996 in Frankfurt hebben plaatsgevonden. In de officiële notulen van de IGG-vergadering zijn geen sporen van deze gesprekken te vinden. De memo van de heer [X] luidt:

"Behalve een aantal kwesties betreffende marketing en recyclage hebben we opnieuw de huidige situatie op de Duitse markt besproken. Mijn indruk is de volgende:

1. BPB/Rigips is opnieuw op zoek naar steeds meer klanten op de markt die hen zouden kunnen helpen bij hun distributieketen. De heer [V, BPB] vertelde ons dat zij niet dezelfde middelen voor de verkoop en marketing hebben als Knauf en dat zij zich derhalve moeten concentreren op belangrijke klanten en afnemers die actief zijn in de zogenaamde Dealer/Dealer-handel.

Deze afnemers verkopen kleinere hoeveelheden aan kleinere dealers (1-6 pallets). Daarvoor hebben zij een marge van 0,40 tot 0,50 DM/m² nodig. Derhalve zal de aan hen aangeboden prijs onder het thans overeengekomen laagste prijsniveau liggen (R: [2,5-3] en L:[2,5-3]). Waarschijnlijk zullen zij verkopen tegen [2,5-3]DM/m².

Waarschijnlijk zullen deze afnemers hun lage prijzen ook voor projecten gebruiken. Dat zal opnieuw leiden tot een destabilisering.

2. Knauf

Heeft reeds met veel belangrijke klanten onderhandeld en bood hun prijzen voor projecten tot mei '97 aan die lager zijn dan het overeengekomen prijsniveau. Bij ons dringen zij aan op discipline ten aanzien van de prijsverhoging.

3. Gyproc

Hoewel overal een prijsstijging is aangekondigd, hebben zij hun prijzen op bepaalde gebieden opnieuw verlaagd ([2-2,5] DM/m²); strategie tegen Knauf in bepaalde regio's, maar ook tegen ons.

4. Huidig prijsniveau voor specialisten en A-dealers (projecten zijn lager)

Knauf: [2,5-3] DM/m²

Rigips: [2,5-3] DM/m²

Lafarge: [2,5-3] DM/m²

Gyproc: [2-2,5] DM/m²

Dano: [2-2,5] DM/m²

Onze nettoprijs is momenteel waarschijnlijk de hoogste omdat Knauf en Rigips hoge bonusovereenkomsten hebben en eveneens werken met betalingen aan leveranciers.

5. *De prijs verhogen tot het overeengekomen niveau ([2,5-3] DM/m²) zal opnieuw zeer moeilijk zijn. Wij zullen ons best doen, maar tegelijkertijd moeten wij onze volumestreefdoelen bereiken."*

(336) Lafarge interpreteert deze memo als volgt³⁰⁵: *"het overeengekomen laagste prijsniveau"* was de prijs die bij Lafarge was overeengekomen tussen [een hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de gipsdivisie en zijn ondergeschikten bij Lafarge Gips, en niet een tussen de producenten overeengekomen prijs, en wanneer over Knauf wordt gezegd *"bij ons dringen zij aan op discipline ten aanzien van de prijsverhoging"* (hetgeen afsteekt tegen de kennelijke laksheid bij Knauf), dan wil dat zeggen dat *"net zoals wij [Lafarge], dringen zij [Knauf] aan op discipline bij de afnemers"* en niet *"wat ons [Lafarge] betreft, dringen zij [Knauf] aan op discipline, enz."*

(337) Lafarge heeft later verklaard³⁰⁶ dat, indien de memo van de heer [X, Lafarge] wordt onderzocht in de context van een reeds aangekondigde prijsverhoging waarbij de prijs die BPB/Rigips wilde toepassen via afnemers bij Lafarge bekend was, *"duidelijk blijkt dat de bijeenkomst van Frankfurt van 16 december 1996 dus allerminst een onschuldige gelegenheid voor de producenten is geweest om samen een besluit over hun prijsverhoging te nemen"*. Voorts *"zijn de opmerkingen [van de heer [X] in zijn memo] dus niet de conclusies die de deelnemers hebben bereikt, maar de persoonlijke indrukken van [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Lafarge naar aanleiding van de gedachtenwisseling over de markt met de andere deelnemers aan de bijeenkomst"*.

(338) Voorts verklaart³⁰⁷ Lafarge dat *"de memo aantoont dat Rigips ter gelegenheid van dit congres zou hebben verklaard dat zij niet dezelfde middelen hadden als Knauf, zodat zij zich moesten concentreren op "belangrijke" afnemers. Dit betekent dat Rigips volgens de memo dus waarschijnlijk prijzen zal aanbieden die lager liggen dan de verhoging die zij heeft aangekondigd[...]. Dit vloeit geenszins voort uit de bijeenkomst. Het gaat hierbij enerzijds om een verwijzing naar de minimumprijs van Rigips zoals in november door Rigips aangekondigd op de markt en anderzijds louter om een veronderstelling van Lafarge dat deze prijs niet zal worden gehandhaafd. Bovendien mag de term "overeengekomen" niet verkeerd worden geïnterpreteerd. Zoals Lafarge in haar antwoord op een verzoek om inlichtingen heeft uitgelegd [...], heeft het begrip "overeengekomen prijs" alleen betrekking op Lafarge. De Commissie heeft geweigerd rekening te houden met het document dat door Lafarge aan het dossier is toegevoegd om uit te leggen dat het ging om het tussen Lafarge Gips en haar dochteronderneming overeengekomen prijsniveau waaronder deze laatste in beginsel niet mocht zakken. Lafarge houdt deze uitleg echter met klem staande, te meer daar Lafarge sinds dit verzoek om inlichtingen een grondiger onderzoek heeft verricht dat deze uitleg volledig bevestigt. Lafarge kan namelijk aantonen dat [2,5-3] DM precies de budgetprijs in 1997 was waarover Lafarge Gips en haar dochteronderneming overeenstemming hadden bereikt. Ook bij anderen dan Lafarge vindt men trouwens dit begrip budgetprijs waaronder het commerciële personeel niet mag zakken (vgl. met name Gyproc, blz. 5552)"*.

(339) Ten slotte voegt volgens Lafarge³⁰⁸ het *"feit dat Knauf bij de andere producenten nadrukkelijk de wens te kennen heeft gegeven dat de prijsverhoging slaagt ("with us they insist on discipline for the price increase")*, niets toe. Het gaat hierbij om een zuiver eenzijdige verklaring, die door de andere deelnemers niet is onderschreven. Integendeel, [een hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarge deelt verderop in zijn memo mede dat hij zijn budgetprijs waarschijnlijk niet zal kunnen handhaven."

(340) Knauf heeft beweerd³⁰⁹ dat de memo van de heer [X, Lafarge] slechts een interne strekking bij Lafarge had, behalve misschien de beschrijving van de gesprekken tussen BPB/Rigips en Lafarge. Knauf betwist ook³¹⁰ dat, zoals de woorden "overeengekomen prijsniveau" in de bovengenoemde memo suggereren, een overeenkomst tussen producenten op de Duitse markt is gesloten waaraan zij heeft deelgenomen. Ten slotte onthoudt Knauf zich van commentaar op de woorden "*bij ons dringen zij aan op discipline ten aanzien van de prijsverhoging*" en bevestigt dat deze memo geen enkele vorm van coördinatie tussen de producenten kan aantonen. De heer [X] heeft tijdens deze IGG-vergadering geen enkele verklaring tegen de heer [W] van Knauf afgelegd.

(341) BPB heeft aanvankelijk ontkend³¹¹ dat de heer [V] van Rigips tijdens de de IGG-vergadering van 16 december 1996 met de heer [X, Lafarge] over prijzen heeft gesproken en verklaard dat "*aangezien de memo in het Engels is gesteld, wat niet de moedertaal van de heer [X] is, hij wellicht "overeengekomen" heeft gezegd terwijl hij "aangekondigd" bedoelde*".

(342) BPB heeft later³¹² de volgende aanvullende opmerkingen geformuleerd: "*BPB heeft vastgesteld dat er ten minste vijf andere door de [hoog geplaaste vertegenwoordigers] van Lafarge opgestelde memo's waren (een van de heer[ZC] aan de heer [ZD] van 12 januari 1996 en vier van de heer [X] aan [G] en anderen van 5 januari, 3 maart, 2 april en 5 oktober 1998) over de prijzen van elk van de concurrenten voor verschillende soorten handelaren. [...] De eerste van deze memo's verklaart: "Ons verkoopteam geeft dagelijks informatie over het gedrag van onze concurrenten op het gebied van prijzen. Hierbij vindt u een overzicht van de situatie tot op heden". De prijzen die in elke memo worden gegeven, zijn precies uitgedrukt in Duitse mark en pfennig, vaak in intervallen. Het gedetailleerdniveau lijkt op dat van de memo van [X] van 17 december 1996 en wijst erop dat dergelijke gedetailleerde prijsinformatie routinematig door het verkoopteam van Lafarge werd verzameld en op de markt beschikbaar zou zijn geweest, zoals BPB in haar verklaring van 28 mei 1999 heeft gesuggereerd. De informatiebron van Lafarge blijkt nog duidelijker uit de tabel, die duidelijk door de heer [X] is opgesteld en die door de Commissie in bladzijde 6859 van het dossier is bekendgemaakt. De tabel bevat prijzen die door de concurrenten van Lafarge aan bepaalde met name genoemde afnemers zijn verstrekt, en lijkt te zijn samengesteld voor, dan wel op basis van informatie die is verkregen tijdens, een interne verkoopbijeenkomst van Lafarge. Deze tabel bevat kennelijk het materiaal waaruit door de heer [X] de maandelijkse verslagen worden samengesteld die aan het management van Lafarge worden toegezonden.*

(343) De Commissie stelt vast dat de uitleg van Lafarge over het interne karakter van de gesprekken dat uit de memo van de heer [X, Lafarge] zou blijken, voorbijgaat aan het feit dat de memo ook naar Knauf en BPB/Rigips verwijst.

(344) Voorts neemt de Commissie nota van de opmerkingen van Lafarge dat de bijeenkomst "*allerminst een onschuldige gelegenheid voor de producenten is geweest om samen een besluit over hun prijsverhoging te nemen*" en dat "*de opmerkingen [van de heer [X, Lafarge] in zijn memo] dus niet de conclusies [zijn] die de deelnemers hebben bereikt, maar de persoonlijke indrukken van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Lafarge naar aanleiding van de gedachtenwisseling over de markt met de andere deelnemers aan de bijeenkomst*". De Commissie stelt vast dat deze verklaring van Lafarge de tekst van de memo van de heer [X] bevestigt volgens welke de concurrenten "*nog hebben gesproken over de huidige situatie op de Duitse markt*" (origineel: *encore discuté la situation actuelle sur le marché allemand*). Deze memo, waarvan de Commissie nooit heeft beweerd dat hij een overzicht vormt van de conclusies van de bijeenkomst van de concurrenten, en de verklaring van Lafarge tonen onomstotelijk het bestaan aan van rechtstreekse contacten tussen

concurrenten waarbij zij analyses en, zoals uit het vervolg op de memo blijkt, voornemens hebben bekendgemaakt. Bovendien blijkt uit deze bewoordingen dat al eerder andere "gesprekken" van dezelfde aard hebben plaatsgevonden.

(345) Voorts is de Commissie van oordeel dat, gezien de bewoordingen die in deze memo worden gebruikt en de algemene context die in deze beschikking wordt beschreven, de uitleg die Lafarge aan het begrip "overeengekomen prijsniveau" geeft, met recht kan worden verworpen ten gunste van een eenvoudiger interpretatie van de inhoud ervan. In deze context is het "overeengekomen laagste prijsniveau" of het "overeengekomen prijsniveau" van [2,5-3] DM voor BPB/Rigips en [2,5-3] DM voor Lafarge de gefactureerde (netto)prijs die de producenten onderling waren overeengekomen. Deze interpretatie van de Commissie strookt trouwens met de informatie in een andere memo van Lafarge³¹³, volgens welke er doorgaans een prijsverschil van [0-0,5] DM/m² was tussen Knauf en BPB/Rigips enerzijds en Lafarge anderzijds (zie overweging(293)).

(346) De Commissie is van oordeel dat de in overweging (335) bedoelde memo van de heer [X, Lafarge], in de context van een prijsverhoging die door alle producenten voor 1 februari 1997 was aangekondigd, zijn bezorgdheid weergaf over het gedrag van zijn concurrenten en het door hen gevoerde prijsbeleid, met name inzake kortingen. De nieuwe prijzen die BPB voornemens was aan te bieden aan zogenaamde dealer/dealer-klanten, waren [2,5-3] DM lager dan de overeengekomen minimumprijs van [2,5-3] DM. De distributeurs zouden hun lagere gefactureerde prijzen ([2,5-3] DM minus andere kortingen) niet alleen kunnen gebruiken om een marge van 0,40-0,50 DM te winnen op de wederverkoop aan kleinere distributeurs, maar ook om het product aan te bieden aan aannemers voor speciale projecten. Knauf had op voorhand voor speciale projecten tot en met mei 1997 over prijzen onder het overeengekomen niveau ([2,5-3] DM) onderhandeld, terwijl zij er tegelijkertijd bij Lafarge op aandrong dat zij zich aan de overeengekomen laagste prijs zou houden ([2,5-3]DM). Gyproc had de prijsstijging aan haar afnemers aangekondigd, maar ondergroef dit door voor te stellen in bepaalde sectoren de oude prijzen (zo laag als [2-2,5] DM) te handhaven. Gezien het lage niveau van de gefactureerde nettoprijzen – [2-2,5] DM – die in december nog steeds aan de distributeurs werden aangeboden, zou het voor Lafarge moeilijk worden om haar prijs te verhogen tot [2,5-3] DM; Lafarge Gips zou haar best doen om de streefprijs te bereiken, maar kon zich niet veroorloven marktaandeel te verliezen door een te starre opstelling met betrekking tot de prijsverhoging.

(347) Wat de door BPB gegeven uitleg betreft, wijst de Commissie erop dat het feit dat Lafarge via haar werknemers en commercieel verantwoordelijken kennis had van de markt en dat deze kennis eventueel het gedetailleerde niveau van de informatie in de door BPB geciteerde memo's van Lafarge kan verklaren, de conclusies die de Commissie uit de memo van 17 december 1996 van de heer [X, Lafarge] kan trekken, geenszins ontkracht. Laatstgenoemde memo verwijst immers uitdrukkelijk naar gesprekken tussen concurrenten. Theoretisch zou de Commissie met betrekking de door BPB geciteerde memo's van Lafarge zelfs een conclusie kunnen trekken die tegenovergesteld is aan die van BPB: deze andere memo's zouden kunnen zijn gevuld met informatie die rechtstreeks bij concurrenten is verzameld. Ten slotte houdt de Commissie op basis van deze memo uit de tijd van de feiten ondanks de ontkenning van BPB staande dat de heer [X] en de heer [V, Rigips/BPB] een gesprek hebben gehad over de toestand van de markt, en met name over de prijzen.

(348) Ten aanzien van de verklaringen van Knauf stelt de Commissie vast dat deze onderneming geen uitleg geeft over de woorden "overeengekomen prijsniveau" en "bij ons dringen zij aan op discipline ten aanzien van de prijsverhoging", behalve dan dat zij in het

algemeen ontkent dat een gesprek tussen Knauf en Lafarge heeft plaatsgevonden en dat zij aan een overeenkomst of coördinatie heeft deelgenomen.

(349) De Commissie concludeert uit de memo van de heer [X, Lafarge] dat de producenten, nadat zij de prijsverhoging hadden bekendgemaakt, ter gelegenheid van de vergadering van de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten te Frankfurt op 16 december 1996 hebben onderzocht op welke wijze zij haar met succes konden doorvoeren.

(350) De prijsverhoging van februari 1997 is door de heer [X, Lafarge] in oktober 1998 "geslaagd" genoemd (zie overweging (292)) maar later door Lafarge als een "*half succes van korte duur*" en zelfs een mislukking betiteld³¹⁴. Deze beoordeling wordt tegengesproken door de bij de memo van de heer [X] van oktober 1998³¹⁵ gevoegde, in overweging (292) bedoelde grafiek, die een duidelijke stijging van de prijzen laat zien, die zich weliswaar niet op hun hoogste niveau handhaven, maar die ondanks een geleidelijke daling toch op een niveau zijn gebleven dat duurzaam hoger is dan dat van eind 1996.

(351) De redenen voor de daling zijn door Lafarge³¹⁶ en BPB/Rigips³¹⁷ uitgelegd als een gevolg van het gedrag van Gyproc, die ten opzichte van de andere producenten heimelijk een prijsverschil in stand heeft gehouden dat kon oplopen tot 0,30 DM/m² voor standaardplaten van 12,5 mm. Gyproc rekende haar afnemers de nieuwe prijzen aan, maar bood hun maandelijkse creditnota's, gratis producten enz. aan. Lafarge merkte dan ook op dat Gyproc "*haar marktaandeel waarschijnlijk [...] had verhoogd omdat zij de prijsstijging van februari nooit zo strikt heeft toegepast als Knauf en wij*".

(352) De Commissie concludeert uit alle documenten en verklaringen van de partijen en uit de vrijwel gelijke gedragingen van de producenten dat over de prijsverhoging van februari 1997 rechtstreeks overleg tussen de concurrenten heeft plaatsgevonden en dat de concurrenten elkaar ten minste op de hoogte hebben gesteld van hun voornemens in verband met deze prijsverhoging.

(353) De producenten hebben de volgende prijsverhoging voor **september 1997** gepland. De brieven waarin de prijsverhoging van september werd aangekondigd, zijn reeds in mei verzonden³¹⁸. Na 1 september 1997 was de nieuwe nettoprijs officieel 3,18 DM/m² voor Knauf en [3-3,5] DM/m² voor Lafarge, Gyproc en Danogips, maar voor sommige afnemers en voor speciale projecten zijn lagere prijzen geconstateerd³¹⁹.

(354) Voor het welslagen van de prijsverhogingen was het echter nodig dat elke producent zich met zijn marktaandeel tevreden stelde, zoals de heer [X, Lafarge] in zijn memo van oktober 1998 heeft benadrukt. Bij de prijsverhoging van september 1997 zijn er volgens de bewijzen waarover de Commissie beschikt, diverse initiatieven geweest waaruit het verband blijkt tussen stabiliteit van de marktaandelen, controle van de afnemers en/of distributeurs en prijsverhogingsinitiatieven.

(355) Dit wordt geïllustreerd door de contacten om te vermijden dat de grote producenten bij elkaar grote afnemers "*wegkapen*", om de bewoordingen van de memo van Knauf van november 1993 te gebruiken.

(356) Zo blijkt uit een interne memo³²⁰ van Knauf van 1 juli 1997 dat de heer [W, Knauf], enkele dagen eerder³²¹ een ontmoeting heeft gehad met de heer [X, Lafarge Gips]. Tijdens deze ontmoeting heeft de heer [X] contact opgenomen met Knauf om het groene licht te krijgen voor een lijst van klanten die zij wilde benaderen – Knauf heeft op het verzoek van de

Commissie geantwoord³²² dat de bij de memo van Knauf over deze kwestie gevoegde lijst niet meer bestond. Volgens de memo van Knauf heeft de heer [X] beweerd dat het ging om vroegere regelmatige klanten van Lafarge die Knauf haar had afgenomen, en dat de reden voor deze stap was dat Lafarge haar marktaandeel in het zuiden van Duitsland met 1 à 2% wilde vergroten.

(357) Nadat hij zich had afgevraagd of het werkelijk om klanten van Lafarge ging, concludeerde de heer [W, Knauf] dat het initiatief van Lafarge een vijandige handeling was.

(358) Knauf heeft aanvankelijk³²³ geen uitleg gegeven over deze memo. Later³²⁴ heeft Knauf verklaard dat het om "duidelijk concurrentiegedrag" ging dat niet meer aantoonde dan dat Franse ondernemingen soms geneigd zijn blijkt te geven van arrogantie bij hun contacten met concurrenten. *"Met deze aankondiging kon Knauf beslissen om met Lafarge een prijzenoorlog om deze klanten aan te gaan, dan wel in naam van het gezonde koopmansverstand "toe te geven". Lafarge was blijkbaar van mening dat zij met deze aankondiging een kortere weg kon nemen. Uiteraard [heeft Knauf] [...] hun afnemers verdedigd."*

(359) Lafarge heeft verklaard³²⁵: *Het "is juist dat Lafarge had besloten het nodige te doen om de vroegere klanten die Knauf had weggekaapt, terug te winnen [...] Lafarge wilde haar marktaandeel in het zuiden van Duitsland vergroten [...] Op geen enkel moment heeft Lafarge echter getracht met Knauf te "onderhandelen" over de terugkeer van deze klanten. De commercieel verantwoordelijke van Lafarge heeft slechts aan Knauf haar besluit medegedeeld om vroegere belangrijke klanten terug te winnen. Deze stap maakte alleen aan Knauf duidelijk dat Lafarge had besloten zich niet te laten verdringen en haar posities vastberaden zou verdedigen. Elke nieuwe aanval op klanten zou dus dezelfde reacties uitlokken. Deze stap maakte echter geen indruk op Knauf, die zich ertoe beperkte te noteren dat contact was opgenomen met de belangrijkste klanten om nieuwe voorstellen te doen".*

(360) Wat ook de daadwerkelijke reacties van de twee ondernemingen zijn geweest naar aanleiding van deze ontmoeting tussen de heer [W, Knauf] en de heer [X, Lafarge] – over deze reacties is niets anders bekend dan de verklaringen van de twee genoemde ondernemingen – de Commissie moet vaststellen dat Knauf en Lafarge een gesprek hebben gehad over hun belangrijke klanten in het zuiden van Duitsland. Zelfs wanneer ervan wordt uitgegaan dat deze twee ondernemingen zich ertoe hebben beperkt hun voornemens betreffende hun klanten kenbaar te maken, dan volstaat dit feit om een vorm van coördinatie tussen twee concurrenten aan te tonen.

(361) Een andere illustratie van het verband tussen stabiliteit van de marktaandelen, controle van klanten en/of distributeurs en prijsverhogingsinitiatieven wordt geleverd door het feit dat de Hamburgse vestiging van de heer [ZE, grossier] volgens van Lafarge afkomstige bewijsstukken³²⁶ op 9 september 1997 reclame heeft gemaakt voor een speciale aanbieding vanaf 1 oktober 1997 van platen van 12,5 mm voor [2,5-3] DM/m². Deze actie zou het succes van de prijsverhoging in gevaar hebben gebracht. Knauf heeft dit op 24 september 1997 gemeld aan Lafarge, de leverancier van de heer [ZE]. Op dezelfde dag heeft de heer [X] van Lafarge de heer [W, Knauf] per fax³²⁷ verzekerd dat Lafarge net zo geïrriteerd was als Knauf: *"Zoals tijdens de IGG-bijeenkomst werd besproken, gaat het om een individuele actie van [de heer ZE] waarover geen overleg is geweest met de centrale. De vestigingsleider moet inmiddels vrezen voor zijn baan. Volgens onze informatie is deze actie inmiddels ingetrokken en zal zij niet doorgevoerd worden".*

(362) Lafarge heeft beklemtoond³²⁸ dat "de werkelijkheid geheel anders is [dan door de Commissie beschreven]. De reclame van [de heer ZE] in Hamburg was geenszins een individuele actie, maar maakte deel uit van een systematisch beleid van Lafarge. Reeds begin september was voor de concurrenten trouwens duidelijk dat Lafarge de door haar aangekondigde prijsverhoging niet toepaste, zoals blijkt uit de interne memo's van Rigips van 10 september 1997 (blz. 2282) en 12 september 1997 (blz. 2275). Bovendien is tegen [de heer ZE] geen enkele maatregel genomen en zijn de aankopen van [de heer ZE] bij Lafarge voor 1997 met [2400-2500] % gestegen ten opzichte van het voorafgaande jaar (blz. 5603). Zelfs indien Knauf Lafarge tijdens een IGG-vergadering over [de heer ZE] heeft aangesproken, dan bewijst dit dat Lafarge een autonoom beleid voerde en dat dit het gedrag van Lafarge op geen enkele wijze heeft veranderd."

(363) Knauf heeft verklaard³²⁹ dat de contacten betreffende de heer [ZE, grossier] geen bewijs voor coördinatie kunnen vormen. Deze distributeur genoot naar de mening van Knauf zeer voordelige voorwaarden van de kant van Lafarge. Met haar speciale aanbieding dreigde de heer [ZE] de gehele prijsverhoging teniet te doen. In deze context heeft "de heer [W] van Knauf zijn gesprekspartner bij Lafarge hierover direct aangesproken. Kennelijk ging het echter niet om een gerichte actie van de firma Lafarge, zoals blijkt uit haar antwoord. Uit het dossier blijkt dat ook Rigips dit geval nauwlettend in het oog hield, zie bijvoorbeeld blz. 6.2275, en ook aan [de heer ZE] leverde of heeft geleverd. Een regeling, zoals de Commissie meent, is evenwel niet getroffen. Lafarge heeft er door middel van een eigen bedrijfsbeslissing zorg voor gedragen dat de aanbieding van [de heer ZE] zo niet aan bod is gekomen. Dit moge duidelijk worden uit het feit dat de eigen prijsverhoging door een dergelijke maatregel van de firma [de heer ZE] zou zijn gedwarsboomd."

(364) Ongeacht de latere ontkenningen van deze twee ondernemingen concludeert de Commissie uit deze uitwisseling van memo's dat Lafarge en Knauf contacten onderhielden en niet schroomden in onderling overleg en op verzoek van een concurrent tegen een distributeur op te treden teneinde een door beiden gewenste prijsverhoging te doen naleven.

(365) De Commissie stelt vast dat wederom een IGG-vergadering de gelegenheid bood voor een contact tussen concurrenten waarbij zij vragen met betrekking tot hun concurrentiepositie aan de orde hebben gesteld.

(366) De Commissie is dus van mening dat deze twee uitwisselingen tussen Knauf en Lafarge het bestaan bewijzen van onderlinge afspraken over het prijsniveau en een gedegen controle van de door de respectieve distributeurs gehanteerde prijzen, met name ter gelegenheid van de IGG-vergaderingen.

(367) De prijsverhoging van 1 september 1997 is mislukt, zoals de heer [X, Lafarge] in zijn memo van oktober 1998 vaststelt (zie overweging (292)). Elke producent gaf de schuld aan de anderen en hun agressieve commerciële gedrag. In november 1997 was de "netto nettoprijs" in Duitsland gedaald tot [2-2,5] DM/m².

(368) In een interne memo van september 1997 van BPB/Rigips³³⁰ werd Lafarge ervan beschuldigd de "agressiefste" concurrent te zijn. In een andere interne memo³³¹ van 8 november verklaart BPB/Rigips dat "de concurrentiesituatie in Duitsland in de gipsplatensector sinds 1997 duidelijk is verslechterd. Aan het begin van het bedrijfsjaar hebben Gyproc en Lafarge geprobeerd hun marktaandeel te vergroten, en daarom hebben zij zich op prijsgebied uiterst agressief gedragen. Wij hebben soepel gereageerd op de aanvallen en waren in staat ons marktaandeel te verdedigen. Knauf is hier blijkbaar niet in geslaagd en

probeert dus sinds oktober om verloren marktaandeel terug te winnen. Knauf verlaagt sinds die tijd op grote schaal de verkoopprijs en probeert koste wat kost het verloren marktaandeel terug te winnen. Tot nu toe hebben alle pogingen onzerzijds om de prijs te stabiliseren gefaald. De prijsverhoging van september is mislukt en gezien de huidige situatie zijn wij van mening dat de voor maart geplande verhoging niet zal kunnen worden verwezenlijkt". In een andere interne memo van 10 november 1997³³² heeft [vertegenwoordiger] van BPB eveneens verklaard dat Knauf "*steeds meer herrie maakt om duidelijk te maken dat zij ontevreden is over haar verloren marktaandeel*", en dat hij een nieuwe prijzenoorlog vreesde gelet op de wens van iedereen om zijn marktaandeel te behouden.

(369) In een interne memo³³³ van januari 1998 waarin hij verslag uitbrengt aan [een hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de gipsdivisie van Lafarge, schrijft de heer [X] van Lafarge Gips de minder grote verkopen dan verwacht met name toe aan het feit dat sinds oktober 1997 "*Rigips en Knauf rechtstreeks begonnen te concurreren - Knauf wil marktaandeel van Rigips heroveren - de prijzen zijn gedaald van ongeveer [2,5-3] DM per m² in september tot [2,5-3] per m² nu*". Wat de prijzen betref, "*is de situatie nu zeer instabiel, en zolang Knauf en Rigips niet in staat zijn hun eigen positie te bestendigen, zullen de prijzen hier in Duitsland onder druk staan*". De heer [X] verwacht echter dat de verdere daling niet meer dan 0,10 tot 0,20 DM per m² zal bedragen: "*onze hoop is gevestigd op een niet te strenge winter en een beëindiging van de vijandelijkheden op de markt tussen Knauf en Rigips*".

(370) Volgens een interne memo van de heer [W] van Knauf van oktober 1997³³⁴ drong Lafarge er bij haar op aan de prijs van [3-3,5] DM in acht te nemen en verweet zij Knauf dat op de markt detailhandelsprijzen van [2,5-3] DM verschenen.

(371) Andere aanwijzingen bevestigen dat Knauf in dezelfde periode bijzonder gevoelig schijnt te zijn geweest voor een vermindering van haar marktaandeel, hetgeen de handhaving van de prijzen al sterk heeft bemoeilijkt, en een verhoging van de prijzen helemaal moeilijk maakte. Zo heeft Knauf volgens de aantekeningen in de agenda van de heer [E, Gyproc] naar aanleiding van een gesprek met een [vertegenwoordiger] van Lafarge (overweging (244)) haar concurrenten op dit moment laten weten dat zij haar marktaandeel in Duitsland met 1% wilde vergroten en verwachtte dat Gyproc haar dit procent zou afstaan. In 1997 hebben de vier producenten die op de Duitse markt actief waren, immers actief gesproken over hun respectieve marktaandelen, zonder evenwel een precies akkoord te bereiken (zie punt 1.4.5.2 hierboven). Deze situatie kan hebben bijgedragen tot het mislukken van de prijsverhogingen.

(372) In mei 1998 heeft BPB/Rigips het initiatief genomen een prijsverhoging van 4-7% aan te kondigen die op 21 **september 1998** moest ingaan, zoals blijkt uit een verslag van de directie van BPB³³⁵. De standaardbrief waarmee deze verhoging werd aangekondigd is begin juni aan de afnemers toegezonden; de voor platen van 12,5 mm aangekondigde verhoging bedroeg netto 8,5%³³⁶. De nieuwe prijslijst van BPB/Rigips is in juli bekendgemaakt; de geplande nettoprijs lag op het "nominale" niveau van [2,5-3] DM/m²³³⁷.

(373) In de reeds genoemde memo van 7 oktober 1998³³⁸ verklaart de heer [X] van Lafarge over deze verhoging, die hij in oktober dateert, dat "*Rigips deze ongeveer acht weken geleden heeft aangekondigd, maar dat Knauf noch de andere producenten onmiddellijk zijn gevolgd; voorts is BPB/Rigips begonnen aan grote afnemers en voor grote projecten (> 10 000 m²) de oude prijzen toe te kennen tot het eind van het jaar tegen ongeveer [2-2,5]/m². Pas begin september heeft Knauf ook een verhoging aangekondigd; ook zij hebben speciale prijzen*

toegekend aan belangrijke klanten. Eind september heeft Lafarge een aankondiging gedaan voor 12.10.98. Gyproc en Dano hebben hun afnemers nog niet geschreven."

(374) In werkelijkheid heeft Knauf haar klanten bij brief van 21 augustus 1998³³⁹ op de hoogte gesteld van een niet gespecificeerde prijsverhoging die op 1 oktober zou ingaan. De brief van Lafarge³⁴⁰ – in soortgelijke bewoordingen als die van Knauf – werd enkele dagen later verzonden, op 26 augustus, met als datum van inwerkingtreding 5 oktober 1998. Eind augustus hebben ook Danogips en Gyproc³⁴¹ hun brieven verzonden waarin een verhoging met ingang van 1 oktober werd aangekondigd.

(375) Knauf heeft, op het moment waarop zij de prijsverhoging aan haar klanten bekendmaakte, d.w.z. op 21 augustus 1998, een kopie³⁴² toegezonden aan de respectieve managers of commercieel directeurs van haar concurrenten BPB/Rigips (op het privéadres van de heer [ZA]), Lafarge, Gyproc (op het privéadres van de heer [ZB]) en Norgips.

(376) Op 26 augustus 1998 schreef de heer [W] van Knauf in een memo³⁴³ dat hij "tevens" telefonisch bevestiging had ontvangen van de heer [ZB] van Gyproc dat de brief van zijn onderneming aan de klanten de dag voordien was gepost: hij merkt op dat "*de cirkel nu dus rond is*".

(377) Op 23 oktober 1998 stuurde de heer [W], [vertegenwoordiger] van Knauf, aan de heer [X] van Lafarge op zijn privéadres een fax met zijn instructies van 22 oktober³⁴⁴ aan het commerciële personeel van Knauf om zich aan de prijsverhoging te houden: geen speciale "acties"; geen kortingen op speciale projecten na 31 december; het bericht verspreiden op de markt dat de prijzen in het eerste kwartaal 1999 verder zouden stijgen met 0,50 DM/m².

(378) De memo³⁴⁵ van 21 oktober 1998 van de heer [X] van Lafarge aan het commerciële personeel is vrijwel identiek aan deze instructies. De handgeschreven vermelding "*persoonlijk – vertrouwelijk*" die is aangebracht op een van de twee kopieën die de Commissie bij Lafarge Gips heeft aangetroffen, zou kunnen betekenen dat deze kopie buiten de onderneming Lafarge is gefaxt in het kader van dezelfde serie contacten tussen producenten, aangezien er op zichzelf geen reden is waarom een intern document dat onder vele personen wordt verspreid, een dergelijke vermelding zou krijgen.

(379) Op 1 november 1998 stuurde de heer [ZB] van Gyproc de heer [X, Lafarge], eveneens op zijn privéadres, een kopie van soortgelijke instructies van 25 oktober³⁴⁶ aan het verkooppersoneel van zijn onderneming.

(380) Volgens een memo³⁴⁷ waarin verslag wordt gedaan van de vergadering van de raad van bestuur van BPB/Rigips van 13 oktober 1998 heeft BPB/Rigips "*de aangekondigde prijsverhoging sinds 1 oktober met alle vastberadenheid doorgevoerd*". Van Knauf is gezegd dat zij heeft getracht de gewenste prijzen door te voeren, maar met een aantal uitzonderingen. Lafarge had haar klanten medegedeeld³⁴⁸ dat zij haar prijzen met 0,15 DM/m² verhoogde, maar pas vanaf 12 oktober (en niet vanaf 1 oktober, zoals eerst was aangekondigd). Gyproc vertoonde geen enkele bereidheid haar prijzen te verhogen. De memo voegt hieraan toe: "*Het blijft ons duidelijke doel dat Rigips met alle vastberadenheid zal proberen deze prijsverhoging erdoor te drukken. Indien wij hierin slagen en wanneer wij een zekere stabiliteit hebben bereikt, moeten wij proberen in de eerste drie maanden van 1999 nog een prijsverhoging door te voeren.*"

(381) Er werd dus verwezen naar een verdere voorgenomen stijging van 0,50 DM/m² voor begin 1999. In de instructies van Gyproc en Lafarge wordt als datum 1 februari 1999 genoemd. Dit was ruwweg de orde van grootte die de heer [X, Lafarge] in zijn memo³⁴⁹ van 7 oktober 1998 (zie overweging (291)) had aangekondigd, waarbij als datum 1 maart 1999 werd genoemd.

"De volgende realistische kans:

Alleen indien punt C OK is, zouden wij 1.3.99 kunnen proberen.

Aankondiging van alle marktdeelnemers moet voor de kerst op de markt zijn.

Indien 3 het moeten doen, zou ik echt een verhoging van 25-30% proberen tot ongeveer [2,5-3]/m² gefactureerd (geen creditnota's!).

Indien goed toezicht op ons marktaandeel.

Maar:

E. Hoe zal Norgips reageren? Dano? Gyproc?

Zullen de anderen een marktaandeel van 3-4% van Norgips accepteren?

Wie staat hoeveel af aan N?"

(382) Lafarge wijst³⁵⁰ op het mislukken van de verhoging van oktober 1998, die er ook niet in slaagde de voortdurende sterke daling van de prijzen sinds september 1997 te onderbreken, "ondanks de wanhopige poging van Knauf waarmee zij haar concurrenten liet weten dat zijzelf zich aan de verhoging zou houden". "De verschillen tussen de data tonen aan dat er geen overleg is geweest." De mislukking is volgens Lafarge, die verwijst naar haar memo³⁵¹ van 21 oktober 1998, te wijten aan het feit dat Gyproc en Danogips in het geheel geen echte prijsverhoging hebben doorgevoerd en Rigips en Knauf slechts een gedeeltelijke.

(383) Voorts bevestigt³⁵² Lafarge dat "de verzending van de aankondiging van de prijsverhoging door Knauf aan de andere producenten een even tevergeefse als wanhopige poging was". "Het feit dat Knauf haar aankondigingsbrief niet alleen naar de andere producenten, maar ook aan belangrijke verkopers heeft verzonden, wil nog niet zeggen dat er sprake was van wederkerigheid van de kant van de andere producenten. Het feit dat een onderneming eenzijdig haar volgende verhoging aankondigt, bewijst geenszins dat sprake is geweest van overleg met de geadresseerde. Voorts kon dit eenzijdige initiatief van Knauf slechts zeer beperkte gevolgen hebben, aangezien deze informatie bij elk van de vorige verhogingen de andere producenten heeft bereikt zonder tussenkomst van Knauf. Op de lijst van geadresseerden staan overigens ook belangrijke inkoopcentrales als [...], ook klant van Lafarge (blz. 6946), die niet zouden hebben nagelaten Lafarge op de hoogte te stellen van de prijsverhoging van Knauf. Ten slotte is Knauf pas op de 26e overgegaan tot verzending aan de andere producenten, terwijl de verzending aan de afnemers van de 21e dateert. Het is dus goed mogelijk dat de producenten via hun afnemers reeds op de hoogte waren toen zij de aankondiging van Knauf ontvingen."

(384) Voorts bklemt³⁵³ Lafarge nog dat het "duidelijk is dat er geen enkel "vertrouwen" bestond", waarmee werd verwezen naar de vrees die tijdens de maandelijkse vergadering van Rigips³⁵⁴ werd geuit dat haar concurrenten de verhoging niet zouden volgen, dan wel naar een interne memo van Lafarge³⁵⁵. "Het feit dat de heer [W] (Knauf) van de heer [ZB] (Gyproc) de bevestiging heeft gekregen dat deze zojuist zijn prijsverhoging had aangekondigd en als gevolg daarvan heeft opgemerkt dat de cirkel rond was, bewijst niet dat er sprake was van vertrouwen, maar alleen dat er contact was geweest tussen deze twee ondernemingen en dat op basis van zijn informatie dus bleek dat iedereen de verhoging had aangekondigd". Trouwens, "het gedrag van Gyproc kon bij Knauf echt geen vertrouwen wekken: Gyproc is waarschijnlijk de producent die zich altijd het minst heeft aangetrokken van prijsverhogingen".

(385) Ten slotte verklaart Lafarge³⁵⁶: "In een dergelijke context moeten de door Gyproc en Knauf verzonden brieven volgens welke instructies zouden zijn gegeven aan het verkooppersoneel om de verhoging te doen slagen, worden beschouwd als "misleidingsmanoeuvres" die ertoe dienen om de concurrenten nog wat meer zand in de ogen te strooien, zoals de studie van de Duitse markt van Rigips aantoont. De producent stelt namelijk vast dat de prijs van de platen in de loop van het tweede deel van het jaar met 12% is gedaald, hetgeen niet alleen betekent dat deze mededeling van instructies geen effect heeft gehad, maar bovendien dat Gyproc en Knauf zich waarschijnlijk zelf niet aan deze instructies hebben gehouden (blz. 4234). De brieven die door Lafarge (blz. 6951), Gyproc (blz. 6957) en Knauf (blz. 6955) aan hun respectieve klanten zijn verzonden en volgens welke zij een eind maakten aan de kortingen tot het einde van het jaar, bewijst eens te meer slechts één ding: de betrokken producenten hebben zich aan de initiatiefnemer van deze maatregel aangepast nadat zij hiervan door hun klanten op de hoogte waren gesteld. Elke hoop dat de prijzen zouden kunnen stijgen was immers een kans die niet mocht worden gemist". "Deze maatregelen hebben echter geen enkel effect gehad omdat de prijzen van Lafarge voortdurend zijn gedaald tot [2-2,5] DM in maart 1999".

(386) BPB heeft van haar kant verklaard³⁵⁷ dat "het verloop van de gebeurtenissen [...] duidelijk aantoont dat indien er heimelijk overleg zou zijn geweest tussen de producenten – waarvan BPB in elk geval geen kennis heeft – BPB hierbij niet betrokken kan zijn geweest. De chronologie toont aan dat BPB haar brief over de prijsverhoging had verzonden en haar nieuwe prijzen had bekendgemaakt lang voordat de andere bedrijven hun klanten van hun voornemens in kennis hadden gesteld. BPB, dat onafhankelijk had gehandeld toen zij in juni 1998 haar brieven over de prijsverhoging had verzonden, kan logischerwijze niet betrokken zijn geweest bij de operaties om "vertrouwen op te bouwen". Indien er een "cirkel" was die rond moest worden gemaakt, en het is aan de Commissie om dit aan te tonen, dan kan dit geen betrekking hebben gehad op BPB. Tegen deze achtergrond is het duidelijk dat de citaten die de Commissie aan de vergadering van de raad van bestuur van Rigips van 13 oktober 1998 ontleent, volstrekt onschuldig zijn. Het zal niet verbazen dat de raad van bestuur op die vergadering heeft besproken wat de concurrenten van Rigips op de markt aan het doen waren".

(387) Knauf verklaart³⁵⁸ dat de door de Commissie beschreven feiten alleen individuele beslissingen aantonen van marktdeelnemers, die de prijsinitiatieven van de andere marktdeelnemers al dan niet volgen. Knauf bevestigt dat de heer [W, Knauf] in oktober 1998 de instructies aan zijn commerciële personeel aan Lafarge heeft verzonden. Knauf verklaart echter dat dit geval verschilt van alle andere pogingen tot prijsverhoging, dat het een persoonlijk initiatief betrof van de heer [W] waarvan de heren [B en C, Knauf] niet op de hoogte waren, en dat het geen deel uitmaakte van een coördinatieproces.

(388) Gyproc heeft de weergave van de feiten in verband met de verhoging van september/oktober 1998 in de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie niet betwist.

(389) Ten aanzien van de voorgenomen prijsverhoging van september/oktober 1998 constateert de Commissie dat het initiatief van BPB/Rigips in mei 1998 in het begin geen succes had bij haar concurrenten. Uiteindelijk heeft Knauf zich echter bereid getoond deze verhoging door te voeren, en zij heeft haar lijsten met verhoogde prijzen rechtstreeks aan haar concurrenten BPB, Lafarge en Gyproc toegezonden, alsmede aan Norgips die net haar intrede op de markt had gedaan en die een destabiliserende werking had die door alle andere producenten werd onderkend. Knauf heeft ook de interne instructies aan haar commerciële

personeel aan Lafarge toegezonden. Gyproc heeft de interne instructies aan haar commerciële personeel aan Lafarge en Knauf toegezonden.

(390) De Commissie stelt dus vast op basis van de bewijsstukken waarover zij beschikt, dat Knauf en Gyproc actief hebben gehandeld om hun concurrenten te informeren, en dat BPB/Rigips en Lafarge deze informatie hebben ontvangen. Deze twee laatste ondernemingen hebben niet beweerd dat zij deze informatie niet hebben ontvangen, en evenmin dat zij de ontvangst ervan hebben geweigerd. Voorts volstaat het feit dat de Commissie bij haar verificaties de betrokken documenten heeft ontdekt die werden bewaard in de kantoren van de personeelsleden van de twee ondernemingen die over het algemeen bij de uitwisselingen betrokken waren, om aan te tonen dat de ontvangst van de informatie geen toeval is, maar wel degelijk past in het geheel van gedragingen in verband met informatie-uitwisseling en overleg. In de algemene context die in deze beschikking wordt beschreven, is deze uitwisseling een extra bewijs voor het overleg dat tussen BPB, Knauf en Gyproc werd gevoerd op de Duitse markt.

(391) Het feit dat deze informatie aan Norgips werd medegedeeld, ontkracht geenszins de conclusies van de Commissie over het bestaan van een vorm van coördinatie tussen de vier gevestigde producenten op de Duitse markt: de mededeling van informatie moet in haar context worden gezien (zie punt 2.2 hierna). Bovendien is het niet uitgesloten dat deze vier producenten voornemens waren Norgips bij hun afspraken te betrekken, als de verificaties niet kort na de intrede van Norgips op de markt hadden plaatsgevonden.

(392) De uitwisseling tussen producenten van het bewijs dat zij zich aan de afspraken hielden, ging door tot na de invoering van de prijsverhoging. Deze correspondentie diende blijkbaar om vertrouwen te wekken bij de concurrenten: elke producent wilde er waarschijnlijk zeker van zijn dat de anderen publiekelijk hun prijzen hadden gewijzigd voordat hij zichzelf daartoe zou verbinden.

(393) De Commissie stelt vast dat Gyproc in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar³⁵⁹ de beschrijving van de feiten door de Commissie niet betwist, maar zich ertoe beperkt om in het algemeen te wijzen op haar zeer geringe deelname aan de "*pogingen om in onderling overleg de prijzen op de Duitse markt te verhogen*". De Commissie is van mening dat deze bekentenis haar conclusies bevestigt.

(394) De Commissie trekt uit al deze elementen de conclusie dat de vier producenten elkaar op de Duitse markt vanaf de prijsverhoging van februari 1995 tot de verificaties van de Commissie ten minste bij enkele gelegenheden op de hoogte hebben gesteld van hun voornemens met betrekking tot de datum en het niveau van prijsverhogingen. Ook hebben zij bij bepaalde gelegenheden contact met elkaar opgenomen om het welslagen van de afgesproken verhoging te waarborgen. Het feit dat de mededeling op het niveau van de dochterondernemingen heeft plaatsgevonden, doet niets af aan het feit dat het gaat om dezelfde ondernemingen als die welke contacten op Europees niveau onderhielden. Overigens heeft geen van de vier ondernemingen het verschil tussen de betrokken rechtspersonen aangevoerd om de juistheid van de weergave van de Commissie in de mededeling van punten van bezwaar te betwisten.

(395) Voorts wijst de Commissie erop dat de prijzen op de Duitse markt, zoals BPB³⁶⁰ en Lafarge³⁶¹ aangeven, in de betrokken periode de neiging hadden weer te stijgen of zich ten minste te stabiliseren, hetgeen duidelijk contrasteerde met de trend die in de periode 1988-1992 had geheerst.

1.5. Economische bewijzen om aan te tonen dat geen sprake was van een kartel

(396) De deelnemers aan de inbreuk trachten met name door middel van economische analyses van de werking van de markt tussen 1992 en 1998 aan te tonen dat het onmogelijk is dat er tijdens deze periode een kartel is geweest op de gipsplaatmarkt. Uit de aard van de markt en het feit dat tijdens deze periode op de betrokken markten hevige concurrentie plaatsvond wat betreft prijzen en marktaandelen, leiden zij af dat tijdens de betrokken periode geen heimelijke afspraken zijn gemaakt³⁶².

(397) De door de partijen aangevoerde argumenten vertonen opmerkelijke overeenkomsten en komen erop neer dat het onstabiele karakter van de netto/nettoprijzen, de veranderingen van de marktaandelen, de aanzienlijke klantenverschuivingen en de inspanningen van de producenten om hun doeltreffendheid te vergroten en hun kosten te verminderen aantonen dat sprake was van hevige concurrentie die geen ruimte liet voor het bestaan van een kartel met betrekking tot de vaststelling van de prijzen of de verdeling van de markt³⁶³. In dit verband wijst de Commissie er echter op dat de door Lafarge en Knauf gegeven beschrijvingen van de structuur van de productmarkt op sommige punten aanzienlijk verschillen³⁶⁴.

(398) De Commissie kan deze argumenten niet aanvaarden omdat zij niet relevant zijn om aan te tonen dat in de periode 1992-1998 geen sprake is geweest van een kartel op de gipsplaatmarkt tussen BPB, Knauf, Lafarge en later Gyproc.

(399) In de eerste plaats baseert de Commissie zich niet louter op het gelijklopen van de gedragingen en gebruikt zij evenmin economische bewijzen om het bestaan van een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag aan te tonen, maar baseert zij zich met name op directe bewijzen voor het bestaan van het kartel. De door de partijen verstrekte economische analyses werpen geen ander licht op de diverse directe bewijsstukken die door de Commissie worden geciteerd om aan te tonen dat inbreuk is gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag.

(400) Voorts beweert de Commissie op geen enkele wijze dat het bestaan van het kartel tot gevolg had moeten hebben dat elke vorm van concurrentie op de gipsplaatmarkt zou zijn geëlimineerd. Het bestaan van een zekere mate van concurrentie is geenszins onverenigbaar met de conclusie dat sprake is geweest van een kartel. Het feit dat concurrentie heeft plaatsgevonden en dat de beoogde prijsverhogingen niet altijd volledig zijn verwezenlijkt, betekent geenszins dat de deelnemers niet hebben bijgedragen tot de tenuitvoerlegging van overeenkomsten in het kader van het kartel of dat geen inbreuk op artikel 81 kan worden vastgesteld. Zelfs de leden van een kartel kunnen zich niet geheel losmaken van de marktsituatie, die ook weer afhankelijk kan zijn van omstandigheden die zij niet volledig in de hand kunnen hebben. Desalniettemin hebben de leden van een kartel, door marktaandelenquota en streefprijzen af te spreken, meer speelruimte op de markt om via hogere prijzen hun afnemers uit te buiten. Bovendien heeft het Gerecht van eerste aanleg in zijn arresten inzake het kartonkartel reeds vastgesteld dat een onderneming die zich op de markt gedraagt op een manier die niet in overeenstemming is met de afspraken met de concurrenten, gewoon kan proberen het kartel in haar voordeel aan te wenden³⁶⁵.

(401) In dit verband moet erop worden gewezen dat, aangezien de door de Commissie aangetoonde inbreuk een concurrentiebeperkend oogmerk³⁶⁶ heeft, de concrete gevolgen van een overeenkomst volgens vaste rechtspraak niet ter zake doen³⁶⁷. Voorts doet het feit dat een onderneming die met andere ondernemingen aan vergaderingen deelneemt tijdens welke besluiten over prijzen worden genomen, zich niet aan de overeengekomen prijzen houdt, niets

af aan het concurrentiebeperkende oogmerk van deze vergaderingen en dus aan de deelname van de betrokken deelneming aan een kartel, maar toont alleen aan dat zij de betrokken afspraken niet is nagekomen³⁶⁸.

(402) Voor het overige toont het feit dat de partijen toegeven dat er een verschil is tussen de marktsituatie vóór 1992 en die daarna, reeds aan dat er een verandering op de markt is opgetreden³⁶⁹.

2. DEEL II – JURIDISCHE BEOORDELING

2.1. Toepassing van de mededingingsregels

2.1.1. Waarde van de verklaringen als bewijs voor de inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag

(403) Lafarge heeft bezwaar gemaakt tegen het feit dat de Commissie zich heeft gebaseerd op de verklaringen die BPB en Gyproc in het kader van de mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen (hierna: "clementieregeling")³⁷⁰ hebben afgelegd, ten einde het bestaan van bepaalde feiten vast te stellen, omdat deze verklaringen niet belangeloos zouden zijn en niet door bewijzen zijn gestaafd. Lafarge beroept zich hierbij met name op het arrest van het Gerecht van eerste aanleg in de "cement"-zaken³⁷¹.

(404) De Commissie stelt om te beginnen vast dat de door Lafarge aangehaalde overwegingen van het voornoemde arrest, te weten rechtsoverwegingen 1837 en 1838, betrekking hebben op een geval waarin de Commissie zich op één enkel document baseert. Welnu, in het onderhavige geval verwijt Lafarge de Commissie dat zij zich op verklaringen en niet op documenten baseert.

(405) Met betrekking tot de bewijskracht van de litigieuze verklaringen beklemtoont de Commissie allereerst dat zij zich in het algemeen niet uitsluitend op deze verklaringen heeft gebaseerd om het bestaan van de inbreuk waarop deze beschikking betrekking heeft, aan te tonen. De Commissie beschikt juist over talrijke directe bewijzen die de feiten aantonen, en zij gebruikt de verklaringen van partijen om bepaalde feiten aan te vullen, toe te lichten of onder de aandacht te brengen, voorzover zij dit nodig acht.

(406) Vervolgens zij erop gewezen dat de bewijzen in hun totaliteit moeten worden gezien, met inachtneming van alle relevante feitelijke omstandigheden³⁷². Welnu, de andere beschikbare bewijzen, te weten de verklaringen van BPB en Gyproc, die deze ondernemingen hebben afgelegd zonder op de hoogte te zijn van alle gegevens waarover de Commissie beschikte, lijken volkomen geloofwaardig en niet tegenstrijdig te zijn ten aanzien van de essentie van de beschrijving van de feiten. In dit verband wijst de Commissie erop dat de betwiste verklaringen van BPB en Gyproc niet worden tegengesproken door de feiten, noch in hoofdzaak door eventuele verklaringen die zouden kunnen zijn afgelegd door andere partijen waarop de litigieuze verklaringen van BPB en Gyproc betrekking hebben.

(407) Met betrekking tot de waarachtigheid en authenticiteit van de bewijzen en de verklaringen van Gyproc of BPB, die in het kader van de mededeling inzake de clementieregeling zijn verstrekt, wijst de Commissie erop, dat de communautaire rechter op geen enkel tijdstip de wettigheid van de clementieregeling ter discussie heeft gesteld en zelfs tot een verlaging van geldboeten is overgegaan in het kader van de uitoefening van zijn volledige rechtsmacht, overeenkomstig de voornoemde mededeling³⁷³.

(408) De Commissie stelt bovendien vast dat in het onderhavige geval de litigieuze verklaringen van BPB en Gyproc getuigen van hun deelname aan een inbreuk en derhalve de erkenning vormen door deze ondernemingen van het onrechtmatige karakter van hun gedrag. Overigens proberen noch BPB, noch Gyproc zich met deze verklaringen vrij te pleiten door te proberen de verantwoordelijkheid voor de inbreuk op een andere onderneming af te schuiven.

Daarom concludeert de Commissie dat, aangezien de litigieuze verklaringen veeleer in strijd zijn met het belang van BPB en Gyproc, deze daardoor bijzonder geloofwaardig zijn. De Commissie heeft derhalve geen enkele reden om aan te nemen dat in deze verklaringen ook maar iets is overdreven of verzonnen, integendeel zelfs.

(409) Uit het geheel van deze overwegingen volgt derhalve dat de Commissie in deze beschikking terecht kan verwijzen naar de litigieuze verklaringen van BPB en Gyproc.

2.1.2. Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen

(410) Op grond van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden: alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst, en met name die welke bestaan in het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden, het beperken of controleren van de productie en de afzet, alsmede het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen.

(411) Het verbod op deze vormen van coördinatie en samenwerking dient te worden verstaan in het licht van de in de verdragsbepalingen inzake de mededinging, en met name in artikel 81, lid 1, van het Verdrag, besloten voorstelling dat iedere ondernemer zelfstandig moet bepalen welk beleid hij op de gemeenschappelijke markt zal voeren. Deze eis van zelfstandigheid staat onverbiddeijk in de weg aan enigerlei al dan niet rechtstreeks contact tussen dergelijke ondernemers dat tot doel of gevolg heeft hun gedrag op de markt te beïnvloeden en tot doel of gevolg heeft dat mededingingsvoorwaarden ontstaan die niet met de normaal te achten voorwaarden van deze markt overeenkomen³⁷⁴.

(412) Deze coördinatie of samenwerking kan willekeurig welke vorm aannemen als bedoeld in artikel 81, lid 1, van het Verdrag, met name die van een overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging.

(413) In het arrest van 20 april 1999 in de zaken PVC II³⁷⁵ verklaart het Gerecht van eerste aanleg dat "volgens vaste rechtspraak er sprake is van een overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag wanneer de betrokken ondernemingen de gemeenschappelijke wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen". De overeenkomst hoeft niet schriftelijk te zijn vastgelegd; er is geen enkele formaliteit noodzakelijk en het is niet nodig dat er contractuele sancties of afdwingingsmaatregelen worden opgelegd. De overeenkomst kan expliciet zijn of impliciet tot uiting komen in de gedragingen van de partijen.

(414) Het begrip "onderling afgestemde feitelijke gedraging" omvat een vorm van coördinatie tussen ondernemingen die, zonder dat het tot een eigenlijke overeenkomst komt, de risico's van de onderlinge concurrentie welbewust vervangt door een feitelijke samenwerking³⁷⁶. Dit gedrag kan als een "onderling afgestemde feitelijke gedraging" onder de toepassing van artikel 81, lid 1, vallen, zelfs wanneer de partijen niet uitdrukkelijk hebben ingestemd met een gemeenschappelijk plan waarin hun marktgedrag is vastgelegd, maar wanneer zij welbewust heimelijke afspraken maken of bijtreden die de coördinatie van hun gedragingen op de markt vergemakkelijken³⁷⁷.

(415) Blijkens de bewoordingen van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag houdt het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging in dat er niet alleen sprake is van onderlinge afstemming maar ook van een hieruit voortvloeiend marktgedrag alsmede een oorzakelijk verband tussen beide. Toch mag men veronderstellen, tot het tegendeel is aangetoond, dat de ondernemingen die aan een dergelijke afstemming deelnemen en op de markt actief blijven, bij de bepaling van hun gedrag op de markt rekening zullen houden met de met hun concurrenten uitgewisselde informatie. Dit geldt temeer wanneer de afstemming gedurende een lange periode en met een zekere regelmaat heeft plaatsgevonden³⁷⁸.

(416) Bovendien valt een onderling afgestemde feitelijke gedraging zelfs dan onder artikel 81, lid 1, van het Verdrag wanneer mededingingsbeperkende gevolgen op de markt ontbreken. Om te beginnen volgt reeds uit de tekst van die bepaling dat onderling afgestemde feitelijke gedragingen, evenals overeenkomsten tussen ondernemingen of besluiten van ondernemersverenigingen, ongeacht het gevolg ervan zijn verboden, wanneer zij de mededinging beogen te beperken of te vervalsen. Voorts veronderstelt het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging weliswaar een marktgedrag van de deelnemende ondernemingen, doch het vereist niet noodzakelijkerwijs dat die gedraging de mededinging concreet beperkt, verhindert of vervalst³⁷⁹.

2.1.3. Het begrip complexe en voortgezette overeenkomst

(417) De term "overeenkomst" kan zowel op een algemeen plan of op uitdrukkelijk overeengekomen voorwaarden worden toegepast, als ook op de uitvoering van hetgeen is overeengekomen op basis van dezelfde mechanismen en met het oog op eenzelfde gemeenschappelijk doel. Het feit dat er rechtens een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag is, zodra er een onrechtmatige overeenkomst is gesloten, betekent niet dat de "overeenkomst" geen doorlopende overeenkomst kan zijn; zolang zij ten uitvoer wordt gebracht, blijft zij bestaan totdat zij wordt opgezegd.

(418) Een dergelijke overeenkomst, die als complex wordt aangemerkt, kan derhalve voor de duur van haar bestaan worden beschouwd als één enkele, voortgezette inbreuk. De mogelijkheid dat één of meer onderdelen van een reeks handelingen of een voortdurende gedragslijn op zich een schending van artikel 81, lid 1, van het Verdrag kunnen behelzen, doet niets af aan de conclusie dat deze onderdelen een complexe overeenkomst kunnen vormen.

(419) Zoals het Hof immers heeft verklaard, aldus het arrest van het Gerecht van eerste aanleg bevestigend, blijkt uit de bewoordingen van artikel 81, lid 1, van het Verdrag dat een overeenkomst niet alleen kan bestaan uit een op zichzelf staande handeling, maar ook uit een reeks handelingen of een gedragslijn³⁸⁰.

(420) In deze zaak toont de Commissie, zoals wij in de overwegingen (428) en volgende zullen zien, het bestaan van een dergelijke complexe overeenkomst aan.

2.1.4. Het begrip één enkele inbreuk

(421) Er is sprake van één enkele inbreuk wanneer een reeks afzonderlijke inbreuken gekenmerkt wordt door een objectieve identiteit (d.w.z. alle bestanddelen hebben een identiek doel) en een subjectieve identiteit (d.w.z. identieke partijen die zich ervan bewust zijn naar een gemeenschappelijke doelstelling te streven)³⁸¹.

(422) Met name bij een complexe inbreuk van lange duur is het niet noodzakelijk dat de Commissie de inbreuk kwalificeert als uitsluitend de ene of de andere vorm van onrechtmatig gedrag. De begrippen overeenkomst en onderling afgestemde feitelijke gedraging liggen niet vast en overlappen elkaar soms. Het is misschien zelfs onmogelijk om een realistisch onderscheid te maken tussen deze begrippen, omdat het kan gebeuren dat een inbreuk tegelijkertijd de kenmerken vertoont van beide vormen van onrechtmatig gedrag, terwijl sommige bestanddelen daarvan op zich duidelijk zouden kunnen worden teruggevoerd op één van beide. Het zou evenwel kunstmatig zijn om in het kader van het onderzoek een onderverdeling te maken in verschillende, op zichzelf staande vormen van inbreuk die duidelijk deel uitmaken van een voortgezette, gezamenlijke onderneming met één en hetzelfde algemene doel. Daarom kan een kartel tegelijkertijd zowel een overeenkomst als een onderling afgestemde feitelijke gedraging zijn. Artikel 81 van het Verdrag voorziet niet in een specifieke kwalificatie voor dit soort complexe inbreuken³⁸².

(423) In zijn arrest "PVC II" heeft het Gerecht van eerste aanleg bevestigd dat in het kader van een complexe inbreuk waarbij verschillende producenten gedurende een aantal jaren samen de markt probeerden te reguleren, van de Commissie niet kan worden geëist dat zij de inbreuk voor elke onderneming op elk tijdstip precies als overeenkomst of als onderling afgestemde feitelijke gedraging kwalificeert, daar artikel 81, lid 1, van het Verdrag in elk geval op beide vormen van inbreuk ziet³⁸³.

(424) De reden waarom in artikel 81, lid 1, van het Verdrag een onderscheid wordt gemaakt tussen het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging en het begrip overeenkomst tussen ondernemingen of besluiten van ondernemersverenigingen, is namelijk dat beoogd wordt onder de verboden van deze bepaling verschillende vormen van coördinatie en heimelijke afspraken tussen ondernemingen te vatten. Bij vergelijking van de begrippen overeenkomst en onderling afgestemde feitelijke gedraging in de zin van dit artikel, blijkt namelijk dat deze begrippen in subjectief opzicht samenspanningsvormen met hetzelfde karakter omvatten en dat zij enkel verschillen in de intensiteit en in de vorm waarin zij zich manifesteren. Deze begrippen hebben dus ten dele verschillende bestanddelen, doch sluiten elkaar niet uit. De Commissie hoeft derhalve niet elk van de vastgestelde gedragingen als overeenkomst of als onderling afgestemde feitelijke gedraging te kwalificeren, maar kan sommige van deze gedragingen primair als overeenkomst en andere subsidiair als onderling afgestemde feitelijke gedraging kwalificeren³⁸⁴.

(425) Het is overigens vaste rechtspraak dat één enkele inbreuk als complexe inbreuk kan worden gekwalificeerd wanneer deze tegelijkertijd elementen bevat die als "overeenkomst" en elementen die als "onderling afgestemde feitelijke gedraging" moeten worden aangemerkt, en dat gezien het soort inbreuk de Commissie gerechtigd is deze als "overeenkomst en onderling afgestemde feitelijke gedraging" te kwalificeren, aangezien deze dubbele kwalificatie niet moest worden opgevat als een kwalificatie ten aanzien waarvan gelijktijdig en cumulatief moet worden bewezen dat elk van deze feitelijke bestanddelen zowel de karakteristieken van een overeenkomst als die van een onderling afgestemde feitelijke gedraging vertoont, doch als een kwalificatie die een complex geheel van feitelijke bestanddelen aanduidde, waarvan sommige waren aan te merken als overeenkomst en andere als onderling afgestemde feitelijke gedraging in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag³⁸⁵.

(426) Tenslotte zij erop gewezen dat een kartel weliswaar een gezamenlijke onderneming is, maar dat elke partij bij de overeenkomst een eigen rol kan spelen. Een of meer deelnemers kunnen als leider een overheersende rol spelen. Er kunnen zich interne conflicten en onderlinge rivaliteit, of zelfs bedrog, voordoen maar dat neemt niet weg dat deze regeling een

overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag vormt zodra de partijen het eens zijn over één enkel gemeenschappelijk en permanent doel.

(427) Het blote feit dat elke deelnemer aan het kartel zijn eigen specifieke rol kan spelen, sluit niet zijn aansprakelijkheid uit voor de inbreuk als geheel, met inbegrip van de handelingen die door de andere deelnemers zijn begaan maar die zijn ingegeven door hetzelfde onwettige doel en hetzelfde concurrentiebeperkende effect hebben. Een onderneming die aan een dergelijke inbreuk deelneemt door gedragingen die bijdragen tot de verwezenlijking van deze gemeenschappelijke doelstelling is voor de gehele duur van haar deelneming aan dit gemeenschappelijke stelsel eveneens aansprakelijk voor de gedragingen van andere ondernemingen in het kader van diezelfde inbreuk. Dit is hoogst waarschijnlijk het geval wanneer komt vast te staan dat de betrokken onderneming de onrechtmatige gedragingen van de andere deelnemers kende of redelijkerwijs kon voorzien of er kennis van kon hebben en bereid was het risico ervan te aanvaarden³⁸⁶.

2.2. Aard van de onderhavige inbreuk

(428) In het onderhavige geval stelt de Commissie vast dat tussen 1992 en 1998 de vertegenwoordigers van de ondernemingen BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc herhaaldelijk contact met elkaar hebben opgenomen, overeenkomsten hebben gesloten en hebben deelgenomen aan mededingingbeperkende, onderling afgestemde feitelijke gedragingen die van invloed waren op hun respectieve gedragingen op de gipsplaatmarkt, althans in Duitsland, Frankrijk, de Benelux en het Verenigd Koninkrijk, en dat deze gedragingen uitingen waren van een complexe en voortgezette overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag.

(429) Allereerst dient het volgende te worden vastgesteld:

- de vertegenwoordigers van BPB en Knauf hebben elkaar in 1992 in Londen ontmoet en hebben de gemeenschappelijke wil te kennen gegeven om de gipsplaatmarkt in Duitsland, Frankrijk, het VK en de Benelux te stabiliseren;
- de vertegenwoordigers van BPB en Knauf hebben vanaf 1992 systemen voor de uitwisseling van informatie opgezet, waarbij Lafarge en naderhand ook Gyproc zich hebben aangesloten en die betrekking hadden op hun verkoopvolumes op de gipsplaatmarkt in Duitsland, Frankrijk, het VK en de Benelux;
- de vertegenwoordigers van BPB, Knauf en Lafarge hebben elkaar herhaaldelijk van tevoren op de hoogte gesteld van de prijsverhogingen op de Britse markt;
- gezien de bijzondere ontwikkelingen op de Duitse markt hebben de vertegenwoordigers van BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc elkaar in 1996 in Versailles, in 1997 in Brussel en in 1998 in Den Haag ontmoet ten einde de Duitse markt onderling te verdelen of althans te stabiliseren;
- de vertegenwoordigers van BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc hebben elkaar herhaaldelijk op de hoogte gesteld en hebben overleg gepleegd over de doorvoering van prijsverhogingen op de Duitse markt tussen 1996 en 1998.

(430) Op grond van dit alles kan worden gesteld dat de concurrerende ondernemingen vanaf 1992 tot in 1998 zich zonder onderbreking lieten leiden door de gemeenschappelijke wil de mededinging op de gipsplaatmarkt, of althans op de vier grote Europese afzetmarkten, te beperken. Met andere woorden, de partijen beoogden de mededinging tussen de belangrijkste ondernemingen op de markt af te zwakken, en de verschillende gedragingen waarop de Commissie heeft gewezen, waren uitingen van deze gemeenschappelijke wil, die wegens zijn oogmerk een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag vormt.

(431) De Commissie is van mening dat BPB, Knauf, Lafarge en, in minder mate Gyproc³⁸⁷ - door zich aan te sluiten bij verschillende mededingingsbeperkende uitingen, ongeacht of deze zich op de vier grote Europese markten of op meer plaatselijk niveau voordeden en ongeacht of zij de vorm aannamen van overeenkomsten en/of onderling afgestemde feitelijke gedragingen - zich op de gipsplaatmarkt tezamen hebben schuldig gemaakt aan één enkele complexe en voortgezette inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag.

(432) Deze verschillende uitingen lijken elkaar overigens duidelijk aan te vullen, gezien de werking van de gipsplaatmarkt. Om de economische situatie van de ondernemingen te verbeteren door middel van een prijsverhoging was een coördinatie van de marktaandelen van deze ondernemingen vereist. Zoals de concurrerende ondernemingen herhaaldelijk hebben erkend, was het noodzakelijk, wilde een prijsverhoging geslaagd zijn, dat de concurrenten genoeg namen met het marktaandeel dat zij bezaten. Er moest namelijk worden vermeden dat de prijsverhogingen door een van de concurrerende ondernemingen zou worden aangegrepen om haar marktaandeel te vergroten. De verschillende onderdelen van de inbreuk vullen elkaar dus perfect aan, waaruit eveneens blijkt dat de verschillende uitingen van deze inbreuk hetzelfde doel hadden.

(433) In dit verband verwijst de Commissie naar het arrest van het Gerecht van eerste aanleg in de zaak Rhône Poulenc³⁸⁸. In deze zaak heeft het Gerecht opgemerkt dat, in een geval waarin de verschillende waargenomen onderling afgestemde feitelijke gedragingen en de verschillende gesloten overeenkomsten, vanwege de identieke doelstelling ervan, in het kader pasten van een aantal door de betrokken ondernemingen ondernomen stappen die waren gericht op één economisch doel, te weten het verstoren van de normale ontwikkeling van de prijzen op de polypropyleenmarkt, het derhalve kunstmatig zou zijn deze voortgezette gedraging, die wordt gekenmerkt door één enkel doel, op te splitsen in verschillende gedragingen en als even zovele inbreuken te beschouwen. De partijen zijn immers jarenlang betrokken geweest bij een geïntegreerd complex van stelsels, die één enkele inbreuk uitmaken, waaraan geleidelijk gestalte is gegeven door zowel verboden overeenkomsten als verboden onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

(434) Op grond van het voorgaande is de Commissie van mening dat er tussen 1992 en 1998, althans op de vier grote Europese gipsplaatmarkten, een voortgezette complexe overeenkomst heeft bestaan die ten doel had de mededinging te beperken tussen de adressaten van deze beschikking, te weten BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc.

(435) In dit verband wenst de Commissie er eveneens op te wijzen dat het niet uitgesloten is dat deze complexe overeenkomst die destijds bestond, op andere wijzen tot uitdrukking is gekomen. Zij beschikt evenwel niet over bewijzen of niet over voldoende bewijzen om het bestaan van deze feiten aan te tonen.

(436) De verschillende uitingen van de voornoemde voortgezette, complexe overeenkomst, die door de Commissie zijn vastgesteld, worden hierna onderzocht.

(437) Toen de vertegenwoordigers van de ondernemingen BPB en Knauf besloten elkaar **in 1992 in Londen** te ontmoeten, was de situatie op de Europese gipsplaatmarkt zo ernstig dat zij hierover van gedachten hebben gewisseld. Het plaatsvinden van de bijeenkomst en de strekking van de gedachtenwisseling worden niet echt betwist door beide ondernemingen. BPB heeft allereerst beweerd dat zij (BPB en Knauf) *"overeengekomen zijn dat het in het belang was van BPB, Knauf en de bedrijfstak als geheel (en uiteindelijk ook in het belang van de consument) dat er een eind zou worden gemaakt aan de ruïneuze prijzenoorlog en dat de producenten zouden moeten proberen te concurreren op een meer haalbaar economisch niveau"*³⁸⁹. BPB heeft vervolgens verklaard dat enerzijds de heer [A, BPB] en de heren [B en C, Knauf] soortgelijke opvattingen geformuleerd hebben betreffende de noodzaak dat de producenten hun strijdige strategische doelstellingen inzake marktaandeelen aanpassen, maar dat anderzijds de heer [A, BPB] had verklaard dat hij tijdens deze bijeenkomst met de heren [B en C, Knauf] er niet expliciet noch impliciet mee had ingestemd, dat BPB en Knauf daadwerkelijk gezamenlijk zouden proberen een eind te maken aan de prijzenoorlog, prijzen te verhogen of marktaandeelen vast te stellen. Knauf heeft van zijn kant beweerd dat er oproepen zijn gedaan tot gezond koopmansverstand: *"dat de concurrentie tussen de partijen op de lange duur niet zou kunnen blijven bestaan in dergelijke ruïneuze omstandigheden, en dat de prijzenoorlog derhalve moest ophouden, was op dat moment zo duidelijk voor iedereen dat de formulering van een gemeenschappelijk standpunt niet meer inhield dan een verkiezingspraatje van een politicus"*³⁹⁰. Er zij op gewezen dat BPB niet betwist dat deze bijeenkomst een factor zou kunnen zijn geweest die tot een snel einde aan de prijzenoorlog bijgedragen heeft³⁹¹.

(438) Ook al betwisten de partijen dat er in Londen een formele overeenkomst is gesloten³⁹², het staat niettemin vast dat de twee concurrerende ondernemingen elkaar daar hebben ontmoet en van gedachten hebben gewisseld over de concurrentiesituatie op de gipsplaatmarkt zoals deze hier uiteen is gezet. Bovendien blijkt uit hun verklaringen duidelijk dat zij een gelijkgestemde visie te kennen hebben gegeven inzake de noodzaak om hun gedrag op de markt te wijzigen. Het doel was namelijk uit een situatie te geraken waarbij volledig tegengestelde strategieën geleid hadden tot een volledige ontwrichting van de marktstructuur en tot een prijzenoorlog die gericht was op de verwerving van marktaandeelen. Vanaf de bijeenkomst in Londen hadden de twee ondernemingen niet langer als strategie markten te veroveren en marktaandeelen van de concurrenten af te pakken of zelfs die concurrenten te laten verdwijnen. Waar het hen om ging was uit de prijzenoorlog te geraken en tot een status-quo op de markt te komen.

(439) De Commissie meent derhalve dat uit de verklaringen van BBP en Knauf blijkt dat zij tijdens de bijeenkomst in 1992 in Londen elkaar hebben laten weten dezelfde mening over de marktsituatie te delen en een wijziging van het gedrag van de producenten noodzakelijk te achten met het oog op een aanpassing van hun doelstellingen. Ook al betwisten de partijen dat het tot een echte overeenkomst is gekomen, dit neemt niet weg dat BBP en Knauf tijdens die bijeenkomst rechtstreekse contacten hebben gehad die klaarblijkelijk tot doel of tot gevolg hadden hun gedrag op de markt te beïnvloeden. BBP heeft overigens uitdrukkelijk erkend dat de contacten die tijdens die bijeenkomst tussen concurrenten hadden plaatsgevonden, verboden waren en dat deze contacten als onderling afgestemde feitelijke gedragingen kunnen worden aangemerkt³⁹³.

(440) Volgens vaste rechtspraak is er sprake van een overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag wanneer de betrokken ondernemingen de gemeenschappelijke wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen. Dit is het geval wanneer tussen verschillende ondernemingen een "gentlemen's agreement" bestaat dat de

getrouwe weergave is van een dergelijke gezamenlijke wil en dat strekt tot beperking van de mededinging. Onder deze omstandigheden behoeft niet te worden onderzocht of de ondernemingen zich - juridisch, feitelijk of moreel - verplicht achtten zich overeenkomstig de afspraak te gedragen³⁹⁴.

(441) De Commissie meent derhalve dat deze contacten moeten worden aangemerkt als een overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag, omdat deze de bestanddelen bevatten van een overeenkomst in overeenstemming met de jurisprudentie terzake. Het feit dat de overeenkomst eerder een principe-overeenkomst was en niet alle mogelijke details regelde, is niet relevant. Zoals namelijk uit de verklaringen van BBP en Knauf blijkt, waren deze contacten te Londen in werkelijkheid de eerste praktische uiting, waarvan de formulering misschien nog wat vaag was, van de voortgezette complexe overeenkomst die tot doel had de mededinging op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten, te beperken.

(442) Uit de verklaringen van BBP en Knauf blijkt tevens dat zij, ofwel tijdens deze bijeenkomst in Londen³⁹⁵, ofwel kort daarna³⁹⁶, het eens zijn geworden over de **uitwisseling van informatie over hun verkoopvolumes op de vier grote Europese markten** en dat deze uitwisseling van gegevens tot in 1998 heeft voortgeduurd. De Commissie beschikt over talrijke directe bewijzen van deze uitwisselingen van informatie, die overigens niet door de partijen wordt betwist. BBP, Knauf en vervolgens Lafarge hebben tijdens telefoongesprekken en in aan het privé-adres van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers] gerichte brieven steeds frequenter (eerst jaarlijks, vervolgens halfjaarlijks en tenslotte elk kwartaal) geïndividualiseerde gegevens uitgewisseld. Er dient ook op te worden gewezen dat er bij die uitwisseling van informatie bedrog in het spel was.

(443) Volgens zeggen van BBP was het doel van de uitwisseling van informatie met Knauf aanvankelijk om een basis te verschaffen om te beoordelen of er sprake was van een *«nieuwe geestesgesteldheid in de bedrijfstak»* (origineel: "nouvel état d'esprit dans l'industrie"). BBP beweert bovendien *"dat een dergelijke uitwisseling van informatie op hoog niveau een mate van wederzijdse zekerheid zou verschaffen dat de prijzenoorlog eindigde"*³⁹⁷. BBP houdt evenwel staande dat er weliswaar een verband was tussen de "gegevensuitwisselingen van de heer [A, BPB]" en de bespreking te Londen alsmede het einde van de prijzenoorlog, maar dat de "uitwisselingen [D, BPB]" van een andere aard waren en een ander doel hadden, namelijk een gewone uitwisseling van informatie met als enige doel kennis van de markt te verkrijgen. Zoals de Commissie eerder heeft uiteengezet³⁹⁸, kan zij deze herinterpretatie van de feiten niet onderschrijven. Bovendien dient erop te worden gewezen dat BBP de enige partij is die spreekt van de wijziging van het doel van de uitwisseling.

(444) Verschillende elementen rechtvaardigen het standpunt van de Commissie dat BBP en Knauf een overeenkomst hebben gesloten tot invoering van een concurrentiebeperkend stelsel voor de uitwisseling van inlichtingen teneinde toezicht uit te oefenen op de markt en aldus iedere, te agressief geachte, concurrentie door de partijen op de vier grote Europese markten te vermijden.

(445) Allereerst wijst de Commissie op het feit dat deze uitwisseling is begonnen tussen de twee concurrenten, te weten BBP en Knauf, die tijdens de bijeenkomst in Londen de gemeenschappelijke wil te kennen hadden gegeven een einde te maken aan de prijzenoorlog die hen verdeeld hield. Vervolgens wijst de Commissie op het bestaan van de twee beweringen van BBP inzake het oorspronkelijke doel van de uitwisseling van de inlichtingen. Bovendien blijkt uit de verklaringen van Knauf dat deze uitwisseling bedoeld was om

doorzichtigheid op de markt te scheppen, in een directe vorm door de uitwisseling van geïndividualiseerde gegevens, en dat het een intern informatie-instrument was om een nagenoeg betrouwbare schatting van het marktvolume te maken, die een planning van verschillende parameters (met name de grondstoffenvoorraden) mogelijk zou maken³⁹⁹. Voorts blijkt uit de feiten dat de concurrenten gedurende bijna zeven jaar geïndividualiseerde gegevens hebben uitgewisseld, aanvankelijk jaarlijks, vervolgens in 1993 elk halfjaar en tussen 1995 en 1998 elk kwartaal; dit geschiedde multilateraal en per telefoon of bij brief aan het privé-adres van de betrokkenen.

(446) Het feit dat de uitgewisselde gegevens "historisch" waren, volstaat niet om de mogelijkheid uit te sluiten dat dit systeem van gegevensuitwisseling het bestaan van een wederzijdse controle door de partijen bij deze uitwisseling heeft mogelijk gemaakt. In de zaak "balken" heeft het Gerecht vastgesteld dat deze wederzijdse controle plaatsvond met gebruikmaking van de cijfers uit het verleden, waarbij de partijen streefden naar handhaving van het "traditionele leveringspatroon". Deze uitwisseling diende derhalve ertoe de markten op basis van de traditionele handelsstromen af te scherpen⁴⁰⁰. Bij de vaststelling van de geldboete heeft het Gerecht geoordeeld dat een uitwisseling van gegevens over hoeveelheden uit het verleden analoog was aan een verdeling van de markten⁴⁰¹. De enige geloofwaardige uitleg voor een uitwisseling van informatie die, zoals in dit geval, geheim wil zijn en gebaseerd is op cijfers die niet van grote waarde zijn voor het uitstippelen van een strategie voor de toekomst, is namelijk dat er tussen de partijen een stilzwijgende overeenkomst bestaat om de traditionele handelsstromen in stand te houden.

(447) Het argument van sommige partijen dat het stelsel niet voor het uitoefenen van toezicht kon worden gebruikt, met name omdat de uitgewisselde gegevens niet daadwerkelijk werden gebruikt, is niet steekhoudend⁴⁰². Wat dit aangaat, onderstreept de Commissie allereerst dat Knauf verklaard heeft de gegevens bij zijn planning te gebruiken en dat laatstgenoemde derhalve een actief gebruik maakte van de uitgewisselde gegevens.

(448) Bovendien had, zoals de Commissie hiervoor heeft aangetoond, het stelsel ten doel toezicht uit te oefenen op de markt, hetgeen betekent dat kennis van de marktaandelen van de concurrenten alleen al volstaat om dit doel te verwezenlijken. Elke onderneming wist namelijk dat zij scherp in het oog werd gehouden door haar concurrenten en kon in voorkomend geval op hun gedrag reageren, indien dit noodzakelijk mocht blijken te zijn om uitvoering te geven aan de gemeenschappelijke wil om de mededinging te beperken. Hieruit volgt dat de informatie die de ondernemingen in het kader van deze uitwisseling ontvingen, hun gedrag aanmerkelijk kon beïnvloeden⁴⁰³. In dit verband zij erop gewezen dat, met name gezien de hoge concentratiegraad en de doorzichtigheid van de markt, een verbintenis inzake hoeveelheden neerkwam op het afzien van agressieve concurrentie. Het feit dat iedere doorbraak moest worden medegedeeld, zou namelijk een onmiddellijke en gerichte reactie van de concurrenten hebben uitgelokt die alle gedane moeite teniet zou hebben gedaan.

(449) Voorts wijst de Commissie erop dat de rechtspraak het bijzonder schadelijke karakter van iedere uitwisseling van informatie op een oligopolistische markt bevestigt⁴⁰⁴. De uitwisseling van informatie vormt op zich namelijk een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag indien daardoor de zelfstandigheidseis, op grond waarvan iedere onderneming op de markt zijn marktgedrag zelfstandig moet kunnen bepalen, wordt geschonden. Welnu, deze zelfstandigheidseis komt ongetwijfeld in het gedrang indien de uitwisseling plaatsvindt op een markt met een hoge concentratiegraad en indien de mogelijke onzekerheid voor de marktdeelnemer daardoor wordt verminderd of weggenomen.

(450) Deze twee omstandigheden zijn in het onderhavige geval duidelijk voorhanden omdat het om een oligopolistische markt gaat⁴⁰⁵ en omdat de onzekerheid is weggenomen sedert de partijen in Londen zijn overeengekomen een einde te maken aan de agressiviteit op de markt. De wil daartoe was bovendien herhaaldelijk tot uiting gekomen op de betrokken markten. De Commissie oordeelt derhalve dat het systeem een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag vormt.

(451) En tenslotte het feit dat de partijen op bepaalde momenten welbewust onjuiste gegevens hebben uitgewisseld, bevestigt dat deze uitwisseling daadwerkelijk werd gebruikt als een mechanisme om toezicht uit te oefenen⁴⁰⁶ en doet niets af aan het mededingingbeperkende karakter van de uitwisseling. In dit verband zij erop gewezen dat volgens vaste rechtspraak het feit dat een onderneming zich niet houdt aan de overeengekomen verplichtingen, geen afbreuk doet aan het mededingingbeperkende karakter van de gedraging en bijgevolg aan de deelneming van de betrokken onderneming aan het kartel⁴⁰⁷.

(452) Op grond van al deze aanwijzingen kan de Commissie stellen dat de overeenkomst van Londen inzake de uitwisseling van gegevens die in 1992 op gang is gebracht en zoals deze heeft voortgeduurd tot in 1998, ten doel had de deelnemers hieraan in staat te stellen toe te zien op het gedrag van hun concurrenten, althans op de betrokken markten, en een uiting vormt van de gemeenschappelijke wil van de partijen om de concurrentie op de vier grote Europese gipsplaatmarkten te beperken. Daarmee kenschetst de Commissie deze overeenkomst als mededingingbeperkend in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag, aangezien het een bijzondere uiting is van de voortgezette complexe overeenkomst die ten doel had de concurrentie te beperken op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten.

(453) Voor het geval dat dit systeem zou moeten worden aangemerkt als een onderling afgestemde feitelijke gedraging, oordeelt de Commissie dat, gezien hetgeen hier is uiteengezet, aangenomen moet worden dat deze praktijk ten doel had de deelnemers in staat te stellen toe te zien op het gedrag van hun concurrenten, ten minste op de vier grote markten in kwestie.

(454) Bovendien zij erop gewezen dat volgens vaste rechtspraak de ondernemingen die hun gedrag onderling afstemmen en op de markt actief blijven, verondersteld worden, evenwel behoudens door de betrokken ondernemers te leveren tegenbewijs, bij de bepaling van hun gedrag op deze markt rekening te houden met de met hun concurrenten uitgewisselde informatie. Verder volgt uit de rechtspraak dat onderling afgestemde feitelijke gedragingen zelfs dan onder artikel 81, lid 1, van het Verdrag vallen wanneer zij geen mededingingsbeperkende gevolgen op de markt hebben. Om te beginnen volgt reeds uit de tekst van deze bepaling dat onderling afgestemde feitelijke gedragingen, evenals overeenkomsten tussen ondernemingen of besluiten van ondernemersverenigingen, ongeacht of zij enig gevolg hebben, zijn verboden wanneer zij de mededinging beogen te verstoren. Verder veronderstelt het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging weliswaar een marktgedrag van de deelnemende ondernemingen, maar vereist het niet noodzakelijkerwijs dat deze gedragingen de mededinging concreet beperken, verhinderen of vervalsen⁴⁰⁸.

(455) Met betrekking tot de deelname van **Lafarge** aan deze overeenkomst stelt de Commissie vast dat er verschillende elementen zijn op grond waarvan zij kan stellen dat Lafarge wist of had moeten weten dat, door aan deze uitwisseling mee te doen, zij niet alleen toetrad tot een overeenkomst die tot doel had betrouwbare geïndividualiseerde gegevens uit te

wisselen, maar ook dat een dergelijke uitwisseling als mechanisme fungeerde voor het toezicht op de markt⁴⁰⁹.

(456) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat Lafarge zich vanaf medio 1992 heeft aangesloten bij de overeenkomst van Londen strekkende tot de uitwisseling van informatie tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] over de vier voornaamste markten. Het argument van Lafarge dat zij zich niet had kunnen aansluiten bij een dergelijke overeenkomst, aangezien het bestaan van deze overeenkomst niet is aangetoond, is niet steekhoudend, omdat de Commissie met recht het bestaan ervan heeft aangetoond.

(457) Met betrekking tot de toetreding van **Gyproc** tot de overeenkomst inzake de uitwisseling van informatie die in 1992 in Londen door BBP en Knauf op gang is gebracht, en waarbij Lafarge zich medio 1992 heeft aangesloten, stelt de Commissie vast dat er verschillende elementen zijn op grond waarvan zij kan stellen dat Gyproc wist, of althans had moeten weten, dat de mededingingsbeperkende gedragingen waaraan zij deelnam, zich verder uitstrekten dan de Duitse markt⁴¹⁰.

(458) De Commissie is derhalve van mening dat Gyproc zich heeft aangesloten bij de overeenkomst tot invoering van het stelsel van uitwisseling van informatie over de verkoopvolumes op de vier voornaamste Europese markten vanaf de bijeenkomst in Versailles in juni 1996.

(459) Met betrekking tot de **uitwisseling van informatie over de verkoopvolumes en de marktaandelen op de Britse markt** stelt de Commissie vast dat BBP, Knauf en Lafarge vanaf 1992 een systeem voor de uitwisseling van informatie hebben ingevoerd dat zeven jaar bestond en waarvan de stelselmatige en gedetailleerde aard uit de stukken blijkt⁴¹¹. Er blijkt uit bepaalde feitelijke omstandigheden, met name het feit dat de instructies om het uitwisselingssysteem op te zetten, kort na de bijeenkomst in Londen zijn gegeven, het feit dat de betrokken ondernemingen dezelfde zijn als die welke betrokken waren bij de eerste uitwisseling in Londen en dat er bedrog heeft plaatsgevonden, dat dit stelsel voor de uitwisseling van informatie eenzelfde doel had als dat welk in Londen op gang is gebracht, te weten het uitoefenen van toezicht op de markt. Er is overigens geen enkele reden om te veronderstellen dat de uitwisseling op de Britse markt, die vergelijkbaar was met, en zelfs regelmatig plaatsvond dan de uitwisseling betreffende de vier Europese markten, een ander doel of gevolg had dan deze laatste.

(460) De bewering dat de uitgewisselde gegevens niet zijn gebruikt, is derhalve niet steekhoudend om aan te tonen dat de uitwisseling niet kon dienen voor het uitoefenen van toezicht, en wel om dezelfde redenen als reeds uiteengezet⁴¹².

(461) De Commissie concludeert derhalve dat deze uitwisseling als een onderling afgestemde feitelijke gedraging in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag moet worden aangemerkt, aangezien zij contacten tussen concurrenten betreft die hun gedrag op de markt kunnen beïnvloeden en aangezien zij een bijzondere uiting betreft van de voortgezette complexe overeenkomst die ten doel heeft de mededinging op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten, te beperken.

(462) De ontmoeting die **in 1996 in Versailles tussen BPB, Knauf, Lafarge en Gyproc** heeft plaatsgevonden, alsmede de **ontmoetingen in 1997 te Brussel en in 1998 te Den Haag** situeren zich binnen de algemene context van de stabilisatie van de markten en bijgevolg de beperking van de mededinging, en zijn hiervan een verdergaande, regionale uiting die

verband houdt met de toenmalige situatie op de Duitse markt. In dit verband zij erop gewezen dat de concurrerende ondernemingen tijdens deze bijeenkomsten gegevens hebben uitgewisseld over hun marktaandelen teneinde tot een akkoord te komen over de verdeling van de Duitse markt⁴¹³. Kenmerkend voor de Duitse markt in 1996 was, zoals blijkt uit de feiten, de bouw van nieuwe fabrieken door alle producenten en de toenemende invoer uit Oost-Europa, hetgeen de Duitse markt ernstig zou kunnen verstoren en tot een nieuwe prijzenoorlog zou kunnen leiden, zoals deze zich in 1992 had voorgedaan⁴¹⁴. Een ander bijzonder kenmerk van deze markt was het feit dat BBP en Knauf het gedrag van Gyproc, die een aanmerkelijk aandeel op de Duitse markt had, als bijzonder agressief ervoeren⁴¹⁵.

(463) Tijdens de ontmoeting in Versailles hebben BBP, Knauf en Lafarge de wens te kennen gegeven het te houden bij de marktaandelen die zij op de Duitse markt bezaten, en hebben zij getracht hierover een overeenkomst te sluiten met Gyproc, die het marktaandeel dat men haar wilde toewijzen heeft geweigerd maar die zich wel in het beginsel van een verdeling van de markt kon vinden. Tijdens deze bijeenkomst hebben de concurrenten informatie uitgewisseld over hun positie op de Duitse markt, evenals later tijdens de bijeenkomsten te Brussel en Den Haag over de overname van de fabriek in Opole.

(464) Met betrekking tot haar deelname aan de besprekingen die tijdens de bijeenkomst in Versailles plaatsvonden, houdt Knauf staande dat zij verrast was over de inhoud van deze besprekingen en met name over het feit dat deze betrekking hadden op de verdeling van de Duitse markt tussen de concurrenten. In dit verband herinnert de Commissie eraan dat het vaste rechtspraak is dat wanneer een onderneming deelneemt aan ondernemersvergaderingen die tot doel hebben de mededinging te verstoren, en zich niet publiekelijk van de inhoud ervan distancieert, waardoor zij bij de andere deelnemers de indruk wekt dat zij instemt met het resultaat van de vergaderingen en dat zij zich daaraan zal houden, als bewezen kan worden beschouwd dat zij deelneemt aan de uit deze vergaderingen resulterende mededingingsregeling⁴¹⁶.

(465) Zelfs wanneer de besprekingen die in Versailles en die in het kader van de overname van de fabriek te Opole hebben plaatsgevonden, niet zouden hebben uitgemond in het sluiten van een overeenkomst, kan de Commissie niettemin vaststellen dat BBP, Knauf, Lafarge en Gyproc herhaaldelijk samen hebben overlegd over de verdeling van de Duitse markt teneinde deze onderling te verdelen of althans te stabiliseren, een doel dat zij in het algemeen nastreefden voor de vier grote Europese markten. Er blijkt namelijk uit de feitelijke omstandigheden en uit de contacten die destijds reeds tussen de partijen bestonden dat, hoewel zij niet tot een specifieke overeenkomst inzake de onderlinge verdeling van de Duitse markt zijn gekomen, zij bij die gelegenheid andermaal de gezamenlijke wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op die markt te gedragen, door namelijk te trachten de mededinging te beperken. Het bestaan van deze gezamenlijke wil wordt nog bevestigd, zo dit nog nodig is, door de bewoordingen van een verklaring van de heer [E, Gyproc] dat: "*de overeenkomst niet goed functioneerde*" en "*de concurrenten elkaar in Brussel ontmoet hebben om opnieuw de stabilisatie van de Duitse markt te bespreken*"⁴¹⁷.

(466) Tijdens de bijeenkomst in Versailles hebben BBP, Knauf en Lafarge trouwens aan elkaar te kennen gegeven met welke marktaandelen zij akkoord zouden gaan en dat deze marktaandelen overeenstemden met de aandelen die zij daadwerkelijk bezaten. Dit aan elkaar onthullen van hun bedoelingen is uiteraard mededingingbeperkend want in strijd met de eis van zelfstandigheid van de ondernemer, die onverbiddelijk in de weg staat aan enigerlei al dan niet rechtstreeks contact tussen zulke ondernemers, dat tot doel of gevolg heeft dat hetzij het marktgedrag van een bestaande of potentiële concurrent wordt beïnvloed, hetzij die

concurrent op de hoogte wordt gebracht van het aangenomen of voorgenomen marktgedrag. Trouwens alleen al het feit dat een onderneming te kennen geeft geen groter marktaandeel te wensen dan zij reeds bezit, volstaat al om de concurrentie op de hoogte te brengen van een essentieel onderdeel van haar strategie.

(467) Er dient te worden beklemtoond dat, in tegenstelling tot hetgeen sommige partijen beweren, de door de Commissie uiteengezette feiten niet gewoonweg kunnen worden aangemerkt als een poging om een overeenkomst te sluiten, met als gevolg dat hieruit niet kan worden afgeleid dat zij zich schuldig hebben gemaakt aan mededingingsbeperkend gedrag. In dit geval hebben de concurrerende ondernemingen namelijk in de loop van de verschillende bijeenkomsten waarop zij aanwezig waren, een continu proces van commerciële "diplomatie" op gang gebracht met als doel hun respectieve belangen, met name op de Duitse markt, met elkaar te verzoenen. De kwestie van de aandelen op de Duitse markt is een voortdurend onderwerp van discussie geworden en er blijkt dat de ondernemingen niet naar een groter marktaandeel durfden te streven zonder hierover met de anderen te spreken⁴¹⁸.

(468) In dit verband verwijst de Commissie naar het arrest van het Gerecht van eerste aanleg in de zaak HFB. In deze zaak merkt het Gerecht allereerst op dat de uiteengezette feiten niet kunnen worden aangemerkt als een poging om tot een akkoord te komen. Vervolgens verklaart het Gerecht dat uit de opeenvolging van vergaderingen waarop de verdeling van de marktaandelen is besproken, blijkt dat de betrokken ondernemingen althans op een bepaald ogenblik de gemeenschappelijke wil hebben geuit, zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen, en dat derhalve moet worden vastgesteld dat de onderhandelingen gekenmerkt werden door de gemeenschappelijke wil de mededinging te beperken, ook al hebben de onderhandelingen niet op alle punten tot een akkoord geleid⁴¹⁹.

(469) De Commissie concludeert derhalve dat, ook al hebben BBP, Knauf, Lafarge en Gyproc niet daadwerkelijk een overeenkomst gesloten over de verdeling van de marktaandelen in Duitsland, zij andermaal, en Gyproc bij die gelegenheid voor de eerste keer, de gemeenschappelijke wil te kennen hebben gegeven de mededinging op de gipsplaatmarkt te beperken. De Commissie oordeelt derhalve dat er een overeenkomst tussen de partijen is gesloten om de Duitse markt onderling te verdelen of althans te stabiliseren, en dat deze overeenkomst een bijzondere uiting vormt van de voortgezette, complexe overeenkomst die tot doel heeft de mededinging op de gipsplaatmarkt te beperken, althans op de vier grote Europese markten.

(470) Ten aanzien van de **uitwisseling van gegevens over de verkoopvolumes op de Duitse markt** die heeft plaatsgevonden vanaf de bijeenkomst te Versailles, alsmede het "systeem-[U, onafhankelijke consultant]" dat in oktober/november 1996 door de partijen is ingesteld, stelt de Commissie vast dat deze eveneens een uiting vormt van de gemeenschappelijke wil van de partijen de markt te stabiliseren en de mededinging te beperken, en dat deze bijzondere uiting gerechtvaardigd werd door de bijzondere ontwikkelingen op de Duitse markt. Het lijkt namelijk ondenkbaar dat, gezien alle uitingen van de partijen van hun gemeenschappelijke wil de Europese en in het bijzonder de Duitse markt te stabiliseren - waarbij deze wil nog eens is bevestigd tijdens de bijeenkomst in Versailles en tijdens de besprekingen over Opole -, deze uitwisseling van informatie niet op de een of andere manier hun bedoelingen heeft gediend. Er is trouwens bevestigd dat er een duidelijk verband bestaat tussen de uitwisseling van informatie en de wil van de partijen om de markt te stabiliseren⁴²⁰. De Commissie concludeert derhalve tot het bestaan van een onderling afgestemde feitelijke gedraging die een bijzondere uiting vormt van de voortgezette

complexe overeenkomst die tot doel heeft de mededinging op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten, te beperken.

(471) De Commissie stelt eveneens het bestaan vast van **een uitwisseling van gegevens tussen BBP, Knauf, Lafarge en Gyproc over de prijsverhogingen op de Duitse markt**. Uit de feiten blijkt dat de vier producenten elkaar vanaf de prijsverhoging van februari 1995 tot aan de verificaties van de Commissie op de hoogte hebben gesteld, althans bij bepaalde gelegenheden, van hun voornemens met betrekking tot de datum en de hoogte van de voorgenomen verhogingen. Dit feit moet eveneens worden gezien in de toenmalige context, die gekenmerkt werd door een samenstel van mededingingsbeperkende gedragingen die voortkwamen uit de gemeenschappelijke wil van de concurrenten de gipsplaatmarkt te stabiliseren op de vier grote Europese markten.

(472) Sommige partijen hebben erkend dat zij elkaar, althans bij bepaalde gelegenheden, op de hoogte hebben gesteld van hun voornemens inzake prijsverhogingen en de data daarvoor. Maar ook al werd de prijsverhoging (of de prijs zelf) niet altijd van tevoren besloten, en ook al was de informatieverstrekking niet altijd volledig wederkerig (hetgeen betekent dat alle concurrenten niet altijd rechtstreeks hun prijsverhogingen aan de anderen mededeelden), het feit dat de leiders op de betrokken markt hun concurrenten over hun voornemens hebben ingelicht, althans bij verschillende gelegenheden, duidt evenwel niet op een zuiver unilateraal gedrag. Volgens de rechtspraak is namelijk aan de voorwaarde van wederkerigheid van een onderling afgestemde feitelijke gedraging is voldaan, wanneer een concurrent is verzocht zijn voornemens of toekomstig marktgedrag aan een andere concurrent mee te delen, of wanneer deze laatste dat heeft aanvaard⁴²¹. De Commissie concludeert hieruit dat het gedurig doorspelen van informatie door de prijsleider zonder dat de concurrenten dit afwijzen, beantwoordt aan de voorwaarde van wederkerigheid.

(473) In dit verband dient er eveneens op te worden gewezen dat het Gerecht van eerste aanleg heeft geoordeeld dat in een geval waarin er rechtstreekse contacten zijn geweest tussen de concurrenten, de onderneming die zich beperkt tot het ontvangen van inlichtingen over het toekomstig gedrag van zijn concurrenten op de markt, er niet alleen naar streeft, de onzekerheid over het toekomstig gedrag van haar concurrenten bij voorbaat uit te sluiten, maar bij de bepaling van haar marktbeleid noodzakelijk, al dan niet rechtstreeks, rekening heeft moeten houden met de verkregen informatie⁴²².

(474) Met betrekking tot het feit dat de verstrekte prijsinformatie bij de afnemers van de betrokken onderneming bekend was voordat zij aan de concurrenten werden medegedeeld en dat derhalve de verstrekte inlichtingen reeds door laatstgenoemden op de markt konden worden ingewonnen, heeft het Gerecht gemeend dat dit argument van geen enkel belang was en wel om de volgende redenen: in de eerste plaats, indien de prijsleider geregeld vooraf zijn prijsintenties mededeelt, impliceert dit niet dat die prijzen op dat tijdstip een onmiddellijk vast te stellen objectief marktgegeven waren. In de tweede plaats hadden de deelnemers eenvoudiger, sneller en directer dan via de markt kennis van deze inlichtingen. En in de derde plaats werd door de systematische deelname van de ondernemingen aan de bijeenkomsten een atmosfeer van onderlinge zekerheid betreffende hun toekomstige prijsstelling gecreëerd⁴²³.

(475) De Commissie concludeert derhalve dat in dit geval het stelsel van uitwisseling van gegevens tussen BBP, Knauf, Lafarge en Gyproc over de prijsverhogingen op de Duitse markt een onderling afgestemde feitelijke gedraging vormt die spoort met de gemeenschappelijke wil van de partijen om de markt te stabiliseren en een bijzondere uiting

vormt van de voortgezette complexe overeenkomst die tot doel heeft de mededinging op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten, te beperken.

(476) Met betrekking tot de **uitwisseling van gegevens over de prijsverhogingen op de Britse markt** concludeert de Commissie dat er contacten waren tussen BBP, Knauf en Lafarge die met bepaalde prijsverhogingen gepaard gingen. Zij stelt voorts vast dat, net als op de Duitse markt, de wijze van uitvoering van deze verhogingen werd gecoördineerd⁴²⁴. De Commissie zal deze uitwisselingen derhalve aan de hand van de reeds uiteengezette beginselen onderzoeken.

(477) Gezien voorts het feit dat zich gelijktijdig verschillende uitingen van mededingingsperkend gedrag bij BBP, Knauf en Lafarge onderling hebben voorgedaan, te weten de uitwisseling van inlichtingen tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers], de uitwisseling tussen dochterondernemingen en de uitwisseling van gegevens over de prijsverhogingen, concludeert de Commissie dat deze uitwisseling van gegevens niet los van de gehele context mag worden onderzocht. In dit verband bevestigt het bestaan van een onderlinge afstemming over de prijsverhogingen op de Duitse markt tijdens diezelfde periode dat de Britse uitwisseling niet een op zichzelf staand feit was maar onderdeel was van een strategie die noodzakelijkerwijs meer algemeen was. Derhalve oordeelt de Commissie dat dit een onderling afgestemde feitelijke gedraging is die tot de bijzondere uitingen behoort van de voortgezette complexe overeenkomst die tot doel heeft de mededinging op de gipsplaatmarkt, althans op de vier grote Europese markten, te beperken.

2.3. Beperking van de mededinging

(478) In artikel 81, lid 1, van het Verdrag worden uitdrukkelijk als mededingingsbeperkend aangemerkt, overeenkomsten welke bestaan in:

- het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden;
- het beperken of controleren van de productie, de afzet of de technische ontwikkeling;
- het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen.

(479) Zoals de Commissie hiervoor heeft uiteengezet⁴²⁵, maakt het geheel van overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in dit geval deel uit van een reeks pogingen van de betrokken ondernemingen die één enkel economisch doel nastreven, te weten de beperking van de mededinging; zij vormen de verschillende uitingen van een voortgezette complexe overeenkomst die tot doel en tot gevolg heeft de mededinging te beperken. Gezien het feit dat de voornoemde overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van 1992 tot in 1998 ononderbroken gestalte hebben gegeven aan de gemeenschappelijke wil van de partijen om de mededinging te stabiliseren en bijgevolg te beperken, althans op de gipsplaatmarkt in Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Benelux, kwalificeert de Commissie de inbreuk als één enkele, complexe en voortgezette inbreuk.

(480) Gezien overigens het duidelijk mededingingsbeperkende doel van deze enige, complexe en voortgezette inbreuk, hoeft het nadelige gevolg ervan voor de mededinging niet te worden aangetoond.

(481) Bovendien kan de Commissie op grond van het mededingingperkende doel van de inbreuk stellen dat de intentie en de motieven van elke onderneming om de uitwisselingen van informatie te organiseren of hieraan deel te nemen, irrelevante elementen zijn. In dit verband verwijst de Commissie naar de rechtspraak volgens welke men om vast te stellen of een overeenkomst tot beperking van de mededinging strekt, niet hoeft te weten wie van beide contractanten het initiatief tot opneming van deze of gene clause kan hebben genomen, noch hoeft na te gaan of er op het tijdstip waarop de overeenkomst werd aangegaan van een gemeenschappelijke intentie der partijen kon worden gesproken. Daarentegen moet worden onderzocht welke doeleinden men met de overeenkomst als zodanig, gezien in verband met de economische context waarin zij toepassing moeten vinden, heeft willen verwezenlijken⁴²⁶.

2.4. Gevolgen voor het handelsverkeer tussen de lidstaten

(482) Artikel 81, lid 1, van het Verdrag heeft betrekking op een overeenkomst die de totstandbrenging van een gemeenschappelijke markt tussen de lidstaten kunnen belemmeren door de verdeling van nationale markten of door de beïnvloeding van de structuur van de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt.

(483) Uit de vaste rechtspraak van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen volgt dat een overeenkomst, om de handel tussen lidstaten ongunstig te kunnen beïnvloeden, op grond van een aantal objectieve elementen feitelijk en rechtens met een voldoende mate van waarschijnlijkheid moet doen verwachten dat zij, al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel, van invloed kan zijn op de handelsstromen tussen lidstaten⁴²⁷. Hoe het ook zij, artikel 81, lid 1, van het Verdrag verlangt weliswaar niet het bewijs dat de in deze bepaling bedoelde overeenkomsten het handelsverkeer tussen de lidstaten merkbaar hebben beïnvloed, maar wel het bewijs dat deze overeenkomsten een dergelijk gevolg kunnen hebben⁴²⁸.

(484) De gipsplaatmarkt wordt gekenmerkt door een omvangrijk handelsverkeer tussen de lidstaten. Het is veelzeggend dat de producenten in hun eigen behoeften voorzien zonder rekening te houden met nationale belemmeringen, waarbij zij proberen "parallele" handel in het product onder controle te houden of te verhinderen. De toepassing van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag op kartels is evenwel niet beperkt tot het gedeelte van de omzet van de deelnemers welke gepaard gaat met de verplaatsing van goederen van de ene lidstaat naar de andere. Ook hoeft voor de toepassing van deze artikelen niet te worden aangetoond dat het individuele gedrag van elke deelnemer ten opzichte van het hele kartel een aanmerkelijke invloed heeft op het handelsverkeer tussen de lidstaten⁴²⁹.

(485) In het onderhavige geval hebben de ongeoorloofde mededingingsregelingen betrekking op het handelsverkeer op de vier voornaamste markten van de Gemeenschap in deze belangrijke industriesector. Het bestaan van heimelijke afspraken kon alleen maar tot gevolg hebben of dreigde tot gevolg te hebben dat de handelsstromen automatisch van hun normale koers werden afgehouden⁴³⁰.

2.5. Duur van de inbreuk

(486) De collusie nam begin 1992 een aanvang met de overeenkomst die in Londen tussen Knauf en BPB is gesloten en die kort daarna, halverwege 1992 is uitgebreid tot Lafarge. De inbreuk die door deze ondernemingen is gepleegd en die als één enkele, complexe en voortgezette inbreuk moet worden beschouwd, heeft ten minste voortgeduurd tot aan de dag waarop de Commissie eind 1998 met haar verificaties is begonnen.

(487) Voor de berekening van de duur van de inbreuk neemt de Commissie de laatste dag van het eerste kwartaal van 1992 als uitgangspunt, hoewel de werkelijke datum van de bewuste bijeenkomst waarschijnlijk eerder was. BPB geeft namelijk te kennen dat het mogelijk is dat de beide ondernemingen het niet tijdens de eerste bijeenkomst eens geworden zijn over de invoering van een systeem van informatie-uitwisseling maar "*op een later tijdstip in 1992, waarschijnlijk tijdens het tweede kwartaal van 1992*". De Commissie trekt hieruit de conclusie dat de eerste bijeenkomst eerder heeft plaatsgevonden, in de loop van het eerste kwartaal, en dus uiterlijk op 31 maart 1992, en zij houdt derhalve deze datum van 31 maart 1992 aan als de datum van de aanvang van de inbreuk.

(488) Voor **Lafarge** houdt de Commissie medio 1992 aan als datum voor het toetreden tot de inbreuk, dat wil zeggen uiterlijk 31 augustus 1992⁴³¹.

(489) Met betrekking tot **Gyproc** kan niet uit de beschikbare bewijzen worden afgeleid dat deze actief heeft deelgenomen aan de collusie die in 1992 door Knauf en BPB is begonnen, dus vóór de bijeenkomst van Versailles op 5 en 6 juni 1996⁴³². Vanaf die datum evenwel wist Gyproc, of had zij moeten weten, dat BPB, Knauf en Lafarge mededingingsbeperkende betrekkingen onderhielden die verder reikten dan de Duitse markt⁴³³.

(490) In dit verband zij opgemerkt dat volgens vaste rechtspraak een onderneming voor het gehele kartel aansprakelijk kan worden gesteld, zelfs indien vaststaat dat zij slechts rechtstreeks heeft deelgenomen aan één of meerdere bestanddelen van een kartel, wanneer zij wist of noodzakelijkerwijze moest weten dat de heimelijke verstandhouding waaraan zij deelnam, deel uitmaakte van een algemeen plan, alsook dat dit algemene plan alle bestanddelen van het kartel dekte⁴³⁴. Evenzo kan een onderneming die aan een enkele, complexe inbreuk heeft deelgenomen door middel van voor haar kenmerkende gedragingen die een bijdrage aan de verwezenlijking van de inbreuk in zijn geheel beoogden te leveren, voor de gehele duur van haar deelneming aan die inbreuk eveneens aansprakelijk worden gehouden voor de gedragingen van andere ondernemingen in het kader van diezelfde inbreuk, wanneer komt vast te staan dat de betrokken onderneming de onrechtmatige gedragingen van de andere deelnemers kende of redelijkerwijs kon voorzien en bereid was het risico ervan te aanvaarden. Een dergelijke conclusie is niet in strijd met het beginsel dat de aansprakelijkheid voor dergelijke inbreuken persoonlijk is, en heeft evenmin tot gevolg dat in strijd met de bewijsregels het individuele onderzoek van het belastend bewijsmateriaal zou worden verwaarloosd of dat de rechten van de verdediging van de betrokken ondernemingen zouden worden geschonden⁴³⁵.

(491) De Commissie acht Gyproc derhalve vanaf 6 juni 1996 aansprakelijk voor het plegen van deze enige, complexe en voortgezette inbreuk.

2.6. Aansprakelijkheid voor de inbreuk

2.6.1. Algemene overwegingen

(492) Het voorwerp van de mededingingsregels van het EG-Verdrag is de "onderneming", een begrip dat niet noodzakelijkerwijs identiek is aan dat van rechtspersoon in het vennootschapsrecht en het belastingrecht. De term "onderneming" wordt niet in het EG-Verdrag gedefinieerd maar is uitgebreid besproken in de rechtspraak⁴³⁶. Hij kan betrekking hebben op iedere entiteit die een commerciële activiteit uitoefent. In het geval van een grote multinationale onderneming kunnen er complicaties ontstaan door de vele dochterondernemingen, het complexe netwerk van aandeelhouders en de structuur van het

kapitaal, alsmede de onderverdeling om organisatorische redenen van de activiteiten van de groep in afzonderlijke operationele of functionele divisies of in geografische zones die niet noodzakelijkerwijs met de structuur van de onderneming overeenstemmen. Naargelang de omstandigheden kan het wenselijk zijn voor de toepassing van artikel 81 van het EG-Verdrag het hele concern, afzonderlijke divisies of dochterondernemingen als de relevante adressaten te beschouwen.

2.6.2. BPB

(493) De beschikking is gericht tot BPB als directe betrokkene bij de inbreuk, zonder dat deze onderneming haar directe betrokkenheid heeft betwist noch vragen met betrekking tot structuur naar voren heeft gebracht die de Commissie ertoe zouden moeten brengen haar analyse dienaangaande te wijzigen.

(494) In het geval van BPB valt niet te betwisten, gezien de actieve en persoonlijke betrokkenheid van de hoogste leiding bij de inbreuk, dat de beschikking tot deze vennootschap moet worden gericht. Het feit dat het product waarop de overeenkomst betrekking heeft, slechts één van de producten is die door het concern worden vervaardigd, is niet doorslaggevend, te meer niet daar de gipsplaten tot de voornaamste producten van BPB behoren.

2.6.3. Knauf Westdeutsche Gipswerke

(495) Het staat vast dat Knauf actief aan alle in deze beschikking beschreven mededingingsbeperkende gedragingen heeft deelgenomen en dat [hoog geplaatste vertegenwoordigers], de heren [B en C, Knauf], persoonlijk bij deze gedragingen waren betrokken.

(496) De beschikking is gericht tot Knauf Westdeutsche Gipswerke, gelet op de bijzondere structuur van het concern Knauf. Het is de Commissie namelijk niet mogelijk een natuurlijke persoon aan te wijzen die aan het hoofd staat van de groep van vennootschappen waaruit de onderneming bestaat. Er is derhalve geen rechtspersoon aan wie, als de persoon die verantwoordelijk is voor de coördinatie van het optreden van de groep, de inbreuken welke zijn gepleegd door de verschillende vennootschappen waaruit zij bestaat, hadden kunnen worden toegeschreven.

(497) Knauf Westdeutsche Gipswerke, waarvan de heren [B en C] [hoog geplaatste vertegenwoordigers] zijn, is de meest representatieve vennootschap van deze onderneming. Ten aanzien van met name Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft KG - die als functie heeft de overige ondernemingen van het Knauf-concern te beheren - moet worden opgemerkt dat zij zowel wat haar bedrijfsruimte als wat haar personeel betreft althans ten dele van Knauf Westdeutsche Gipswerke afhankelijk is.

(498) Daarom is de Commissie van mening dat, om te voorkomen dat zuiver formele kwesties de vaststelling van het gedrag van Knauf op de markt voor gipsplaten met het oog op de toepassing van de mededingingsregels in de weg staan, Knauf Westdeutsche Gipswerke voor alle gedragingen van Knauf verantwoordelijk moet worden gesteld. Overigens heeft Knauf Westdeutsche Gipswerke zich niet verzet tegen het feit dat de Commissie haar de mededeling van punten van bezwaar heeft gezonden, waarin toch duidelijk bleek dat de Commissie voornemens was de vennootschap verantwoordelijk te stellen voor alle gedragingen van Knauf⁴³⁷.

(499) De Commissie is van oordeel⁴³⁸ dat met het oog op het eventueel opleggen van een boete (zie punt 3) de omzet die voor deze beschikking als uitgangspunt moet worden genomen die van de "onderneming" in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag is, in dit geval derhalve de mondiale omzet die is gemaakt door alle ondernemingen van het concern Knauf, zoals door Knauf aan de Commissie medegedeeld⁴³⁹.

(500) Het feit dat het product waarop de overeenkomst betrekking heeft, slechts een van de producten is die door het concern worden vervaardigd, is niet doorslaggevend, te meer niet daar de gipsplaten tot de voornaamste producten van Knauf behoren.

2.6.4. Lafarge

(501) De beschikking is gericht tot Lafarge. De gipsactiviteiten, waaronder de productie van gipsplaten, behoren tot een van de vijf divisies van Lafarge, die geïncorporeerd is in de rechtspersoon Lafarge Plâtres International SA⁴⁴⁰. Ten aanzien van haar betrokkenheid bij het kartel moet worden vastgesteld dat Lafarge Plâtres International niet autonoom ten opzichte van Lafarge heeft gehandeld.

(502) In dit verband wijst de Commissie op de rechtspraak van het Hof van Justitie in de zaak Stora, waarin het Hof stelt dat, aangezien de moedermaatschappij het volledige kapitaal van de dochtermaatschappij bezat, de Commissie terecht mocht aannemen dat de moedermaatschappij metterdaad een beslissende invloed had op het gedrag van haar dochter en dat onder die omstandigheden rekwirante dit vermoeden met afdoende bewijzen diende te weerleggen⁴⁴¹.

(503) In dit geval valt niet te betwisten dat Lafarge Plâtres International SA voor 99,99% in handen van Lafarge is en dat de rekeningen van de onderneming in die van Lafarge zijn geconsolideerd.

(504) De Commissie stelt daarenboven het bestaan vast van andere elementen die de in overweging (502) bedoelde veronderstelling versterken. Ten eerste blijkt uit de commerciële documentatie dat Lafarge Plâtres International SA als de gipsdivisie van Lafarge wordt gepresenteerd⁴⁴². Daarnaast moet erop worden gewezen dat in een verklaring die naar aanleiding van de hoorzitting aan de Commissie is toegezonden, de heer [G], die tot [...] de functie van [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarge Plâtres International bekleede, zichzelf presenteert als [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van de groep Lafarge in de periode 1992-1998, waarop deze procedure betrekking heeft⁴⁴³. Voorts blijkt uit de feiten dat de heer [F], sinds [...] opvolger van de heer [G] als [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Lafarge Plâtres International, een [hoog geplaatste vertegenwoordiger] is en dat hij heeft deelgenomen aan betwiste uitwisselingen van inlichtingen met concurrenten⁴⁴⁴. Het feit dat hij slechts gedurende een beperkte periode een dubbele functie uitoefende, dat hij niet aan heimelijke bijeenkomsten heeft deelgenomen en dat hij deze uitwisselingen heeft beëindigd nadat door de Commissie huiszoekingen waren verricht is geen element op basis waarvan kan worden betoogd dat Lafarge Plâtres International autonoom ten opzichte van Lafarge was⁴⁴⁵.

(505) Voorts blijkt uit het dossier dat BPB in 1992 contact heeft opgenomen met de heer [J], die tussen 1989 en 1994 de functie van [hoog geplaatste vertegenwoordiger] en daarna de functie van [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van het concern bekleedde, om de uitwisseling van inlichtingen te organiseren⁴⁴⁶. Dit wordt niet betwist door Lafarge dat zich ertoe beperkt aan te geven dat de heer [J] zich een dergelijke bijeenkomst niet herinnert⁴⁴⁷ doch niet beweert dat deze nooit met BPB contact heeft opgenomen over deze uitwisseling

van gegevens. Het valt dan ook niet te betwisten dat Lafarge een beslissende invloed had op haar dochteronderneming Lafarge Plâtres International.

(506) In haar antwoord op de aan Lafarge gezonden mededeling van punten van bezwaar tracht Lafarge Plâtre International het vermoeden dat Lafarge daadwerkelijk een beslissende invloed had op haar dochteronderneming Lafarge Plâtre International te weerleggen door overlegging aan de Commissie van een brief van de heer [G] aan de heer [J] van 27 november 1997⁴⁴⁸. Deze brief is in feite een investeringsdossier waarin de voorgenomen overname van de activiteiten van Opole worden gepresenteerd, de voor- en nadelen van het voornemen worden uiteengezet en de overname van de onderneming op bepaalde voorwaarden wordt aanbevolen. Het feit alleen dat de heer [G] deze brief aan de heer [J] zond laat andermaal zien - indien zulks al nodig is - hoezeer de dochteronderneming ten opzichte van de moedermaatschappij afhankelijk is. Het bestaan van deze brief levert het bewijs van de rol die de moedermaatschappij in het beleid van haar dochteronderneming heeft.

(507) Het valt dan ook niet te betwisten dat Lafarge Plâtres International zowel in juridisch als in economisch opzicht volledig in de structuur van Lafarge is geïntegreerd.

(508) Gelet op het voorgaande kan de Commissie dan ook terecht de onderhavige beschikking tot Lafarge richten omdat deze onderneming verantwoordelijk is voor de gedragingen van Lafarge Plâtres International.

(509) De Commissie merkt op dat Lafarge verklaart⁴⁴⁹ dat het "*een holding*" is, die "*uitsluitend de verwerving en het beheer van deelnemingen in andere vennootschappen ten doel heeft. In die hoedanigheid heeft zij geen eigen omzet*". Onder deze omstandigheden is de Commissie van oordeel dat met het oog op het eventueel opleggen van een boete (zie punt 3,) de omzet die voor deze beschikking als uitgangspunt moet worden genomen die is van de "onderneming" in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag, welke onder leiding staat van Lafarge, aangezien deze onderneming de inbreuk heeft gepleegd. De omzet van deze onderneming is gelijk aan de mondiale omzet die is verwezenlijkt door alle bedrijven van het concern waarvan Lafarge de leiding heeft, zoals die door Lafarge⁴⁵⁰ aan de Commissie⁴⁵¹ is meegedeeld.

2.6.5. Gyproc

(510) Etex had een meerderheidsbelang in het kapitaal van Gyproc NV (54%, tegen 46% voor BPB PLC), maar het feit dat [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Etex (de heren [K] en [L]), op de hoogte waren van de heimelijke afspraken en zelfs hebben deelgenomen aan werkelijk heimelijke gedragingen, is pas gebleken voor de bijeenkomsten te Brussel eind 1997 en te Den Haag in mei 1998, waaraan zij in de hoedanigheid van [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van Gyproc deelnamen⁴⁵².

(511) Hoewel BPB een minderheidsbelang heeft, heeft zij een belangrijke rol gespeeld bij de door Gyproc gepleegde inbreuk, zowel vanwege de structurele banden (kapitaal, handelsmerk en octrooien) als vanwege het gedrag van de leiders van BPB, die met name profiteerden van hun zetel in de raad van bestuur van Gyproc bij hun heimelijke afspraken met Knauf en Lafarge en die invloed hadden op Gyproc. Toch beschikte de leiding van Gyproc over een manoeuvreerruimte die weliswaar moeilijk te schatten maar niet te verwaarlozen is.

(512) Hierbij moet worden beklemtoond dat Gyproc geen gegevens aan de Commissie heeft verstrekt die haar vrijpleiten en BPB of Etex duidelijk aansprakelijk stellen voor haar

optreden. Derhalve lijkt het wenselijk Gyproc als enige aansprakelijk te houden voor haar eigen optreden.

2.6.6. Etex

(513) De Commissie is van mening dat, gelet op de elementen waarover zij beschikt, de betrokkenheid van de top van Etex bij de werkelijk heimelijke overeenkomsten alleen voor de bijeenkomsten in Brussel eind 1997 en in Den Haag in mei 1998 is gebleken. Daarom vindt de Commissie dat deze elementen niet volstaan om de deelneming van Etex aan één enkele, complexe en voortgezette inbreuk vast te stellen. Deze beschikking is derhalve niet tot Etex gericht.

3. SANCTIES

3.1. Artikel 3 van verordening nr. 17

(514) Overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 kan de Commissie, indien zij een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen verplichten hieraan een einde te maken.

(515) In het onderhavige geval hebben de leden van het kartel veel gedaan om hun onrechtmatige gedragingen te verhelen. Nagenoeg alle sporen op papier van de activiteiten van het kartel zijn uitgewist: er bestaan amper nog verslagen of notulen, lijsten van deelnemers of uitnodigingen. Daarom kan onmogelijk met absolute zekerheid worden verklaard dat alle deelnemers een eind hebben gemaakt aan de inbreuk. De Commissie moet derhalve van de ondernemingen tot welke deze beschikking is gericht, verlangen dat zij een einde maken aan de inbreuk, voor zover zij dat niet reeds hebben gedaan, en dat zij zich in de toekomst onthouden van iedere overeenkomst, onderling afgestemde feitelijke gedraging en besluiten van ondernemersverenigingen die daartoe strekken of een identiek of vergelijkbaar doel of gevolg zouden kunnen hebben.

3.2. Artikel 15, lid 2, van verordening nr. 17

3.2.1. Algemene overwegingen

(516) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie bij beschikking aan ondernemingen geldboeten opleggen van tenminste duizend en ten hoogste één miljoen euro, of tot een bedrag van ten hoogste tien procent van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorgaande boekjaar, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 81, lid 1, van het Verdrag.

(517) Het kartel vormt een opzettelijke inbreuk⁴⁵³ op artikel 81, lid 1, van het Verdrag: hoewel zij zich volkomen bewust waren van het beperkende en onrechtmatige karakter van hun optreden, zijn de voornaamste producenten tot overeenstemming gekomen over de invoering van een geheim en geïnstitutionaliseerd stelsel om de mededinging te beperken in een belangrijke industriesector (zie overwegingen (167) tot en met (170)).

(518) Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete moet de Commissie rekening houden met alle ter zake doende omstandigheden, met name de zwaarte en de duur van de inbreuk, twee criteria die uitdrukkelijk worden genoemd in artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17.

(519) De rol die vervuld is door elk van de ondernemingen die aan de inbreuk hebben deelgenomen, zal per geval worden beoordeeld. De Commissie zal bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete in het bijzonder rekening houden met eventuele verzwarende of verzachtende omstandigheden en zij zal in voorkomend geval haar clementieregeling toepassen.

3.2.2. Bedrag van de geldboeten

(520) Het bedrag van de geldboeten wordt bepaald door de berekening van een basisbedrag dat wordt verhoogd in geval van eventuele verzwarende omstandigheden, of verlaagd bij eventuele verzachtende omstandigheden.

3.2.2.1. Het basisbedrag

(521) Het basisbedrag hangt af van de zwaarte en de duur van de inbreuk.

Zwaarte van de inbreuk

(522) Bij de beoordeling van de zwaarte van de inbreuk houdt de Commissie rekening met de aard ervan, de concrete gevolgen ervan op de markt, voor zover dit meetbaar is, en de omvang van de relevante geografische markt. Zij houdt tevens rekening met het vermogen van de pleger van de inbreuk om aanzienlijke schade toe te brengen aan andere ondernemers en met name aan de consument, alsmede met de noodzaak ervoor te zorgen dat het bedrag van de geldboete voldoende hoog is om hiervan een afschrikkende werking te doen uitgaan.

(523) Gyproc is van mening⁴⁵⁴ dat, gelet op de criteria inzake de zwaarte en gevolgen van de inbreuk en de omvang van de relevante geografische markt, de door het bedrijf gepleegde inbreuk niet erg zwaar is. Volgens Gyproc zou haar inbreuk immers in overeenstemming zijn met de definitie van niet te ernstige inbreuken in de Richtsnoeren voor de berekening van geldboeten die uit hoofde van artikel 15, lid 2, van Verordening nr.17, respectievelijk artikel 65, lid 5, van het EGKS-Verdrag worden opgelegd⁴⁵⁵ in het geval van restricties die het handelsverkeer beogen te beperken maar waarvan de weerslag op de markt beperkt blijft en die betrekking hebben op een wezenlijk, maar betrekkelijk smal segment van de communautaire markt.

(524) Gyproc wijst er voorts op⁴⁵⁶ dat de deelname van dit bedrijf aan de door de Commissie gewraakte inbreuken *"volledig anders van aard dan die van de andere betrokken producenten"* (*"d'une nature radicalement différente de celle des autres producteurs concernés"*) en *"uitermate beperkt"* (*"particulièrement limitée"*) was. Gyproc baseert deze conclusie hoofdzakelijk op de bewering *"dat zij niet heeft deelgenomen aan het globale kartel van 1992 tot 1998 tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] van de gipsplatenproducenten op sommige Europese markten dat in de mededeling van punten van bezwaar wordt beschreven"* (origineel: *"qu'elle n'a pas participé à l'entente globale de 1992 à 1998 entre les PDG des producteurs de plaques en plâtre sur certains marchés nationaux européens décrite dans la communication des griefs"*).

(525) De Commissie is echter van oordeel dat deze onderneming, daarbij weliswaar eigen voorwaarden en een eigen intensiteit aanhoudend, vanaf juni 1996 heeft deelgenomen aan de enkele en voortgezette inbreuk die door alle partijen bij het kartel is gepleegd. Het is derhalve niet relevant om een andere inbreuk die door dit bedrijf zou zijn gepleegd als een apart geval te beschouwen. Wat betreft de mate van deelneming door dit bedrijf aan genoemde inbreuk en

de gevolgen die hieraan voor de vaststelling van het bedrag van de boete moeten worden verbonden, verwijst de Commissie naar het onderzoek van de verzachtende omstandigheden (zie overwegingen (570) en volgende).

(526) BPB is van mening⁴⁵⁷ dat de Commissie tot de conclusie zou moeten komen dat de inbreuken in kwestie niet zeer ernstig zijn; dit bedrijf houdt in zijn analyse slechts rekening met de gedragingen ten aanzien waarvan het erkent dat de Commissie deze als inbreuken zou kunnen aanmerken. BPB onderscheidt aldus verscheidene soorten uitwisselingen: de uitwisselingen waarmee door de heer [A, BPB] een begin was gemaakt, want, zo stelt het bedrijf, de contacten tussen concurrenten waren beperkt tot een klein aantal personen, de heren [B en C, Knauf] hadden het initiatief voor het eerste contact genomen en de uitwisselingen vonden hoogstens eenmaal per jaar plaats; de uitwisselingen onder leiding van de heer [D, BPB], waarvan, volgens BPB, het enige onwettige element de afzonderlijke uitwisseling van gegevens over de ondernemingen was, die echter weinig of geen merkbaar effect op de mededinging heeft gehad en derhalve als minder ernstig moet worden beschouwd als eender welk, zelfs vaag, gesprek over prijzen; de uitwisselingen betreffende het Verenigd Koninkrijk vonden op onregelmatige tijdstippen plaats en moeten als weinig ernstig worden beschouwd; dit geldt ook voor de "een of twee" voorafgaande kennisgevingen over verhoging van de prijzen aan de concurrenten die de heer [N, BPB] heeft erkend aan de concurrenten te hebben gezonden.

(527) De Commissie geeft echter niet dezelfde juridische kwalificatie en heeft evenmin dezelfde beoordeling van de ernst van de feiten als BPB. Daarnaast kan zij niet anders dan vaststellen dat, zelfs afzonderlijk beschouwd, elk van de beoogde gedragingen niet de welwillende beoordeling verdient die BPB eraan wenst te geven, en, te meer daar deze als uitingen van een complexe en voortgezette overeenkomst worden gezien, de door BPB beoogde kwalificatie van de gedragingen niet kan worden aanvaard.

Aard van de inbreuk

(528) Uit de in deel I beschreven feiten blijkt dat de betrokken inbreuk de vorm had van een complexe en voortgezette overeenkomst gericht op beperking van de mededinging, die wordt gevormd door verscheidene uitingen waardoor de concurrenten trachtten een einde te maken aan de prijzenoorlog en de markt te stabiliseren, gedurende een lange periode vertrouwelijke gegevens hebben uitgewisseld tussen concurrenten en in het Verenigd Koninkrijk en, in sterkere mate, in Duitsland, informatie uitwisselden over bepaalde initiatieven tot verhoging van de prijzen. Een dergelijke overeenkomst behoort wegens zijn aard tot de categorie van de ernstigste schendingen van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag.

(529) De belangrijkste ondernemingen in de EER hebben deelgenomen aan de kartelregelingen, die waren uitgedacht en werden geleid en aangemoedigd door de hoogste echelons van elke deelnemende onderneming. Vanwege de aard ervan leidt de uitvoering van dit soort kartels automatisch tot een ernstige verstoring van de mededinging, die uitsluitend ten goede komt aan de deelnemende producenten en ernstige schade berokkent aan de afnemers en dientengevolge aan de eindverbruiker.

(530) De Commissie is derhalve van mening dat de onderhavige inbreuk door haar aard een zeer ernstige inbreuk is op artikel 81, lid 1, van het Verdrag.

Daadwerkelijke gevolgen van de inbreuk

(531) BPB heeft betoogd⁴⁵⁸ dat de Commissie geen enkel bewijs heeft van gevolgen voor de concurrentie, dat met name de informatie-uitwisseling slechts weinig of geen gevolgen voor de mededinging kon hebben, vooral aangezien de gegevens die waren uitgewisseld betrekking hadden op het verleden, algemeen waren en niet binnen de betrokken ondernemingen waren bekendgemaakt. BPB wijst er tevens op⁴⁵⁹ dat de voorafgaande kennisgevingen over verhoging van de prijzen aan de concurrenten die het bedrijf ten aanzien van het Verenigd Koninkrijk heeft toegegeven nauwelijks gevolgen voor de mededinging konden hebben gezien het verschil tussen de officiële prijzen en de "netto/netto"-prijzen en het proces van voorafgaande raadpleging van de klanten.

(532) Ook Lafarge⁴⁶⁰ heeft de omvang en weerslag van de informatie-uitwisseling geminimiseerd, en betoogt daarbij dat *de informatie-uitwisseling niet de instandhouding van een systeem van beperkte concurrentie tot gevolg heeft gehad Tijdens de gehele periode 1992-1998 was er op alle niveaus sprake van concurrentie. De felle prijsconcurrentie is daarvan het meest zichtbare element.[...] Hadden de producenten zich in de prettige positie van een beperkte concurrentie bevonden, dan waren de prijzen op alle markten opnieuw gestegen naar hun niveau van 1989-1990. Dit geldt ook voor de verbeterde concurrentie op het gebied van de verkoopvolumes, die aan de oorsprong van deze prijsconcurrentie ligt. Het feit dat marktaandeelen gedurende korte perioden vrij stabiel kunnen blijven wekt geen verbazing en wijst er niet op dat sprake is van concurrentie op een beperkt niveau. Door de sterke mobiliteit van sommige segmenten van de clientèle moeten de producenten voortdurend strijd leveren, hetzij om ervan de profiteren hetzij om een nieuwe afzetmogelijkheid te vinden wanneer zij een klant hebben verloren (maar in dat geval neemt hij meestal een klant over van een van de drie andere grote producenten). Zo blijkt uit een analyse van de clientèle in Duitsland, die in 1998 door Lafarge is verricht (blz. 10633 e.v.) en waarin wordt gewezen op de schommelingen tussen 1996 en 1997 wat de eerste 200 klanten betreft, dat 45% van de clientèle jaarlijks in beweging is. Dat Lafarge op de markt een aanvallende houding had wordt in het dossier uitgebreid gedocumenteerd; aangetoond wordt dat het beslist onmogelijk is dat Lafarge met stabiliteit van de marktaandeelen ten gunste van de overige producenten akkoord is gegaan. De concurrentie ten aanzien van capaciteit en grondstoffen is eveneens duidelijk.[...] Ten slotte wijst de concurrentie door middel van innovatie die in de jaren '90 plaatsvond [...] er eveneens op dat de markt in sterke mate concurrentieel is".*

(533) Gyproc van zijn kant betoogde⁴⁶¹ dat ook rekening moet worden gehouden met de afwezigheid van een merkbaar effect van de gewraakte praktijken op de markt, met name tijdens de periode waarin Gyproc Benelux aan de inbreuk deelnam. Inderdaad hebben zowel het marktaandeel van de marktpartijen als de prijsniveaus op de Duitse markt tussen 1996 en 1998 aanzienlijke veranderingen ondergaan. Zo kan men constateren dat de pogingen om in onderling overleg prijsverhogingen in te voeren bijna steeds vruchteloos zijn gebleken en nooit een duurzaam effect op het niveau van de verkoopprijzen van gipsplaten in Duitsland hebben gehad. Integendeel: uit het dossier van de Commissie blijkt dat de verkoopprijzen op de Duitse markt in de periode in kwestie zijn gedaald. [...] De marktpartijen, die marktaandeelen wilden verkrijgen, met name Gyproc Benelux, hebben voortdurend agressieve prijsstrategieën ontwikkeld [...]. Meer algemeen blijkt duidelijk dat in de periode tijdens welke Gyproc Benelux aan de gewraakte praktijken deelnam de markt voor gipsplaten door felle concurrentie gekenmerkt bleef.

(534) In feite is de Commissie van mening dat de inbreuk, die gepleegd is door ondernemingen die in de onderzochte periode het aanbod aan gipsplaten volledig of bijna volledig voor hun rekening namen op de vier markten waarop het kartel betrekking had, daadwerkelijke gevolgen had op deze markten, aangezien het aanbod daar volledig of bijna

volledig aan mededingingbeperkende gedragingen blootstond; ongeacht de intensiteit van deze gedragingen hebben zij aldus hun weerslag op bijna alle betrokken markten gehad. Deze weerslag is daarenboven nog versterkt door het vastgestelde feit (dat overigens door de betrokken ondernemingen geenszins is betwist) dat gipsplaten een markt met een zeer geconcentreerde en oligopolistische structuur zijn, eenvoudigweg omdat de concurrentie op dit soort markt de neiging heeft beperkter te zijn. Het kartel heeft onvermijdelijk zijn weerslag op het gedrag van de ondernemers en bijgevolg op de markt gehad. Daarnaast vloeit deze weerslag ook voort uit het feit dat de verschillende uitingen van het kartel in zoverre in de praktijk zijn gebracht dat de ondernemingen met name hun gedrag na de bijeenkomst in Londen (zie overweging (60)) daadwerkelijk hebben gewijzigd; dat de prijzen daadwerkelijk de neiging vertoonden opnieuw te stijgen of althans zich te stabiliseren (zie de overwegingen (212) en (395)); dat de marktaandelen gedurende de periode betrekkelijk stabiel zijn gebleven (zie de overwegingen (71), (196) en (289) en de bijlage bij deze beschikking), althans stabiel dan in de voorgaande periode van 1988 tot 1992 die door de partijen als "prijzenoorlog" is aangemerkt en dat deze stabiliteit op beslissende wijze voortvloeit uit het nastreven van dit doel door de partijen; dat de informatie-uitwisselingen waartoe werd besloten daadwerkelijk gedurende de gehele periode hebben plaatsgevonden, zowel op de belangrijkste markten als meer in het bijzonder op de Britse en de Duitse markt; en dat de contacten betreffende de prijsverhogingen metterdaad in verband staan met de publicatie van prijslijsten die later ook in de aan de klanten aangerekende prijzen zijn overgenomen.

(535) Hetzelfde geldt voor het streven naar stabilisatie van de voornaamste Europese markten dat vanaf 1992 tot uiting kwam. Dit geldt ook voor iedere vorm van coördinatie van prijsstijgingen, in het Verenigd Koninkrijk of in Duitsland, en voor de wens vanaf 1996 tot stabilisatie van de Duitse markt te komen op basis van de bestaande marktaandelen. Het eigenlijke doel van de heimelijke afspraken in kwestie was het gedrag te wijzigen van de ondernemingen die op de markt actief waren door een vernietigend geachte concurrentie te vermijden en te trachten een verhoging van de prijzen van gipsplaten te bewerkstelligen, die alleen dan mogelijk was indien iedere onderneming zich tot zijn marktaandeel beperkte. Dit geldt eveneens voor de uitwisselingen van gegevens over een oligopolistische markt zoals die voor gipsplaten. De mededeling van gegevens over de verkoopvolumes kwam, met name gelet op de zeer geconcentreerde marktstructuur en de doorzichtigheid daarvan, erop neer dat van agressieve concurrentie werd afgezien (zie met name rechtsoverwegingen (449) en (450)). Zoals het Hof van Justitie stelde in de zaak betreffende Engelse landbouwtrucks⁴⁶² stelt de uitwisseling van marktgegevens op een oligopolistische markt met een hoge concentratiegraad als die waar het hier om gaat, de ondernemingen in staat kennis te krijgen van de marktpositie en de marketingstrategie van hun concurrenten en vermindert aldus de nog resterende concurrentie tussen de marktdeelnemers aanmerkelijk. Het feit dat iedere verwerving van marktaandelen moest worden bekendgemaakt zou immers bij de concurrenten een reactie hebben teweeggebracht die de inspanning zou hebben tenietgedaan.

(536) Daarenboven kan een systeem voor het uitwisselen van vertrouwelijke gegevens (zie overwegingen (446) en (448)), eenzelfde doel maar ook eenzelfde effect hebben als een verdeling van de markten volgens de traditionele stromen, omdat een informatie-uitwisseling van het bedoelde soort gelijkstaat aan een overeenkomst inzake quotaverdeling en wijst op het bestaan van een stilzwijgende afspraak om de traditionele handelsstromen in acht te nemen.

(537) Wat de informatie over de prijsverhogingen betreft, volstaat, zoals het Gerecht van eerste aanleg in de "karton"-zaak⁴⁶³ stelt, het feit dat de ondernemingen de overeengekomen prijsverhogingen inderdaad hebben aangekondigd en dat de aldus aangekondigde prijzen als grondslag hebben gediend voor de vaststelling van de individuele transactiepreisen, op

zichzelf reeds om vast te stellen dat de heimelijke verstandhouding betreffende de prijzen een beperking van de mededinging ten doel en ten gevolge heeft gehad. Zoals reeds werd opgemerkt is dit feit hier vastgesteld. Het is daarom niet noodzakelijk na te gaan of de hieruit resulterende verschillen in de transactiepreizen parallel zijn geëvolueerd met die van de aangekondigde prijzen om aan te tonen dat het kartel concrete gevolgen voor de betrokken markten voor gipsplaten heeft gehad. Overigens is, zoals reeds is aangegeven (punt 1.5), een kartel verenigbaar met een zekere mate van concurrentie en behoeft de Commissie niet te bewijzen dat van concurrentie geen sprake is. Daarnaast ontkracht de omstandigheid dat sommige prijsverhogingen een mislukking zijn geweest of slechts een beperkt succes hebben gehad geenszins de conclusie dat het kartel bepaalde effecten heeft gehad.

(538) Tenslotte acht de Commissie het niet denkbaar, gelet met name op de risico's die de deelnemers liepen en waarmee zij goed bekend waren (zie bijvoorbeeld de overwegingen (167) tot en met (170)) dat de partijen herhaaldelijk waren overeengekomen contact op te nemen, vergaderingen te beleggen, informatie uit te wisselen op een voldoende geheime manier om gesprekken van en/of naar privéwoningen gedurende een zo lange periode te rechtvaardigen, indien zij van mening waren geweest dat het kartel geen weerslag, of slechts een beperkte weerslag, op de betrokken markten voor gipsplaten⁴⁶⁴ had.

Omvang van de relevante geografische markt

(539) Het kartel had betrekking op de vier voornaamste markten in de Gemeenschap, te weten Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en de Benelux.

(540) Gyproc stelt⁴⁶⁵ dat *slechts een smal gedeelte van de communautaire markt de gevolgen ondervond van de gedragingen van Gyproc Benelux, namelijk vooral Duitsland. Met uitzondering van de periode van april tot oktober 1998 had de door Gyproc Benelux ontvangen of meegedeelde gevoelige informatie namelijk alleen op de Duitse markt betrekking. Ook de prijsverhogingen waaraan de andere producenten aan Gyproc Benelux voorstelden deel te nemen betroffen alleen Duitsland.*

(541) In feite betroffen de uitwisselingen waaraan Gyproc deelnam daadwerkelijk de vier markten, hoewel de activiteiten van dit bedrijf alleen op Duitsland, Frankrijk en de Benelux betrekking hadden.

(542) De Commissie is van oordeel dat Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en de Benelux die de vier belangrijkste markten voor gipsplaten in de Gemeenschap zijn, een belangrijk deel van de communautaire markt uitmaken, zowel in geografisch opzicht als met betrekking tot de waarde (ongeveer 80% van de totale waarde van deze markt).

Conclusie van de Commissie ten aanzien van de zwaarte van de gehele inbreuk

(543) Gezien de aard van de onderzochte gedragingen, de daadwerkelijke gevolgen voor de gipsplaatmarkt en het feit dat deze betrekking hadden op de vier voornaamste markten in de Gemeenschap, waarvan de waarde in het laatste volledige jaar van de inbreuk 1210 euro bedroeg, is de Commissie van mening dat de betrokken ondernemingen een zeer ernstige inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag hebben gepleegd.

(544) In de categorie der zeer zware inbreuken maakt het scala aan geldboeten het mogelijk om de ondernemingen een gedifferentieerde behandeling te geven waarbij rekening wordt gehouden met hun daadwerkelijke economische vermogen de mededinging aanzienlijke

schade toe te brengen en om de boete op een zodanig niveau vast te stellen dat daarvan een voldoende afschrikwekkende werking uitgaat.

Indeling van de deelnemers aan het kartel

(545) In deze zaak, waarbij verschillende ondernemingen betrokken zijn, moet bij de vaststelling van het basisbedrag van de geldboeten rekening worden gehouden met het specifieke gewicht van elke onderneming en derhalve met het werkelijke effect van haar onrechtmatige gedrag op de mededinging. Met het oog hierop kunnen de betrokken ondernemingen in beginsel in categorieën worden onderverdeeld naargelang van hun relatieve belang op de betrokken markt, waar noodzakelijk aangepast om rekening te houden met andere factoren en in het bijzonder met de noodzaak een afschrikkende werking te verzekeren.

(546) De Commissie acht het in dit geval dienstig om het marktaandeel in verhouding tot de omzet die behaald is met de verkoop van het product op de vier voornaamste markten in de Gemeenschap, te weten, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en de Benelux, als uitgangspunt te nemen voor een vergelijking van het relatieve belang van de ondernemingen op de betrokken markt en de effecten van dit kartel. Deze methode ontleent haar geldigheid aan het feit dat het een kartel betreft dat zich op deze vier markten uitstrekt. De vergelijking geschiedt aan de hand van het gemiddelde van de omzet die behaald is met de verkoop van het product op deze vier markten in 1997, het laatste volledige jaar van de inbreuk. De Commissie houdt tevens rekening met de belangrijke waarde van de betrokken markt (Zie tabel 3, overweging (25)).

(547) BPB, met een marktaandeel van ongeveer [40-45] % van het totaal van deze vier markten is de grootste producent, en valt derhalve in de eerste categorie. Knauf en Lafarge, met respectievelijk [25-30] % en [20-25] % vallen in een tweede categorie. Gyproc, met ongeveer [7-10] % vormt derhalve als enige een derde categorie.

(548) Gyproc heeft gewezen op⁴⁶⁶ haar hoedanigheid van "zeer bescheiden" marktpartij als factor die in aanmerking moet worden genomen om de zwaarte van de gepleegde inbreuk vast te stellen. De Commissie is van oordeel dat met deze indeling van de deelnemers aan het kartel aan het verzoek van Gyproc wordt voldaan.

(549) Op basis van het voorgaande stelt de Commissie de bedragen van de geldboeten, afhankelijk van de zwaarte van de inbreuk, als volgt vast:

– BPB:	80 miljoen EUR
– Knauf Westdeutsche Gipswerke:	52 miljoen EUR
– Lafarge:	52 miljoen EUR
– Gyproc:	8 miljoen EUR

Een bedrag dat voldoende afschrikwekkend is

(550) Teneinde rekening te houden met de omvang en de totale productiemiddelen van de onderneming en ervoor te zorgen dat de geldboete een voldoende afschrikwekkende werking heeft, moet dit uitgangsbetrag naar het oordeel van de Commissie voor een van de ondernemingen verder worden aangepast.

(551) Zoals het Gerecht van eerste aanleg stelde in de zaak ABB - voorgeïsoleerde buizen⁴⁶⁷ moet, wat de vaststelling van een dergelijk vermenigvuldigingspercentage worden opgemerkt dat de inachtneming van het afschrikwekkend effect dat de geldboeten moeten hebben geheel in overeenstemming is met de rechtspraak volgens welke de zwaarte van de inbreuken moet worden vastgesteld met inachtneming van een groot aantal factoren, zoals onder meer de bijzondere omstandigheden van de zaak, de context daarvan en de preventieve werking van de geldboetes, zonder dat een dwingende of uitputtende lijst van verplicht in aanmerking te nemen criteria is opgesteld. [...] In dit verband zij erop gewezen dat de bevoegdheid van de Commissie om geldboeten op te leggen aan ondernemingen die opzettelijk of uit onachtzaamheid een inbreuk plegen op de bepalingen van artikel 85, lid 1, van het EG-Verdrag een van de middelen is die aan de Commissie zijn verstrekt om haar in staat te stellen haar toezichthoudende taak te vervullen die zij uit hoofde van het Gemeenschapsrecht heeft. Deze taak [...] omvat tevens de plicht een algemeen beleid te voeren dat erop is gericht op het gebied van de mededinging de in het Verdrag vastgelegde beginselen toe te passen en de ondernemingen ertoe aan te zetten hun gedragingen daarmee in overeenstemming te brengen.

(552) Daarom acht de Commissie het passend, dat het basisbedrag dat als uitgangspunt dient voor de berekening van de geldboete voor Lafarge⁴⁶⁸ wordt verhoogd, ten einde rekening te houden met haar omvang en haar totale middelen.

(553) Gelet op het voorgaande acht de Commissie het dienstig, teneinde een afschrikwekkende werking te verzekeren, het in overweging (549) vastgestelde basisbedrag dat als uitgangspunt dient voor de berekening van de geldboeten, met 100% te verhogen, waarmee dit in het geval van Lafarge op 104 miljoen EUR komt.

Duur van de inbreuk

(554) De Commissie heeft aangetoond dat Knauf en BPB artikel 81, lid 1, van het Verdrag hebben geschonden vanaf uiterlijk 31 maart 1992 tot 25 november 1998. Voor de berekening van de geldboete rekent de Commissie met volle maanden en stelt zij derhalve de duur van de inbreuk door deze twee ondernemingen vast op zes jaar en zeven maanden.

(555) Lafarge heeft dezelfde inbreuk gepleegd van uiterlijk 31 augustus 1992 tot 25 november 1998. Voor de berekening van de geldboete rekent de Commissie met volle maanden en stelt zij derhalve de duur van de inbreuk door deze onderneming vast op zes jaar en twee maanden.

(556) Gyproc heeft van haar kant van uiterlijk 6 juni 1996 tot 25 november 1998 actief meegewerkt aan de inbreuk. Voor de berekening van de geldboete rekent de Commissie met volle maanden en stelt zij derhalve de duur van de inbreuk door deze onderneming vast op twee jaar en vier maanden.

(557) De Commissie komt tot de slotsom dat de inbreuk van lange duur is geweest (meer dan vijf jaar) in het geval van Knauf, BPB en Lafarge en van middellange duur (één tot vijf jaar) in het geval van Gyproc, en zij verhoogt daarom met 65 % het basisbedrag van de geldboete die aan BPB en Knauf Westdeutsche Gipswerke wordt opgelegd, met 60 % het basisbedrag van de geldboete die aan Lafarge wordt opgelegd en met 20 % het basisbedrag van de geldboete die aan Gyproc wordt opgelegd.

Conclusie ten aanzien van het basisbedrag

(558) Bijgevolg stelt de Commissie de volgende basisbedragen van de geldboete vast:

- BPB: 132 miljoen EUR
- Knauf Westdeutsche Gipswerke: 85,8 miljoen EUR
- Lafarge: 166,4 miljoen EUR
- Gyproc: 9,6 miljoen EUR

3.2.2.2. Verzwarende omstandigheid: herhaling van de praktijken

(559) Zoals hierboven reeds is meegedeeld (overwegingen (13) en (14)) heeft de Commissie reeds eerder maatregelen genomen tegen BPB en Lafarge in kartelzaken: bij respectievelijk beschikking 94/601/EG en beschikking 94/815/EG.

(560) De in deze beschikking uiteengezette feiten tonen aan dat BPB en Lafarge meer dan vier jaar actief zijn blijven deelnemen aan een kartel in de gipsplaatsector nadat deze beschikkingen aan hen ter kennis waren gebracht. De omstandigheid dat deze ondernemingen hetzelfde soort gedrag opnieuw hebben vertoond in een andere sector dan die ten aanzien waarvan hun een sanctie was opgelegd, wijst erop dat de eerste sanctie deze ondernemingen niet ertoe heeft aangezet hun gedrag te wijzigen en vormt derhalve voor de Commissie een verzwarende omstandigheid.

(561) Wat BPB betreft betekent de omstandigheid dat beschikking 94/601/EG tot een dochteronderneming van BPB, BPB De Eendracht NV, was gericht niet dat een dergelijke verzwarende omstandigheid niet in de onderhavige zaak mag worden toegepast. Immers, aangezien BPB De Eendracht NV ten tijde van genoemde beschikking een dochteronderneming van BPB was, is de Commissie van oordeel dat het een en dezelfde onderneming betreft, in de zin van artikel 81 van het EG-Verdrag, en dat het tot de verantwoordelijkheid van een door de Commissie veroordeelde onderneming behoort om niet alleen een einde te maken aan haar mededingingsbeperkende gedragingen maar ook om haar handelsbeleid in de gehele Gemeenschappen in overeenstemming te brengen met de beschikking waarvan zij in kennis is gesteld. BPB heeft dit niet gedaan, integendeel, zoals uit deze beschikking blijkt⁴⁶⁹.

(562) BPB heeft in dit verband opgemerkt⁴⁷⁰ dat *het volgende moet worden onderstreept. De Commissie is tot de conclusie gekomen dat de dochteronderneming een onbeduidend en onwillig onderdeel van de samenzwering was en dat de vertegenwoordigers van de onderneming zich hadden teruggetrokken uit vergaderingen waar onwettige kwesties werden besproken. Er was derhalve geen actieve deelname. De dochteronderneming had, wat de procedure aangaat, verkeerd gehandeld door zich niet duidelijk en volledig te distancieren van het gemeenschappelijke doel van de anderen. Kortom, er werd vastgesteld dat zij een inbreuk had gemaakt op artikel 85 (thans artikel 81) wegens haar passieve deelname. Dit werd weerspiegeld in de vermindering van de geldboete in beroep. De plichten van ondernemingen die met een dergelijke situatie geconfronteerd zijn waren, zo stellen wij, niet wettelijk duidelijk op het tijdstip waarop de inbreuk werd gepleegd. Dit arrest zou, volgens BPB, niet kunnen worden beschouwd als bewijs van enige recide of nalatigheid van de onderneming of onverschilligheid tegenover de mededingingsregels. Met name laatstgenoemd voorbeeld toonde dat bij het bedrijf een grote mate van gevoeligheid voor de regels bestond*

maar zij had onderschat wat er nodig was om het bedrijf van de negatieve weerslag van de deelname aan een kartel te bevrijden.

(563) Zonder dat de beoordeling door BPB van de beschikking van de Commissie of van het arrest van het Gerecht van eerste aanleg behoeft te worden besproken is de Commissie van mening dat alleen al de omstandigheid dat dezelfde onderneming al het voorwerp van een vaststelling van een inbreuk is geweest, en dat zij ondanks deze vaststelling en de opgelegde sanctie betrokken is gebleven bij een andere soortgelijke inbreuk op dezelfde bepaling van het EG-Verdrag, herhaling van de praktijken is.

(564) Daarom acht de Commissie het noodzakelijk de sanctie die haar wordt opgelegd te verzwaren door het basisbedrag in het geval van BPB en Lafarge met 50 % te verhogen.

3.2.2.3. Verzachtende omstandigheden

Uitsluitend passieve rol of rol van meeloper onder druk van een andere onderneming

(565) Gyproc beweert⁴⁷¹ uitsluitend een rol als "meeloper" te hebben gespeeld bij de heimelijke praktijken en deze dikwijls niet te hebben toegepast. Gyproc houdt staande dat zij zich duidelijk, gezien haar omvang, *niet kon permitteren een vuist te maken en een open conflict aan te gaan door iedere discussie met de drie grote producenten die ongeveer 95% van de Europese markt voor gipsplaten in handen hebben te weigeren.* Gyproc betoogt tevens dat het bedrijf in de praktijk *een onafhankelijk en agressief handelsbeleid is blijven ontwikkelen om nieuwe klanten te werven en haar marktaandelen te vergroten. Bovendien heeft Gyproc Benelux nooit het initiatief tot uitwisseling van vertrouwelijke informatie of onderling afgestemde prijsverhogingen genomen. Gyproc Benelux heeft, in sommige gevallen, alleen het voorbeeld van de drie grote producenten gevolgd doch daarbij in een zeer groot aantal gevallen de beoogde doelstellingen niet nageleefd. Gyproc Benelux heeft aldus dikwijls op commercieel vlak onafhankelijk gedrag aangenomen dat tegen de door haar concurrenten genomen initiatieven indruiste.* Gyproc wijst er tenslotte op dat het bedrijf *in zijn manoeuvreerruimte beperkt was door de contractuele en structurele banden waarmee het met BPB is verbonden. Naast zijn belangrijke deelneming in het kapitaal van de onderneming heeft BPB aanzienlijke prerogatieven binnen de Raad van bestuur van Gyproc. BPB is tevens eigenaar van het merk "Gyproc" dat door Gyproc voor het in de handel brengen van de overgrote meerderheid van haar producten wordt gebruikt. Bovendien is Gyproc afhankelijk van de technische en technologische assistentie die door BPB wordt verleend. Het is duidelijk dat Gyproc zich wel degelijk bewust was van deze invloed van BPB bij het bepalen van de houding die het bedrijf zou aannemen tegenover zijn concurrenten, waarvan een van de grootste een belangrijke aandeelhouder is.*

(566) Bij bestudering van de hierboven uiteengezette argumenten van Gyproc moet men wel vaststellen dat deze onderneming niet zodanig aan de andere ondernemingen, of zelfs alleen aan BPB, was onderworpen dat zij zich niet in de praktijk ervan kon distancieren door vals te spelen ten aanzien van de heimelijke afspraken waaraan zij deelnam. Passief gedrag of het gedrag van een meeloper had juist betekend dat men zich niet afzet tegen de deelnemers aan de gedragingen in kwestie. Alles wijst er overigens op dat Gyproc actief heeft deelgenomen aan de bijeenkomst in Versailles en aan de bijeenkomsten die daarna nog zijn gehouden.

(567) De Commissie concludeert derhalve dat zij deze bewering van Gyproc als verzachtende omstandigheid moet afwijzen.

Beëindiging van de inbreuken na het eerste optreden van de Commissie

(568) Gyproc merkt op⁴⁷² dat zij onmiddellijk na het eerste verzoek van de Commissie een einde aan de inbreuk heeft gemaakt, in zoverre dat Gyproc onmiddellijk na de eerste keer dat de Commissie is opgetreden, dus na de huiszoeking in het hoofdkantoor van Gyproc op 25 november 1998, zowel iedere uitwisseling van gegevens met de heer [D, BPB] als iedere heimelijke praktijk op de Duitse markt heeft beëindigd.

(569) Aangezien er geen twijfel kan bestaan dat de onderhavige gedragingen flagrant van aard zijn en onmiskenbaar een inbreuk vormen, mag de Commissie echter verwachten dat hieraan onmiddellijk na de verificaties een einde wordt gemaakt, zonder dat hierdoor een verzachtende omstandigheid kan worden verlengd. Gezien het voorgaande is de Commissie van mening dat het betoog van Gyproc moet worden afgewezen.

Andere verzachtende omstandigheden

(570) Gyproc wijst op⁴⁷³ het beperkte karakter van haar deelname aan de verschillende uitingen van het kartel, zowel op het Europese niveau van de [hoog geplaatste vertegenwoordigers], als ten aanzien van de Duitse markt en het feit dat de onderneming wat de Britse markt betreft niet aan het kartel deelnam. Deze onderneming betoogt dat zij niet een van de aanstichters is van de heimelijke praktijken waarmee in 1992 door de drie grote producenten is begonnen om een einde te maken aan de prijzenoorlog en de markten te stabiliseren en dat *Gyproc pas vanaf 1996 geleidelijk en slechts ten dele bij de praktijken van de andere producenten is betrokken*.

(571) De Commissie wijst er allereerst op dat zij in haar beoordeling van de duur van de deelname door Gyproc aan de inbreuk alleen de periode na juni 1996 in aanmerking heeft genomen.

(572) De Commissie stelt vervolgens vast dat Gyproc in de periode van juni 1996 tot november 1998 actief deelnam aan de complexe en voortgezette overeenkomst die in deze beschikking wordt beschreven, omdat de leiding van het bedrijf regelmatig deelnam aan bijeenkomsten die tot doel hadden de Duitse markt te stabiliseren, vanaf die datum wist of had moeten weten dat het bij de informatie-uitwisseling waarbij het bedrijf was betrokken om een heimelijke afspraak ging en heeft tussen maart en november 1998 actief aan alle aspecten van deze uitwisseling deelgenomen. Dientengevolge houdt de Commissie Gyproc voor de periode waarin zij hieraan heeft deelgenomen, dat wil zeggen van juni 1996 tot november 1998, verantwoordelijk voor de gehele inbreuk.

(573) Bovendien is het juist dat deze onderneming niet aan het kartel op de Britse markt heeft deelgenomen, maar deze omstandigheid valt te verklaren uit het feit dat zij daar niet aanwezig was. Het is, te oordelen naar de beschikbare bewijzen, waar dat Gyproc Benelux niet het initiatief heeft genomen tot de gezamenlijke pogingen tot prijsverhogingen op de Duitse markt en het welslagen ervan in gevaar heeft gebracht door deze niet of niet geheel toe te passen. Dit bewijst echter geenszins de afwezigheid van deelneming aan het kartel, voorzover het feit dat de onderneming de voorafgaande kennisgevingen over verhogingen van de prijzen van de concurrenten ontving, ook al paste zij deze zelf niet toe, haar eigen prijsbeleid heeft beïnvloed, dat aldus met volle medeweten ten uitvoer is gelegd. In feite is dit een veel voorkomende situatie bij kartels waarbij een onderneming het kartel ten eigen voordele aanwendt zonder zich aan de regels van dat kartel te houden.

(574) Ten slotte zij opgemerkt dat gedurende een aanzienlijk deel van de periode waarin zij aan het kartel deelnam, Gyproc kennelijk moeilijk heeft kunnen voorkomen dat de heer [D, BPB] gegevens over de onderneming verkreeg en doorgaf in zijn hoedanigheid van lid van de Raad van bestuur; dat zij een constante destabiliserende factor is geweest die heeft bijgedragen aan de beperking van de gevolgen van het kartel op de Duitse markt; en dat zij niet aanwezig was op de Britse markt, waar de uitingen van het kartel het meest hebben plaatsgevonden. Dit geheel van omstandigheden brengt Gyproc in een objectief gezien andere positie, en de Commissie erkent dan ook dat Gyproc in het kartel niet dezelfde rol heeft gehad als de andere ondernemingen.

(575) De Commissie is van oordeel dat al deze factoren tezamen in aanmerking moeten worden genomen bij de beoordeling van de zwaarte van de ten aanzien van Gyproc vastgestelde inbreuk.

(576) Gyproc beklemtoont voorts⁴⁷⁴ dat zij een programma inzake overeenstemming met het mededingingsrecht ten uitvoer heeft gelegd en met de hulp van gespecialiseerde adviseurs opleidingsbijeenkomsten voor haar werknemers heeft georganiseerd.

(577) Weliswaar beschouwt de Commissie een dergelijk programma als een positief initiatief, maar toch is zij van oordeel dat dit geen verzachtende omstandigheid vormt, omdat het te laat komt en de Commissie in geen geval kan ontslaan van haar plicht, voor de door Gyproc gepleegde inbreuk op de mededingingsregels een sanctie op te leggen. De Commissie acht het dan ook niet gegrond om deze reden aan Gyproc verzachtende omstandigheden toe te kennen.

(578) BPB betoogt⁴⁷⁵ dat *het nodige gewicht moet worden gegeven aan de stappen die BPB na ontvangst van de anonieme brief heeft ondernomen om een vergadering van de raad van bestuur te beleggen en onafhankelijke juridische adviseurs te benoemen [...]. Dit advocatenkantoor kreeg carte blanche om de beschuldigingen in de anonieme brief (behalve die van persoonlijke aard aan het adres van de heer [D, BPB]) grondig te onderzoeken; van alle werknemers werd verlangd dat zij meewerkten en dat zij alle documenten beschikbaar stelden. Het rapport (dat intern als het "Alpha"-rapport bekend stond) bevatte de verklaringen van de heer [D] betreffende de uitwisseling van gegevens over de markt alsook die van de heer [N, BPB]. Veel gewicht moet worden gehecht aan het feit dat BPB na dit rapport te hebben ontvangen, onmiddellijk haar maatregelen met het oog op de inachtneming van het mededingingsrecht heeft versterkt en specifiek de aandacht van alle "senior managers" heeft gevestigd op de absolute noodzaak alle relevante mededingingsregels in acht te nemen. De heren [D] en [N] kregen de opdracht alle contacten met de concurrenten onverwijld te beëindigen.*

(579) Voorts⁴⁷⁶ had BPB daarvoor Rigips opgedragen zich uit de afspraken over informatie-uitwisseling met [de heer U, onafhankelijke consultant] terug te trekken hoewel, op basis van gelijk welke redelijke juridische beoordeling, deze contacten door [U] onder strikte naleving van de regels werden onderhouden. In feite hadden zowel Knauf als de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten aan BPB de juridische adviezen verschaft die zij inzake de wettigheid van het systeem hadden gekregen, in de hoop dat BPB zich weer bij hun zou voegen en BPB kreeg overigens zijn eigen advies; BPB besloot echter, gelet op de gevoeligheid, buiten de uitwisselingen te blijven.

(580) Bovendien⁴⁷⁷ wordt het belang dat BPB aan de inachtneming van de regels hechtte onderstreept door het onmiddellijke besluit de heer [D, BPB] te laten vertrekken zodra

duidelijk werd dat deze de uitdrukkelijke instructies om geen contacten meer te onderhouden over informatie-uitwisseling met concurrenten had genegeerd. De heer [D] was lange tijd in dienst van BPB en was op het tijdstip van zijn vertrek al [een aantal] jaar lid van het bestuur en [een aantal] jaar [hoog geplaatste vertegenwoordiger]. Wij willen hier aan toevoegen dat het plotselinge vertrek van de heer [D] BPB in aanzienlijke moeilijkheden bracht aangezien er geen voor de hand liggende opvolger voor hem was.

(581) Ten slotte⁴⁷⁸ heeft BPB na de inspectie door de Commissie haar advocaten, [...], opdracht gegeven een verder onderzoek te beginnen om de punten in de verklaring onder eed van de heer [..., Commissie ambtenaar] te onderzoeken, en meer algemeen. Ook hier kregen de advocaten carte blanche tegenover alle personen en documenten. De bereidheid zich bloot te stellen aan twee externe onderzoeken en volledig met de Commissie samen te werken zijn niet coherent bij een onderneming die iets heeft te verbergen; integendeel, deze acties sporen met een algemene bedrijfscultuur die erop is gericht te zorgen voor inachtneming van alle relevante wetgeving ongeacht de plaats waar BPB haar activiteiten verricht.

(582) De Commissie moet wel vaststellen dat het eerste programma dat door BPB is ingevoerd kennelijk niet het verwachte resultaat heeft gehad.

(583) Wat de intrekking van het “systeem-[U, onafhankelijke consultant]” voor informatie-uitwisseling betreft, hieruit blijkt weliswaar dat de wil bestaat gedragingen te vermijden waarvan de aard inderdaad wantrouwen zou kunnen wekken, maar dit is niet gepaard gegaan met invoering van andere maatregelen tot beëindiging van de heimelijke afspraken, zoals blijkt uit de voortzetting van de uitwisselingen en ook de besprekingen tussen concurrenten in Den Haag. De Commissie is dan ook van oordeel dat zij het verzoek van BPB niet als een verzachtende omstandigheid kan aanvaarden.

(584) Ten aanzien van besluiten met betrekking tot de wijziging in de directie van de onderneming en van het programma dat na de verificatie is ingevoerd, is de Commissie van mening dat deze initiatieven geen verzachtende omstandigheid vormen, omdat zij te laat zijn gekomen en de Commissie in geen geval kunnen ontslaan van haar plicht door wegens de door BPB gepleegde inbreuk op de mededingingsregels een sanctie op te leggen. De Commissie acht het dan ook niet gegrond om deze reden voor BPB verzachtende omstandigheden te laten gelden.

(585) Gyproc Benelux wijst erop dat zij in het verleden nooit is veroordeeld, of zelfs maar vervolgd, wegens schending van de bepalingen van het Gemeenschapsrecht of van het nationale mededingingsrecht.

(586) De Commissie is van mening dat zo'n veroordeling eventueel een verzwarende omstandigheid had kunnen zijn, maar dat de afwezigheid ervan, daarentegen, geen verzachtende omstandigheid kan vormen. Op grond daarvan acht de Commissie het niet gegrond om deze reden voor Gyproc verzachtende omstandigheden te laten gelden.

(587) BPB beklemtoont⁴⁷⁹ dat zij geen enkel financieel voordeel heeft verkregen uit de kwesties waarop het onderzoek betrekking heeft. Zo wijst BPB er bijvoorbeeld op dat na het eind van de prijzenoorlog, tussen januari en december 1992, de netto/nettoprijzen van BPB in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk met [3-5] % respectievelijk [7-10] % zijn gestegen maar dat, aangezien het niveau van de prijzen voor de prijzenoorlog, met algemene instemming, zeer laag en onhoudbaar waren, de Commissie niet kan beweren dat de prijzen niet op enig moment in 1992 zouden zijn gestegen. In het slechtste geval versnelden de [B en

C, Knauf]/[A, BPB]-besprekingen, zo zij al enige impact hadden, een onvermijdelijke stijging van de prijzen. Maar noch BPB noch de Commissie kunnen pogen deze stijging te kwantificeren. Ook kan, volgens BPB, de Commissie geen enkel door BPB ten gevolge van de informatie-uitwisselingen over de markt verworven materieel voordeel isoleren[...] het is onwaarschijnlijk dat de marktpositie anders zou zijn geweest indien de informatie-uitwisselingen niet hadden plaatsgevonden. BPB erkent niettemin dat de kennis van de totale omvang en de positie van de deelnemers commerciële waarde voor haar [hoog geplaatste vertegenwoordigers] had – en als zodanig is het althans mogelijk dat de concurrentiepositie in sommige opzichten enigszins anders had kunnen zijn geweest. Ten gevolge van de kennis over het marktaandeel van de concurrenten zou de concurrentie zelfs feller kunnen zijn geworden. Niettemin is het zeer moeilijk om met zekerheid enig financieel voordeel aan te wijzen. Dit is een factor waarmee de Commissie bij de vaststelling van de geldboete rekening moet houden.

(588) De Commissie vindt niet dat het feit - in de veronderstelling dat dit wordt aangetoond, wat gezien de beschrijving door BPB zelf valt te betwijfelen - dat uit een kartel geen voordeel wordt gehaald, een verzachtende omstandigheid voor de vaststelling van de geldboete vormt of dat de ondernemingen een recht op vermindering van de geldboete kunnen doen gelden voor een inbreuk waarvan niet alleen het effect maar ook het doel mededingingsbeperkend is.

(589) Gelet op het voorgaande acht de Commissie het gepast aan Gyproc een vermindering van 25 % van het basisbedrag van de geldboete te verlenen.

3.2.2.4. Conclusie inzake de bedragen van de geldboeten vóór de toepassing van de clementieregeling

(590) De verzwarende en verzachtende omstandigheden in aanmerking genomen, stelt de Commissie de bedragen van de geldboeten vóór de eventuele toepassing van de clementieregeling als volgt vast:

– BPB:	198 miljoen EUR
– Knauf Westdeutsche Gipswerke:	85,8 miljoen EUR
– Lafarge:	249,6 miljoen EUR
– Gyproc:	7,2 miljoen EUR

3.2.2.5. Toepassing van de clementieregeling

(591) Sommige van de ondernemingen tot welke deze beschikking gericht is, hebben, in verschillende stadia van het onderzoek en in verband met verschillende perioden van de onderzochte inbreuk, met de Commissie meegewerkt teneinde in aanmerking te komen voor de gunstige behandeling die in de clementieregeling is voorzien. Om tegemoet te komen aan de gewettigde verwachtingen van de betrokken ondernemingen met betrekking tot het niet opleggen of een verlaging van het bedrag van de geldboete op grond van door hen verleende medewerking, is het noodzakelijk na te gaan of deze partijen voldoen aan de voorwaarden die in de clementieregeling worden gesteld.

Aanzienlijke vermindering van de geldboete

(592) BPB was de eerste deelnemer aan het kartel die elementen meedeelde welke de elementen welke bij de verificaties waren ontdekt en het bestaan van het kartel bevestigden, aanvulden. Nadat de Commissie een verzoek om inlichtingen aan BPB had gericht, heeft deze verklaringen en documenten betreffende deze zaak aan haar verstrekt.

(593) BPB heeft, in tegenstelling tot hetgeen deze onderneming beweert⁴⁸⁰ evenwel geen doorslaggevende informatie aan de Commissie verstrekt, die het hoe dan ook mogelijk zou hebben gemaakt een procedure in te leiden met het oog op de vaststelling van een beschikking in deze zaak. De Commissie beschikte namelijk na de verificaties over voldoende gegevens om het bestaan van het gewraakte kartel te bewijzen.

(594) De Commissie is derhalve van mening dat de medewerking die BPB heeft verleend, niet voldoet aan de voorwaarden in deel B, punt b, van de clementieregeling en derhalve niet in aanmerking komt voor een aanzienlijke vermindering van de geldboete overeenkomstig punt C van deze mededeling.

Belangrijke vermindering van de geldboete

(595) Voordat de Commissie haar mededeling van punten van bezwaar aannam, hebben BPB en Gyproc haar informatie en/of documenten verstrekt. De omvang en de kwaliteit van de medewerking van deze ondernemingen met de Commissie liep evenwel uiteen.

(596) De Commissie stelt vast dat BPB de eerste deelnemer aan het kartel was die, na een verzoek om inlichtingen van de Commissie, maar verder gaande dan dat, aanvullende elementen meedeelde die de elementen welke bij de verificaties waren ontdekt en het bestaan van het kartel bevestigden, aanvulden (zie overweging (593)). Zoals deze onderneming beklemtoont⁴⁸¹ omvatten deze elementen gedetailleerde informatie over de betrokken bijeenkomsten, met name de bijeenkomst in Londen en de informatie-uitwisselingen over de belangrijkste Europese markten en vooral de Britse markt.

(597) Bovendien heeft BPB een deel van de feiten die in de mededeling van punten van bezwaar zijn beschreven, bekend⁴⁸². Zij bestrijdt evenwel dat bepaalde feiten die in de mededeling van punten van bezwaar zijn beschreven en ook in de onderhavige beschikking zijn vervat, het karakter van een inbreuk hebben.

(598) De Commissie heeft vastgesteld dat Gyproc eveneens bewijsstukken heeft geleverd die ertoe hebben bijgedragen dat de inbreuk is aangetoond. Zoals Gyproc beklemtoont⁴⁸³ heeft zij, na een verzoek van de Commissie om inlichtingen, maar verder gaande dan dat, gegevens verstrekt over de bijeenkomsten van het kartel en daarbij de perioden waarin de bijeenkomsten in verschillende lidstaten van de Gemeenschap hebben plaatsgevonden alsook de namen van de ondernemingen die daaraan deelnamen, aangeduid. Tijdens een onderhoud met de diensten van de Commissie, dat door Gyproc was aangevraagd, heeft de heer [E, Gyproc] zijn schriftelijke aantekeningen spontaan mondeling toegelicht. Gyproc heeft vervolgens een schriftelijke bevestiging gegeven van de door de heer [E] gegeven mondelinge toelichting, die mede aantonen dat de producenten van gipsplaten trachtten de Duitse markt onder elkaar te verdelen of althans deze te stabiliseren. Gyproc heeft voorts uit eigen beweging schriftelijke aantekeningen van de heer [E] verstrekt waarvan de Commissie bij de verificatie geen kennis had genomen, en die met name informatie over de uitwisseling van informatie over de verkoopvolumes tijdens de bijeenkomst te Versailles bevatten.

(599) Gyproc betwist niet het bestaan van de feiten en het feit dat deze als inbreuken op het communautaire mededingingsrecht zijn aangemerkt.

(600) Gelet op het voorgaande is de Commissie van oordeel dat het gerechtvaardigd is een vermindering van de geldboeten met 30 % voor BPB en met 40 % voor Gyproc toe te staan.

3.2.2.6. Uiteindelijke bedrag van de in deze procedure op te leggen geldboeten

(601) Tot besluit moeten de bedragen van de geldboeten die overeenkomstig artikel 15, lid 2, onder a), van Verordening nr. 17 worden opgelegd, als volgt worden vastgesteld:

- BPB: 138,6 miljoen EUR
- Knauf Westdeutsche Gipswerke: 85,8 miljoen EUR
- Lafarge: 249,6 miljoen EUR
- Gyproc: 4,32 miljoen EUR

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN/

Artikel 1

BPB PLC, de groep Knauf, Société Lafarge SA en Gyproc Benelux N.V. hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag door deel te nemen aan een samenstel van overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de gipsplaatsector.

De inbreuk strekte zich uit over de volgende periode:

- a) BPB PLC: van uiterlijk 31 maart 1992 tot 25 november 1998
- b) Knauf: van uiterlijk 31 maart 1992 tot 25 november 1998
- c) Société Lafarge SA: van uiterlijk 31 augustus 1992 tot 25 november 1998
- d) Gyproc Benelux SA: van uiterlijk 6 juni 1996 tot 25 november 1998

Artikel 2

De in artikel 1 genoemde ondernemingen maken een einde aan de in het genoemde artikel bedoelde inbreuk, indien zij dat niet reeds hebben gedaan. Zij onthouden zich bij hun activiteiten in de gipsplaatsector van iedere overeenkomst en iedere onderling afgestemde feitelijke gedraging die eenzelfde of vergelijkbaar doel of effect zouden kunnen hebben als de inbreuk.

Artikel 3

Voor de in artikel 1 bedoelde inbreuk worden aan de volgende ondernemingen de volgende geldboeten opgelegd:

- | | |
|--|-------------------|
| a) BPB PLC: | 138,6 miljoen EUR |
| b) Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG: | 85,8 miljoen EUR |
| c) Société Lafarge SA: | 249,6 miljoen EUR |
| d) Gyproc Benelux NV: | 4,32 miljoen EUR |

De opgelegde geldboeten dienen binnen een termijn van drie maanden vanaf de kennisgeving van deze beschikking te worden betaald op bankrekening nr. 642-0029000-95 (SWIFT-code: BBVABEBB - IBAN-code: BE76 6420 0290 0095) van de Europese Commissie bij:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) S.A., Kunstlaan 43, B-1040 Brussel.

Na het verstrijken van deze termijn is van rechtswege rente verschuldigd ter hoogte van het tarief dat door de Europese Centrale Bank voor haar voornaamste herfinancieringsverrichtingen wordt toegepast op de eerste dag van de maand waarin deze beschikking is gegeven, vermeerderd met 3,5 procentpunten, ofwel 6,79%.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot:

BPB PLC PLC
Park House
15 Bath Road
UK – Slough SL1 3UF

Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG
Am Bahnhof 7
D-97346 Iphofen

Société Lafarge S.A.
61, rue des Belles Feuilles
F-75782 Paris cedex 16

Gyproc Benelux N.V.
Merksemsebaan 270
B-2110 Wijnegem

Deze beschikking vormt een executoriale titel overeenkomstig artikel 256 van het EG-Verdrag.

Gedaan te Brussel, 27.11.2002

Voor de Commissie
Mario MONTI
Lid van de Commissie

BIJLAGE:
VERKOOPSCIJFERS (IN VOLUME) VAN DE ADRESSATEN VAN DE BESCHIKKING VOOR
GIPSPLATEN TUSSEN 1992 EN 1998

Het eerste cijfer betreft de verkoopsvolumes in vierkante meter zoals meegedeeld door de ondernemingen en afgerond op het miljoen.

Het tweede cijfer, tussen haakjes, betreft het percentage van de desbetreffende onderneming in verhouding tot de verkoops cijfers van de vier ondernemingen.

	VERENIGD KONINKRIJK							DUITSLAND						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[85-90] [(60-65)]	[90-95] [(55-60)]	[95-100] [(55-60)]	[95-100] [(55-60)]	[95-100] [(55-60)]	[100-110] [(55-60)]	[110-120] [(55-60)]	[50-55] [(35-40)]	[55-60] [(30-35)]	[65-70] [(30-35)]	[70-75] [(30-35)]	[70-75] [(30-35)]	[80-85] [(30-35)]	[75-80] [(30-35)]
KNAUF	[25-30] [(15-20)]	[25-30] [(15-20)]	[35-40] [(20-25)]	[35-40] [(20-25)]	[35-40] [(20-25)]	[40-45] [(20-25)]	[45-50] [(20-25)]	[75-80] [(50-55)]	[85-90] [(45-50)]	[95-100] [(45-50)]	[100-110] [(40-45)]	[100-110] [(40-45)]	[100-110] [(40-45)]	[100-110] [(40-45)]
LAFARGE	[30-35] [(20-25)]	[30-35] [(20-25)]	[30-35] [(15-20)]	[35-40] [(20-25)]	[30-35] [(20-25)]	[35-40] [(20-25)]	[40-45] [(20-25)]	[5-10] [(2-5)]	[25-30] [(10-15)]	[30-35] [(10-15)]	[30-35] [(10-15)]	[30-35] [(10-15)]	[35-40] [(10-15)]	[35-40] [(10-15)]
GYPROC	-	-	-	-	-	-	-	[10-15] [(7-10)]	[15-20] [(7-10)]	[15-20] [(7-10)]	[20-25] [(10-15)]	[20-25] [(10-15)]	[30-35] [(10-15)]	[25-30] [(10-15)]
TOTAAL	[140-150]	[150-160]	[160-170]	[170-180]	[160-170]	[180-190]	[190-200]	[140-150]	[180-190]	[210-220]	[230-240]	[220-230]	[240-250]	[240-250]

	FRANKRIJK							BENELUX						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[75-80] [(40-45)]	[70-75] [(40-45)]	[75-80] [(40-45)]	[75-80] [(40-45)]	[75-80] [(40-45)]	[75-80] [(40-45)]	[85-90] [(40-45)]	[7-10] [(15-20)]	[7-10] [(15-20)]	[7-10] [(15-20)]	[7-10] [(15-20)]	[10-15] [(15-20)]	[10-15] [(15-20)]	[10-15] [(15-20)]
KNAUF	[25-30] [(15-20)]	[30-35] [(15-20)]	[30-35] [(15-20)]	[35-40] [(15-20)]	[35-40] [(20-25)]	[40-45] [(20-25)]	[40-45] [(20-25)]	[10-15] [(30-35)]	[10-15] [(25-30)]	[10-15] [(25-30)]	[15-20] [(30-35)]	[15-20] [(30-35)]	[15-20] [(30-35)]	[15-20] [(30-35)]

LAFARGE	[65-70] [(35-40)]	[60-65] [(35-40)]	[65-70] [(35-40)]	[65-70] [(35-40)]	[60-65] [(30-35)]	[70-75] [(35-40)]	[70-75] [(30-35)]	[2-5] [(7-10)]	[7-10] [(15-20)]	[90-95] [(15-20)]	[7-10] [(15-20)]	[7-10] [(15-20)]	[10-15] [(15-20)]	[7-10] [(10-15)]
GYPROC	[2-5] [(2-5)]	[2-5] [(2-5)]	[5-8] [(2-5)]	[5-8] [(2-5)]	[5-8] [(2-5)]	[5-8] [(2-5)]	[7-10] [(2-5)]	[15-20] [(40-45)]	[15-20] [(35-40)]	[15-20] [(35-40)]	[15-20] [(30-35)]	[15-20] [(30-35)]	[20-25] [(30-35)]	[20-25] [(35-40)]
TOTAAL	[170-180]	[160-170]	[180-190]	[180-190]	[180-190]	[190-200]	[200-210]	[40-45]	[45-50]	[45-50]	[50-55]	[55-60]	[55-60]	[60-65]

(*) De data welke is vervangen door [] met of zonder aanduidingen van geschatte waarde, zijn van vertrouwelijke aard of bevatten bedrijfsgeheimen.

(**) De namen van betrokken personen zijn vervangen door letters, welke zijn aangebracht in de volgorde waarin ze opgenomen zijn in de beschrijving van de inbreuk (afdeling 1.4, "Details van de inbreuk"). Details omtrent de functie van personen binnen een onderneming zijn vervangen door de "vertegenwoordigers" of "hoog geplaatste vertegenwoordigers".

¹ PB 13 van 21.2.1962, blz. 204/62.

² PB L 148 van 15.6.1999, blz. 5.

³ PB L 354 van 30.12.1998, blz. 18.

⁴ Met "Knauf" worden alle ondernemingen van de Knauf-groep bedoeld; zie punt 1.3.3.2.

⁵ Bladzijden 49.10665-10718 van het dossier van de Commissie. Tenzij anders vermeld, verwijzen de bladzijdennummers altijd naar de bladzijden van het dossier van de Commissie, waarbij het eerste getal het dossierdeel en het tweede getal de bladzijde aanduidt.

⁶ Hierna te noemen "eerste antwoord van BPB".

⁷ Hierna te noemen "memorandum van BPB".

⁸ Hierna te noemen "verklaring van BPB".

⁹ Hierna te noemen "tweede antwoord van BPB".

¹⁰ Hierna te noemen "derde antwoord van BPB".

¹¹ Hierna te noemen "verklaring van Gyproc".

¹² Antwoord van Lafarge van 26 augustus, van Gyproc van 6 september, van BPB van 6 september, van Etex van 9 september, van Knauf van 19 september en 9 oktober 2002.

¹³ Zaak IV/C/33.833 - Karton, PB L 243, blz. 1.

¹⁴ Jurispr. 1998, blz. II-1129.

¹⁵ Zaken IV/33.126 en 33.322 - Cement, PB L 343, blz. 1.

¹⁶ Jurispr. 2000, blz. II-491

¹⁷ De cijfers over de afzonderlijke ondernemingen zijn afkomstig van deze ondernemingen zelf; het cijfer "andere", voor Duitsland in 1998, is gebaseerd op een raming van BPB (antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29), en komt overeen met de verkopen van Norgips in 1998; deze onderneming heeft pas rond september 1998 haar producten opnieuw op de Duitse markt gebracht (zie overweging 47).

¹⁸ In deze tabel en de volgende betekent DE: Bondsrepubliek Duitsland; VK: Verenigd Koninkrijk van Groot-Brittannië en Noord-Ierland, FR: Franse Republiek, BNL: Koninkrijk der Nederlanden, Koninkrijk België en Groothertogdom Luxemburg.

¹⁹ Deze cijfers zijn gebaseerd op de antwoorden van de ondernemingen op de verzoeken om inlichtingen en op ramingen van de Commissie. De verkoopcijfers van 1997 en 1998 worden als voorbeeld verstrekt. Het relatieve belang van de jaarlijkse verkopen van elk van de ondernemingen kan in de periode waarop de procedure betrekking heeft, per jaar hebben verschild.

²⁰ Alle omzetcijfers in deze beschikking zijn uitgedrukt in ecu of in euro, afhankelijk van het geval. Voor de berekening van de bedragen in euro zijn de officiële gemiddelde jaarkoersen (of, naar gelang het geval, maandkoersen) gehanteerd die door de Commissie zijn gepubliceerd voor de berekening van omzetcijfers; voor BPB omvat 2001 de periode 1/4/01-31/3/02 (wisselkoers op basis van de gemiddelde maandelijkse wisselkoersen van april 2001 tot maart 2002), 1997 de periode 1/4/97-31/3/98 (wisselkoers op basis van de gemiddelde maandelijkse wisselkoersen van april 1997 tot maart 1998), 1998 de periode 1/4/1998-31/3/99 (wisselkoers op basis van de gemiddelde maandelijkse wisselkoersen van april 1998 tot maart 1999).

²¹ Monopolies and Mergers Commission, Report on the supply of plasterboard in the United Kingdom, Cm1224, oktober 1990, p.35.

²² Antwoord van 19 september 2002 van Knauf op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, Zusammenstellung 7.

²³ internetsite van Knauf : <http://www.knauf.de/home.htm>.

²⁴ Bron : Verband der Vereine Creditreform e.V. Creditreform-Datenbank-Dienste ; EcoRegister: German Company Registrations (ECCO) - Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH.

²⁵ Bron: Verband der Vereine Creditreform e.V. Creditreform-Datenbank-Dienste; EcoRegister: German Company Registrations (ECCO) - Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH. Dun & Bradstreet European Standard Report.

²⁶ Antwoord van 19 september 2002 van Knauf op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 1, 3.

²⁷ Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 6.

²⁸ Antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.7987. antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 42-43.

²⁹ Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 37.

³⁰ Ibid., blz.40.

³¹ Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 28.

³² Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 23.

³³ Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 28, betreffende de volgens deze onderneming eerste doelstelling van de gesprekken met BPB in Londen in 1992.

³⁴ Tweede antwoord op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8128-8130.

-
- 35 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29.
- 36 Tweede antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8129.
- 37 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 45.
- 38 Ibid., blz. 45-46.
- 39 Ibid., blz. 46.
- 40 Ibid., blz. 4, blz. 108.
- 41 Ibid., blz. 108.
- 42 antwoord van BPB van 28 oktober 1999, blz. 36.8129.
- 43 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 46.
- 44 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29-33.
- 45 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29-30.
- 46 Ibid, blz. 32.
- 47 Ibid., blz. 30.
- 48 Ibid., blz. 31.
- 49 In de overwegingen 71 e.v. van de mededeling van punten van bezwaar, volgens Knauf (blz. 31 van het antwoord op de mededeling van punten van bezwaar).
- 50 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 20.
- 51 Origineel: "*Veständigung*", p.32.
- 52 p. 16.4175.
- 53 Zie overweging 61, waarin wordt verwezen naar blz. 29 van het antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar; of ook het feit dat de heren [B en C] zich niet herinneren wie de initiatiefnemer was van de bijeenkomst, zie overweging 53.
- 54 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 30-31.
- 55 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 14.
- 56 Bijlage 1 bij het antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, conclusie, blz. 68.
- 57 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 18.
- 58 Ibid, p.31.
- 59 blz.36.7946, punt 2 ; zie ook de verklaring van Gyproc, blz. 35.7802.
- 60 p. 36.7946, punt 5.
- 61 p. 1.42.

-
- 62 Eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8001.
- 63 p. 1.64.
- 64 Eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8002.
- 65 p. 1.65.
- 66 Eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8003.
- 67 p. 25.5970.
- 68 p. 25.6010.
- 69 p. 25.5938.
- 70 p. 1.76-77.
- 71 Brief van 1 september 1999, waarin verslag wordt uitgebracht over de mondelinge verklaring van 23 juli 1999, blz. 35.7791-7792.
- 72 Antwoord van 2 november 1999 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 39.8623.
- 73 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 18.
- 74 Bladzijden 1.76-79, 1.3-44, en eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.7999.
- 75 Op verzoek van de Commissie medegedeeld door BPB, nadat bij de verificaties was gebleken dat er documenten uit de gebouwen van BPB waren weggehaald en in bewaring waren gegeven bij de raadsman van de onderneming, blz. 35.7846-7851.
- 76 Antwoord van de heer [D] op de door de ambtenaren van de Commissie gestelde vragen, blz. 1.2., punt 3.
- 77 Antwoord van BPB van 17 maart 1999 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.7999.
- 78 Ibid., blz. 36.8000-8001.
- 79 Antwoord van BPB van 28 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8132.
- 80 Verklaring van de heer [D] tijdens de verificaties, blz. 1.2; antwoord van BPB van 17 maart 1999, blz. 36.7999, antwoord van 1 oktober 1999, blz. 36.8131.
- 81 Tweede antwoord van BPB, blz. 36.8132
- 82 Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 39.8623.
- 83 Antwoord van Knauf op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 37.8310; Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 32-34.
- 84 Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 60-70.
- 85 Antwoord van 28 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8130.
- 86 Zie overweging 79.

⁸⁷ Er zij op gewezen dat Lafarge in deze tabel Epysa en Norgips ook vermeld, hoewel Norgips voor de Noordse landen onder de categorie "andere" valt.

⁸⁸ Knauf vermeldt in deze tabel ook Danogips en Isolava.

⁸⁹ Voor BPB zelf stemmen de zogenoemde werkelijke gegevens voor Spanje en Portugal voor 1995, voor Oostenrijk, Spanje en Portugal voor 1996, voor Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en de Tsjechische Republiek voor 1997, niet overeen met de geraamde gegevens. Daaruit kan worden geconcludeerd dat [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van BPB geen geloof hechtte aan de cijfers die hij van bepaalde medewerkers of dochterondernemingen ontving, hetgeen in overeenstemming is met de verklaringen van BPB dat de heer [D] de resultaten van zijn medewerkers controleerde (zie de verklaring BPB, blz. 2-3).

⁹⁰ Antwoord van 28 oktober 1999, blz. 36.8131.

⁹¹ Tweede antwoord van BPB, blz. 36.8131

⁹² Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 110.

⁹³ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, bijlage 50, blz. 3.

⁹⁴ Tweede antwoord van BPB, p. 36.8130.

⁹⁵ *ibid.*, blz. 36-8122.

⁹⁶ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, bijlage 50, blz. 2.

⁹⁷ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 46.

⁹⁸ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 108.

⁹⁹ blz. 4 en 22, 48, 108-110.

¹⁰⁰ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 65.

¹⁰¹ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 48.

¹⁰² Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, bijlage 50, blz. 2.

¹⁰³ Zie overweging 133.

¹⁰⁴ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 48,112.

¹⁰⁵ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 105.

¹⁰⁶ Eerste antwoord van BPB, blz. 36.8000

¹⁰⁷ Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 33.

¹⁰⁸ *Ibid.*, blz. 20.

¹⁰⁹ *Ibid.*, blz. 33.

¹¹⁰ *Ibid.*, blz. 22.

¹¹¹ *Ibid.*, blz. 21, blz. 33.

112 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 33.

113 Blz. 5.1256-1259.

114 Blz. 36.8130.

115 Tweede antwoord op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8129.

116 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 51, 61.

117 Ibid., blz. 61.

118 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 62-68.

119 Blz. 2-3 van de verklaring van de heer [G].

120 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 47.

121 Brief van Directoraat-generaal Concurrentie van de Commissie van 12 juni 2002, antwoord van Lafarge van 25 juni 2002.

122 blz. 27.6259-6260.

123 <http://www.lafarge.com/>

124 Tweede antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8129.

125 De heer [K] was in 1992 [hoog geplaatste vertegenwoordiger] van Gyproc.

126 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 47.

127 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 41.

128 Antwoord van 28 oktober 1999 van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8133.

129 Blz. 35.7791.

130 Antwoord op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 39.8623.

131 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 17.

132 Ibid.

133 Geciteerd op blz. 32.6969 van het dossier.

134 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 21-22.

135 Ibid., blz. 20.

136 Zie hierna overweging (220).

137 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 16-17.

138 Zie hierna overweging (221).

-
- 139 Zie de verklaringen van de heren [D] en [G] en het antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar.
- 140 Memo van 17 maart 1999, blz. 36.8027.
- 141 Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 60-61.
- 142 Blz. 5.1258-1259.
- 143 Zoals verderop in de tekst zal blijken in verband met de uitwisseling van informatie betreffende de Duitse markt, waarmee in 1996 via de heer [U] werd begonnen, overweging (270).
- 144 Blz. 3 van de verklaring van de heer [G].
- 145 Bij het eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie gevoegd document aan de Commissie, blz. 36.8020.
- 146 Verklaring van BPB, blz. 36.8061-8062; tweede antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8122-8128.
- 147 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 124.
- 148 Antwoord van 28 oktober 1999, blz. 36.8125.
- 149 Zie overweging (172) en antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 51.
- 150 Verklaring van 28 mei 1999, blz. 36.8048.
- 151 Tweede verzoek om inlichtingen, blz. 36.8123.
- 152 Verklaring, blz. 36.8048.
- 153 Zie antwoord van 28 oktober 1999, blz. 36.8124.
- 154 Antwoord van 28 oktober 1999, blz. 36.8125.
- 155 Ibid., blz. 36.8125-8126.
- 156 Antwoord van 28 oktober 1999 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8153-8154.
- 157 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 52-53.
- 158 Antwoord van 28 oktober 1999 op verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8125.
- 159 Antwoord van 28 mei 1999, blz. 36.8048.
- 160 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 52.
- 161 Verklaring van 28 mei 1999, blz. 36.8048.
- 162 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 51-53.
- 163 Antwoord van 28.10.1999, blz. 36.8124.
- 164 *ibid.*

-
- 165 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 57.
- 166 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 45.
- 167 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 86.
- 168 Dossier, blz. 16.4142. Memo van de heer [...] aan de heer [...] van 7 september 1992, ontwerp-referentiedocument voor het OFT, afkomstig van BPB; dossier, blz. 16.4204, ontwerp-corporate plan van BPB.
- 169 Dossier, blz. 16.4157 en 16.4163.
- 170 Dossier, blz. 16.4136-4137, brief van de "Federation of plastering and drywall contractors" van 27 augustus 1992 en blz. 11.2531, uittreksel uit de Financial Times van 26 augustus 1992, Builders complain to OFT over plasterboard prices.
- 171 Dossier, blz. 20.5083 en 16.4205.
- 172 Dossier, blz. 2.175, 20.5060-5061.
- 173 Dossier, blz. 20.5023.
- 174 Dossier, blz. 36.8159.
- 175 Dossier, blz. 33.7375.
- 176 Dossier, blz. 16.4319; kennisgeving van prijsverhoging van BG van 22 september 1995.
- 177 Dossier, blz. 33.7339; interne memo van Lafarge van 13 oktober 1995 met de aan de cliënten toe te zenden tekst.
- 178 Dossier, blz. 17.4479; kennisgeving van prijsverhoging van Knauf van 27 oktober 1995.
- 179 Blz. 18.4502.
- 180 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 45-46.
- 181 Dossier, blz. 33.7317, Price list 15 – effective novembre 1995.
- 182 Dossier, blz. 17.4468.
- 183 Dossier, blz. 18.4501, Price list 16 – effective 4 august.
- 184 Dossier, blz. 17.4484-4485, Price increase august 1997.
- 185 Dossier, blz. 16.4296, Price increase merchants and distributors, 27 januari 1998.
- 186 Dossier, blz. 18.4601, Price list 17 – effective 6 april 1998.
- 187 Dossier, blz. 18.4573-4574.
- 188 Blz. 18.4614.
- 189 Verklaring, blz. 36.8048-8049; tweede antwoord, blz. 36.8125-8127.
- 190 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 47.

-
- 191 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 93.
- 192 Ibid., blz. 96.
- 193 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 33-34.
- 194 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 35.
- 195 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 70.
- 196 Verklaring van Gyproc, blz. 35.7787-7788; antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen, blz. 39.8618.
- 197 Naar aanleiding van de hoorzitting ter kennis van de Commissie gebrachte verklaring van de heer [G], blz. 3-4.
- 198 Zie het in overweging (224) vermelde document.
- 199 Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen, blz. 39.8619
- 200 Zie het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 30 maart 2000, meer in het bijzonder de bijlagen 2 en 3 (blz. 36.8210-8211, 36.8206).
- 201 Antwoord van 28 april 2000 van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8234.
- 202 Zoals de fabriek van 20 miljoen m² van Lafarge in de buurt van Berlijn, antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 104; de fabriek van 50 miljoen m² van BPB in dezelfde regio, antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 87.
- 203 Eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 5: "*probably because of opportunities in eastern Germany and Poland, the German market never stabilised*"; antwoord van Lafarge, blz. 104.
- 204 Blz. 32.7050.
- 205 Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen, blz. 39.8618-8620; zie ook de verklaring van Gyproc, blz. 35.7789-7790.
- 206 Ibid. p. 32.7050.
- 207 Gyproc
- 208 Verzocht om een verklaring betreffende dit document, heeft Gyproc meegedeeld dat de cijfers betreffende Knauf, BPB en Lafarge die in het document als "ramingen" zijn aangemerkt, door de heer [E] van de heer [D] waren verkregen: antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 39.8619.
- 209 Ibid.
- 210 Blz. 36.7886.
- 211 De gegevens betreffende Rigips (BPB) en de markt in haar geheel zouden zijn "gebaseerd op de gegevens van de heer [U]", de gegevens betreffende Knauf/Dano, Lafarge en Gyproc zouden "eigen ramingen" zijn.
- 212 Antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8003-8005.

-
- 213 Antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8003-8004.
- 214 BPB, antwoord op de mededeling van de punten van bezwaar, meer in het bijzonder blz. 21; Lafarge, zie de verklaring van de heer [G], blz. 3-4; Knauf, antwoord op de mededeling van de punten van bezwaar, blz. 34.
- 215 Verklaring van de heer [E], blz. 35.7801.
- 216 Ibid., blz. 35.7801-7802.
- 217 Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 39.8620.
- 218 Antwoord van Gyproc op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 28-31.
- 219 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 21, 70.
- 220 Verklaring van de heer [D], ter kennis van de Commissie gebracht in bijlage 50 bij het antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 4.
- 221 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 70.
- 222 Ibid., blz. 3.
- 223 Ibid., blz. 103.
- 224 Verklaring van de heer [E], blz. 35.7800 van het dossier.
- 225 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 34-42.
- 226 Naar aanleiding van de hoorzitting ter kennis van de Commissie gebrachte verklaring van de heer [G], blz. 3-4.
- 227 Blz. 25.5969.
- 228 De heer [K] was [hoog geplaatst vertegenwoordiger] van Etex en de voorganger van de heer [E] bij Gyproc; de heer [L] is [hoog geplaatst vertegenwoordiger] van Etex.
- 229 Antwoord op het eerste verzoek om inlichtingen, blz. 36.7987-7990.
- 230 Verklaring van de heer [E], blz. 35.7801
- 231 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 42-44; antwoord van Gyproc op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 35-36; antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 105-108; antwoord van Etex op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 24-26.
- 232 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 69.
- 233 Eerste verzoek om inlichtingen, blz. 36.7987.
- 234 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 42-44.
- 235 Ibid., blz. 52-53.
- 236 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 105-109.

-
- ²³⁷ Blz. 1.39-41 (door de heer [D] opgestelde memo over de bijeenkomst en andere gesprekken over hetzelfde onderwerp); blz. 1.97 (afzonderlijk geheel van memo's en berekeningen van de heren [D]); blz. 25.5950-5951 (gedetailleerde memo's van de heer [E]), blz. 32.7053 (door de heer [L] opgestelde memo).
- ²³⁸ Blz. 1.39-41; eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.7991.
- ²³⁹ blz. 35.7791.
- ²⁴⁰ Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen, blz. 39.8621-8622.
- ²⁴¹ Antwoord van Gyproc op het verzoek om inlichtingen, blz. 39.8622, 8624.
- ²⁴² Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 35.
- ²⁴³ Eerste antwoord op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.7989-7996.
- ²⁴⁴ Memo van 17 maart 1999 aan de Commissie, blz. 36.8022.
- ²⁴⁵ Blz. 10.2301-2302, 31.6853.
- ²⁴⁶ Bijvoorbeeld blz. 2.477.
- ²⁴⁷ Blz. 32.7050.
- ²⁴⁸ Ibid.
- ²⁴⁹ Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 74; er bestaat enige verwarring over de precieze datum: in een memo van de heer [S] van 25 juni 1998 staat dat Rigips zich reeds eind 1997 uit de "operatie-[U]" heeft teruggetrokken: blz. 5.1211.
- ²⁵⁰ Blz. 5.1337.
- ²⁵¹ Blz. 5.1299.
- ²⁵² Blz. 31.6864.
- ²⁵³ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 74-75.
- ²⁵⁴ Blz. 5.1212-1215, 10.2251.
- ²⁵⁵ Blz. 31.6792, 31.6883.
- ²⁵⁶ Blz. 31.6880.
- ²⁵⁷ Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 39.
- ²⁵⁸ Ibid, blz. 19.
- ²⁵⁹ Blz. 23.5605.
- ²⁶⁰ Blz. 25.5966, de datum 27.1.97 die op het document staat is onjuist en moet worden gelezen als 27.1.98.
- ²⁶¹ Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 101-104; Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 71-73.

-
- 262 Blz. 23.5603-5604.
- 263 Blz. 31.6906. zie ook blz. 31.6786, eveneens afkomstig van Lafarge Gips.
- 264 Zie in dit verband ook het arrest PVC II, overwegingen 613 en 633.
- 265 Blz. 31.6764-6766.
- 266 Ibid.
- 267 Ibid. De vermelde datum 1 januari 1996 is onjuist, in werkelijkheid ging het om 1 december 1995.
- 268 Ibid.
- 269 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 84.
- 270 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 57.
- 271 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 31.
- 272 Blz. 1.42, 1.64-65, 25.5970, zie overweging (75) en volgende.
- 273 Zie overweging (255).
- 274 Memo aan de Commissie gehecht aan het eerste antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 36.8020.
- 275 Blz. 21.5143-5144.
- 276 Blz. 22.5431.
- 277 Antwoord van Knauf op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 37.8307-8308.
- 278 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 55.
- 279 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 60-61.
- 280 BPB/Rigips was in bezit van de brief van Knauf waarin de prijsverhoging van februari 1995 wordt aangekondigd en de prijslijst van Knauf (blz. 12.3319-3320); Lafarge Gips was in het bezit van de brief van Knauf waarin de prijsverhoging van februari 1995 werd aangekondigd en de prijslijst van Knauf (blz. 31.6820-6822), alsmede kopieën van de brieven en tarieven van Gyproc en BPB/Rigips (blz. 31.6816-6817, 31.6827-6828); BPB/Rigips was in het bezit van de brief van Knauf van 7 september 1995 waarin de voor 1 december 1995 voorziene prijsverhoging werd aangekondigd (blz. 12.3311), alsmede kopieën van de brieven van Danogips (dochteronderneming van Knauf), Lafarge en Gyproc (de vermelding "[V] – *Vertraulich*" op de brief van Knauf wijst erop dat deze brief in handen van de geadresseerde is gekomen via een weg die geen deel uitmaakt van de normale handelsgebruiken); BPB verklaart dat de brief van een afnemer afkomstig is (antwoord op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8240-8241); Lafarge Gips had brieven van al haar concurrenten in bezit waarin de prijsverhogingen van 1 december 1995 werd aangekondigd (blz. 31.6830-6831, 31.6833-6836); Lafarge Gips was in het bezit van een brief van oktober 1996 van BPB/Rigips over de prijsverhoging van 1 februari 1997 (blz. 31.6839), alsmede een brief van Gyproc (blz. 31.6837-6838) en van Danogips (blz. 31.6809-6810, 31.6837-6838); Lafarge Gips was in het bezit van de brieven van BPB/Rigips en Gyproc over de prijsverhoging van september 1997 (blz. 31.6840-6845); BPB/Rigips was in het bezit van de brieven van Gyproc en Knauf over de prijsverhoging van september 1997 (blz. 10.2293-2294; 10.2298-2299); Knauf was in het bezit van de brief van BPB/Rigips over de verhoging van september 1998 (blz. 22.5446); BPB/Rigips was in het bezit van de brieven van Knauf, Lafarge, Danogips en Gyproc over de verhoging van september 1998 (blz.12.3262-3265).

-
- 281 Zie overweging (302).
- 282 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 58-59.
- 283 Blz. 12.3328, -3329.
- 284 Blz. 21.5152.
- 285 Blz. 21.5160, 3.737, 3.739.
- 286 Blz. 12.3203, 12.3207.
- 287 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 63-64.
- 288 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 118-120.
- 289 Blz. 31.6825.
- 290 Blz. 31.6827.
- 291 Blz. 31.6826.
- 292 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 119.
- 293 Blz. 21.5160.
- 294 Blz. 50.11182.
- 295 Blz. 12.3203.
- 296 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 119.
- 297 Blz. 12.3203, 12.3207.
- 298 Blz. 12.3294, 12.3300-3305, 12.3307-3308, 31.6829.
- 299 Blz. 21.5108, 21.5116.
- 300 Blz. 31.6839.
- 301 Blz. 31.6809.
- 302 Blz. 31.6810.
- 303 Blz. 31.6837-6838.
- 304 Blz. 29.6481-6482.
- 305 Antwoord op het verzoek om inlichtingen van 21 september 1999, blz. 38.8576.
- 306 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 124.
- 307 Ibid., blz. 124-125.
- 308 Ibid.

-
- 309 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 60-63.
- 310 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 64.
- 311 Verklaring van 28 mei 1999, blz. 36.8062-8063.
- 312 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 62-63.
- 313 Blz. 31.6764, -6766.
- 314 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 122-123.
- 315 Blz.31.6942.
- 316 Blz. 31.6876-6877.
- 317 Blz. 5.1270.
- 318 Blz. 31.6840-6845, 10.2293-2294, 10.2298-2299.
- 319 Blz. 10.2277-2278, 10.2282, 10.2286-2287.
- 320 Blz. 22.5206.
- 321 Misschien ter gelegenheid van de vergadering van de Duitse vereniging van gipsplatenfabrikanten (IGG) van 26 juni 1997 te Frankfurt, blz. 37.8415.
- 322 Antwoord van Knauf op het verzoek om inlichtingen , blz. 37.8275.
- 323 Zie het antwoord van Knauf van 14 september 1999 op het verzoek om inlichtingen, blz. 37.8297-8299.
- 324 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 65.
- 325 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 127.
- 326 Blz. 31.6801 -6803.
- 327 Blz. 31.6803.
- 328 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 127-128.
- 329 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 66.
- 330 Blz. 10.2275.
- 331 Blz. 5.1293-1294.
- 332 Blz. 5.1298.
- 333 Blz. 31.6781-6782.
- 334 Blz. 22.5218.
- 335 Blz. 10.2198, 10.2201.
- 336 Blz. 12.3259.

-
- 337 Blz. 22.5446.
- 338 Zie overweging (290).
- 339 Blz. 22.5432.
- 340 Blz. 34.7467.
- 341 Blz. 12.3261-3265, 26.6224-6225.
- 342 Blz. 22.5431.
- 343 Blz. 22.5438.
- 344 Blz. 31.6954 -6955.
- 345 Blz. 31.6951-6952.
- 346 Blz. 31.6956 -6957.
- 347 Blz. 10.2144, 10.2147.
- 348 Zie ook de interne memo van Lafarge Gips over deze prijsverhoging, blz. 31.6962.
- 349 Bzl. 31.6764.
- 350 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 129-131
- 351 Blz. 31.6953.
- 352 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 130.
- 353 Ibid., blz. 130.
- 354 Blz. 41.9113.
- 355 Blz. 31.6964.
- 356 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 131.
- 357 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 66.
- 358 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 67-68.
- 359 Blz. 31 -35.
- 360 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 35.
- 361 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 39.
- 362 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 6 e.v., en met name de studie van NERA; Antwoord van Gyproc op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29 e.v.; Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29 e.v.; Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 4 e.v., en met name de marktanalyse "Gutachterliche Stellungnahme" van Univ.-Prof. Dr. [...] en Dipl.-Kfm. [...].

³⁶³ Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 6, 32 e.v.; Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 9, 16 e.v.; Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 17 e.v.; Antwoord van Gyproc op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29, e.v..

³⁶⁴ Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 9 en antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 4 en bovengenoemde marktanalyse.

³⁶⁵ Arresten van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998 in zaak T-327/94, SCA Holding/Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-1373, r.o. 142 en in zaak T-348/94, Enso Española/Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-1875, r.o. 306.

³⁶⁶ Overwegingen (478) tot en met (480)

³⁶⁷ Arrest van het Hof van Justitie van 13 juli 1996 in de gevoegde zaken 56/64 en 58/64, Consten en Grundig/Commissie, Jurispr. 1966, blz. 429, 496; arrest van het Hof van Justitie van 8 juli 1999 in zaak C-49/92, Commissie/Anic Participazioni, Jurispr. 1999, blz. I-4125, r.o. 99 en arrest van het Hof van Justitie van 8 juli 1999 in zaak C-199/92 P, Hüls/Commissie, Jurispr. 1999, blz. I-4287, r.o. 178; arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 23 februari 1994 in de gevoegde zaken T-39/92 en T-40/92, CB en Europay/Commissie, Jurispr. 1994, blz. II-49, r.o. 87.

³⁶⁸ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 6 april 1995 in zaak T-148/89, Tréfilunion/Commissie, Jurispr. 1995, blz. II-1063, r.o. 79.

³⁶⁹ Overweging(71).

³⁷⁰ OJ C 207 van 18.7.1996, blz.4.

³⁷¹ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 15 maart 2000 in de gevoegde zaken T-25/95 e.a., SA Cimenteries CBR e.a./Commissie, Jurispr. 2000, blz. II-491, r.o. 1837 en 1838.

³⁷² Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 11 maart 1999 in zaak T-141/94, Thyssen Stahl AG/Commissie, Jurispr. 1999, blz. II-347, r.o. 175, en arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998, in zaak T-311/94, BPB de Eendracht NV/Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-1129, r.o. 201.

³⁷³ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 juli 2001 in zaak T-202/98, Tate & Lyle/Commissie, Jurispr. 2001, blz. II-2035, r.o. 164-166. Voorts verwijst de Commissie in dit verband naar de verschillende arresten betreffende het kartonkartel, waarbij de beschikking van de Commissie vooral gebaseerd was op de verklaringen van de onderneming Stora, die een verlaging van haar geldboete heeft verkregen, en waarbij het Hof niet de argumenten heeft aanvaard die vraagtekens plaatsten bij de geloofwaardigheid van deze verklaringen door de partijen die om een aanzienlijker verlaging van hun geldboete verzochten; zie het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998 in zaak T-347/94, Mayr- Melnhof/Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-1751, r.o. 82 en volgende.

³⁷⁴ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 20 maart 2002 in zaak T-9/99, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG e.a./Commissie, Jurispr. 2002, blz. II-1487, r.o. 212; arrest van het Hof van Justitie van 16 december 1975 in de gevoegde zaken 40-48/73 e.a., Suiker Unie e.a./Commissie, Jurispr. 1975, blz. 1663, r.o. 173 en 174 en voornoemd arrest in de zaak Hüls/Commissie, r.o. 159 en 160.

³⁷⁵ Aangehaald arrest in de zaak PVC II, r.o. 715, bevestigd door het arrest van het Hof van Justitie van 15 oktober 2002 in de gevoegde zaken C-238/99P e.a., LVM/Commissie, e.a., nog niet gepubliceerd.

³⁷⁶ Arrest van het Hof van Justitie van 14 juli 1972 in zaak 48/69, Imperial Chemical Industries Ltd/Commissie, Jurispr. 1972, blz. 619, r.o. 64, en voornoemd arrest in de zaak Hüls/Commissie, r.o. 158.

³⁷⁷ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 17 december 1991 in zaak T-7/89 Hercules/Commissie, Jurispr. 1991, blz. II-1711, r.o. 255, 258-261.

-
- 378 Voornoemd arrest in de zaak Hüls/Commissie, r.o. 158-166, en voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 213 en 216.
- 379 Voornoemd arrest in de zaak Hüls/Commissie, r.o. 163-165 en voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 217.
- 380 Voornoemd arrest in de zaak Commissie/Anic Partecipazioni SpA, r.o. 81.
- 381 Voornoemd arrest in de zaken SA Cimenteries CBR e.a./Commissie, r.o. 4025 e.v.
- 382 Voornoemd arrest in de zaak Hercules/Commissie, r.o. 264.
- 383 Voornoemd arrest in de zaak PVC II, r.o. 696, bevestigd door het arrest van het Hof van Justitie van 15 oktober 2002 in de gevoegde zaken C-238/99P e.a., L.V.M./Commissie e.a..
- 384 Voornoemd arrest in de zaak Commissie/Anic Partecipazioni, r.o. 131 en 132.
- 385 Ibid., r.o. 43.
- 386 Ibid., r.o. 83.
- 387 Zie overweging (489).
- 388 Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 24 oktober 1991 in zaak T-1/89, Rhône Poulenc SA/Commissie, Jurispr. 1991, blz. II-867, r.o. 126.
- 389 Tweede antwoord van BPB op het verzoek om inlichtingen, blz. 36.8129.
- 390 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 29-30.
- 391 Antwoord van BPB op de mededeling van punten van bezwaar, punt 6.2.3.
- 392 Zie de overwegingen (57) en (61).
- 393 Antwoord van BBP op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 108.
- 394 Voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 200.
- 395 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 31.
- 396 Zie overweging (58) en (59) van deze beschikking.
- 397 Zie overweging (106) van deze beschikking.
- 398 Zie overwegingen (111) en (113) van deze beschikking.
- 399 Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 22.
- 400 Voornoemd arrest in de zaak Thyssen Stahl AG/Commissie.
- 401 Ibid., r.o. 675.
- 402 Zie de overwegingen (162) en (163) .
- 403 Voornoemd arrest in de zaak Thyssen Stahl AG/Commissie, r.o. 403 e.v.

⁴⁰⁴ Arrest van het Hof van Justitie van 28 mei 1998 in zaak C-7/95, John Deere/Commissie, Jurispr. 1998, blz. I-3111, r.o. 88 tot 90.

⁴⁰⁵ Deze hoedanigheid van de markt wordt bevestigd door de adressaten van deze beschikking, zie met name het antwoord van BBP op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 26.

⁴⁰⁶ Zie overweging (139) van deze beschikking.

⁴⁰⁷ Arrest van het Hof van Justitie van 31 maart 1993 in zaak C-89/85, Ahlström/Commissie, Jurispr. 1993, I-1307, r.o. 175, en voornoemd arrest in de zaak Trefilunion/Commissie, r.o. 79.

⁴⁰⁸ Voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 216 en 217.

⁴⁰⁹ Zie overweging (127) e.v., en in bijzonder overwegingen (136) tot (140) van deze beschikking.

⁴¹⁰ Zie overwegingen (158) tot (161) van deze beschikking; de Commissie preciseert dat er bepaalde feitelijke gegevens zijn die aantonen dat Gyproc vóór de bijeenkomst in Versailles heeft deelgenomen aan gedragingen die als concurrentiebeperkend kunnen worden aangemerkt (zie overweging (471)). Met betrekking tot deze gedragingen kan de Commissie evenwel niet het noodzakelijke bewijs leveren dat Gyproc wist of had moeten weten dat zij zich aansloot bij de overeenkomst van Londen betreffende de uitwisseling van informatie tussen [hoog geplaatste vertegenwoordigers] op de vier voornaamste markten.

⁴¹¹ Zie overwegingen (171) en volgende.

⁴¹² Zie overwegingen 447 en 448

⁴¹³ Zie met name de overwegingen (229), (251) en (260).

⁴¹⁴ Zie overweging (219) .

⁴¹⁵ Zie overweging (216) .

⁴¹⁶ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 20 maart 2002 in zaak T-23/99, LR AF/Commissie, Jurispr.2002, blz.II-1705, r.o. 39.

⁴¹⁷ Verklaring van Gyproc aan de Commissie, blz. 35.7790.

⁴¹⁸ Zie overweging(265).

⁴¹⁹ Voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 206.

⁴²⁰ Zie overweging (272) .

⁴²¹ Voornoemd arrest in de zaak SA Cimenteries CBR e.a./Commissie, r.o. 1849.

⁴²² Voornoemd arrest in de zaak Tate & Lyle/Commissie, r.o. 58.

⁴²³ Ibid., r.o. 60 en 61.

⁴²⁴ Zie overweging (211).

⁴²⁵ Zie met name de overwegingen (441), (452), (461), (469), (470), (475) en (477) .

⁴²⁶ Arrest van het Hof van Justitie van 28 maart 1984, in zaak 29 & 30/83, CRAM & Reihnzink/Commissie, Jurispr. 1984, blz. 1679, r.o. 26 en arrest van het Hof van Justitie van 8 november 1983 in zaak 96/82, IAZ/Commissie, Jurispr. 1983, blz. 3369, r.o. 22 e.v.

⁴²⁷ Arrest van het Hof van Justitie van 21 januari 1999 in de gevoegde zaken C-215/96 en C-216/96, Bagnasco e.a., Jurispr. 1999, blz. I-161, r.o. 47 en 48.

⁴²⁸ Arrest van het Hof van Justitie van 28 april 1998, in zaak C-306/96, Javico en Javico AG/Yves Saint Laurent Parfums SA, Jurispr. 1998, blz. I-1983, r.o. 16 en 17, en arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 15 september 1998 in zaak T-374/94, European Night Services, Jurispr. 1998, blz. II-3141, r.o. 136.

⁴²⁹ Arrest van het gerecht van eerste aanleg van 10 maart 1992 in zaak T-13/89, Imperial Chemical Industries/Commissie, Jurispr. 1992, blz. II-1021, r.o. 304.

⁴³⁰ Arrest van het Hof van Justitie van 29 oktober 1980 in de gevoegde zaken 209 tot 215 en 218/78, Van Landewyck e.a./Commissie, Jurispr. 1980, blz. 3125, r.o. 170.

⁴³¹ Zie overwegingen (135), (455) en (456) van deze beschikking.

⁴³² Zie voor het feit dat Gyproc vóór die datum aan mededingingsbeperkende gedragingen heeft deelgenomen, voetnoot 410 .

⁴³³ Zie overwegingen (158), (161) en (457) .

⁴³⁴ Voornoemd arrest in de zaak HFB/Commissie, r.o. 231 en de arresten van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998 in zaak T-295/94, Buchmann/Commissie, Jurispr. 1994, blz. II-813, r.o. 121, en in zaak T-310/94, Gruber + Weber/Commissie, r.o. 140.

⁴³⁵ Voornoemd arrest in de zaak Commissie/Anic Partecipazioni, r.o. 83 en 203.

⁴³⁶ Zie met name het eerder genoemde arrest in de zaak HFB/Commissie, punt. 54 e.v.

⁴³⁷ Zie ook arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 11 maart 1999, in de zaak T-156/94, Aristrain/Commissie, Jurispr. 1999, blz. II-645, punten 119 en volgende .

⁴³⁸ Zie arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 15 maart 2000 in gevoegde zaken T-25/95 e.a., SA Cimenteries CBR e.a. tegen Commissie, Jurispr. 2000, blz. II-491, punt 5040.

⁴³⁹ Antwoorden van 19 september en 9 oktober op het verzoek van de de Commissie om inlichtingen.

⁴⁴⁰ De bedrijfsbenaming van Lafarge Plâtres international SA (voorheen, tot 10 augustus 1995, Compagnie du Plâtre) is op 15 augustus 2000 Lafarge Gypsum International geworden.

⁴⁴¹ Arrest van het Hof van Justitie van van 16 november 2000 in zaak C-286/98, Stora Kopparbergs Bergslags tegen Commissie, Jurispr. r.o. 29; arrest van het Hof van Justitie van 25 oktober 1983 in zaak 107/82, AEG/Commissie, Jurispr. 1983, blz. 3151, r.o. 50; arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 1 april 1993 in zaak T-65/89, BPB/Commissie, Jurispr. 1993, blz. II-389, punt 149 en voornoemd arrest in de zaak LVM/Commissie, r.o. 960-961.

⁴⁴² Zie overweging (43) van deze beschikking en website van Lafarge: www.Lafarge.com.

⁴⁴³ Notitie van de heer [G] van 8 augustus 2001 aan de heer [...vertegenwoordiger op de juridische afdeling van Lafarge] die als bijlage bij een brief van de advocaat van Lafarge aan de raadadviseur-auditeur is gezonden.

⁴⁴⁴ Beschikking, overwegingen 80, 290 en 302.

⁴⁴⁵ Antwoord van Knauf op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 174.

⁴⁴⁶ Zie overweging (133) van deze beschikking.

-
- 447 Zie overweging (134) van deze beschikking.
- 448 Antwoord van Lafarge op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 174.
- 449 Antwoord van 26 augustus 2002 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, blz. 10.
- 450 Ibid.
- 451 Zie arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 15 maart 2000 in gevoegde zaken T-25/95 e.a., SA Cimenteries CBR e.a. tegen Commissie, Jurispr. 2000, blz. II-491, r.o.. 5040.
- 452 Antwoord van Etex op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 24
- 453 Zie voornoemd arrest in de zaak IAZr.o. 45;en het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 13 december 2001 in gevoegde zaken T-45/98 en T-47/98, Krupp-Thyssen, van 13.10.2001, r.o. 200.
- 454 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 40-47.
- 455 PB C 9 van 14.1.1998, blz.3.
- 456 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 41-42.
- 457 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 123-125.
- 458 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 8, 49, 58-59.
- 459 Ibid., 125
- 460 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 68-69.
- 461 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 42-44.
- 462 Voornoemd arrest in de zaak John Deere Ltd. tegen Commissie,r.o. 88 tot en met 90.
- 463 Zie, bij voorbeeld, het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998 in zaak T-354/94, *Stora Kopparbergs Bergslags AB tegen Commissie* ("karton"), punt 170, Jurispr. 1998, blz. II-2111. zie ook voornoemd arrest in de zaak PVC II, r.o. 745-748.
- 464 zie ook voornoemd arrest in zaak PVC II, r.o. 748.
- 465 Antwoord van Gyproc op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 44.
- 466 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 46-47.
- 467 Arrest van 20 maart 2002 in zaak T-31/99, ABB Asea Brown Boveri Ltd tegen Commissie,,Jurispr.2002, blz.II-881.
- 468 Zoals in overweging (499) wordt aangegeven is de omzet die voor Lafarge als uitgangspunt dient voor het opleggen van een geldboete die van de "onderneming" in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag, die wordt geleid door Lafarge, aangezien deze onderneming de inbreuk heeft gepleegd, dat wil zeggen in dit geval de mondiale omzet die is behaald door alle ondernemingen van de groep die door Lafarge wordt geleid.
- 469 Zie ook beschikking 2002/405/EG van de Commissie van 20 juni 2001 2001 betreffende een procedure uit hoofde van artikel 82 van het EG-Verdrag, Michelin(Pb L 143 van 31.5.2002, blz. 1, overwegingen (361)-(363).

-
- 470 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 127-128.
- 471 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 48-49.
- 472 Ibid., blz. 49.
- 473 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 14-23 voor het kartel op Europees niveau van [hoog geplaatste vertegenwoordigers], blz. 27-35 voor de inbreuk met betrekking tot de Duitse markt, blz. 25-26 voor de Britse markt, blz. 48.
- 474 Ibid., blz. 50
- 475 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 122-123.
- 476 Ibid., blz.123.
- 477 Ibid.
- 478 Ibid.
- 479 Antwoord op de mededeling van punten ven bezwaar, blz.126
- 480 Ibid., blz. 121-122
- 481 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 121-123, 125-126.
- 482 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 19-23.
- 483 Antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, blz. 51-53.