

NL

Zaak COMP/E-2/37.667- Speciaal grafiet



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 17.12.2002
COM C(2002)5083final

Beschikking van de Commissie

van

**betreffende een procedure overeenkomstig artikel 81 van het EG-Verdrag en artikel 53
van de EER-Overeenkomst**

(Zaak COMP/E-2/37.667- Speciaal grafiet)

(Slechts de teksten in de Duitse, de Engelse, de Franse en de Nederlandse taal zijn authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

INHOUDSOPGAVE

1.	DE FEITEN.....	5
1.1.	Samenvatting van de inbreuk.....	5
1.2.	De sector speciaal grafiet.....	6
1.2.1.	De productmarkten.....	6
1.2.2.	Levering van speciaal grafiet.....	10
1.2.3.	De vraag naar speciaal grafiet.....	12
1.2.4.	De relevante geografische markt voor speciaal grafiet.....	13
1.2.5.	Handelsverkeer tussen de lidstaten.....	14
1.2.6.	De producenten.....	14
1.3.	Procedure.....	21
1.3.1.	Eerder onderzoek van de Commissie.....	21
1.3.2.	Verzoeken op grond van artikel 11.....	22
1.3.3.	De reacties van de ondernemingen.....	22
1.3.4.	Administratieve procedure.....	24
1.3.5.	Onderzoeken in andere jurisdicties.....	24
1.3.6.	Bewijsstukken.....	25
1.4.	Beschrijving van de inbreuk.....	26
1.4.1.	Onbewerkt isostatisch speciaal grafiet.....	26
1.4.2.	Onbewerkt geëxtrudeerd speciaal grafiet.....	103
2.	JURIDISCHE BEOORDELING.....	110
2.1.	Het EG-Verdrag en de EER-Overeenkomst.....	110
2.1.1.	De verhouding tussen het EG-Verdrag en de EER-Overeenkomst.....	110
2.1.2.	Jurisdictie.....	110
2.2.	Toepassing van artikel 81 van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst.....	111
2.2.1.	Artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.....	111
2.2.2.	Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.....	111
2.2.3.	De aard van de inbreuken in het onderhavige geval.....	114
2.2.4.	Beperking van de mededinging.....	116
2.2.5.	Invloed op de handel tussen de lidstaten en tussen de overeenkomstsluitende partijen van de EER.....	118

2.2.6.	Bepalingen van de mededingingsregels van toepassing op Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Zweden en IJsland	118
2.2.7.	Duur van de inbreuk.....	119
2.2.8.	Adressaten van de onderhavige procedure.....	121
2.3.	Sancties	130
2.3.1.	Artikel 3 van Verordening nr. 17	130
2.3.2.	Artikel 15, lid 2 van Verordening nr. 17: algemene overwegingen.....	131
2.3.3.	Bedrag van de geldboeten	132

Beschikking van de Commissie

van

betreffende een procedure overeenkomstig artikel 81 van het EG-Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst

(Zaak COMP/E-2/37.667- Speciaal grafiet)

(Slechts de teksten in de Duitse, de Engelse, de Franse en de Nederlandse taal zijn authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte,

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 de besluiten van de Commissie van 1 oktober 2001 en 17 december 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 in bepaalde procedures op grond van de artikelen 85 en 86 van het EG-Verdrag³ in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen over de punten van bezwaar van de Commissie kenbaar te maken,

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.

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

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

Overwegende hetgeen volgt:

1. DE FEITEN

1.1. Samenvatting van de inbreuk

(1) Deze beschikking heeft betrekking op twee afzonderlijke inbreuken op artikel 81 van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst:

a) Wegens een inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet betreft de onderhavige beschikking de volgende ondernemingen:

- SGL Carbon AG
- Le Carbone-Lorraine S.A.
- Ibiden Co., Ltd.
- Tokai Carbon Co., Ltd.
- Toyo Tanso Co., Ltd.
- GrafTech International, Ltd.
- NSCC Techno Carbon Co., Ltd.
- Nippon Steel Chemical Co., Ltd.
- Intech EDM B.V.
- Intech EDM AG

b) Wegens een inbreuk op de markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet betreft de onderhavige beschikking de volgende ondernemingen:

- SGL Carbon AG
- GrafTech International, Ltd.

(2) Gedurende de in deze beschikking genoemde perioden hebben de fabrikanten en/of de distributeurs van isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet die hun producten in de Gemeenschap en in de EER op de markt brengen, met betrekking tot die producten voor onbepaalde duur overeenkomsten gesloten of aan dergelijke overeenkomsten deelgenomen in strijd met artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst, op grond waarvan zij prijzen hebben vastgesteld en handelsinformatie hebben uitgewisseld. Bij de inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet

stelden zij voorts handelsvoorwaarden vast en werden bij gelegenheid afnemers verdeeld.

- (3) De ondernemingen hebben aan beide inbreuken deelgenomen gedurende de volgende perioden:

- a) Inbreuk op de markt voor isostatische speciale producten:

SGL Carbon AG (SGL)	Van juli 1993 tot februari 1998
Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL)	Van juli 1993 tot februari 1998
Ibiden Co., Ltd. (Ibiden)	Van juli 1993 tot februari 1998
Tokai Carbon Co., Ltd. (Tokai)	Van juli 1993 tot februari 1998
Toyo Tanso Co., Ltd. (Toyo Tanso)	Van juli 1993 tot februari 1998
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	Van februari 1996 tot mei 1997
NSCC Techno Carbon Co., Ltd. (NSCC) Nippon Steel Chemical Co., Ltd. (NSC)	Van juli 1993 tot februari 1998
Intech EDM B.V. (Intech) Intech EDM AG	Van februari 1994 tot mei 1997

- b) Inbreuk op de markt voor geëxtrudeerde speciale producten:

SGL Carbon AG (SGL)	Van februari 1993 tot november 1996
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	Van februari 1993 tot november 1996

1.2. De sector speciaal grafiet

1.2.1. De productmarkten

- (4) "Specialty graphites", speciaal grafiet, is de in de betrokken sector algemeen gangbare benaming voor een groep van grafietproducten voor diverse toepassingen (andere dan grafietelektroden voor de staalindustrie, grafietanoden voor de chemische industrie, koolstofelektroden voor het raffineren van ferrolegeringen en kathoden voor aluminiumreductie). Producten van speciaal grafiet worden vaak ingedeeld afhankelijk van de wijze waarop het grafiet wordt geproduceerd⁴:

⁴ Dit is geen absolute classificatie; sommige leveranciers zijn wellicht van oordeel dat bepaalde typen producten binnen de ene of de andere categorie vallen (zie Antwoord 3 SGL, blz. 2).

- Isostatisch grafiet (geproduceerd door middel van isostatisch gieten): typische toepassingen zijn elektroden voor vonkoverspaning (*electrical discharge machining, EDM*), vormen voor continugieten, matrijzen voor warmpersen, halfgeleidertoepassingen (zie overweging (10)).
 - Geëxtrudeerd grafiet (geproduceerd door middel van extrusie): gebruikt in elektrolytische anoden en kathoden, schuitjes, sinterplaten, smeltkroezen (zie overweging (12)).
 - Gegoten grafiet (geproduceerd door middel van unidirectioneel persen): gebruikt in pijpplaten voor warmtewisselaars, vormen voor persgieten, grote smeltkroezen, en ovensusceptoren.
- (5) Isostatisch grafiet heeft betere mechanische kenmerken (twee- tot driemaal hogere dichtheid, grotere sterkte en fijnere structuur) dan geëxtrudeerd en gegoten grafiet. De prijzen van elke grafietcategorie verschillen afhankelijk van deze mechanische kenmerken⁵.
- (6) Vanuit het oogpunt van de productie vereist elk type productieproces ten dele verschillende machines – er is geen sprake van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen de drie categorieën⁶ - en het verschil in productiekosten tussen isostatisch grafiet en geëxtrudeerd of gegoten grafiet bedraagt ten minste [...] %⁷. Vanuit het oogpunt van de vraagzijde bepaalt het eindgebruik welk van de drie types grafiet wordt gekozen. Afnemers geven meestal de voorkeur aan de grafietsoort waarvan de fysieke eigenschappen overeenstemmen met de vereisten voor de productie van het eindproduct⁸. De kosten voor het overschakelen van de productie van de ene naar de andere categorie speciaal grafiet kunnen zeer aanzienlijk zijn en daarom komt het nauwelijks voor dat afnemers overschakelen tussen geëxtrudeerde, gegoten en isostatische producten⁹.

⁵ Meestal zijn de geëxtrudeerde producten het laagst geprijsd; de prijzen voor gegoten producten zijn vergelijkbaar met die voor geëxtrudeerde producten, maar deze beschikken over minder goede eigenschappen wegens de grote afmetingen van de blokken. Huidige representatieve prijzen voor Europese bewerkingsbedrijven zijn:

- isostatisch grafiet: 9 tot 50 EUR per kg.
- geëxtrudeerd grafiet: 4 tot 15 EUR per kg.
- gegoten grafiet: 7,5 tot 15 EUR per kg.

⁶ Sommige apparatuur voor de bewerking van grafiet (vormgeven, bakken, grafietvorming) is “categorie-specifiek”; andere apparatuur (impregneren, bewerken, zuiveren) kan voor elk van de drie categorieën worden gebruikt (Antwoord 3 UCAR, blz. 2).

⁷ In tegenstelling tot de meer traditionele methode van extruderen en unidirectioneel gieten, wordt bij het procédé van isostatisch gieten een koude isostatische pers gebruikt om het grafiet van isotrope en homogene eigenschappen te voorzien (Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 1). Voor de productie van isostatisch grafiet moeten voorts duurdere cokes worden gebruikt en is meer tijd voor het bakken en de grafietvorming nodig (Antwoord 2 TC, blz. 2).

⁸ Geëxtrudeerd materiaal is het goedkoopst, dus als dit aan de toepassingsvereisten voldoet, wordt hiervoor geopteerd. Gegoten materiaal wordt meestal alleen gekozen voor toepassingen die grotere afmetingen vereisen, omdat de kenmerken van gegoten producten meestal minder goed zijn dan die van geëxtrudeerde productiekwaliteiten. Isostatische producten worden gebruikt voor toepassingen waarvoor hogere fysieke eigenschappen en een kleinere korrel vereist zijn. In de Verenigde Staten concurreren de laagste isostatische productklassen - die wel in de VS maar niet in Europa op de markt worden gebracht - daarentegen met geëxtrudeerde grafietproducten (zie bijvoorbeeld Antwoord 3 UCAR, blz. 1; Antwoord 2 TC, blz. 2; Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 1).

⁹ Zie bijvoorbeeld Antwoord 3 UCAR, blz. 2; Antwoord 2 TC, blz. 2.

- (7) De samenwerking tussen de in de onderhavige beschikking genoemde fabrikanten van speciaal grafiet had hoofdzakelijk betrekking op onbewerkte isostatische grafietproducten¹⁰. In beperktere mate ging het tevens om onbewerkte geëxtrudeerde grafietproducten. De Commissie heeft geen bewijzen dat vergelijkbare overeenkomsten hebben bestaan met betrekking tot gegoten grafiet. Gegoten grafiet maakt derhalve geen voorwerp uit van de onderhavige procedure. De samenwerking was voorts gericht op zowel isostatische en geëxtrudeerde speciale grafietproducten in de vorm van standaardblokken en op maat gesneden blokken, niet op "bewerkte" producten. Producten voor halfgeleidertoepassingen, die zijn bewerkt en derhalve "toegesneden op specifieke toepassingen", maakten geen onderdeel uit van de overeenkomsten¹¹.
- (8) Er is een hoge mate van fysieke overeenstemming tussen de productkwaliteiten die tot dezelfde categorie behoren (isostatisch en geëxtrudeerd grafiet). Deze verschillen onder andere ten aanzien van de korrelgrootte, aangewezen grondstof (coke), impregnering, afmetingen en zuiverheid¹². Productkwaliteiten worden ingedeeld op basis van hun fysieke eigenschappen¹³.
- (9) De mogelijkheid om van productkwaliteit te veranderen binnen dezelfde productcategorie hangt dus af van de fysieke eigenschappen – en het geheel van dergelijke eigenschappen – die benodigd zijn voor de uiteindelijke toepassing, alsmede van de prijs van grafiet. Productkwaliteiten met een korrelstructuur binnen een bepaalde reeks hebben dezelfde eigenschappen en afnemers kunnen derhalve kiezen tussen verschillende productkwaliteiten voor de verwerking van hetzelfde grafietonderdeel¹⁴. Vanuit het oogpunt van de aanbodzijde is het mogelijk bij de

¹⁰ Het product wordt isotroop grafiet (*isotropical graphite*), in rubber geperst (*rubber pressed*) grafiet, isostatisch gegoten grafiet (*isomoulded graphite*) of isostatisch grafiet (*isostatic graphite*) genoemd, afhankelijk van de keuze van de naam door de producent.

¹¹ Producten van speciaal grafiet worden hetzij direct aan afnemers geleverd uit de productiefabrieken als afgewerkte producten of via "bewerkingsbedrijven" of "distributeurs". Deze bewerkingsbedrijven (al dan niet gelieerd met de grafietleverancier) kopen onbewerkt grafiet (in blokken of staven) en verkopen bewerkte producten aan "eindgebruikers". De bewerking geschiedt vaak volgens specificatie van de afnemer. Sommige eindgebruikers zijn uitgerust met interne bewerkingscapaciteit en kopen onbewerkte grafietblokken of -staven rechtstreeks bij de grafietproducenten (zie bijvoorbeeld Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 3). Zie blz. 1307 van het dossier voor een voorbeeld van hoe de prijzen voor op maat gesneden blokken werden vastgesteld op basis van standaardprijzen voor blokken.

¹² Antwoord 3 SGL, blz. 6.

¹³ Gebleken dichtheid, buigsterkte, Shore-hardheid, elektrische weerstand (Antwoord 3 Ibidem, blz. 6).

¹⁴ De voorkeur voor een bepaalde productkwaliteit is het resultaat van de aanbevelingen van technische vormgevers en van de prestaties van een kwaliteit zoals gebleken tijdens daartoe geëigende tests door de afnemer. Deze testprocedure kan langdurig en kostbaar zijn. Zodra het selectieproces is beëindigd, zijn afnemers over het algemeen niet snel bereid op een andere kwaliteit over te schakelen, aangezien onzeker is of een andere kwaliteit net zo geschikt is voor de desbetreffende toepassing. Daarom zal een afnemer, indien hij op een ander product wenst over te schakelen wegens prijsstijgingen van een afzonderlijke producent van speciaal grafiet, meestal trachten een vervangend product te vinden dat zo veel mogelijk lijkt op het oorspronkelijke product. (Antwoord 3 SGL, blz. 6-7; Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 8; Antwoord 3 NSCC, blz. 3). Toyo Tanso heeft echter verklaard dat "*there are many possibilities for switching between grades for a given application at no cost; (...) several grades of the same producer are suited for the same application, only their durability and machining speed may vary. Switching between grades therefore regularly occurs, for example when one grade cannot be delivered in the short term or the price of one grade is higher than the price of another*" [vert.: "er vele mogelijkheden bestaan voor het heen en weer schakelen tussen productkwaliteiten zonder dat hiermee kosten gepaard gaan; (...) verschillende kwaliteiten van dezelfde producent zijn geschikt voor dezelfde toepassing, alleen hun duurzaamheid en bewerkingsnelheid kan variëren. Overschakelen tussen productkwaliteiten kan derhalve regelmatig voorkomen, bijvoorbeeld wanneer een kwaliteit niet op

productie over te schakelen van de ene productkwaliteit naar de andere, aangezien de verschillende productkwaliteiten met dezelfde apparatuur worden bewerkt¹⁵.

- (10) **Isostatisch grafiet** wordt gebruikt voor verschillende toepassingen die de betere mechanische kenmerken vereisen die traditionele grafietproducten niet kunnen bieden. Typische voorbeelden van toepassingen van isostatisch grafiet zijn:
- Elektroden voor vonkverspaning (*electrical discharge machining*, “EDM”), gebruikt voor het vervaardigen van metalen matrijzen voor de automobiel- en de elektronica-industrie¹⁶;
 - Mallen voor continugieten (*continuous casting*, “CC”) van non-ferrometalen zoals koper en koperlegeringen¹⁷;
 - Segmenten voor sinteren onder druk van lagen diamant op zaagbladen of slijpschijven;
 - Hittebestendige elementen gebruikt bij het groeien van monokristallijn silicium.
- (11) Er bestaat geen industriële norm voor de classificatie van productkwaliteiten aan de hand waarvan de kwaliteiten van de verschillende producenten kunnen worden vergeleken. In het algemeen bezitten productkwaliteiten met een fijnere korrelstructuur betere mechanische eigenschappen (zoals sterkte en hardheid) en zijn duurder. Voor EDM-toepassingen wordt alleen isostatisch grafiet gebruikt. Met betrekking tot grafiet voor continugieten hangen de vereiste eigenschappen af van de

korte termijn leverbaar is of de prijs van de ene kwaliteit hoger is dan van een ander"] (Antwoord 3 Toyo Tanso, blz. 4). UCAR heeft verklaard dat “*the cost to the customer of switching grades varies greatly with the sensitivity and technology of the end use application*” [vert.: “de kosten van het heen en weer schakelen tussen productkwaliteiten voor de afnemer sterk variëren afhankelijk van de gevoeligheid en de technologie van de uiteindelijke toepassing”] (Antwoord 3 UCAR, blz. 6).

¹⁵ Antwoord 3 NSCC, blz. 3.

¹⁶ Het procédé van *Electro Discharge Machining*, ook vonkverspaning genoemd, is een nauwkeurige maar trage methode voor het vormen of “bewerken” van koud metaal. Deze methode wordt gebruikt voor het vervaardigen van mallen en matrijzen voor metaalgieten, smeden en kunststof insputingsbewerkingen. Isostatisch grafiet wordt gebruikt als een elektrode voor de overdracht van elektrische stroom van de energiebron naar het metalen werkstuk. Dit procédé omvat het in de juiste vorm snijden van te bewerken grafietelektrode (zoals een aluminium autowiel) in het metalen onderdeel, waarbij overtollig metaal uit de mal moet worden verwijderd om de holte te vormen die later zal worden gebruikt voor het vervaardigen van de uiteindelijke onderdelen. Elektroden hebben verschillende vormen en afmetingen, en worden vaak gemaakt volgens specificatie van de afnemers. Naarmate het werkstuk erodeert, erodeert de EDM-elektrode eveneens (dit is bekend als elektrodenslijtage). Gebruikelijke materialen die worden gebruikt als EDM-elektroden zijn grafiet en koper (uitstekende geleiders van elektrische stroom), maar koper en koperlegeringen worden steeds vaker vervangen door grafiet. (zie bijvoorbeeld Antwoord 3 NSCC, blz. 4; Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 10).

¹⁷ Het procédé van continugieten is een gebruikelijk metaalbewerkingsprocédé voor het vervaardigen van bepaalde vormen (bijvoorbeeld staven, ronde stangen, enzovoorts) uit gesmolten metalen. Speciaal grafiet kenmerkt zich door een snelle warmteoverdracht, waardoor een snellere vorming van gesmolten metaal mogelijk is, en een hoge hittebestendigheid, noodzakelijk om de zware omstandigheden van dergelijke bewerkingen te doorstaan. Het procédé van continugieten bestaat voornamelijk in het gieten van gesmolten metaal in een watergekoelde matrijs van grafiet. Het metaal stolt en wordt vervolgens aan de andere kant uit de matrijs verwijderd (zie bijvoorbeeld Antwoord 3 NSCC, blz. 4; Antwoord 3 Ibiden, blz. 8; Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 10).

legering die zal worden gegoten: ofschoon speciaal grafiet als geheel aan de vereisten voldoet¹⁸, is isostatisch grafiet hiervoor specifiek geschikt¹⁹.

- (12) **Geëxtrudeerd grafiet** bezit meestal een lagere weerstand en een hogere warmtegeleidingscapaciteit dan isostatische productsoorten. Het is gebruikelijk de producten in te delen naar densiteit; een hogere densiteit wordt bereikt door impregnatie met teer, waardoor ook andere eigenschappen worden verbeterd (sterkte, poreusheid, warmtegeleidingscapaciteit). Over het algemeen zijn de prestaties van producten met een hoge densiteit beter dan die van producten met een lage densiteit. Deze producten zijn duurder tengevolge van aanvullende impregneringsbewerkingen²⁰. Ofschoon er vanuit het oogpunt van de afnemer sprake is van afzonderlijke productsoorten die substitueerbaar zijn, bestaat er geen algemene industriële classificatie voor geëxtrudeerd grafiet. Twee dominante productkwaliteiten zijn echter *de facto* standaard voor geëxtrudeerd grafiet en worden gehanteerd als een referentie bij de berekening van de prijzen van andere soorten geëxtrudeerd grafiet in Europa: "HLM" van SGL en "CS" van UCAR. Deze twee soorten gelijken sterk op elkaar in termen van fysieke eigenschappen (sterkte, korrelgrootte) en de meeste soorten geëxtrudeerd grafiet van andere leveranciers bezitten grofweg dezelfde eigenschappen²¹.

1.2.2. *Levering van speciaal grafiet*

- (13) De voornaamste producenten van speciaal grafiet in het westen zijn multinationale ondernemingen. De sector is mondiaal en kenmerkt zich door een oligopolide structuur.
- (14) Volgens de door de partijen verstrekte ramingen²² bedroeg de omvang van de verkopen voor speciaal grafiet wereldwijd in 2000 ongeveer 900 miljoen EUR. Van dit cijfer maakte isostatisch speciaal grafiet ongeveer 500 miljoen EUR uit, en geëxtrudeerd speciaal grafiet 300 miljoen EUR.
- (15) Op het niveau van de Gemeenschap/EER bedroeg de omvang van de verkopen in 2000 100 à 120 miljoen EUR voor isostatische producten en 60-70 miljoen EUR voor geëxtrudeerde producten. Onbewerkte producten maakten daarvan op de markt voor isostatische producten ongeveer 35-50 miljoen EUR uit en op de markt voor geëxtrudeerde producten ongeveer 30 miljoen EUR.
- (16) De grootste producenten van producten van isostatisch speciaal grafiet in de Gemeenschap/EER zijn SGL en LCL. Tezamen hebben zij ongeveer twee derde van de markt in handen. De op twee na grootste onderneming is Toyo Tanso. Deze wordt op zekere afstand gevolgd door andere Japanse bedrijven (Tokai, Ibaden, NSCC) en UCAR. Op het gebied van de verkoop van isostatisch grafiet in blokken en op maat

¹⁸ De kenmerken die worden vereist van de grafietsoort omvatten weerstand tegen thermische schokken, thermische uitzetting en geleiding, doorlaatbaarheid voor gassen (Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 8).

¹⁹ Zie bijv. Antwoord 3 Ibaden, blz. 8.

²⁰ Zie Antwoord 3 UCAR, blz. 3.

²¹ Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 3; Antwoord 3 SGL, blz. 4, Antwoord 3 UCAR, blz. 7.

²² Zie bijvoorbeeld Antwoord 3 SGL; Antwoord 3 UCAR; Antwoord 2 TC, Antwoord 2 Ibaden. Sommige ondernemingen zijn van oordeel dat hun "brush and seal"-activiteiten deel uitmaken van hun divisie speciale producten. Daarom kunnen de respectieve ramingen met betrekking tot de omvang van de markt voor speciale producten sterk variëren van de ene tot de andere onderneming.

gesneden blokken (in tegenstelling tot bewerkte producten) is Toyo Tanso de op één na grootste onderneming op de Europese markt, na SGL.

Tabel 1: de omvang van de ondernemingen tot welke de onderhavige beschikking is gericht en hun relatieve belang op de wereldwijde/EER-markt voor isostatisch grafiet²³.

Onderneming	Wereldwijde totale omzet (alle activiteiten) van de betreffende onderneming of groep van betrokken ondernemingen voor het jaar 2001 (mln EUR)	Wereldwijd isostatisch speciaal grafiet: omzet voor het jaar 1997 (mln EUR)	Wereldwijd isostatisch speciaal grafiet <i>in blokken en op maat gesneden blokken</i> : omzet voor het jaar 1997 (mln EUR) en geraamd marktaandeel	EER isostatisch speciaal grafiet: omzet voor het jaar 1997 (mln EUR)
SGL	1233	80.4	[30-40 (30-40%)]	40.3
LCL	803.7	51.3	[10-14 (10-14%)]	20.1
Ibiden	1950	35.5	[6-10 (6-10%)]	3.1
Tokai	588	29.3	[9-14 (9-14%)]	3.4
Toyo Tanso	166.2	99.6	[21-27 (21-27%)]	11.39
UCAR	720	7.9	[2-5 (2-5%)]	2.6
NSC/ NSCC	1809/ 26.5	9	[4-7 (4-7%)]	0.9
Intech EDM B.V./ Intech EDM AG	11.3/ 4.2	2.3	[1-3 (1-3%)]	2.3

Tabel 2: de ondernemingen hebben verklaard dat blokken en op maat gesneden blokken het volgende relatieve gewicht hebben als aandeel van hun totale omzet op het gebied van isostatische producten (wereldwijd):

Onderneming	Aandeel omzet isostatisch grafiet in blokken en op maat gesneden blokken ten opzichte van totale omzet isostatische producten
SGL	[...]
LCL	
Ibiden	
Tokai	

²³

Zie voor een beschrijving van deze ondernemingen, punt 1.2.6.

Toyot Tanso	
UCAR	
NSSC	
Intech	

- (17) In het jaar 2000 waren de voornaamste spelers op de markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet²⁴ UCAR (40%), SGL (30%), de Carbide Graphites Group²⁵ (8%) en Graphite India (8%). De Europese markt werd hoofdzakelijk gedomineerd door UCAR en SGL, die twee derde van de verkopen voor hun rekening namen. De Japanse producenten hadden samen circa 10% van de wereldmarkt in handen (5% binnen de Gemeenschap).

Tabel 3: aandeel van de adressaten van de onderhavige beschikking op de wereldwijde/EER-markt voor geëxtrudeerd grafiet:

Onderneming	Wereldwijd geëxtrudeerd speciaal grafiet: omzet voor 1995 (mln EUR)	Wereldwijd geëxtrudeerd speciaal grafiet in <i>blokken en op maat gesneden blokken</i> : raming van de omzet voor 1995 (mln EUR) en geraamd marktaandeel	EER geëxtrudeerd speciaal grafiet: omzet voor 1995 (mln EUR)
UCAR	45.8	[12-17 (25-35%)]	20.6
SGL	31.7	[12-17 (25-35%)]	24.5

Volgens de antwoorden van de ondernemingen op het verzoek om informatie van de Commissie bedraagt het aandeel van geëxtrudeerde producten in de vorm van blokken of op maat gesneden blokken (onbewerkte producten) [20-30]% in het geval van UCAR en [40-50]% voor SGL²⁶.

1.2.3. De vraag naar speciaal grafiet

- (18) Volgens de berekeningen van de fabrikanten bedroeg de wereldwijde vraag naar speciale producten in het jaar 2000 80.000 ton. Op het niveau van de Gemeenschap/EER werd de vraag naar isostatische en geëxtrudeerde producten voor datzelfde jaar geraamd op respectievelijk circa 5.000 en 16.000 ton.
- (19) Binnen de categorie **isostatische producten** vertegenwoordigen de EDM-soorten ongeveer **[10-30]** % van de verkopen van de drie voornaamste producenten in de

²⁴ Marktaandelen gebaseerd op ramingen van SGL, UCAR en Tokai (Antwoord 3 SGL, blz. 5; Antwoord 3 UCAR, blz. 4; Antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 4.).

²⁵ De Carbide Graphites Group (CGG) verkocht haar divisie speciaal grafiet aan SGL in 1995. Momenteel verkoopt zij geëxtrudeerd grafiet aan bewerkingsbedrijven (zij voert geen bewerkingen uit). Ongeveer 80% van haar productie wordt verkocht in de VS (Antwoord 3 UCAR, blz. 5).

²⁶ Antwoord 3 SGL; Antwoord 3 UCAR.

Gemeenschaps-/EER-markt²⁷, terwijl de soorten voor toepassingen op het gebied van continugieten [10-30] % van deze omzet uitmaken. Het restant betreft soorten die worden gebruikt in een groot aantal uiteenlopende toepassingen, met inbegrip van (ongeveer [20-40 %] van de wereldwijde leveringen, of [10-30] % op Gemeenschaps-/EER-niveau) de producten die worden gebruikt als componenten van chips in de halfgeleiderindustrie (bewerkte producten).

- (20) De verkopen van isostatische grafietproducten waren relatief onbelangrijk tot de jaren tachtig, toen de voornaamste toepassingen werden gevormd door mallen voor het continugieten van non-ferrometalen, segmenten voor sinteren onder druk en EDM-elektroden. In de jaren tachtig ontstond een belangrijke nieuwe vraag op het gebied van halfgeleidertoepassingen: men begon isostatisch grafiet te gebruiken in de hittebestendige elementen gebruikt bij het groeien van monokristallijn silicium ter vervanging van onderdelen vervaardigd van geëxtrudeerd of gegoten grafiet. Monokristallijn silicium is onmisbaar voor de vervaardiging van zogenaamde LSI-chips, die worden gebruikt in de halfgeleiderindustrie²⁸.
- (21) **Geëxtrudeerde** producten worden ook gebruikt voor een uiteenlopende reeks industriële toepassingen. Zo worden met name de CS-productkwaliteit van UCAR en de HLM-productkwaliteit van SGL, welke worden beschouwd als referenties of normen, voornamelijk gebruikt in de ijzer- en staalindustrie, de aluminiumindustrie, de chemische industrie en de metallurgie. Enkele van de frequente toepassingen zijn staafweerstand en verwarmingselementen, matrijzen en kernen voor centrifugaal gieten, warmtewisselaars, vormen en schuitjes voor sinterovens, schalen en smeltkroezen.

1.2.4. *De relevante geografische markt voor speciaal grafiet*

- (22) De Commissie is van oordeel dat de markt voor speciaal grafiet als geheel, en de deelmarkten voor isostatische en geëxtrudeerde speciale producten in het bijzonder, wereldwijde markten zijn. Verschillende redenen wijzen in die richting.
- (23) Het herstructureringsproces in de wereldwijde bedrijfstak voor speciaal grafiet vond plaats aan het einde van de jaren tachtig en het begin van de jaren negentig. Het leidde tot een aanzienlijke reductie van het aantal wereldproducenten. Gedurende de periode waarnaar wordt verwezen in de onderhavige beschikking (1993-1998) werd de markt voor isostatische speciale producten gedomineerd door acht wereldleiders – Toyo Tanso, Tokai, SGL, LCL, Ividen, NSC/ NSCC, UCAR en Poco Graphite (POCO)- die 80% van de wereldmarkt in handen hadden. Evenzo waren er slechts drie spelers op de markt voor geëxtrudeerde speciale producten (UCAR, SGL en de Carbide Graphites Group) die meer dan 75% van de markt in handen hadden, zowel op wereldniveau als op het niveau van de Gemeenschap/EER.

²⁷ (Antwoord 3 SGL, Antwoord 3 LCL, Antwoord 3 Toyo Tanso. De verkoop voor EDM-doeleinden werd van oudsher ontwikkeld door groothandelaren gespecialiseerd in de distributie van verschillende onderdelen en eenmalig bruikbare producten benodigd voor EDM-bewerkingen. Deze worden EDM-distributeurs genoemd. Zij houden zich bezig met het inkopen en opslaan van blokken isostatisch grafiet die zij op maat snijden voor hun afnemers en op de gewenste tijdstippen bij hen afleveren. De meerderheid van hen beschikt slechts over beperkte bewerkingscapaciteit. Dergelijke verwerking wordt over het algemeen niet aangeduid als bewerking.

²⁸ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 3-5.

- (24) Het is goed mogelijk dat transportkosten en tariefbarrières tot enigszins hogere kosten kunnen leiden, maar dit weerhoudt de producenten er niet van hun producten wereldwijd te verhandelen. Dit wordt aangetoond door het feit dat de Japanse producenten zonder te beschikken over enige productievestiging op de markt buiten Japan, in staat zijn gebleken handel te drijven in Europa en een marktaandeel van meer dan 20% van de markt voor isostatisch speciaal grafiet in blokken en op maat gesneden blokken te behalen.
- (25) Tot slot wordt het wereldwijde karakter van de markt voor speciaal grafiet ook bevestigd door de structuur, de organisatie en de werking van het kartel zelf. De producenten die betrokken zijn bij de inbreuk, bereikten overeenstemming over een algemeen plan voor kartelvorming op de wereldmarkt voor speciaal grafiet en organiseerden regelmatige bijeenkomsten die betrekking hadden op de gehele wereld.

1.2.5. *Handelsverkeer tussen de lidstaten*

- (26) In de periode 1993-1998 werden de markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet gekenmerkt door belangrijke handelsstromen tussen de huidige lidstaten van de Gemeenschap en tussen de partijen bij de EER-Overeenkomst.
- (27) Producenten van speciaal grafiet zetten hun producten destijds (en ook nu nog) af in nagenoeg alle lidstaten. De Europese productievestigingen van SGL bevinden zich in Duitsland, Italië, Frankrijk, Spanje, Oostenrijk en België; die van LCL in Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Spanje en Italië, terwijl de productie van speciaal grafiet van UCAR is gevestigd in Frankrijk. Vanuit deze vestigingen leverden de drie ondernemingen speciaal grafiet (zowel isostatisch als geëxtrudeerd grafiet) aan de gehele Gemeenschaps-/EER-markt. Er was dus sprake van belangrijke handelsstromen tussen de lidstaten op de markt voor speciaal grafiet.
- (28) Toyo Tanso, Tokai, Ividen en NSC/ NSCC produceren geen speciaal grafiet in Europa. Zij verkopen hun speciale producten daarentegen in nagenoeg elke lidstaat.

1.2.6. *De producenten*

1.2.6.1. Herstructurering van de sector

- (29) Aan het einde van de jaren tachtig en het begin van de jaren negentig begonnen de Japanse producenten hun concurrentie in Europa en de VS op te voeren naarmate een nieuwe markt voor isostatische producten ontstond in de halfgeleiderindustrie. Tegelijkertijd vond, parallel met de consolidatie in de sector grafitelektroden, een omvangrijke consolidatie plaats in de sector isostatisch grafiet. Aan het begin van het decennium verwierf LCL Stackpole Carbon. In 1992 fuseerden Great Lakes Carbon en Sigri tot SGL Carbon; Ringsdorff werd onderdeel van SGL als onderdeel van deze fusie. Tokai Carbon en Toyo Carbon fuseerden in 1992. SGL verwierf de divisie speciaal grafiet van Pechiney in november 1993. Voorts verkocht Carbide/Graphite Group (voorheen Airco Carbon) haar afdeling speciaal grafiet aan SGL Carbon in 1995. Tegelijkertijd verwierven grafietproducenten tal van onafhankelijke bewerkingsbedrijven, hetgeen leidde tot aanzienlijke verticale integratie in de gehele sector²⁹.

²⁹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 3-5.

- (30) Zoals gesteld in punt 1.2.4 zijn er in wezen acht voornaamste producenten van isostatisch speciaal grafiet die producten afzetten op de Gemeenschaps-/EER-markt. De Europese leveranciers, SGL en LCL, verkopen de meeste van hun grafietproducten via dochterondernemingen in Europa. De Japanse producenten, in het bijzonder Tokai en Ibiden, verkopen hun producten via onafhankelijke distributeurs en bewerkingsbedrijven. De verkoopketen van Toyo Tanso op de Europese markt is van gemengde aard, en bestaat uit zowel eigen dochterondernemingen als onafhankelijke distributeurs.

1.2.6.2. SGL

- (31) SGL is 's werelds grootste producent van koolstof- en grafietproducten. De onderneming is ontstaan uit twee fusies in 1992 en 1993. In februari 1992 fuseerde (het toenmalige) Sigri GmbH, destijds volledig eigendom van Hoechst AG, haar activiteiten op het gebied van de koolstof- en grafietproducten met de Great Lakes Carbon Group (GLC). Ringsdorff-Werke GmbH – actief op het gebied van speciaal grafiet – werd een 100% dochteronderneming van het resulterende Sigri Great Lakes Carbon GmbH. In oktober 1993 werden de grafietactiviteiten van Pechiney SA, een belangrijke Franse verpakkings- en aluminiumproducent, overgedragen aan SGL. In december 1994 werd SGL omgevormd van een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (GmbH) tot een naamloze vennootschap (AG). In oktober 1995 ging Ringsdorff-Werke GmbH op in SGL Carbon AG. Sinds juni 1996 is deze laatste volledig onafhankelijk van Hoechst AG. Het hoofdkantoor van het bedrijf bevindt zich te Wiesbaden, Duitsland.
- (32) SGL heeft wereldwijd 8 500 werknemers, waarvan 5 253 in de Gemeenschap/EER. Haar totale omzet in 2000 bedroeg 2 560 miljoen DEM (ongeveer 1 262 miljoen EUR).
- (33) De productiefaciliteiten van SGL in de EER bevinden zich in Duitsland, Italië, Frankrijk, Spanje, Oostenrijk en België. SGL is gestructureerd rond drie werkterreinen: koolstof en grafiet, speciaal grafiet en technische producten. De onderneming produceert zowel geëxtrudeerd als isostatisch grafiet.
- (34) De SGL-groep heeft een *sales director* voor elke lidstaat waarin zij dochterondernemingen heeft, waaronder Frankrijk, Italië, het Verenigd Koninkrijk en Spanje. De onderneming werkt met externe distributeurs in de landen waar zij geen eigen dochterondernemingen bezit.

1.2.6.3. Carbone Lorraine

- (35) Carbone Lorraine is een groep ondernemingen bestaande uit een moedermaatschappij, Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL), en ongeveer 60 industriële of commerciële dochterondernemingen in 39 landen, waarvan het merendeel direct of indirect voor 100% eigendom is van LCL. LCL is ontstaan ten tijde van de fusie in 1937 van “Compagnie Générale Electrique de Nancy” (een fabrikant van elektrische motoren opgericht in 1891) en “Le Carbone” (opgericht te Parijs in 1892). De onderneming breidde haar activiteiten vervolgens uit naar andere Europese landen, Zuid-Amerika en de VS. De aandelen van Carbone Lorraine zijn sinds 1938 genoteerd aan de Parijse effectenbeurs.
- (36) Tot 1995 had Pechiney 61,2% van het kapitaal van LCL in handen. In juni 1995 droeg Pechiney 21,4% ervan over aan Compagnie Financière de Paribas, hetgeen resulteerde

in de privatisering van LCL. Aan het begin van 1997 droeg P echiney de rest van haar deelneming -37,7% van het kapitaal- over in het kader van een internationale particuliere transactie. Paribas is thans de meerderheidsaandeelhouder van de onderneming, met 22% van het kapitaal.

- (37) De voornaamste industriële vestigingen van LCL in Europa bevinden zich in Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Spanje en Italië. De groep heeft wereldwijd 8.300 werknemers, 4.000 in Europa (2.500 in Frankrijk). De totale wereldwijde geconsolideerde omzet van de groep Carbone Lorraine op 31 december 2000 was 876 miljoen EUR. Sinds 1995 is de groep sterk gegroeid door een overnamebeleid (de omzet verdubbelde in de periode 1994-1999).
- (38) LCL fabriceert geen geëxtrudeerd grafiet. De onderneming brengt haar producten van oudsher op de markt via haar dochterondernemingen in de groep Carbone Lorraine: Il Carbonio (Italië), Deutsche Carbone AG (Duitsland), Le Carbone GB (Verenigd Koninkrijk) zijn volledig eigendom van LCL; van Sofacel (Spanje) heeft zij 51% in handen. LCL werkt ook met distributeurs en bewerkingsbedrijven die geen deel uitmaken van de groep, op grond van distributieovereenkomsten.

1.2.6.4. Ibiden

- (39) Ibiden werd opgericht op 25 november 1912 onder de naam Ibigawa Electric Power Co., Ltd. In 1918 absorbeerde het drie ondernemingen, namelijk Ibigawa Electrification Industry Co., Tokai Electrification Industry Co. en Nippon Denki Steel Manufacturing Co. In 1980 veranderde de onderneming haar naam in Ibiden Co., Ltd.
- (40) Ibiden is een naamloze vennootschap waarvan de aandelen zijn genoteerd aan de aandelenbeurzen van Tokio, Osaka en Nagoya. De onderneming heeft geen meerderheids- of controlerend aandeelhouder; de voornaamste aandeelhouders zijn Japanse trustfondsen en banken. De onderneming heeft enkele dochterondernemingen in Japan en landen overzee. Alle Japanse en overzeese dochterondernemingen zijn rechtstreeks eigendom van Ibiden³⁰. Drie overzeese ondernemingen hebben hun hoofdkantoor in Europa: Ibiden Netherlands B.V. (Nederland), Ibiden Europe B.V. (Nederland) en Ibiden DPF France S.A.S (Frankrijk).
- (41) Op 31 maart 2001 had Ibiden wereldwijd [...] werknemers in dienst, inclusief [...] in de Gemeenschap (EER). In 2000 behaalde Ibiden een niet-geconsolideerde wereldwijde omzet van 130 877 JPY (1 315 miljoen EUR).
- (42) Alle productiefaciliteiten van Ibiden voor speciaal grafiet bevinden zich in Japan. De onderneming vervaardigt en verkoopt een reeks uiteenlopende producten waaronder printplaten, plastic dragermateriaal voor geïntegreerde schakelingen, speciale grafietproducten (die worden verkocht in blokken en als bewerkte producten), keramische vezels en geavanceerde keramische producten. De onderneming begon in de jaren zestig met het uitvoeren van bepaalde koolstofproducten naar de

³⁰ Uitgezonderd de Japanse onderneming Carrier Create Corp, wier voornaamste aandeelhouders drie rechtstreekse dochterondernemingen van Ibiden zijn, en de Amerikaanse ondernemingen die eigendom zijn van de houdstermaatschappij Ibiden International Inc., zelf volledig eigendom van Ibiden (Antwoord 2 Ibiden, blz. 5-6).

Gemeenschapsmarkt. Isostatistisch grafiet is het enige speciaal grafiet dat Ibiden³¹ produceert.

- (43) Tot [...] verkocht Ibiden een beperkt aandeel van haar productie rechtstreeks aan distributeurs en bewerkingsbedrijven, maar zette het merendeel af via de handelsmaatschappijen [...] en [...]. Sinds 1996 verkocht zij de meeste van haar producten aan Ibiden Europe³². Ibiden Europe werd opgericht op 23 maart 1993 met als doel de elektronische en keramische producten in de Gemeenschap te verkopen.

1.2.6.5. Tokai

- (44) Tokai werd opgericht op 8 april 1918. Het hoofdkantoor van de onderneming bevindt zich in Tokio. In 1990 werd een Europese vertegenwoordiging geopend te Düsseldorf (Duitsland). In 1992 fuseerde Tokai met Toyo Carbon Co., Ltd. In 1994 werd Tokai Carbon Europe S.R.L. opgericht in Milaan (in 1999 herdoopt in Tokai Carbon Italia S.R.L.). In 1999 werd Tokai Carbon Europe Ltd. opgericht in Birmingham (Verenigd Koninkrijk)³³.
- (45) Tokai is de moedermaatschappij van de Tokai Carbon Group, die elf geconsolideerde dochterondernemingen bezit, waaronder Tokai Carbon Europe Ltd. Tokai Carbon Europe Ltd. heeft thans de volgende zes dochterondernemingen, die distributeurs/bewerkingsbedrijven van speciaal grafiet zijn: Tokai Carbon Italia S.R.L. (Italië), Svensk Specialgrafit AB (Zweden), Graphite Technologies plc (Verenigd Koninkrijk), Graphite Technologies LDA (Portugal), Graphite Technologies Electroodos, LDA (Portugal) en Graphite Technologies Ireland Ltd. (Ierland).
- (46) Op 31 december 2000 had de Tokai Carbon Group 1 559 werknemers in dienst. Op 31 maart 2001 hadden Tokai Carbon Europe Ltd. en haar Europese dochterondernemingen in totaal [...] werknemers. De wereldwijde geconsolideerde omzet van de groep voor alle activiteiten in het jaar 2000 bedroeg 64 900 miljoen JPY (652 miljoen EUR).
- (47) Tokai produceert koolstofproducten. Het levert carbon black, grafietelektroden, koolstof en bewerkte producten (waaronder speciaal grafiet), alsmede frictie- en sintermaterialen. De onderneming heeft negen productievevestigingen in Japan en Thailand (speciaal grafiet wordt geproduceerd in de Tanoura-fabriek, in Japan). De onderneming werd voor het eerst actief op de markt voor isostatistisch grafiet van de Gemeenschap/EER aan het einde van 1989 (de export van geëxtrudeerde grafietproducten naar de Gemeenschap/EER begon in 1998).

³¹ Terwijl de verkoop van isostatistisch speciaal grafiet in blokken van de onderneming hoofdzakelijk geschiedde aan afnemers buiten Japan, exporteerde Ibiden een kleine hoeveelheid bewerkte producten van speciaal grafiet overeenkomstig specifieke verzoeken van afnemers, ofschoon deze transacties verwaarloosbaar zijn. De verkoop van onbewerkt isostatistisch speciaal grafiet aan afnemers in Japan was daarentegen verwaarloosbaar (Antwoord 2 Ibiden, blz. 2).

³² Ibiden heeft 85% van de aandelen van Ibiden Europe in handen. Alle directeurs zijn in dienst bij Ibiden (Antwoord 2 Ibiden, blz. 3).

³³ Zij verwierf [...] van Graphite Technologies plc in het Verenigd Koninkrijk en [...] in in Svensk Specialgrafit AB, Zweden (Antwoord 2 TC, blz. 4).

- (48) Tokai verkoopt haar isostatische grafietproducten in Europa via onafhankelijke distributeurs en bewerkingsbedrijven, uitgezonderd haar dochteronderneming Tokai Carbon Europe S.R.L. (distributeur van Tokai-producten in Italië)³⁴.

1.2.6.6. Toyo Tanso

- (49) Toyo Tanso werd opgericht onder de naam “Kondo Carbon Factory” in Osaka, Japan, in 1941. In 1949 werd de onderneming herdoopt in Toyo Tanso Co. Ltd. In 1988 werd Graphite Technologie et Industrie S.A. (“GTI”) opgericht in Frankrijk als een volledige dochteronderneming van Toyo Tanso. In 1991 werd Graphit Technologie GmbH (“GTD”) opgericht in Duitsland.
- (50) Toyo Tanso is de moedermaatschappij van een groep van bedrijven die zich bezighoudt met de productie en het op de markt brengen van speciaal grafiet. Toyo Tanso bezit thans wereldwijd tien dochterondernemingen, waaronder European Graphites Technologie et Industrie S.A. in Frankrijk (“GTI”)³⁵, Graphit Technologie GmbH in Duitsland (“GTD”)³⁶ en Toyo Tanso Europe S.p.A. in Italië (“TTE”). Voorafgaand aan 1997 was de Italiaanse onderneming een joint venture met de naam Graphite Technology Application S.R.L. (“GTA”).
- (51) Toyo Tanso heeft wereldwijd 1 270 werknemers, waarvan 145 in de Gemeenschap/EER. In 2000 had de onderneming een wereldwijde omzet (alle producten tezamen) van 200,43 miljoen EUR.
- (52) Toyo Tanso houdt zich bezig met de productie en het op de markt brengen van speciaal grafiet, hoofdzakelijk isostatisch speciaal grafiet, dat wordt verkocht in blokvorm en in de vorm van bewerkte onderdelen. Afgezien van isostatisch grafiet verkoopt Toyo Tanso grafiet in de vorm van mechanische koolstof (traditioneel geperste koolstof), grafietplaat (dunne plaat voor pakkingen) en koolstofcomposiet (met koolstofvezels versterkt koolstof voor hoge-temperatuurovens).
- (53) Toyo Tanso begon met het verkopen van blokken grafiet aan Europese grafietproducenten in het begin van de jaren tachtig. In 1988 opende de onderneming haar eigen Europese verkoopkantoor in Frankrijk, teneinde haar Europese afnemers rechtstreeks te bedienen. Uitgezonderd één kleine productievestiging in de VS wordt al het speciaal grafiet van Toyo Tanso geproduceerd in Japan. De Europese dochterondernemingen fabriceren geen grafiet, maar kopen grafietblokken van Toyo Tanso en verkopen deze als blokken of bewerkte onderdelen weer door. In de EER verkoopt Toyo Tanso voornamelijk isotroop (isostatisch) speciaal grafiet via één van haar drie Europese dochterondernemingen (GTI, GTD en GTA/TTE)³⁷ of via onafhankelijke distributeurs³⁸.

³⁴ Afgezien van Tokai Carbon Europe S.R.L., was Tokai in bedrijfsmatige zin niet verbonden met andere ondernemingen die betrokken waren bij de distributie van isostatisch grafiet door Tokai in Europa in de periode 1993-1998 (Antwoord 2 TC, blz. 1).

³⁵ Volledige dochteronderneming van Toyo Tanso, opgericht in 1988 (Antwoord 2 TT, blz. 7).

³⁶ Opgericht in 1991. Toyo Tanso heeft de volledige zeggenschap over GTD (Antwoord 2 TT, blz. 7).

³⁷ In de periode 1993-1998 had TTJ een belang van 100% in GTI (Frankrijk) en een meerderheidsbelang van circa 74% in GTD (Duitsland). De Italiaanse onderneming, GTA, werd gevormd in 1991 als een joint venture tussen TTJ (belang van 50%) en vier Italiaanse particuliere investeerders. In januari 1997 verwierf TTJ Rognoni S.p.A., een andere Italiaanse onderneming, en hernoemde haar Toyo Tanso Europe (“TTE”). Eind 1997 verwierf TTJ het resterende belang van 50% in GTA en fuseerde GTA met TTE. TTE is thans een volledige dochteronderneming van TTJ. TTJ verkocht en leverde blokken

1.2.6.7. UCAR

- (54) UCAR is één van 's werelds leidende fabrikanten van grafiet- en koolstofproducten, met verkopen in nagenoeg alle landen waar grafiet wordt verbruikt en productiefaciliteiten in Noord- en Zuid-Amerika, Europa en Azië. De onderneming had haar hoofdkantoor in Danbury, Connecticut, VS; het hoofdkantoor bevindt zich tegenwoordig in Nashville, Tennessee. Het Europese hoofdkantoor bevindt zich te Rungis, Frankrijk.
- (55) UCAR was voorheen de Divisie koolstofproducten van Union Carbide Corporation. In februari 1991 verkocht Union Carbide een belang van 50% in deze onderneming aan Mitsubishi Corporation. In 1995 voerde UCAR een herkapitalisatie gefinancierd met vreemd vermogen uit en voltooide een vast openbaar bod van gewone aandelen. Op 7 mei 2002 wijzigde UCAR haar naam in GrafTech International Ltd. In het kader van deze beschikking wordt zij evenwel nog aangeduid als "UCAR".
- (56) UCAR heeft wereldwijd ongeveer 4 240 werknemers in dienst, waaronder 1 347 in de Gemeenschap. De totale omzet van de onderneming in 2000 bedroeg 776 miljoen USD (circa 841 miljoen EUR). Het aandeel in de Europese markt voor speciaal grafiet bedroeg in 2000 ongeveer [...] %.
- (57) De onderneming houdt zich bezig met de ontwikkeling, productie en het op de markt brengen van koolstof- en grafietproducten voor de ijzer- en staalindustrie, de sector ferrolegeringen, de aluminiumindustrie, de chemische industrie en de transportsector. Haar voornaamste producten zijn grafietelektroden, koolstofelektroden, speciaal grafiet, speciale koolstof, kathodeblokken en flexibel grafiet. De onderneming is niet actief op de EDM-markt.
- (58) UCAR is actief op het gebied van speciaal grafiet in Europa sinds vóór 1970. In de EEA heeft UCAR productievevestigingen in Frankrijk, Italië en Spanje. De Europese productievevestiging van de onderneming bevindt zich te La Lechère, Frankrijk. Deze productievevestiging produceert geëxtrudeerde producten. UCAR produceert geen isostatische of gegoten producten in Europa; zij importeert wel isostatische en gegoten producten in Europa vanuit haar fabriek in Clarksburg, West Virginia, VS.
- (59) UCAR verkoopt speciaal grafiet in Europa via verkoopkantoren en regionale vertegenwoordigers. Het voornaamste verkoopkantoor voor speciale producten bevindt zich in Frankrijk; andere bevinden zich in Italië, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland. Verder zijn er nog verkopers van speciale producten in Duitsland en Zweden. Distributeurs of agenten worden niet ingezet voor Europese verkopen. Terwijl de geëxtrudeerde producten worden geproduceerd in zowel Europa als de

speciaal grafiet aan drie Europese dochterondernemingen (GTI, GTD en GTA/TTE), die de producten doorverkochten aan dealers, bewerkingsbedrijven en eindgebruikers in Europa. De blokken werden hetzij doorverkocht als zodanig (oorspronkelijke blokken), als op maat gesneden blokken of, in mindere mate, als bewerkte onderdelen. TTJ had verkoopcontracten met elk van de drie Europese dochterondernemingen op grond waarvan het de dochterondernemingen was toegestaan speciaal grafiet van andere producenten te kopen of aan hen te verkopen (Antwoord 2 TT, blz. 1-2).

38

In verscheidene Europese landen verkocht Toyo Tanso speciaal grafiet aan onafhankelijke distributeurs op basis van exclusieve of niet-exclusieve distributiecontracten. Afgezien van het distributiecontract met Toyo Tanso waren er geen banden tussen de ondernemingen van de Toyo Tanso-groep en de onafhankelijke distributeurs. Toyo Tanso verkocht slechts zelden rechtstreeks aan andere Europese afnemers dan onafhankelijke distributeurs (Antwoord 2 TT, blz. 1-2).

Verenigde Staten, komen alle isostatische producten van het bedrijf uit de Verenigde Staten. De distributieketen is hetzelfde voor isostatisch en geëxtrudeerd grafiet.

1.2.6.8. NSCC Techno Carbon Co., Ltd. (NSCC) en Nippon Steel Chemical Co., Ltd. (NSC)

- (60) NSCC werd opgericht in 1961 onder de naam Tohoku Kyowa Carbon. In 1988 verwierf NSC 68% van de aandelen van Tohoku Kyowa Carbon. In 1992 bracht de laatste haar verkoop- en marketingdivisies bij eerstgenoemde onder. In 1997 gingen de verkoop- en marketingdivisies over naar Tohoku Kyowa Carbon, dat werd herdoopt in NSCC Techno-Carbon. Het belang van NSC steeg tot 90,7%.
- (61) NSCC is derhalve een dochteronderneming van NSC. NSCC koopt van NSC zowel de grondstoffen als een gedeelte van de O&O voor haar speciale grafietproducten. NSC heeft een openbare notering aan de effectenbeurs van Tokio (eerste sectie) en is gelieerd met Nippon Steel Corporation, die 67% van haar aandelen heeft.
- (62) De totale omzet van NSCC in 2000 bedroeg 31,3 miljoen EUR. Wereldwijd heeft de onderneming 70 personen in dienst.
- (63) NSCC is actief in de sector speciaal grafiet. In deze sector produceert NSCC koolstofproducten met hoge en zeer hoge dichtheid; koolstofproducten voor algemene doeleinden; kunstmatig grafietpoeder, smeltkroezen en verwarmingselementen voor kristalgroeireactoren die worden gebruikt bij de vervaardiging van halfgeleiders; klemmen voor het verlijmen van glas op metaal; elektroden voor vonkoverspanning; lagers en dichtingen voor machines, mallen voor continugieten; en grafiet.
- (64) De enige productievestiging van NSCC bevindt zich te Miyagi, Japan. Al het speciaal grafiet van NSCC (inclusief isostatisch speciaal grafiet) wordt verkocht aan twee Japanse handelsfirma's, **[NSCC's Japanse handelsfirma's]**, die de mondiale distributie van de producten verzorgen. NSCC is als zodanig niet actief in de Gemeenschap/EER. Aangezien NSCC niet aanwezig is in de Gemeenschap/EER, heeft zij daar geen werknemers.
- (65) De producten van isostatisch speciaal grafiet van NSCC worden door **[NSCC's Japanse handelsfirma's]** op de Gemeenschaps-/EER-markt gedistribueerd sinds medio-1994. NSCC voert geen geëxtrudeerd speciaal grafiet uit naar de Gemeenschap/EER³⁹.

1.2.6.9. Intech

- (66) Tot juli 1996 was Intech EDM B.V. te Lomm, Nederland (voorheen Alectro B.V. genaamd), volledig eigendom van Intech Technology N.V., Helmond, Nederland. Destijds bezat Intech EDM B.V. dochterondernemingen in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk en Zwitserland (inclusief Intech EDM AG, Zug, Zwitserland). Op 15 juli 1996 kocht Georg Fischer Holding N.V. 100% van de aandelen van Intech EDM B.V. van Intech Technology N.V., en hield deze laatste op te bestaan. Intech EDM AG was een Zwitserse dochteronderneming die volledig eigendom was van Intech EDM B.V., toen laatstgenoemde werd verkocht aan Georg Fischer Holding N.V. Na een reorganisatie van de groep na de verkoop, werd 100% van de aandelen van EDM AG overgedragen aan AGIE Charmilles Holding AG, Zug, Zwitserland.

³⁹ Antwoord 3 NSCC, blz. 2.

Intech EDM AG is bijgevolg sinds 1997 de dochteronderneming van AGIE Charmilles Holding AG⁴⁰

- (67) De Intech-bedrijven (Intech EDM B.V. en haar dochterondernemingen, over het algemeen aangeduid als “Intech” in de onderhavige procedure) distribueren accessoires en wegwerpartikelen (bedrading, halffabrikaten van grafiet, grafietelektroden, harsen) voor machinewerktuigen, met name voor vonkverspaning (EDM). Intech heeft geen productielocaties, aangezien haar bedrijvigheid nagenoeg geheel bestaat in het verhandelen van producten. De verstrekte diensten bestaan hoofdzakelijk uit de versnijding van grafietelektroden volgens de afnemersspecificaties (dit gebeurt in de vestiging van Intech EDM B.V. in Nederland). De onderneming ontwikkelt haar activiteiten in de grafietsector in Europa op grond van een samenwerkingsovereenkomst tussen Intech EDM B.V. en Ibiden Co, Ltd.⁴¹
- (68) Intech verkoopt alleen isostatisch grafiet voor EDM-toepassingen (en geen andere vormen van speciaal grafiet, zoals die welke worden gebruikt in de halfgeleiderindustrie of voor continugieten). De activiteiten met betrekking tot isostatisch grafiet maken ongeveer [...] % van de omzet van Intech uit.
- (69) Intech heeft circa 40 werknemers in Europa en 98 wereldwijd. Haar wereldwijde omzet in 2000 bedroeg 26,8 miljoen EUR.
- (70) Sinds het begin van de jaren negentig is Intech exclusief distributeur van de EDM-producten van Ibiden in Duitsland, België, Luxemburg en Zwitserland (incidenteel was ook sprake van samenwerking tussen Intech en Ibiden op het markt van het Verenigd Koninkrijk).

1.3. Procedure

1.3.1. Eerder onderzoek van de Commissie

- (71) Begin juni 1997 stelde de Commissie een onderzoek in naar de markt voor grafietelektroden. Hieruit bleek dat de voornaamste producenten van grafietelektroden onder andere afspraken hadden gemaakt over prijzen, verdeling van markten en quota voor marktaandeelen (Beschikking in de zaak Grafietelektroden)⁴². De betrokken ondernemingen waren belangrijke spelers in de grafietindustrie, waaronder internationale ondernemingen zoals SGL Carbon AG, UCAR International Inc. en Tokai Carbon Co. Ltd.
- (72) De Commissie werd tijdens haar onderzoek en in verband daarmee door UCAR International Inc. benaderd met een verzoek op grond van de Mededeling van de

⁴⁰ Waarvan 80% eigendom is van Georg Fischer AG, Schaffhausen, Zwitserland. Laatstgenoemde is ook de moedermaatschappij van Georg Fischer Holding N.V. (die eigenaar is van Intech EDM B.V.).

⁴¹ Op grond van zo'n samenwerkingsovereenkomst - die reeds vóór 1993 bestond - is Intech EDM een zakenpartner van Ibiden in Duitsland, Nederland, België, Luxemburg en Zwitserland alsmede, occasioneel, het Verenigd Koninkrijk. In deze landen verkoopt Intech de productie aan voor vonkverspaning (EDM) gebruikt kunstmatig grafiet van Ibiden op exclusieve basis. Intech mag deze producten ook op niet-exclusieve basis verkopen onder haar eigen merknaam in andere Europese landen (Verklaring Intech, blz. 1-2).

⁴² Beschikking 2002/271/EG van de Commissie in zaak COMP/E-1/36.490 - Grafietelektroden, PB L 100 van 16.4.2002, blz. 1.

Commissie betreffende het niet-opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen, hierna “clementieregeling” genoemd⁴³. Het verzoek werd op 13 april 1999 – gedaan en betrof vermeende concurrentievervalsende praktijken op de markt voor isostatisch grafiet en voor geëxtrudeerd speciaal grafiet.

1.3.2. *Verzoeken op grond van artikel 11*

- (73) Op basis van de documenten die werden verstrekt door UCAR verzond de Commissie in maart 2000 verzoeken om informatie overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17, hierna “verzoeken overeenkomstig artikel 11” genoemd, aan SGL, Intech, POCO, LCL, Nippon Steel Corporation, Ibiden, Tokai en Toyo Tanso, waarin nadere uitleg werd gevraagd omtrent contacten met concurrenten, ontwikkeling van prijzen en relevante omzet. In juli 2000 werd een tweede reeks brieven verzonden aan Nippon Carbon, NSCC en Schunk, tezamen met aanvullende brieven waarin SGL en Ibiden om opheldering werd gevraagd. De ondernemingen beantwoordden de verzoeken om informatie in de periode van mei tot november 2000.
- (74) Op basis hiervan richtte de Commissie in september 2001 nogmaals een verzoek om informatie aan Ibiden, Tokai en Toyo Tanso, en in oktober 2001 aan LCL, UCAR, NSCC, SGL en Intech. De antwoorden werden ontvangen tussen eind oktober en begin december 2001.
- (75) Na ontvangst van deze antwoorden verzond de Commissie een definitief verzoek om informatie aan dezelfde adressaten op 22 november 2001, dat zij in december 2001 beantwoordden.

1.3.3. *De reacties van de ondernemingen*

- (76) In april en mei 2000 (na ontvangst van de verzoeken om informatie) benaderden Ibiden en Tokai de Commissie en gaven te kennen de Commissie hun volledige medewerking te willen verlenen.
- (77) In haar antwoord van 30 mei 2000 op het verzoek van de Commissie overeenkomstig artikel 11, bevestigde Toyo Tanso haar deelname aan bijeenkomsten met concurrenten en verstreekte hiervoor tastbare bewijzen. Zij ontkende daarentegen de effecten van de afspraken waarnaar een onderzoek werd ingesteld en liet na gedetailleerde informatie over prijzen te verstrekken, met als argument dat de onderneming geen algemene prijsverhogingen voor de Europese markt had bekendgemaakt en dat over de prijzen individueel werd onderhandeld.
- (78) Tokai gaf gedeeltelijk antwoord op het verzoek om informatie van de Commissie van 30 mei 2000 en verstreekte een uitputtende verklaring op 15 juni 2000. In de verklaring bevestigde zij bereid te zijn de Commissie haar onafgebroken en volledige medewerking te verlenen. Tokai gaf toe te hebben deelgenomen aan de heimelijke samenwerking, maar voerde aan geen afspraken te hebben geïnitieerd of met betrekking tot de afspraken een doorslaggevende rol te hebben gespeeld. Verder voerde zij aan dat vele van de prijsinitiatieven uiteindelijk geen effect sorteerden.
- (79) POCO verklaarde in haar antwoord van 31 mei 2000 nooit bijeenkomsten of afspraken te hebben gehad betreffende de verdeling van de markt of minimumprijzen met haar

⁴³

PB C 207 van 18.7.1996, blz. 4.

concurrenten. Ter ondersteuning van deze stelling verstrekte POCO op 27 juni 2000 aanvullende informatie en gaf te kennen bereid te zijn de Commissie haar volledige medewerking te verlenen.

- (80) LCL gaf op 5 juni 2000 een gedetailleerd antwoord op de verzoeken overeenkomstig artikel 11. In dit antwoord gaf LCL toe te hebben deelgenomen aan de bijeenkomsten en verstrekte ondersteunende documenten, zoals verzocht. Tevens gaf zij uiting aan de wens, in een "geest van samenwerking" een ontmoeting te hebben met de Commissie.
- (81) Het antwoord van Intech op het verzoek van de Commissie werd ontvangen op 6 juni 2000. De onderneming verklaarde met betrekking tot haar deelname aan de kartelbijeenkomsten altijd gehandeld te hebben volgens instructies van Ibidem. Zij verstrekte niet de gevraagde bewijzen over de bijeenkomsten of enige informatie over prijsafspraken.
- (82) In haar antwoord op het verzoek van de Commissie benadrukte SGL het feit dat de handelingen die het voorwerp van het onderzoek uitmaakten, rechtstreeks verband hielden met die welke werden onderzocht in het kader van het onderzoek naar de grafietelektrodemarkt. Voorts stelde de onderneming op grond van een kroongetuigenregeling die zij had getroffen met het Amerikaanse ministerie van Justitie, gevrijwaard te zijn (in de VS) van verdere strafrechtelijke aanklachten voor enige handeling of overtreding die mogelijk was begaan voorafgaand aan de regeling. De onderneming concludeerde dat er in Europa evenmin grond is voor verdere sancties. Tevens stelde zij geenszins gehouden te zijn een antwoord te geven op de vragen van het informatieverzoek van de Commissie met betrekking tot de bijeenkomsten en contacten met concurrenten. Ondanks deze argumenten besloot SGL alle vragen te beantwoorden en – als voorzorgsmaatregel – te verzoeken om in aanmerking te komen voor de clementieregeling. In haar verzoek gaf zij de deelname aan de inbreuk toe en verstrekte zij, zoals verzocht, ondersteunende bewijsstukken.
- (83) Ibidem gaf uitvoerig antwoord op het verzoek om informatie van de Commissie op 16 juni 2000, waarbij zij tevens haar deelname aan de inbreuk toegaf. Voorts gaf de onderneming nogmaals uiting aan haar bereidheid haar volledige medewerking te verlenen aan het onderzoek van de Commissie, en alle mogelijke in haar bezit zijnde bewijsstukken te verstrekken.
- (84) In juli 2000 ontmoette de Commissie vertegenwoordigers van POCO, Toyo Tanso en LCL. De ondernemingen werden aangemoedigd hun aanvullende opmerkingen in schriftelijke vorm te verstrekken. Dit had tot resultaat dat Toyo Tanso op 25 juli 2000 aanvullende informatie verstrekte betreffende de duur van de inbreuk. Tevens gaf zij bij schrijven van 25 september 2000 te kennen bereid te zijn haar volledige medewerking te verlenen aan het onderzoek, en stelde zij tegelijkertijd een passieve rol te hebben gespeeld bij de afspraken en deze niet ten uitvoer te hebben gelegd. Evenzo verstrekte LCL aanvullende opmerkingen op 22 september.
- (85) De antwoorden van Nippon Carbon (NCK)⁴⁴, Schunk en NSCC werden in september 2000 ontvangen. NCK verklaarde te hebben deelgenomen aan slechts één kartelbijeenkomst (4 maart 1997), waarbij zij zich passief opstelde. Schunk ontkende

⁴⁴ N.B.- niet te verwarren met NSC (Nippon Steel Chemical, Co., Ltd., de moedermaatschappij van NSCC Techno-Carbon Co., Ltd. -zie punt 1.2.6.8). De onderhavige beschikking is niet gericht tot Nippon Carbon (NCK).

ook enige betrokkenheid bij de afspraken. NSCC gaf toe te hebben deelgenomen aan de bijeenkomsten en bood de Commissie haar volledige medewerking aan. In februari 2002 verklaarde de onderneming dit aanbod te hebben gedaan in overeenkomst met de bepalingen van de clementieregeling.

- (86) Op 10 november 2000 verstreekte Ibidem verdere informatie over de "vroegere bijeenkomsten" die plaatsvonden voorafgaand aan 1993.

1.3.4. Administratieve procedure

- (87) Op 17 mei 2002 zond de Commissie een mededeling van punten van bezwaar aan de adressaten van de onderhavige beschikking. Alle partijen dienden schriftelijke opmerkingen in tegen de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie. Nippon Steel Chemical Co., Ltd en NSCC Techno Carbon Co., Ltd dienden een gezamenlijk antwoord in. Ook Intech EDM B.V. en Intech EDM AG antwoordden gezamenlijk op de bezwaren van de Commissie.
- (88) De antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar werden ontvangen tussen 19 en 25 juli 2002. Alle ondernemingen, behalve Intech EDM AG en Intech EDM B.V., erkenden de inbreuk. Geen van de ondernemingen betwistte de feiten op wezenlijke punten. Op 10 september 2002 werd een hoorzitting gehouden tijdens welke alle partijen in de gelegenheid werden gesteld te worden gehoord.

1.3.5. Onderzoeken in andere jurisdicties

- (89) In de Verenigde Staten onderzochten de *Antitrust Division* van het ministerie van Justitie en het *Federal Bureau of Investigation* concurrentievervalsende praktijken met betrekking tot de grafietmarkt. Dit leidde in maart 2000 tot een strafrechtelijke procedure op grond van artikel 1 van de wet-Sherman tegen LCL-dochter Carbone of America Industries Corp. en de president en CEO van deze onderneming, alsmede in februari 2001 tegen Toyo Tanso USA Inc. (een dochteronderneming van Toyo Tanso Co. Ltd, Japan) en haar CEO. Beide ondernemingen en hun President en Chief Executive Officers werden beschuldigd van "*participating in a conspiracy to suppress and eliminate competition by fixing the price of non-machined and semi-machined isostatic graphite sold in the United States and elsewhere in unreasonable restraint of trade and commerce from at least as early as July 1993 and continuing until at least February 1998*" [vert.: "deelname aan heimelijke afspraken om concurrentie te beletten en te elimineren door middel van het vaststellen van de prijs van niet-bewerkt en half-bewerkt isostatisch grafiet verkocht in de Verenigde Staten en elders, aldus het handelsverkeer op onredelijke wijze beperkend van ten minste juli 1993 tot, zonder onderbreking, ten minste februari 1998"].
- (90) De verdachten gaven de beschuldigingen toe en stemden in met betaling van geldboeten van in totaal meer dan 7,15 miljoen USD voor Carbone of America en 4,5 miljoen USD voor Toyo Tanso. Naast de geldboete voor de ondernemingen werden de Chief Executive van Carbone of America's Chief Executive en de Amerikaanse CEO van Toyo Tanso persoonlijk veroordeeld tot het betalen van geldboeten van respectievelijk 100 000 USD en 10 000 USD. Alle verdachten verleenden medewerking aan het lopende onderzoek van het ministerie.
- (91) Ingevolge een met het ministerie van Justitie in ruil voor strafvermindering gesloten overeenkomst erkende Ibidem in oktober 2001 schuldig te zijn aan een inbreuk op de

mededingingsvoorschriften en betaalde zij de boete van 3,6 miljoen USD. *Ibidem* stemde er ook mee in medewerking te verlenen aan het onderzoek van het ministerie.

(92) [...]

1.3.6. *Bewijsstukken*

(93) De voornaamste bewijsstukken waarover de Commissie beschikt, zijn de volgende⁴⁵:

- UCAR bedrijfsverklaring van 13 april 1999 (“bedrijfsverklaring UCAR”);
- Verklaring van Toyo Tanso van 30 mei 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring Toyo Tanso”);
- Verklaring van Tokai van 30 mei 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring Tokai Carbon”);
- Verklaring van POCO van 31 mei 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring POCO”);

⁴⁵ Naar de antwoorden op het tweede en derde verzoek om informatie van de Commissie wordt als volgt verwezen:

- Antwoord van *Ibidem* van 24 oktober 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 *Ibidem*”);
- Antwoord van Tokai Carbon van 31 oktober 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 TC”);
- Antwoord van Toyo Tanso van 6 november 2001 top het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 TT”);
- Antwoord van LCL van 20 november 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 LCL”);
- Antwoord van SGL van 22 november 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie, en supplement van 3 december 2001 bij dat antwoord (“Antwoord 2 SGL”, Supplement antwoord 2 SGL”);
- Antwoord van UCAR van 22 november 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie en supplement van 12 december 2001 bij dat antwoord (“Antwoord 2 UCAR”, “Supplement antwoord 2 UCAR”);
- Antwoord van Intech van 3 december 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 Intech”);
- Antwoord van NSCC van 5 december 2001 op het tweede verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 NSCC”);
- Antwoord van Tokai Carbon van 7 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie en supplement van 17 december 2001 bij dat antwoord (“Antwoord 3 Tokai Carbon”, “Supplement antwoord 3 TC”);
- Antwoord van SGL van 11 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 3 SGL”);
- Antwoord van Intech van 14 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 2 Intech”);
- Antwoord van NSCC van 14 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 3 NSCC”);
- Antwoord van *Ibidem* van 17 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 3 *Ibidem*”);
- Antwoord van Toyo Tanso van 18 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 3 Toyo Tanso”);
- Antwoord van UCAR van 19 december 2001 op het derde verzoek om informatie van de Commissie (“Antwoord 3 UCAR”).

- Verklaring van LCL van 5 juni 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring LCL”);
- Verklaring van Intech van 6 juni 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring Intech”);
- Verklaring van Tokai van 15 juni 2000 (aanvullende verklaring Tokai Carbon);
- Verklaring van SGL van 16 juni 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring SGL”);
- Verklaring van Ibiden van 16 juni 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring Ibiden”);
- Verklaring van POCO van 27 juni 2000 (“aanvullende verklaring POCO”);
- Verklaring van Toyo Tanso van 25 juli 2000 (“aanvullende verklaring Toyo Tanso”);
- Vertaling van Japanse documenten opgenomen in verklaring Ibiden, van 31 augustus 2000 (“verklaring Ibiden”);
- Verklaring van LCL van 22 september 2000 (“aanvullende verklaring LCL”);
- Verklaring van NSCC van 26 september 2000 in antwoord op het verzoek overeenkomstig artikel 11 (“verklaring NSCC”);
- Verklaring van Ibiden of 10 november 2000 (“aanvullende verklaring Ibiden”).

1.4. Beschrijving van de inbreuk

(94) In dit punt 1.4 wordt een beschrijving gegeven van de feiten met betrekking tot elk van de kartels op de twee betrokken productmarkten, namelijk de markten voor respectievelijk onbewerkt isostatisch en onbewerkt geëxtrudeerd speciaal grafiet.

1.4.1. Onbewerkt isostatisch speciaal grafiet

1.4.1.1. Organisatorische basisbeginselen

(95) De feiten die worden beschreven in punt 1.4.1.2 tonen aan dat de tenuitvoerlegging van het kartel functioneerde volgens enkele organisatorische basisbeginselen. Dezelfde kenmerken worden aangetroffen voor de gehele duur van de afspraken en geven een duidelijk beeld van de wijze waarop het geheel functioneerde.

l) Doelstellingen

(96) Het kartel streefde als belangrijkste doelstelling de vaststelling van richt(minimum)prijzen na. Secundair werd met het kartel voorts gestreefd naar de vaststelling van handelsvoorwaarden en de uitwisseling van commerciële informatie, incidenteel met betrekking tot strategische afnemers.

Vaststelling van richtprijzen en strategie voor prijsafstemming

- (97) De leden van het kartel bereikten overeenstemming over te hanteren “minimum”- of “richt”-prijzen. Op de desbetreffende bijeenkomsten werden de streefprijzen vastgesteld in DEM. Dit gebeurde aan de hand van het volume, niet het gewicht van het blok. De prijzen werden meestal uitgedrukt in termen van “DEM/dm³”⁴⁶.
- (98) De besprekingen gingen over grafietblokken, dat wil zeggen volledige of versneden blokken, maar niet over verwerkte of "bewerkte" grafietonderdelen⁴⁷. De prijzen werden uitgesplitst naar toepassing van het product, geografische zone (Europa of VS) en in twee verschillende handelsniveaus: (distributeurs/bewerkingsbedrijven en grote eindgebruikers met bewerkingscapaciteit)⁴⁸.
- (99) Teneinde de vaststelling van prijzen voor vergelijkbare productcategorieën mogelijk te maken, stelden de partijen een productclassificatie (Product Grouping Standard) vast. Hierbij werd uitgegaan van de toepassing van de producten: EDM (vonkverspaning), CC/GP (continugieten/algemeen⁴⁹) en halfgeleiders⁵⁰. Er werden veel inspanningen gedaan om tot een adequate classificatie te komen (het onderwerp kwam herhaaldelijk terug op de agenda van de bijeenkomsten)⁵¹.

Vaststelling van handelsvoorwaarden en uitwisseling van relevante informatie:

- (100) Het streven naar een harmonisatie van handelsvoorwaarden werd een regelmatige praktijk. Meestal geschiedde dit in de vorm van overeenkomsten over toeslagen voor niet gestandaardiseerde blokken (met inbegrip van op maat gesneden blokken en ronde vormen⁵²), overeenkomsten over facturatievoorwaarden⁵³, overeenkomsten over prijskortingen⁵⁴ en afspraken over “standaard” wisselkoersen⁵⁵.
- (101) Voorts konden de verkopen dankzij de frequente uitwisseling van informatie omtrent leveringen⁵⁶ nauwkeurig worden gevolgd en mogelijke afwijkingen van kartelinstructies worden ontdekt. In sommige gevallen - met name op lokaal niveau - had de uitwisseling van informatie betrekking op de verdeling van grote afnemers⁵⁷.

II) Tenuitvoerlegging

⁴⁶ Zie bijvoorbeeld Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 9.

⁴⁷ Zie bijvoorbeeld verklaring Toyo Tanso, blz. 1; verklaring LCL, blz. 5; Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 8.

⁴⁸ Zie bijvoorbeeld prijzentabel op blz. 1274-1277.

⁴⁹ Verscheidene toepassingen van isostatisch grafiet, waaronder sinteren onder druk.

⁵⁰ Ofschoon "halfgeleiders" werden genoemd als een afzonderlijke toepassing, werden de meeste inspanningen tijdens de bijeenkomsten besteed aan EDM, CC (continugieten) en GP (general purpose). Aanvankelijk werden vier klassen vastgesteld voor het indelen van kwaliteiten voor CC- en GP-toepassingen en zeven categorieën voor EDM-toepassingen (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 9).

⁵¹ Zie bijvoorbeeld de productindeling op blz. 712, 1006, 1049-1050, 1330.

⁵² Zie bijvoorbeeld de overwegingen (135), (136), (147) en (154).

⁵³ Zie bijvoorbeeld de overwegingen (199) en (230).

⁵⁴ Zie bijvoorbeeld de overwegingen (136), (158), (210) en (213).

⁵⁵ Zie bijvoorbeeld overweging (135).

⁵⁶ Zie bijvoorbeeld de overwegingen (135), (147), (154) en (162).

⁵⁷ Zie bijvoorbeeld de overwegingen (130), (141), (143), (147), (199), (203), (219), (238), (246), (255), (262), (269) en (270).

- (102) Teneinde de kartelovereenkomsten met succes ten uitvoer te leggen, vonden regelmatige bijeenkomsten plaats. Dit geschiedde op vier niveaus⁵⁸:
- “*Bijeenkomsten op topniveau*”, bijgewoond door de topfunctionarissen van de ondernemingen. Zij bepaalden de voornaamste beginselen voor de samenwerking, die vervolgens op de lagere managementniveaus ten uitvoer moesten worden gelegd.
 - “*Internationale werkvergaderingen*” (of Internationale bijeenkomsten), bijgewoond door deskundigen uit de directies van de ondernemingen. Gewoonlijk waren steeds dezelfde personen aanwezig. De producenten besproken op dit niveau de classificatie van grafietblokken in verschillende categorieën of groepen en bepaalden minimumprijzen voor elke groep. Deze minimumbedragen (in DEM/dm³) golden voor heel Europa, niet voor afzonderlijke Europese landen. Afzonderlijke prijzen per land kwamen aan de orde tijdens lokale bijeenkomsten. De ontvangende onderneming - afhankelijk van de plek van samenkomst - stelde een voorlopige agenda op die per fax naar de overige deelnemers werd gezonden. Er werd niet genotuleerd.
 - “*Regionale*” (Europese) bijeenkomsten.
 - “*Lokale*” (nationale) bijeenkomsten.
- (103) De regionale en lokale bijeenkomsten waren bedoeld voor de tenuitvoerlegging van de beginselen waarover op de internationale bijeenkomsten overeenstemming werd bereikt. Deze werden bijgewoond door lokale managers.
- (104) De bijeenkomsten op topniveau werden georganiseerd in Japan⁵⁹. De internationale bijeenkomsten werden op verschillende locaties georganiseerd, beurtelings door de deelnemers, die voor een plaats van samenkomst zorgden (meestal een hotel). Het was gebruikelijk dat aan het einde van een bijeenkomst afspraken werden gemaakt over de organisator, datum en plaats voor de volgende bijeenkomst⁶⁰. SGL heeft verklaard dat de Internationale bijeenkomsten steeds langer gingen duren wegens interne verschillen tussen de deelnemers. Gewoonlijk werden de deelnemers voor deze bijeenkomsten rechtstreeks per telefoon uitgenodigd⁶¹.
- (105) Geen van de vier typen bijeenkomsten vond plaats binnen een specifiek kader, een specifieke organisatie of forum. Ze werden gehouden op een *ad hoc*-basis.

⁵⁸ Zie bijvoorbeeld verklaring Toyo Tanso, blz. 2; verklaring Ibidem, blz. 2-3; Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 5-6; verklaring LCL, blz. 5.

⁵⁹ Tokai verklaart: "De bijeenkomsten op topniveau vonden plaats in Japan omdat drie van de vijf deelnemende ondernemingen in Japan waren gevestigd. De heer [...], [kaderlid] van SGL Carbon, die het initiatief nam voor deze bijeenkomsten, reisde regelmatig voor zaken naar Japan. De bijeenkomsten werden georganiseerd op "ad hoc" basis wanneer de heer [werknemer van SGL] Japan bezocht. Dit voorkwam dat de deelnemende Japanse producenten naar overzeese bestemmingen moesten reizen]. (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 6).

⁶⁰ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 6.

⁶¹ Verklaring SGL, blz. 13.

III) Deelnemers aan de vergaderingen⁶²

	SGL	LCL	Ibiden	Tokai	Toyo Tanso	NSC/ NSCC ⁶³	UCAR	Intech
Bijeenkomsten op internationaal en topniveau	[...]	[...];	[...]	[...]	[...]	[...]		
Europese bijeenkomsten	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]	[...]
Lokale (nationale) bijeenkomsten	<u>Italië:</u> (SGL/Risomes sa): [...] <u>Duitsland:</u> [...] <u>Frankrijk:</u> [...] <u>VK:</u> [...] <u>Spanje:</u> [...]	<u>Italië:</u> (LCL/IL Carbonio): [...] <u>Duitsland:</u> (LCL/ Deutsche Carbon): [...] <u>Frankrijk:</u> [...] <u>VK:</u> [...]		<u>Italië:</u> [...] <u>Duitsland:</u> [...] (Novotech) [...] <u>Frankrijk</u> (Novotec Frankrijk): [...] <u>VK:</u> (Graphite Technologies)	<u>Italië:</u> (GTA): [...] <u>Duitsland</u> (GTD): [...] <u>Frankrijk</u> (GTI): [...] <u>VK:</u> (Erodex)	<u>Frankrijk</u> (Albert Denis): [...]	<u>Italië:</u> [...] <u>Duitsland:</u> [...] <u>VK:</u> [...]	<u>Italië</u> [...] <u>Duitsland:</u> [...] <u>VK:</u> [...]

1.4.1.2. Geschiedenis van het kartel

Eerste contacten: de "vroege bijeenkomsten"

(106) Volgens Toyo Tanso is sinds het midden van de jaren zeventig van de vorige eeuw sprake van samenwerking met betrekking tot de prijzen voor blokken speciaal grafiet tussen de Europese grafietproducenten (LCL, Schunk en Ringsdorff - thans SGL-). Toyo Tanso heeft te dien aanzien verklaard dat *“Ringsdorff, destijds de grootste producent van blokken grafiet, de aanzet gaf tot de samenwerking in het midden van de jaren zeventig, nadat LCL en Schunk waren begonnen met het produceren van grafietblokken. De drie Europese producenten voerden regelmatig telefonisch overleg over prijzen en ontmoetten elkaar ten minste tweemaal per jaar. De samenwerking had voornamelijk betrekking op een overeenkomst over de prijzen die werden*

⁶² Zie bijvoorbeeld verklaring SGL, blz. 3; Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 7, blz. 19, blz. 25; verklaring Toyo Tanso, blz. 1-2, blz. 8; verklaring Ibiden, blz. 3-4, blz. 9; verklaring IC, blz. 6; verklaring LCL, app. 10, blz. 1.

⁶³ NSCC heeft toegegeven (verklaring NSCC) dat het op de bijeenkomsten op topniveau en op internationaal niveau werd vertegenwoordigd door de heer [...], de heer [...] en de heer [...], die zelf NSC-werknemers waren (de heer [...] voor de gehele periode 1993-1998; de heer [...] en de heer [...] tussen januari 1993 en juni 1997). De Commissie concludeert derhalve dat de heer [...] en de heer [...] tot juni 1997 tijdens de bijeenkomsten zowel NSC als haar dochteronderneming NSCC vertegenwoordigden, en dat ook de heer [...] beide ondernemingen vertegenwoordigde wanneer hij deelnam aan de bijeenkomsten op topniveau.

*berekend in Europa en de toewijzing van afnemers. In beginsel was de Duitse markt voorbehouden aan Ringsdorff en Schunk en de Franse markt aan LCL. Wanneer een afnemer informeerde naar de prijs voor een mogelijke bestelling, namen de drie ondernemingen eerst contact met elkaar op om af te spreken wie die order zou krijgen*⁶⁴.

- (107) Toyo Tanso heeft verklaard dat de oprichting van GTI in Frankrijk in 1988 als het Europese verkoopkantoor van Toyo Tanso, alsmede het feit dat Ibiden was begonnen met de verkoop van blokken grafiet aan Europese afnemers, een concurrentiedreiging vormden voor de gevestigde Europese afnemers. De reden hiervoor was dat de prijzen voor grafietblokken op de Japanse markt aanmerkelijk lager waren dan in Europa⁶⁵.
- (108) Toyo Tanso heeft verklaard dat **[kaderlid]** van Ringsdorff, de heer **[werknemer van Ringsdorff]**, in de zomer van 1988 een bezoek bracht aan Toyo Tanso in Japan (Toyo Tanso was destijds de enige distributeur voor Ringsdorff in Japan). Volgens Toyo Tanso *“beklaagde de heer [werknemer van Ringsdorff] zich sterk over de lage prijzen van Ibiden in Europa en de oprichting van GTI in Frankrijk (...) De heer [werknemer van Ringsdorff] riep daarom op tot een bijeenkomst met Toyo Tanso en Ibiden, die werd gehouden in de kantoren van Ibiden in Japan rond juli 1988. Bij die gelegenheid vroeg de heer [werknemer van Ringsdorff] Toyo Tanso en Ibiden om samen te werken met Ringsdorff, Schunk en LCL met betrekking tot de in Europa te berekenen prijzen. De heer [werknemer van Ringsdorff] wees erop dat Ringsdorff in nauw contact stond met Schunk en LCL en deze ondernemingen op de hoogte zou brengen*⁶⁶.
- (109) Ibiden heeft de bijeenkomst van juli niet bevestigd, maar verklaarde dat de eerste contacten met Ibiden werden gelegd door de heer **[werknemer van Toyo Tanso]**, **[kaderlid]** van Toyo Tanso, einde 1988. Ibiden stelt het verzoek te hebben ontvangen een bijeenkomst bij te wonen met enkele Europese producenten van speciaal grafiet, en bevestigt dat als reden voor de bijeenkomst werd opgegeven dat moest worden gezocht naar een oplossing voor de bezorgdheid van de Europese producenten over de vermeende toename van de export uit Japan⁶⁷.
- (110) Toyo Tanso heeft ook onthuld dat de heer **[werknemer van Ringsdorff]** enige tijd na zijn bezoek aan Japan de **[kaderlid]** van Toyo Tanso, de heer **[werknemer van Toyo**

⁶⁴ "Ringsdorff, which was the largest graphite block producer at the time, initiated that cooperation in the mid-1970s, after LCL and Schunk had also started to produce graphite blocks. The three Europese producers were in frequent telephone contact with each other to discuss their prices and they met at least twice a year. The cooperation mainly included an agreement on prices to be charged in Europa and on to the allocation of customers. In principle, the German market was reserved for Ringsdorff and Schunk and the French market for LCL. When a customer inquired about the price for a prospective order, the three companies first contacted each other by telephone in order to agree who would obtain that order", Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 1

⁶⁵ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 2. NB- De Europese producenten hebben incidenteel hun Japanse tegenhangers beschuldigd van dumpingpraktijken sinds het begin van de jaren tachtig (zie bijvoorbeeld verklaring SGL, blz. 6)

⁶⁶ "Dr. Laubscher strongly complained about the low prices offered by Ibiden in Europa and the establishment of GTI in Frankrijk (...) Dr Laubscher therefore called for a meeting with Toyo Tanso and Ibiden, which was held at the offices of Ibiden in Japan around July 1988. At this meeting Dr Laubscher asked Toyo Tanso and Ibiden to cooperate with Ringsdorff, Schunk and LCL on prices to be charged in Europa. Dr Laubscher pointed out that Ringsdorff was in close contact with Schunk and LCL and would inform these companies", Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 2

⁶⁷ Aanvullende verklaring Ibiden, blz. 2

Tanso], heeft verzocht om een ontmoeting met hem en de heer **[werknember van LCL]** van LCL in Europa. Toyo Tanso voert aan dat “*op deze bijeenkomst, die plaatsvond in een hotel op het vliegveld van Düsseldorf, de heer [werknember van LCL] de heer [werknember van Toyo Tanso] zware verwijten maakte wegens de lage prijzen die GTI in Frankrijk berekende en hem te kennen had gegeven dat Toyo Tanso uit Europa moest wegblijven*”⁶⁸.

- (111) Volgens Toyo Tanso organiseerde Ringsdorff in het najaar van 1988 de eerste internationale bijeenkomst over samenwerking met betrekking tot de prijzen. De aanwezigen waren Ringsdorff, LCL, Schunk, Ibiden en Toyo Tanso⁶⁹. De besprekingen concentreerden zich op de voorbereiding van een classificatie van verschillende productkwaliteiten en de vaststelling van minimumprijzen voor elke categorie (Toyo Tanso zegt dat Ringsdorff na de bijeenkomst een lijst met minimumprijzen deed rondgaan)⁷⁰.
- (112) De verklaring van Ibiden verschilt van die van Toyo Tanso met betrekking tot de datum en de locatie van de eerste groepsbijeenkomst: volgens Ibiden was dit de bijeenkomst die plaatsvond op 14-16 december 1988 te Osaka. Ibiden noemt dezelfde aanwezigen als Toyo Tanso⁷¹.
- (113) Hoe dan ook, zowel Ibiden als Toyo Tanso hebben verklaard dat verscheidene internationale bijeenkomsten werden gehouden over samenwerking met betrekking tot de prijzen tussen het najaar van 1988 en het midden van 1991. Volgens Toyo Tanso waren er in deze periode “*ongeveer twee internationale bijeenkomsten (...) per jaar*”, terwijl Ibiden zich herinnert dat er in totaal zes bijeenkomsten plaatsvonden. Deze hadden plaats in Europa en de deelnemende bedrijven waren dezelfde als in Osaka⁷². Ibiden heeft verklaard dat deze “*vroege bijeenkomsten*” informeel van aard waren en dat geen datum werd bepaald voor volgende bijeenkomsten; bij elke gelegenheid werd zij geïnformeerd over de data van geplande bijeenkomsten door de heer [...] van Toyo Tanso⁷³. Op enkele uitzonderingen na werden geen exacte data en locaties vermeld:
- De twee ondernemingen noemen een bijeenkomst op 1 - 2 oktober 1989 te Frankfort⁷⁴.

⁶⁸ "at this meeting, which took place at a hotel at Dusseldorf Airport, Mr. Agenet strongly scolded Mr. Kondo for the low prices offered by GTI in France and said that Toyo Tanso should keep out of Europa", Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 2

⁶⁹ Toyo Tanso herinnert zich de volgende deelnemers:
- voor Ringsdorff: de heren [...], [...], [...] (sales director)
- voor LCL: de heer [...] (sales manager)
- voor Ibiden: de heer [...] (assistant sales manager)
- voor Toyo Tanso: de heer [...] (sales manager)

⁷⁰ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 2-3

⁷¹ Aanvullende verklaring Ibiden, blz. 2; Ibiden heeft een kopie verstrekt van de visitekaartjes die de heer [...] tijdens de bijeenkomst ontving. Ook wordt verwezen naar de bijeenkomst van Osaka in de aanvullende verklaring van Toyo Tanso, app. 4.

⁷² Aanvullende verklaring Ibiden, blz. 2-3; Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 3-4

⁷³ Aanvullende verklaring Ibiden, blz. 3

⁷⁴ Aanvullende verklaring Ibiden, blz. 2-3; Aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 3-4. Verwijzingen naar deze bijeenkomst kwamen tevens voor in een brief van Toyo Tanso aan Ringsdorff van 19 oktober 1989 en een brief van LCL aan Toyo Tanso van 2 november 1989, verstrekt door Toyo Tanso (Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 3-4).

- Zij herinneren zich een andere bijeenkomst die plaats had op 24-25 oktober 1990 (in Nice, volgens *Ibiden*)⁷⁵.
- (114) De versies van *Ibiden* en *Toyo Tanso* komen dus in grote lijnen overeen met betrekking tot het tijdstip waarop de vroege bijeenkomsten begonnen en eindigden, over de reden om deze bijeenkomsten te houden⁷⁶, over de deelnemers en over het algemene patroon in termen van het aantal en de frequentie van de bijeenkomsten gedurende de betreffende periode.
- (115) De beide ondernemingen bevestigen dat de laatste 'vroege bijeenkomst' plaatsvond in 1991 (uiterlijk in augustus 1991, volgens *Toyo Tanso*). Na dat tijdstip werden de bijeenkomsten stopgezet. Volgens *Ibiden* was zulks waarschijnlijk niet te wijten aan een bepaalde specifieke maatregel of besluit van de deelnemers, maar aan organisatorische veranderingen bij sommige van de betrokken ondernemingen. *Toyo Tanso* voegt daaraan toe dat een en ander ook het gevolg was van het gebrekkige succes van de samenwerking⁷⁷.
- (116) LCL heeft toegegeven dat er vóór 1993 contacten bestonden tussen producenten van isostatisch speciaal grafiet. Deze onderneming beweert evenwel dat deze contacten van een volledig andere aard waren en gericht waren op de compatibiliteit van de door grafietleveranciers aangeboden producten en de producten aangeboden door

⁷⁵ Aanvullende verklaring *Ibiden*, blz. 2-3; Aanvullende verklaring *Toyo Tanso*, blz. 3-4. Een verwijzing naar deze bijeenkomst wordt ook aangetroffen in het schrijven van de heer [**werknemer van *Toyo Tanso***] aan de heer [...] van Ringsdorff gedateerd 19 oktober 1989, verstrekt door *Toyo Tanso* (Aanvullende verklaring *Toyo Tanso*, app. 7)

⁷⁶ Met betrekking tot het voorwerp van deze contacten heeft *Ibiden* verklaard dat “*the early meetings were requested by the European special graphite manufacturers, mainly in answer to increased exports from Japanese manufacturers. At the meetings, therefore, the European companies tried to persuade TT and Ibiden not to export special graphites to Europa at dumped prices, and in particular not to expand their market share in Europa based on a low-price policy. It is the general recollection of Ibiden personnel that both TT and Ibiden understood this position (...) Based on the recollection of the Ibiden personnel who attended the meetings, the European companies attempted to confirm the sales prices of the Japanese companies, based on information obtained from distributors and some machine shops. It appeared to Ibiden personnel that the general purpose of this line of questioning was to make the Japanese companies hesitant or reluctant to decrease prices to Europa. (...) According to the Ibiden personnel who attended the Osaka meeting, the European companies expressed concern about the increased production capacity of TT and Ibiden. However, the European companies did not request that TT or Ibiden reduce production capacity or lower production, nor did Ibiden carry out such reductions*” [vert.: "De vroege bijeenkomsten kwamen er op verzoek van de Europese producenten van speciaal grafiet, hoofdzakelijk in antwoord op toegenomen export van Japanse producenten. Tijdens deze bijeenkomsten probeerden de Europese ondernemingen TT en *Ibiden* ertoe te bewegen geen speciaal grafiet te exporteren naar Europa tegen dumpingprijzen, en in het bijzonder hun marktaandeel in Europa niet uit te breiden op basis van een beleid van lage prijzen. Het personeel van *Ibiden* herinnert zich eensgezind dat zowel TT als *Ibiden* dit standpunt begrepen (...). In de herinnering van de personeelsleden van *Ibiden* die deze bijeenkomsten bijwoonden, probeerden de Europese ondernemingen bevestiging te verkrijgen van de verkoopprijzen van de Japanse ondernemingen, op basis van informatie afkomstig van distributeurs en enkele bewerkingsbedrijven. De personeelsleden van *Ibiden* hadden de indruk dat het doel van deze vraagstelling was de Japanse ondernemingen te doen aarzelen of hen ervan te weerhouden de prijzen in Europa te verlagen. (...) Volgens personeelsleden van *Ibiden* die de bijeenkomst te Osaka bijwoonden, gaven de Europese ondernemingen uiting aan hun bezorgdheid over de toegenomen productiecapaciteit van TT en *Ibiden*. De Europese ondernemingen verzochten TT en *Ibiden* echter niet hun productiecapaciteit te verminderen of hun productie te verlagen, noch ging *Ibiden* over tot dergelijke verlagingen"] (Aanvullende verklaring *Ibiden*, blz. 3).

⁷⁷ Aanvullende verklaring *Ibiden*, blz. 3; aanvullende verklaring *Toyo Tanso*, blz. 3-4.

leveranciers van machines voor EDM-toepassingen. LCL beweert dat deze besprekingen niet bedoeld waren om enigerlei prijsafspraken te maken⁷⁸.

- (117) Tokai beweert dat zij vóór 1993 niet werd uitgenodigd voor noch deelnam aan enige bijeenkomst tussen producenten van speciaal grafiet. Evenmin is haar enige bijeenkomst bekend vóór de eerste bijeenkomst op topniveau die begin juli 1993 gehouden werd⁷⁹.
- (118) Niettemin heeft Toyo Tanso een aantal documenten uit diezelfde periode meegedeeld waaruit blijkt dat er in die periode heimelijke afspraken bestonden tussen producenten van speciaal grafiet, met name Toyo Tanso, LCL en Ringsdorff. Meer bepaald is de Commissie in het bezit van:
- a) een brief d.d. 18 januari 1989 van de heer [...] van Schunk aan de heer [...] van Toyo Tanso, waarin Schunk klaagt dat de door GTI aan een Franse afnemer aangeboden prijs beneden de minimumprijs ligt die werd vastgesteld in de prijslijst die na de bijeenkomst uit het najaar van 1988 opgesteld werd⁸⁰;
 - b) een uitwisseling van berichten tussen Toyo Tanso, Erodex (onafhankelijk distributeur voor Toyo Tanso in het Verenigd Koninkrijk), Ringsdorff en LCL, uit de periode oktober-november 1989:
 - het faxbericht d.d. 11 oktober 1989 van de heer [...] van Toyo Tanso aan Erodex, waaruit blijkt dat LCL bevestigde te verkopen onder het voor Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk afgesproken prijspeil. In een handgeschreven opmerking van de heer [...] van GTI zegt deze echter dat GTI niet kan instemmen met de door LCL voorgestelde prijzen⁸¹;
 - de brief van de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** aan de heer [...] van Ringsdorff d.d. 19 oktober 1989, waarin geklaagd wordt over LCL's productindeling en over LCL's onredelijk lage prijzen in het Verenigd Koninkrijk. De heer **[werknemer van Toyo Tanso]** beweert dat "*GTI nooit het initiatief nam om lagere prijzen aan te bieden in Frankrijk*" en hij waarschuwt dat "*we niet in staat zijn enige prijsafpraak na te komen en ons uit dergelijke regeling moeten terugtrekken indien LCL haar ongunstige houding niet aanpast zoals boven aangegeven*"⁸²;

⁷⁸ Aanvullende verklaring LCL, blz. 2.

⁷⁹ Antwoord 2 Tokai Carbon, blz. 9.

⁸⁰ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 1.

⁸¹ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 2.

⁸² "*GTI never took initiative to offer lower price in France (...) We are unable to respect any price arrangement and have to withdraw from such arrangement unless LCL change their unfavourable attitude as mentioned above*". Bovendien verklaart de heer **[werknemer van Toyo Tanso]**: "*Please tell LCL to change classification as we proposed. If they do not agree, we cannot respect all what we discussed among 5 companies*" [vert.: "Gelieve LCL mee te delen de indeling aan te passen volgens ons voorstel. Gaan zij niet akkoord, dan kunnen wij al wat we tussen vijf ondernemingen besproken hebben, niet nakomen] (onderstreping van de Commissie)". Wat de Japanse markt betreft, legt de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** uit: "*We have discussed about minimum price of Japan. However, to our regret, we, Toyo Tanso, should not be involved in this price agreement in Japan. Because we recently withdrew from all price talking in Japan. As mentioned before, we basically had intention to have such meeting and agreement in Japan and actually joined in the arrangement. However, there were always violation of an agreement by our competitors. Recently we had a very severe violation from our competitor whose name you know very well and we lost big old customer in Japan. After this*

- het antwoord van de heer **[werknemer van LCL]** van LCL aan de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** d.d. 2 november 1989, waaruit blijkt dat op 23 oktober 1989 in het Verenigd Koninkrijk een lokale groepsbijeenkomst plaatsvond en waarin Toyo Tanso verweten wordt de Franse prijzen naar beneden te duwen⁸³;
- c) een interne brief d.d. 1 december 1989 waarin de heer [...] van Toyo Tanso aan de heer [...] van GTI de minimumprijzen voor Frankrijk meedeelt zoals die zijn vastgelegd in een algemene prijslijst met productindelingen voor 1990⁸⁴;
- d) een brief van de heer [...] van LCL aan **[werknemer van Toyo Tanso]** d.d. 11 januari 1990, waarin de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** een opsomming geeft van de prijzen die een Franse afnemer van diverse leveranciers ontving, om zichzelf te verdedigen tegen de aantijging bezig te zijn met "*breaking the market*" [vert.: "de markt te breken"]⁸⁵;
- e) een interne brief van de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** aan de heer [...] van GTI d.d. 27 november 1990, waarin de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** verwijst naar de bijeenkomst van oktober 1990 met Ringsdorff ("*Europese vriend*") en LCL ("*Franse vriend*"), en de prijzen bijvoegt welke op die bijeenkomst voorgesteld zijn⁸⁶;
- f) correspondentie tussen de heer **[werknemer van Toyo Tanso]**, de heren [...] en [...] van LCL en de heer [...] van Ringsdorff, uit de periode april-mei 1991:
 - de brieven van de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** aan de heren [...] en [...] (beiden LCL) en de heer [...] (Ringsdorff), d.d. 18 april 1991, waarin de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** erover klaagt dat LCL kort voordien aan een Franse afnemer een lage prijs heeft aangeboden⁸⁷;
 - het antwoord van de heer [...] van LCL d.d. 29 april 1991, waarin Toyo Tanso door de heer **[werknemer van LCL]** ervan beschuldigd wordt via GTI in Frankrijk lage prijzen aan te bieden, en een lijst toevoegt van Franse afnemers waaraan GTI tegen deze lage prijzen geleverd heeft⁸⁸;
 - een interne brief van de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** aan de heer [...] van GTI d.d. 10 mei 1991, waarin de heer **[werknemer van Toyo**

problem our top management decided to withdraw all price arrangements in Japan. Therefore, we are sorry that we are not able to join this price arrangement." [vert.: "We hebben over minimumprijs voor Japan gediscussieerd. Tot onze spijt kunnen wij, Toyo Tanso, niet aan deze prijsafspraken deelnemen. Omdat we ons onlangs hebben teruggetrokken uit alle prijsbesprekingen in Japan. Zoals eerder gezegd, waren we eigenlijk voornemens om aan dergelijke bijeenkomst en afspraken in Japan deel te nemen, en sloten we ons ook daadwerkelijk aan bij de regeling. Afspraken werden echter steeds geschonden door onze concurrenten. Onlangs kregen we te maken met een zeer zware inbreuk door onze concurrent wiens naam u maar al te goed bekend is, en zijn we een grote, oude afnemer in Japan verloren. Daarom kunnen wij ons tot onze spijt niet bij deze prijsovereenkomst aansluiten."] (Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 3.)

⁸³ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 4.

⁸⁴ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 5.

⁸⁵ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 6.

⁸⁶ "*European Friend (...) French Friend*" (aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 7).

⁸⁷ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 8.

⁸⁸ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 9.

Tanso] het heeft over het probleem op de Franse markt en erop wijst dat Toyo Tanso geen overeenkomst kan bereiken met LCL⁸⁹.

l) Bijeenkomsten op "topniveau" en op "internationaal niveau"

- (119) Uit de verklaring van Toyo Tanso en Ibiden blijkt dat de kartelafspraken in 1991 werden stopgezet. De Commissie beschikt niet over bewijsmateriaal voor enige activiteit van het kartel tussen augustus 1991 en begin 1993.
- (120) Volgens Toyo Tanso leverden SGL en Tokai begin 1993 inspanningen om de in 1991 onderbroken internationale samenwerking inzake blokken speciaal grafiet, weer op te pakken. Volgens Toyo Tanso wilden zij "wat grafietblokken betreft, dezelfde samenwerking bereiken als zij voordien bereikt hadden voor grafietelektroden"⁹⁰. LCL bevestigt dat "de internationale bijeenkomsten met de **[kaderleden]** van de betrokken ondernemingen plaatsvonden op initiatief van SGL (...)".⁹¹
- (121) Tokai herinnert eraan dat "in het voorjaar van 1993 de heer **[werknemer van SGL]** enkele beleefdheidsbezoeken aflegde bij de directie van Toyo Tanso en Tokai Carbon, om van gedachten te wisselen over de markt voor isostatisch grafiet (...) Op 14 juni 1993 ging de heer **[werknemer van SGL]** naar Tokio en had er een ontmoeting met de heer [...] (**[kaderlid]**) en de heer [...] (**[kaderlid]**) van Toyo Tanso en met de heer [...] (**[kaderlid]**) en de heer [...] (**[kaderlid]**) van Tokai Carbon. De heer **[werknemer van SGL]** deed een voorstel om de prijzen in de sector te herstellen en vermeldde dat tussen SGL en LCL al een overeenkomst in die zin was bereikt."⁹²
- (122) Toyo Tanso bevestigt het bezoek van de heer **[werknemer van SGL]** en benadrukt dat "met de steun van Tokai, de heer **[werknemer van SGL]** er op aandrong dat Toyo Tanso aan deze samenwerking zou deelnemen"⁹³.
- (123) Ibiden verklaart dat zij "de eerste vraag om de bijeenkomsten bij te wonen kwam van de heer [...] van Tokai, die de heer **[werknemer van Ibiden]** in juni of juli 1993 belde. De heer **[werknemer van Tokai]** gaf aan dat de heer **[werknemer van SGL]** (...) zo graag een bijeenkomst tussen producenten wilde houden om een verdere daling van de prijzen voor blokken speciaal grafiet te voorkomen."⁹⁴ Tokai stelt niet

⁸⁹ Aanvullende verklaring Toyo Tanso, app. 10.

⁹⁰ "Wanted to achieve the same collaboration with regard to graphite blocks as they had previously achieved with regard to graphite electrodes" (aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 4).

⁹¹ "Les réunions Internationales avec les présidents des sociétés concernées [eurent lieu] à l'initiative de SGL (...)" (verklaring LCL, blz. 5).

⁹² "In the spring of 1993 Mr Köhler made a few courtesy calls to see executives of Toyo Tanso and Tokai Carbon, in order to exchange views on the isostatic graphite market (...) On 14 June 1993 Mr Köhler visited Tokyo and met with Mr Kondo (Chairman) and Mr Takagi (General Manager) of Toyo Tanso, and with Mr Sanmonji (Chairman) and Mr Yamazaki (Managing Director) of Tokai Carbon. Mr Köhler made a proposal for restoring prices in the industry and mentioned that an agreement to this effect had already been reached between SGL and LCL." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 6.)

⁹³ "With the support of Tokai, Mr Köhler insisted that Toyo Tanso participate in this cooperation" (aanvullende verklaring Toyo Tanso, blz. 4).

⁹⁴ "Was first requested to attend the meetings by Mr Sanmonji of Tokai, who telephoned Mr Endoh (Ibiden's President) in June or July 1993. Mr Sanmonji indicated that Mr Köhler (...) was anxious to have a meeting among manufacturers to prevent further decline in the prices of specialty graphite blocks" (verklaring Ibiden, blz. 2).

op de hoogte te zijn van het feit dat de heer [**werknemer van SGL**] contact legde met Ibiden⁹⁵.

- (124) Volgens Tokai werd "om over het voorstel van de heer [**werknemer van SGL**] te discussiëren, begin juli 1993 een bijeenkomst op [**kaderleden**]niveau gehouden tussen de vijf Japanse ondernemingen. Deze vijf ondernemingen waren: Ibiden, Nippon Carbon, NSC, Tokai Carbon en Toyo Tanso. SEC nam niet deel aan deze bijeenkomst."⁹⁶
- (125) LCL onthult dat zij terzelfder tijd, en bij minstens twee gelegenheden (op 5 juli 1993 in Parijs en op 13 juli 1993 in Bonn), bijeenkwam met SGL om de respectieve standpunten van de beide ondernemingen voor te bereiden, aangezien een eerste multilaterale bijeenkomst op 23 juli 1993 in Japan zou plaatsvinden⁹⁷.
- (126) Voort verklaart Ibiden dat enkele dagen vóór de bijeenkomst (op 20 juli 1993) "de heer [...], die toentertijd de [...] manager van Ibiden was, een faxbericht ontving van de heer [...] van het kantoor van SGL in Japan waarin een voorstel geschetst werd voor een overeenkomst om prijzen voor speciaal grafiet af te spreken."⁹⁸
- (127) Tussen juli 1993 en februari 1998 vonden vier bijeenkomsten op topniveau (waarvan er één met slechts enkele deelnemers) en twaalf internationale werkvergaderingen plaats.
- (128) De eerste bijeenkomst op topniveau van 23 juli 1993 werd geregeld door Tokai en vond plaats in het Fuji Research Laboratory van Tokai te Gotenba (Japan). De ondernemingen (met uitzondering van NSC/NSCC) waren er vertegenwoordigd door hun [**kaderleden**]. Deelnemers waren: SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso, Nippon Carbon (vertegenwoordigd door de heer [...]), NSC/NSCC (vertegenwoordigd door de heer [...]) en SEC (SEC Corporation, Japan; vertegenwoordigd door de heer [...])⁹⁹.
- (129) Ibiden en Tokai herinneren zich dat de heer [**werknemer van SGL**] tijdens de bijeenkomst aangaf dat dankzij de op de markt voor grafietelektroden tot stand gebrachte samenwerking de partijen erin geslaagd waren de prijzen met 50% te laten stijgen. Daarom moedigde hij de aanwezigen aan om ook voor de sector speciaal grafiet samen te werken, om een halt toe te roepen aan de bestaande prijsdaling¹⁰⁰.

⁹⁵ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 6

⁹⁶ "In order to discuss Mr Köhler's proposal, a meeting at presidential level among five Japanese companies was held in early July 1993. Those five companies were Ibiden, Nippon Carbon, NSC, Tokai Carbon and Toyo Tanso. SEC did not attend the meeting" (aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 6).

⁹⁷ Verklaring LCL, app. 5, blz. 1 en app. 6, blz. 1. LCL heeft werkdocumenten meegedeeld van de bijeenkomst van 13.7.1993, een classificatie van verschillende grafietkwaliteiten die naar verluidt op 15.7.1993 door Ringsdorff gezonden werd als uitkomst van de bespreking, en de reiskostendeclaraties van de heer [**werknemer van LCL**].

⁹⁸ "Mr. Ishii, who was the production manager of Ibiden at the time, received a fax transmission from Mr Kasahara of SGL's Japan office outlining a proposed agreement to fix prices of specialty graphite products" (verklaring Ibiden, blz. 3).

⁹⁹ Tijdstip, locatie en deelnemers van deze bijeenkomst worden bevestigd door verklaring SGL, app. 6, blz. 10; verklaring LCL, app. 5, blz. 2; verklaring Ibiden, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 7; verklaring NSCC, blz. 2. Uit diezelfde periode heeft LCL een handgeschreven verslag van de heer [**werknemer van LCL**] meegedeeld, dat dateert van 27.7.1993 (dossier, blz. 652).

¹⁰⁰ Verklaring Ibiden, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 7.

- (130) Tokai herinnert zich dat er naast dit algemene voorstel verder discussies waren over specifieke thema's: het voornemen om voor de eerste maal in de sector een passende productclassificatie vast te stellen (afgesproken werd dat deze kwestie behandeld zou worden op een vergadering van deskundigen), regelingen om elkaars bestaande afnemers te respecteren, het streven naar een prijsstijging met 20% voor blokken onbewerkt isostatisch grafiet, en de afspraak dat de verkopen van NSC/NSCC (een van de Japanse ondernemingen die net met exporteren begonnen was) beperkt zou blijven tot 10% van de totale wereldwijde verkopen van de Japanse producenten¹⁰¹. LCL bevestigt dat er een "beginselovereenkomst was om de prijzen voor blokken isostatisch grafiet te verhogen en de respectieve marktaandelen van de partijen te bevriezen"¹⁰² en SGL ontkent niet dat concrete details zoals marktaandelen, individuele prijzen of individuele afnemers ter sprake kwamen¹⁰³.
- (131) LCL, *Ibiden* en Tokai vermelden dat ook de oprichting besproken werd van commissies op managementniveau ("internationale werkvergaderingen") om de details uit te werken van de algemene overeenkomst en de tenuitvoerlegging ervan. Vertegenwoordigers van Nippon Carbon, NSC/NSCC en SEC namen aan die commissies niet deel¹⁰⁴. Tokai verklaart dat dit kwam door hun beperkte internationale verkopen van isostatisch grafiet, aangezien "het thema dat op deze internationale werkvergaderingen behandeld zou worden, naar verwachting vooral onbewerkt isostatish grafiet zou zijn"¹⁰⁵.
- (132) De eerste internationale werkvergadering (31 augustus - 1 september 1993 in Parijs) werd georganiseerd door LCL. Deelnemers waren: SGL, LCL, *Ibiden*, Tokai en Toyo Tanso¹⁰⁶.
- (133) Het belangrijkste thema waren de lange discussies over productclassificatie van isostatische grafietmaterialen, naar gelang van hun toepassing (EDM, CC/GP en halfgeleiders). Minimumrichtprijzen zouden niet alleen van de productclassificatie

¹⁰¹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 7-8.

¹⁰² "*Accord de principe pour augmenter les prix des blocs en graphite isostatique et geler les parts de marches respectives des parties*" (verklaring LCL, app. 5, blz. 2).

¹⁰³ Zij beweert evenwel dat de discussies over regelingen ter compensatie van de overdracht van afnemers aan concurrenten geen resultaat opleverden (verklaring SGL, blz. 11).

¹⁰⁴ Volgens *Ibiden* werd niet deelgenomen door "SNC" (waarschijnlijk is NSC bedoeld) en SEC; volgens Tokai Carbon waren het Nippon Carbon en SEC die niet deelnamen. LCL vermeldt dat "*NSC, NC et SEC ne font pas partie du groupe de travail mais sont representes par les 3 autres societes japonaises*" [vert.: "NSC, NC en SEC geen deel uitmaken van de werkgroep, maar er wel vertegenwoordigd zijn door de drie overige Japanse ondernemingen"] (verklaring LCL, app. 5, blz. 2). In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar ontkent *Ibiden* krachtig ooit een Japanse onderneming te hebben vertegenwoordigd op de Internationale bijeenkomsten.

¹⁰⁵ "*The subject matter for these International Working Level meetings was expected to focus on unmachined isostatic graphite*" (verklaring LCL, app. 5, blz. 2; verklaring *Ibiden*, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 8).

¹⁰⁶ Zie verklaring SGL, blz. 12 en app. 6; verklaring LCL, app. 5, blz. 3; verklaring *Ibiden*, blz. 4, app. i.e; TCST, blz. 8; verklaring Toyo Tanso blz. 1-2, app. 1; aanvullende verklaring POCO, app. a. Meer bepaald deelt *Ibiden* uit diezelfde periode een *pre-meeting*-voorstel/agenda en een overzicht van de behandelde thema's mee. Toyo Tanso deelt de reiskosten mee, waaruit blijkt dat de heer [**werknemer van Toyo Tanso**] aanwezig was. N.B.: *Ibiden* verklaart dat SGL de organisator was, terwijl LCL erkent dat zij organiseerde, maar volgens haar herinnering zou de bijeenkomst eind september plaatsgevonden hebben.

afhankelijk gemaakt worden, maar ook van de betrokken geografische regio (Gemeenschap of VS) en de verhandelde hoeveelheden¹⁰⁷.

- (134) SGL verklaart dat voor Europa gestreefd werd naar prijsharmonisering omdat door wisselkoersdistorsies prijzen in landen als het Verenigd Koninkrijk en Italië rond 30-40% lager lagen dan in Duitsland¹⁰⁸. Daarom werd een tijdschema voor prijsstijgingen opgesteld, met een initiële stijging van 20% in de VS en Europa vanaf oktober 1993¹⁰⁹. SGL zou de eerste zijn om prijsstijgingen aan te kondigen en de overige producenten zouden in een vastgelegde volgorde haar voorbeeld volgen¹¹⁰. POCO deelde interne aantekeningen uit diezelfde periode mee, waaruit blijkt dat "de doelstelling van deze bijeenkomst was, om voor Europa voor alle kwaliteiten grafiet van iedere producent een -stijging met 20% te bespreken en te onderhandelen en een minimum vast te leggen waaronder zij niet zouden verkopen. Deze stijging zou ingaan per 1 oktober 1993 gedurende de hele maand".¹¹¹
- (135) Tokai verklaart verder dat er een overeenkomst was over wisselkoersen¹¹² en over toeslagen voor op maat gesneden blokken en ronde vormen¹¹³, samen met een uitwisseling van de leveringsgegevens over 1992. In de ogen van Tokai "was dit de eerste poging binnen de sector om dit soort informatie [leveringsgegevens] uit te wisselen ". Het resultaat van de bijeenkomst werd vervolgens meegedeeld aan degenen die verantwoordelijk waren voor de tenuitvoerlegging ervan op nationaal of regionaal niveau¹¹⁴. SGL en LCL bevestigen de uitwisseling van leveringsgegevens; SGL verklaart dat de ondernemingen die niet bij de overeenkomst betrokken waren, mee in aanmerking genomen werden om een volledig beeld van de markt te krijgen¹¹⁵.
- (136) De tweede internationale werkvergadering (18-19 november 1993, Singapore) werd georganiseerd door Toyo Tanso en bracht SGL, LCL, Ibiden, Tokai en Toyo Tanso samen¹¹⁶. Uit verslagen van Ibiden en Toyo Tanso uit diezelfde periode blijkt dat de

¹⁰⁷ Verklaring SGL, blz. 12 en app. 6; verklaring LCL, app. 5, blz. 3; verklaring Ibiden, blz. 4; TCST, blz. 8; verklaring Toyo Tanso, blz. 4.

¹⁰⁸ Als gevolg daarvan, stegen de Engelse prijzen meestal, terwijl de Duitse prijzen aanvankelijk meestal daalden (verklaring SGL, blz. 12).

¹⁰⁹ Verklaring SGL, blz. 12 en app. 6; verklaring LCL, app. 5, blz. 3; verklaring Ibiden, blz. 4, app. i.e; TCST, blz. 8; verklaring Toyo Tanso blz. 1-2. Uit diezelfde periode heeft Ibiden de Commissie tabellen verstrekt waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel het resultaat waren van deze bijeenkomst (dossier, blz. 1261-1263). Dergelijke prijzen vallen samen met die welke resulteren uit de eerste bijeenkomst op topniveau, zoals door LCL aangevoerd (blz. 647-651).

¹¹⁰ Verklaring SGL, blz. 13

¹¹¹ "The aim of this meeting was to discuss and negotiate a 20% increase for all graphite grades from each manufacturer for Europe and to fix a minimum below which they will not sell. This increase to be effective by October 1, 1993 along the entire month" (aanvullende verklaring POCO, app. a).

¹¹² "Isostatic graphite producers invoiced in many different currencies due to the local market-oriented nature of this business. It was agreed that the rates would be subject to a quarterly revision. For the European market, DM was chosen as the benchmark currency." [vert.: "Producenten van isostatisch grafiet gebruikten vele uiteenlopende valuta's bij het factureren doordat dit soort activiteiten sterk gericht is op de lokale markt. Afgesproken werd dat de koersen per kwartaal zouden worden herzien. Voor de Europese markt werd de Duitse mark gekozen als de *benchmark-valuta*".] (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 8-9).

¹¹³ Onderscheidenlijk, +20% en +20-40%.

¹¹⁴ "This was the first attempt to exchange this information [shipment records] within the industry" (aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 8-9).

¹¹⁵ Verklaring SGL, blz. 4; verklaring LCL, app. 5, blz. 3.

¹¹⁶ Zie verklaring SGL, app. 6, blz. 13; verklaring LCL, app. 5, blz. 4; verklaring Ibiden, blz. 4, app. i.f; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 10; verklaring Toyo Tanso, blz. 2, app. 2; aanvullende

discussies toegespitst waren op productclassificatie en -indeling, waarbij het aantal categorieën ingekrompen werd. Er werden nieuwe prijsdoelstellingen vastgesteld¹¹⁷ en de toeslagen voor op maat gesneden blokken en ronde vormen werden bijgesteld. Meer bepaald waren er discussies over het uitschakelen van afzonderlijke kortingen voor bewerkingsbedrijven, aangezien distributeurs ervan beschuldigd werden de prijsharmonisatie in gevaar te brengen¹¹⁸.

(137) In dit verband verklaart Tokai¹¹⁹:

"De prijzen voor bewerkingsbedrijven in Europa werden tijdens deze bijeenkomst uitvoerig besproken. SGL en LCL pleitten voor een strikte toepassing van minimumprijzen, terwijl de Japanse leveranciers niet voor een dergelijke drastische aanpak gewonnen waren. SGL en LCL waren voorstander van de uitschakeling van een afzonderlijke prijs voor bewerkingsbedrijven wat continugieten en algemeen gebruik betreft, en om alleen een prijs voor grote eindgebruikers over te houden. De Japanse leveranciers die sterk afhankelijk waren van de verkoop aan onafhankelijke bewerkingsbedrijven, waren het niet eens met de argumenten van de Europese producenten.

Het verschil in distributiemethoden van de respectieve producenten leek de belangrijkste oorzaak voor deze onenigheid te zijn. SGL en LCL distribueerden hun producten via hun eigen dochterondernemingen in bijna heel Europa, en vaak rechtstreeks aan grote eindgebruikers met bewerkingscapaciteit. In sommige landen distribueerde Toyo Tanso haar producten via dochterondernemingen, terwijl zij in andere landen waar zij geen dochterondernemingen had, werkte met distributeurs/bewerkingsbedrijven. Tokai Carbon en Ibiden waren afhankelijk van verkopen aan onafhankelijke distributeurs en bewerkingsbedrijven.

Men geraakte het niet eens¹²⁰. Afgesproken werd dat het onderwerp op de volgende bijeenkomst opnieuw besproken zou worden."

(138) Tokai wijst er ook op dat uiteindelijk afgesproken werd lokale (nationale) bijeenkomsten te organiseren om de volledige tenuitvoerlegging van de

verklaring POCO, app. B. Ibiden en Toyo Tanso delen een agenda en hun respectieve vergaderverslagen uit diezelfde periode mee. Volgens SGL was Tokai de organisator.

¹¹⁷ Die zouden ingaan per 1 mei 1994 volgens de aantekeningen van Toyo Tanso en vanaf januari 1994 volgens de verklaring van Ibiden. Toyo Tanso en Ibiden hebben de Commissie tabellen uit diezelfde periode meegedeeld, waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel het resultaat waren van deze bijeenkomst (dossier, blz. 358-360, 2381).

¹¹⁸ Verklaring Ibiden, blz. 4, app. i.f; verklaring Toyo Tanso, blz. 2, app. 2.

¹¹⁹ *"Prices for machine shops (MS) in Europe were discussed at length during this meeting. SGL and LCL advocated a strict enforcement of minimum prices while the Japanese suppliers were not in favour of such drastic approach. SGL and LCL favoured eliminating a separate MS price for CC and CP and to have a price only for large end users. The Japanese suppliers which depended heavily on selling to independent machine shops disagreed with the arguments of the European producers.*

The difference in the distribution methods of the respective producers appeared to be the major reason for this disagreement. SGL and LCL distributed its products through own subsidiaries throughout almost all of Europe and often directly to large end users with machining capability. Toyo Tanso distributed its products through subsidiaries in some countries and through distributors/machine shops in countries where they did not have subsidiaries. Tokai Carbon and Ibiden relied on sales to independent distributors and machine shops.

No conclusion was reached It was agreed that the subject was to be discussed again at the next meeting." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 10.)

¹²⁰ Dit wordt bevestigd in verklaring LCL, app. 5, blz. 4.

prijsverhogingen te vergemakkelijken. Volgens de verklaring van Tokai kwam, na discussies over de vraag hoe andere producenten bij de bijeenkomsten te betrekken, het aanbod van LCL om contact op te nemen met POCO, terwijl SGL aanbod met UCAR contact op te nemen¹²¹.

- (139) De derde internationale werkvergadering (Ogaki, Japan, 8-9 februari 1994) werd georganiseerd door Ibidem. De deelnemers waren dezelfde als bij de vorige internationale bijeenkomst¹²². Volgens het verslag van Toyo Tanso uit diezelfde periode kwam er een verdere aanpassing van de productclassificatie en een nieuw tijdschema voor prijsverhogingen met bijgestelde doelstellingen per 1 april 1994¹²³. De verklaringen van Tokai en Ibidem bevestigen deze punten. Daarnaast verklaart Ibidem dat de ondernemingen details uitwisselden over de verkoopvolumes en de marktsituatie in Azië en Europa¹²⁴.
- (140) Tokai organiseerde de tweede bijeenkomst op topniveau in haar hoofdkantoor te Tokio op 15 april 1994. De deelnemers waren dezelfde als voordien, behalve dat ditmaal ook NSC/NSCC (de heer [...]) vertegenwoordigd was¹²⁵.
- (141) Volgens Ibidem "bespraken de deelnemers het bevroeren van de marktaandelen van de producenten van speciaal grafiet, maar kwam het niet tot een akkoord. De heer **[werknemer van SGL]** erover dat *Toyo Tanso de prijsafspraken die gemaakt waren, niet naleefde. De deelnemers aan de bijeenkomst stemden ermee in dat SNC¹²⁶ aan toekomstige internationale bijeenkomsten zou deelnemen*".¹²⁷
- (142) Tokai verklaart dat "de volgende punten besproken werden:
- *bevestiging van de samenwerking;*

¹²¹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 10. In een interne notitie van POCO die uit diezelfde periode dateert, wordt er op gewezen dat "*it seems that Toyo is driving all and LCL and Ringsdorff have tough time to negotiate the new pricing action. At the beginning of the deal only 3 main areas were discussed: Roughing, semi-finishing and finishing which means 3 classification, Toyo rejected all and came with the actual deal which is not finalised yet.*" [vert.: "het er naar uitziet dat Toyo alles aanstuurt en dat LCL en Ringsdorff het nog knap lastig zullen krijgen bij de onderhandelingen over het nieuwe prijsinitiatief. Bij het begin van de deal kwamen slechts drie soorten activiteiten aan bod: roughing, halfafgewerkte en afgewerkte producten, hetgeen drie classificaties betekent. Toyo verwierp alles en kwam met de huidige deal waaraan nog de laatste hand gelegd moet worden".] (Aanvullende verklaring POCO, app. B.)

¹²² Zie verklaring LCL, app. 5, blz. 5; verklaring Ibidem, blz. 5, app. i.g; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 10; verklaring Toyo Tanso, blz. 3, app. 3. Toyo Tanso deelt uit diezelfde periode een vergaderverslag mee. In tegenspraak met de verklaring van LCL, Ibidem en Tokai beweert Toyo Tanso dat de bijeenkomst plaatsvond in Frankfurt.

¹²³ Verklaring Toyo Tanso, blz. 3, app. 3. Ibidem, Toyo Tanso en NSCC hebben de Commissie tabellen uit diezelfde periode meegedeeld waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel het resultaat waren van deze bijeenkomst (dossier, blz. 1274-1277, 358-360, 3879-3882).

¹²⁴ Verklaring Ibidem, blz. 5, app. i.g; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 10.

¹²⁵ Verklaring LCL, app. 5, blz. 4; verklaring Ibidem, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 11; verklaring NSCC, blz. 2 en dossier, blz. 3874-3878. NSCC heeft uit diezelfde periode handgeschreven aantekeningen over deze bijeenkomst verstrekt. LCL heeft reiskostendeclaraties meegedeeld, waaruit blijkt dat de heer **[werknemer van LCL]** aanwezig was.

¹²⁶ (Sic).

¹²⁷ "*The participants discussed freezing the market shares of the companies producing specialty graphite, but did not arrive at an agreement. Mr. Koehler complained that Toyo Tanso was not respecting the pricing arrangement which had been agreed. The participants at the meeting approved the presence of SNC at future international meetings.*" (verklaring Ibidem, blz. 3.)

- voortzetting van de inspanningen om de prijzen voor isostatisch grafiet met 20% te verhogen;
- de stijging van NSC's import in Europa via lokale distributeurs (de lage prijzen die NSC's agent in Europa berekende werden besproken), en
- het benaderen van andere ondernemingen zoals UCAR en POCO (SGL's relaties met UCAR werden vermeld door de heer **[werknemer van SGL]**; POCO werd gezien als een zeer moeilijk aanspreekbare onderneming)."¹²⁸

(143) Deze verklaringen worden gestaafd door de handgeschreven aantekeningen uit diezelfde periode welke NSCC over deze bijeenkomst verstrekt heeft. Meer bepaald bevestigen zij het voorstel van de heer **[werknemer van SGL]** - overgenomen door de heer [...] van LCL, maar waartegen de heer [...] van Ibidem zich verzette - om de respectieve marktaandelen vast te leggen. Ook blijkt daaruit dat de deelnemers zich zorgen maakten over de gedragingen van buitenstaanders. Voorts wordt er in die aantekeningen gezegd dat de heer **[werknemer van SGL]** ook pleitte voor een vereenvoudiging van de indeling naar kwaliteiten en voor het ontnemen van kortingen aan de bewerkingsbedrijven¹²⁹, terwijl de heer **[werknemer van LCL]** toezegde om NSC/NSCC een aandeel van 10% te geven in het voor de Japanse producenten gereserveerde deel. Deze aantekeningen eindigen als volgt:

*"1. Niemand van ons levert momenteel aan Poco
 Voor UCC en CGG, LCL en SGL zal het werken
 2. De marktaandelen bevriezen
 Respecteren aandelen andere ondernemingen
 (...)
 4. EDM productcategorieën toegespitst op 3.
 5. CIP voor continugieten en algemeen gebruik
 Niet met korting verkopen.
 Details [zullen besproken worden op een] praktische [bijeenkomst].
 6. Japanse producenten NSCC
 Continue discussie Europa, Noord-Amerika
 Hoeveelheid vastleggen tussen Japanse ondernemingen en voorleggen op de
 bijeenkomst in mei
 Uiterst goedkope prijs rechtzetten
 Beslissen tussen de Japanse ondernemingen onderling
 Redelijke prijs voor vaste afnemers."*¹³⁰

¹²⁸ "The following points were discussed:

- Confirmation of collaboration;
- Continuation of efforts to increase isostatic graphite prices by 20%;
- NSC's increased imports into Europe through local distributors (the low prices quoted in Europe by NSC's agent were discussed); and
- Approaching other players such as UCAR and POCO (SGL's relationship with UCAR was mentioned by Mr. Koehler; POCO was viewed as a very difficult company to talk to)." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 11.)

¹²⁹ Over deze kwestie zou vanaf eind 1995 uitvoerig gediscussieerd worden in het kader van de Europese bijeenkomsten (zie overweging 208).

¹³⁰ "1. None of us currently supplies to Poco
 For UCC and CGG, LCL and SGL will work
 2. Freeze the market shares
 Respect other companies' shares

- (144) De vierde internationale werkvergadering (Frankfort, 19-20 mei 1994) werd bijgewoond door SGL, LCL, Ibiden, Tokai en Toyo Tanso¹³¹. Volgens Tokai werd zij georganiseerd door SGL. Tokai beweert ook dat "*de bijeenkomst geen belangrijke resultaten opleverde, behalve dan dat de leden bespraken of NSC op toekomstige internationale werkvergaderingen uitgenodigd zou moeten worden (...) Sommigen vonden dat NSC aan deze vergaderingen moest deelnemen en aan overige leden een eigen verbintenis moest aanbieden. Anderen waren van mening dat de deelname van NSC hun over de Europese markt informatie zou opleveren die alleen beschikbaar was voor wie daar al actief was. Zij vreesden dat NSC vergaderingen zou bijwonen en de namen van distributeurs en eindgebruikers zou noteren, om deze informatie vervolgens te gebruiken in het belang van hun eigen bedrijf. Na reflectie werd besloten NSC uit te nodigen voor de volgende bijeenkomst - in Hongkong.*" Ibiden voegt nog toe dat "*de partijen hun in 1993 en 1994 (januari tot september) verkochte hoeveelheden*" presenteerden.
- (145) SGL, LCL en Toyo Tanso hebben het ook over een extra internationale werkvergadering die in 1994¹³² in Japan¹³³ plaatsvond.
- (146) De vijfde internationale werkvergadering (Hongkong, 3-4 november 1994) werd georganiseerd door Tokai. Voor de eerste maal vervoegden de heren [...] en [...] van NSC/NSCC (**[kaderleden]**) de groep¹³⁴. Uit het vergaderverslag van NSC/NSCC dat uit diezelfde periode dateert, blijkt dat "de heer [...] van NSCC Techno-Carbon zal deelnemen aan de lopende internationale bijeenkomsten. De heer [...] heeft toegezegd

(...)

4. EDM product categories will be focused on 3.

5. CIP for continuous casting and general purpose

Do not sell at a discount.

Details [will be discussed at a] practical [meeting].

6. Japanese producers NSCC

Continuous discussion Europe, North America

Fix the quantity among the Japanese companies and submit at the meeting in May

Rectify extremely cheap price

Decide among the Japanese companies

Reasonable price for listed customers." (Dossier, blz. 3874-3878.)

¹³¹ "The meeting did not produce any significant results, except that the members discussed whether NSC should be invited to future International Working Level meetings (...) Some thought that NSC should participate in these meetings and make its own commitment to other members. Others were of the opinion that NSC's participation would give them information on the European market which was only available to those who already had a business there. They feared that NSC would attend meetings, take note of names of distributors and end users and use this information for its own business purpose. After consideration, it was decided to invite NSC to the next meeting in Hong Kong." (...) "The parties also presented sales volume for 1993 and 1994 (January to September)". De verklaringen van Ibiden en Tokai komen op dit punt overeen (verklaring Ibiden, blz. 5, app. i.h; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 11).

¹³² Juli 1994 volgens Toyo Tanso, tweede helft 1994 volgens SGL (Verklaring SGL, app. 6, blz. 11; verklaring LCL, app. 5, blz. 5; verklaring Toyo Tanso, blz. 3).

¹³³ In Osaka volgens SGL, in Ogaki volgens LCL, in Nagoya volgens Toyo Tanso.

¹³⁴ Verklaring SGL, app. 6, blz. 3; verklaring Ibiden, blz. 5, app. i.i; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 12; verklaring Toyo Tanso, blz. 4; verklaring NSCC, blz. 4, app. 1. Uit diezelfde periode heeft NSCC een verslag meegedeeld dat naar verluidt door de heer [...] van Tokai Carbon opgesteld is en dat aan de heer [...] van NSC/NSCC gezonden zou zijn, samen met een handgeschreven notitie uit diezelfde periode die Tokai Carbon naar verluidt tijdens de vergadering had opgesteld.

dat NSCC Techno-Carbon de initiatieven van andere leden zal volgen, en dit werd door de overige leden goedgekeurd" 135.

- (147) Uit datzelfde verslag blijkt voorts dat "According to the western suppliers, an average 8% price increase has been implemented in EDM, CC and GP applications. However, French and Southern European markets, such as the Italian and Spanish ones, were still a problem" [vert.: "volgens westerse leveranciers een gemiddelde prijsverhoging van 8% doorgevoerd werd voor EDM-, CC- en GP-toepassingen. Toch waren Franse en Zuid-Europese markten, zoals Italië en Spanje, nog steeds een probleem"]. De conclusies waren als volgt:

"(1) The pricing levels for distributors in North America and Europe shall be achieved to the minimum target levels within 1994.

(2) The pricing to end customers (EU) and distributors (DB) shall be increased from March 1, 1995 by 5% (10% for EDM Group II) .

(3) (...)

(4) Local meetings shall be organised in the US, Germany, France, Italy and Spain to discuss the details.

(5) Confirmed "Share freeze concept" again.

In Europe, compensation due to share movement shall be discussed at the European local Meeting".

(...)

Outstanding issues in EDM and CC+GP were the same as at the previous meeting.

Cut-to-size premium and round bar premium are the same as the previous confirmation."

[vert.: "(1) Het prijspeil voor distributeurs in Noord-Amerika en Europa zal nog in 1994 bereikt worden¹³⁶ voor de minimumrichtprijzen.

(2) *De prijzen voor eindgebruikers en distributeurs zullen per 1 maart 1995 opgetrokken werd met 5% (met 10% voor EDM Groep II)*¹³⁷.

(3) (...)

¹³⁵ "Mr Tsuji from NSCC Techno-Carbon will participate in the ongoing international meetings. Mr Chiba committed NSCC Techno-Carbon to follow the actions by other members, and this was approved by the other members" (verklaring NSCC, blz. 4, app. 1).

¹³⁶ (Sic).

¹³⁷ NSCC heeft de Commissie de prijstabel meegedeeld zoals die tijdens deze bijeenkomst vastgelegd werd (dossier, blz. 2519). De prijzen met ingang van maart zijn ook te vinden op blz. 136 (meegedeeld door UCAR).

(4) Lokale bijeenkomsten zullen worden gehouden in de VS, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje om de details te bespreken.

(5) Het "idee aandelen bevroren" andermaal bevestigd.

Voor Europa zal compensatie ingevolge verschuiving aandelen besproken worden tijdens de Europese lokale bijeenkomst.

(...)

Niet opgeloste kwesties voor EDM en CC+GP waren dezelfde als op de vorige bijeenkomst.

Toeslagen voor op maat gesneden blokken en ronde staven dezelfde als bij de vorige bevestiging."]

Het verslag toont ook aan dat er leveringsgegevens uitgewisseld werden.

- (148) Tokai bevestigt dat er een akkoord bereikt werd om begin 1995 een nieuwe (eenvoudigere) productindeling in te voeren. Voorts zouden - zo nog steeds Tokai - SGL en LCL beweerd hebben voor hun Europese verkopen een stijging met zo'n [5-15] % behaald te hebben¹³⁸.
- (149) Tokai beweert op 22 November 1994 een nieuwe bijeenkomst georganiseerd te hebben naar aanleiding van een bezoek van de heer [werknemer van SGL] aan Japan. Volgens Tokai nam de heer [...] van Toyo Tanso ook aan die bijeenkomst deel, terwijl Ibidem niet kon deelnemen wegens eerdere afspraken van de heren [...]. Tokai beweert evenwel dat er bij die gelegenheid geen concrete besluiten genomen werden¹³⁹.
- (150) De zesde internationale werkvergadering vond op 29-30 mei 1995 plaats in Parijs. Organisator was LCL. De overige deelnemers waren SGL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC (de heer [...])¹⁴⁰.
- (151) Uit het interne verslag van NSC/NSCC over die bijeenkomst blijkt dat er een consensus bestond dat "*marktomstandigheden voor speciaal grafiet vrij gunstig zijn voor de leveranciers. Voor een initiatief om prijzen te verhogen is het volgens de meeste deelnemers nu het geschikte moment. (...) Alle aanwezigen waren het erover eens dat de prijsverhoging in Europese landen geleidelijk kon worden doorgevoerd dankzij de afspraken op lokale bijeenkomsten*", ook al waren Spanje en Italië nog

¹³⁸ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 12.

¹³⁹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 12

¹⁴⁰ Zie verklaring Ibidem, blz. 5, app. i.j; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 13; verklaring Toyo Tanso, blz. 4; verklaring NSCC, blz. 4, app. 2. Uit diezelfde periode heeft NSCC een agenda van de bijeenkomst meegedeeld, de door de heer [werknemer van NSC/NSCC] opgestelde interne aantekeningen en een op 2 juni 1995 door de heer [werknemer van NSC/NSCC] voor intern gebruik opgestelde tabel met de door de onderneming in 1993-1994 geleverde hoeveelheden. Ibidem heeft uit diezelfde periode notulen van de bijeenkomst meegedeeld, hoewel "*Ibidem cannot recall which company prepared the minutes*" [vert.: "Ibidem zich niet kan herinneren welke onderneming de notulen opstelde"]. Toyo Tanso herinnert zich dat deze bijeenkomst plaatsvond op 15-16 april 1995. LCL noemt 1996 als het vermoedelijke tijdstip, en vermeldt een andere bijeenkomst in april 1995 te Frankfurt, waarvan geen verder bewijsmateriaal voorhanden is (verklaring LCL, app. 5, blz. 5).

regio's met problematische prijzen¹⁴¹. De notulen uit diezelfde periode welke *Ibiden* verstrekt heeft, bevestigen dit versterkte vertrouwen van de deelnemers en de oproep tot onmiddellijke actie (lokale bijeenkomsten) in Spanje en Italië¹⁴².

- (152) Nog volgens aantekeningen van NSC/NSCC zou "(...) *Ibiden erop gewezen hebben dat het initiatief om prijzen te verhogen strikt en snel uitgevoerd moest worden. Volgens Ibiden was het huidige resultaat, zelfs al vielen er inspanningen op dat punt waar te nemen, nog steeds marginaal. Europese leveranciers verklaarden dat het huidige prijspeil hetzelfde niveau bereikt had als toen Toyo Tanso begonnen was de Europese markt te betreden*". In deze aantekeningen wordt verder vermeld dat Toyo Tanso en Tokai meedeelden dat in Aziatische landen als Taiwan en Korea lokale vergaderingen gehouden waren¹⁴³.
- (153) Uit de aantekeningen van NSC/NSCC en van *Ibiden* blijkt dat de deelnemers zich zorgen maakten omdat de prijzen die UCAR en POCO in Europa berekenden, zo'n 20% onder de afgesproken minimumprijzen lagen¹⁴⁴. In de door *Ibiden* meegedeelde aantekeningen staat te lezen dat als gevolg daarvan "de heer [...] (SGL) en de heer [...] (LCL) de heer [...] (**kaderlid**) van UCC) in de VS zullen ontmoeten en zullen onderhandelen om hen te dwingen de prijs van ATJ en CGW te verhogen"¹⁴⁵.
- (154) Nog steeds volgens NSC/NSCC en *Ibiden*, werd voor januari 1996 een nieuwe richtprijs vastgelegd ("*Japanse leveranciers zullen bekendmaking prijsverhoging inzetten in of rond december 1995*"¹⁴⁶), met een hogere procentuele stijging in de VS

¹⁴¹ "Market circumstances of specialty graphite are quite favourable for the suppliers. A price raise action at the moment is considered to be just the right time for implementation by most of the participants. (...). All attendants agreed that the price increase has been steadily implemented in European countries as a result of the local meeting arrangements." (Verklaring NSCC, blz. 4, app. 2.)

¹⁴² "Due to the world-wide strong economy all graphite manufacturers have increased their graphite supply than previous year. Prices in the world market are gradually increasing. In Europe, local meeting in the northern countries are successfully held and prices are increasing but still problem in the southern countries. In Italy some improvement can be seen through the local meeting. But need urgent action for Spain. (...) Trust among 6 manufacturers are becoming better than before. Although there are some variations from country to country world economy is still strong and now is the time to increase price." [vert.: "Ingevolge de wereldwijde sterke economie hebben alle grafietproducenten hun grafietleveringen verhoogd ten opzichte van vorig jaar. Prijzen op de wereldmarkt stijgen geleidelijk. In Europa worden in de noordelijke landen met succes bijeenkomsten georganiseerd en blijven prijzen stijgen, maar in de zuidelijke landen is er nog steeds een probleem. In Italië valt enige verbetering waar te nemen via de lokale bijeenkomst. In Spanje moet echter dringend opgetreden worden. (...) Vertrouwen onder zes producenten wordt beter dan voordien. Ook al zijn er enige verschillen afhankelijk van het land, toch blijft de wereldeconomie sterk en is het nu het moment om de prijzen te verhogen".] (Verklaring *Ibiden*, blz. 5, app. i.j.)

¹⁴³ "(...) *Ibiden pointed that the price raise action should be strictly and quickly implemented. According to Ibiden, although the effort for such action has been observed, the actual result was still marginal. Europeans suppliers stated that the current price levels have just reached the level as when Toyo Tanso originally entered the European market.*" (Verklaring NSCC, blz. 4, app. 2.)

¹⁴⁴ "Current common problem for price increase is UCC and POCO. Especially price of ATJ and CGK in Europe are much lower than minimum level. POCO is increasing their market share in USA taking advantage of lower price but capacity will be limited. Action not possible to POCO." [vert.: "Het huidige gemeenschappelijke probleem voor prijsverhogingen is UCC en POCO. Vooral de prijzen van ATJ en CGK in Europa liggen ver onder het minimumpeil. POCO breidt haar marktaandeel in de VS uit door te profiteren van lagere prijs, maar de capaciteit zal beperkt blijven. Voor POCO is geen actie mogelijk".] (Verklaring *Ibiden*, blz. 5, app. i.j.)

¹⁴⁵ "Mr Thilenius (SGL) and Mr Coniglio (LCL) will meet with Mr Krass (president of UCC) in USA and negotiate to force them to increase price of ATJ and CGW" (verklaring *Ibiden*, blz. 5, app. i.j.)

¹⁴⁶ "Japanese suppliers shall initiate a price raise announcement in or around December 1995" (verklaring NSCC, blz. 4, app. 2).

om het prijsverschil met Europa bij te stellen¹⁴⁷. De deelnemers deelden ook de in 1994 geleverde hoeveelheden mee (in de aantekeningen van NSC/NSCC wordt vermeld dat zij een belangrijke groei in de activiteiten van Toyo Tanso en Tokai te zien gaven), en ze bespraken toeslagen voor op maat gesneden blokken. Afsproken werd dat de volgende bijeenkomst op 30 november en 1 december 1995 in Seoel zou plaatsvinden.

- (155) De aantekeningen van NSCC uit diezelfde periode geven de volgende indrukken van de bijeenkomst:

"Ons uitgangspunt is acties en gedragingen van andere leveranciers op de bijeenkomst in de gaten te houden en te controleren, maar niet onze eigen ideeën naar voor te schuiven. Mijn commentaar als toeschouwer is als volgt:

TT en TC wilden in tegenstelling tot IBI de andere leveranciers polsen om te focussen op specifieke kwesties.

Bij Europese leveranciers viel geen uitgesproken belangstelling te bespeuren, omdat het initiatief op hun Europese thuismarkt al betrekkelijk succesvol geweest is.

Ik denk dat TT en TC er het meeste belang bij hebben hun marktaandeel uit te breiden omdat TT gegroeid is met 70 ton/maand."¹⁴⁸

- (156) De zevende internationale werkvergadering vond op 30 november en 1 december 1995 plaats in Seoel. Zij werd georganiseerd door Toyo Tanso en bijgewoond door dezelfde ondernemingen als tijdens de vorige internationale vergadering¹⁴⁹.

- (157) In de aantekeningen van Toyo Tanso over deze bijeenkomst wordt een gunstige marktsituatie beschreven:

"Over het algemeen blijft de prijsverhoging in het noorden van Europa vlot verlopen, maar in het zuiden van Europa, met name in Italië, gaat het erg traag. De belangrijkste oorzaak van deze traagheid is UCAR. SGL nam maatregelen om UCAR te overtuigen deel te nemen aan Europese lokale bijeenkomst. Begin volgend jaar komt UCAR naar Europese bijeenkomst leveranciers. Dit is een goede vooruitgang."¹⁵⁰

¹⁴⁷ Ibidem heeft de Commissie de tabel met richtprijzen meegedeeld zoals die tijdens deze bijeenkomst vastgelegd werd (dossier, blz. 1281). Dezelfde prijzen zijn ook te vinden in de door Tokai meegedeelde tabellen waarvan sprake op de Europese bijeenkomst van 17.10.1995 (dossier, blz. 1016) en de bijeenkomst van 26.7.1995 betreffende de Italiaanse markt (dossier, blz. 1078). Zie ook blz. 1463 van Ibidem.

¹⁴⁸ *"Our basic stance is to watch and check other suppliers' actions and behaviours at the meeting, not to present our own ideas. My comments are as follows as an observer:
TT and TC other than IBI intended to check the other suppliers to focus on specific issues.
Specific strong interest from European suppliers could not be observed because the action has been relatively successful in the European home market.
I feel that the strongest interest of TT and TC is to increase their market shares because TT has expanded by 70 tons/month."* (Verklaring NSCC, blz. 4, app. 2.)

¹⁴⁹ Zie verklaring Ibidem, blz. 5, app. i.k; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 13; verklaring Toyo Tanso, blz. 4, app. 4; verklaring NSCC, blz. 5, app. 3. Toyo Tanso en NSCC hebben aantekeningen meegedeeld die uit dezelfde periode dateren als deze bijeenkomst.

¹⁵⁰ *"Generally price increase in northern Europe is efficiently going on but southern Europe is slow, especially in Italy. Measure [Major] reason of this slowness is UCAR. SGL took action to UCAR to*

- (158) In diezelfde notulen zijn ook de operationele conclusies te vinden zoals die werden afgesproken:

"Belangrijkste besluiten

1- Nieuwe prijs van kracht per 1 januari 1996 volgens aangehechte notitie¹⁵¹.

Europa:

- EDM-prijs moet in juni 1996 met 10% verhoogd.

- korting voor bewerkingsbedrijven voor CC/GP wordt geleidelijk afgebouwd. Zoals bij UCC zal prijs voor gebruikers en bewerkingsbedrijven identiek zijn.

(...)

2- Europese bijeenkomst leveranciers zal in januari-februari '96 gehouden worden, mét UCAR. Deelnemers zijn als volgt:

LCL (dhr. [...]) SGL (dhr. [...]) Toyo (dhr. [...]) TC (dhr. [...]) IBI (dhr. [...]), UCAR (dhr. [...])

3- In Italië wordt bijeenkomst gehouden met leveranciers - waaronder UCAR - over de prijs voor bewerkte delen voor CC/GP nadat bovenstaande Europese bijeenkomsten hebben plaatsgevonden.

4- EDM-bijeenkomst voor heel Europa zal op 26 maart 1996 plaatsvinden in Frankrijk.

5- UCAR verkoopt 5200-A aan POCO (...) SGL en LCL zullen met UCAR gaan praten om de prijsregel te volgen.

persuade them to participate in European local meeting. Early next year UCAR will join European supplier meeting. This is a good progress." (Verklaring Toyo Tanso, blz. 4, app. 4.) In de handgeschreven aantekeningen van NSC/NSCC is dezelfde marktbeoordeling te vinden.

"Measure [Major] Decision

1- New price valid from Jan. 1, 1996 as per attached Note .

Europe:

- EDM price should be increased 10% in June 1996.

- Discount to machine shop for CC/GF will be cancelled gradually. Like UCC, price to user and machine shop will be identical.

(...)

2- European supplier meeting will be held during Jan.-Feb.'96 including UCAR. Attendees are as follows:

LCL (Mr Chemin) SGL (Mr Claus) Toyo (Mr Rosenblatt)

T.C.(Mr Serizawa) IBI (Mr Fujimoto), UCAR(Mr Vernay)

3- Italian supplier meeting will be held including UCAR for the price for machined parts for CC/GP after the above European meetings.

4- All Europe EDM meeting will be held in France on March 26 1996.

5- UCAR is selling 5200-A to POCO (...) SGL and LCL will talk with UCAR to follow the price rule.

(...)

7- Decision made by international meeting should be implemented to local meeting. If change is needed locally acceptance from international meeting should be needed."

¹⁵¹

Zie dossier, blz. 367. Dezelfde prijzen geldig vanaf januari 1996 zijn ook te vinden in de documenten in verband met de Europese bijeenkomsten (zie blz. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1463).

(...)

7- Besluiten van internationale bijeenkomst moeten uitgevoerd door lokale bijeenkomst. Zijn lokaal aanpassingen nodig, dan is goedkeuring van internationale bijeenkomst vereist."

De marktanalyse en de operationele conclusies worden bevestigd door de verklaring van *Ibiden*¹⁵² en door handgeschreven aantekeningen van NSC/NSCC uit diezelfde periode¹⁵³. Daarnaast vermeldt *Ibiden* dat de partijen gegevens uitwisselden over de door hen in de periode januari-september 1995 geleverde hoeveelheden. De heer [...] van NSC/NSCC noteerde ook, bij wijze van persoonlijke indruk, dat "*de heer [...] van IBI de discussie vaak blokkeert en verstoort (...) IBI heeft problemen om het prijspeil voor primaire, secundaire en eindafnemers onder controle te houden*"¹⁵⁴.

- (159) De achtste internationale werkvergadering (Berlijn, 15-16 april 1996) werd door dezelfde zes deelnemers bijgewoond. Zij werd georganiseerd door SGL¹⁵⁵.
- (160) Het verloop van de discussies is te volgen in een vergaderverslag uit diezelfde periode dat door de heer [...] van Toyo Tanso¹⁵⁶ meegedeeld werd. Ten eerste werd er marktinformatie uitgewisseld:

"Over het algemeen zijn de prijzen aan het stijgen, maar nog veel problemen hangen af van afnemer of land.

Alle producenten breiden productiecapaciteit uit door uitbreiding van productiecapaciteit voor isomoulded graphite. Momenteel, gaat de economie in

¹⁵² Verklaring *Ibiden*, blz. 5, app. i.k

¹⁵³ Verklaring NSCC, blz. 5, app. 3.

¹⁵⁴ "*Mr Yasuda of IBI often blocks and disturbs the discussion (...) IBI has problems in controlling the pricing levels of primary, secondary and end-customers*" (verklaring NSCC, blz. 5, app. 3).

¹⁵⁵ Zie verklaring SGL, app. 6, blz. 4; verklaring *Ibiden*, blz. 6, app. i.1; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 13; verklaring Toyo Tanso, blz. 5, app. 5; verklaring NSCC, blz. 5, app. 4. NSCC deelde de agenda van de vergadering mee. Toyo Tanso deelde uit diezelfde periode een vergaderverslag mee, dat door de heer [**werknemer van Toyo Tanso**] opgesteld was. Ook *Ibiden* verstreekte een samenvatting van de discussies.

¹⁵⁶ "*In general prices are increasing but still many problems depend on customer or country. All manufacturers are increasing production capacity by the expansion of production capacity of isomoulded graphite. At present, economy in Europe is slow but graphite demands is very strong for semi-con, EDM and refractory use. Still there is a chance of price increase due to shortage of graphite, however shortage will not continue due to capacity increase. Very good progress in local meetings and UCAR is also attending the meeting in Europe. ET-10 (ED-11) of Ibiden are sold with low price in Europe and USA. Ibiden will take action. All manufacturers should recognise to maintain price levels even capacity has been increased. (...)*"
"1- As to the large users who are still supplied with lower price level, action should be taken to specific customers by the local meeting. Ex. large forging customers.
2- Further price rise should be discussed seeing the result of current price level made by previous meeting in Korea.
3- *Ibiden* can control the price to Alectro (...).
4- SGL will take action to UCAR to stop offering extruded graphite to con-cast customers in UK.
5- Further price increase should be applied to Asia around October 1996 to adjust the price gap between USA and Europe.
6- Price in USA should be increased acc. to the decision of USA local meeting in March 1996 (increase in April and October 1996)." (Verklaring Toyo Tanso, blz. 5, app. 5.)

Europa nog traag, maar er is een zeer grote vraag naar grafiet voor halfgeleiders, EDM en als vuurvast materiaal.

Toch is er nog een kans op prijsverhoging door het tekort aan grafiet, maar door de capaciteitsverhoging zal dit tekort niet blijven aanhouden.

Zeer goede vooruitgang op lokale bijeenkomsten en ook UCAR neemt deel aan de bijeenkomst in Europa.

ET-10 (ED-11) van Ibidem worden in Europa en VS tegen lage prijs verkocht. Ibidem zal actie ondernemen.

Alle producenten zouden moeten erkennen het prijspeil te handhaven, ook indien de capaciteit uitgebreid is."

(161) Ten tweede werd tot de volgende maatregelen besloten:

"1- Voor de grote gebruikers die nog steeds bevoorrad worden tegen lagere prijzen, zou de lokale bijeenkomst actie moet ondernemen naar specifieke klanten toe. Voorbeeld grote afnemers bij smederijen.

2- Verdere prijsstijging moet besproken na bekijken resultaat van huidige prijspeil dat tot stand kwam op vorige bijeenkomst in Korea.

3- Ibidem kan de prijs voor Alectro onder controle houden (...).

4- SGL zal actie ondernemen naar UCAR toe, om aanbieden van geëxtrudeerd grafiet aan afnemers uit sector continugieten in het Verenigd Koninkrijk te doen ophouden.

5- Verdere prijsverhoging moet voor Azië toegepast worden rond oktober 1996 om de prijskloof tussen VS en Europa verder te dichten.

6- Prijs in VS moet verhoogd conform besluit lokale bijeenkomst VS van maart 1996 (stijging in april en oktober 1996)."

Deze aantekeningen bewijzen ook de instemming van UCAR met de prijzen voor CC/GP-toepassingen zoals die voor juni 1996 en januari 1997 gepland waren¹⁵⁷.

(162) In de samenvatting van Ibidem staat over deze bijeenkomst verder te lezen dat het NSC/NSCC was die klaagde over Ibidem's lagere prijzen in Korea en Frankrijk, en dat Ibidem het daarmee niet eens was. Voorts wordt daarin vermeld dat Tokai wees op het "currency problem" [vert.: valutaprobleem] tussen yen en Duitse mark, en een prijsverhoging voor april besprak. Toyo Tanso heeft aangegeven dat er op de markt niet veel prijsconcurrentie speelde, en dat zij zich zorgen maakte over prijzen die UCAR en Conrady toepasten. Volgens Ibidem was de prijs in Europa licht gestegen, maar pas in 1996¹⁵⁸. Deze door Ibidem meegedeelde samenvatting over de bijeenkomst

¹⁵⁷ "UCAR agreed above price level" [vert.: "UCAR akkoord met bovenstaand prijspeil"] (verklaring Toyo Tanso, blz. 5, app. 5). Toyo Tanso heeft de Commissie de tabel met prijzen meegedeeld zoals die op deze bijeenkomst tot stand kwam voor dezelfde periode (dossier, blz. 370). Deze prijzen stroken met de richtprijzen die op de Europese bijeenkomsten vastgelegd waren (zie blz. 1052, 710-711).

¹⁵⁸ Verklaring Ibidem, blz. 6, app. i.1.

biedt ook de bevestiging van de aankondiging door SGL dat UCAR aan de lokale bijeenkomsten in Europa zou gaan deelnemen, en dat er besprekingen plaatsvonden over prijspeil, productindeling en de leveringen in 1995¹⁵⁹.

(163) De negende internationale werkvergadering (Honolulu, 5-6 november 1996) werd georganiseerd door Ibidem. Dezelfde zes producenten waren aanwezig¹⁶⁰.

(164) Uit de aantekeningen van Toyo Tanso uit diezelfde periode, zoals die door de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** opgesteld werden, blijkt dat tijdens de analyse van de marktsituatie grotendeels de bezorgdheid herhaald werd waaraan in Berlijn al lucht gegeven was:

"Demand for graphite has been decreasing world-wide, especially in semiconductor field (...)

Although graphite demand is low all graphite manufacturers are increasing production capacity, which will cause over-capacity of isomoulded graphite. Therefore, every manufacturer should have good understanding not to decrease price level and should control distributors and/or agents based on this policy.

Generally price level in Europe is reasonably going up through the local meetings. However the price level in southern Europe is still low.

Comparing with Europe, price level in USA and Asia is still low, about 10-15% in USA and 20-30% in Asia. Because of this price difference there are material flow from USA/Asia to Europe. Price levels in Asia and USA should be increased to avoid such material flow.

Everybody should agree to adjust the price level world-wide, especially price level of Asia and USA to European level.

In many cases price levels are still lower than the agreed level. Many uncontrolled area and customers (big customers). These price levels should be improved first before talking about further price increase.

The success of past price increase is based on the strong demand for graphite. However, future price increase is not easy due to slowdown for the demand. Tight price discipline is crucial not to cause the loss of the benefit achieved since 1993."

[vert.: Vraag naar grafiet daalt wereldwijd, vooral in de sector halfgeleiders (...)]

Ook al is de vraag naar grafiet gering, toch blijven alle grafietproducenten hun productiecapaciteit uitbreiden, hetgeen capaciteitsoverschotten voor *isomoulded graphite* zal doen ontstaan. Daarom moet iedere producent het goede inzicht hebben

¹⁵⁹ Ibidem.

¹⁶⁰ Zie verklaring SGL, app. 6, blz. 5; verklaring Ibidem, blz. 6, app. i.m; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 13; verklaring Toyo Tanso, blz. 6, app. 6; verklaring NSCC, blz. 6, app. 5. Toyo Tanso heeft uit diezelfde periode het vergaderverslag meegedeeld dat de heer [...] had opgesteld. NSCC heeft de agenda van de vergadering meegedeeld en een door de heer [...] in diezelfde periode opgestelde interne notitie. Ibidem heeft een samenvatting en de agenda van de vergadering meegedeeld. SGL heeft de reiskosten meegedeeld waaruit de deelname van de heer [...] blijkt.

om zijn prijzen niet te verlagen en moet hij distributeurs en/of agenten op basis van dit beleid onder controle houden.

Over het algemeen stijgt het prijspeil in Europa nog redelijk via de lokale bijeenkomsten. Toch ligt het prijspeil in het zuiden van Europa nog steeds laag.

In vergelijking met Europa ligt het prijspeil in de VS en Azië nog steeds laag, zo'n 10-15% in de VS en 20-30% in Azië. Gezien dit prijsverschil zijn er productstromen van VS/Azië naar Europa. Prijspeil in Azië en VS moet verhoogd om dergelijke productstromen te voorkomen.

Iedereen moet het ermee eens zijn het prijspeil wereldwijd aan te passen, met name door het prijspeil in Azië en de VS op Europees niveau te brengen.

In vele gevallen ligt het prijspeil nog steeds onder het afgesproken peil. Talrijke regio's en afnemers (grote afnemers) niet onder controle. Deze prijzen moeten eerst verbeterd worden vooraleer te praten over verdere prijsverhoging.

Het succes van vorige prijsverhogingen is gebaseerd op de sterke vraag naar grafiet. In de toekomst zal een prijsverhoging echter niet gemakkelijk zijn gezien de vertragende vraag. Strikte prijsdiscipline is cruciaal om het sinds 1993 behaalde voordeel niet verloren te laten gaan."]

(165) Wat de belangrijkste besluiten betreft, staat in diezelfde aantekeningen te lezen:

"1- a price increase around June 1997 will be targeted. Until then all should keep current price level and should try to increase prices which are lower than agreed level. Percent of price up in June 1997 will be settled at the next meeting in April 1997. 5% is not fixed yet.

2- Korean local meeting should be held by the end of 1996. Host will be Le Carbone Korea.

3- Surcharge on round block for concast should be added in USA. Le Carbone and UCAR will work on this.

4- Toyo and Ibiden should control the price war in Sweden. Meeting in Sweden including distributors is proposed.

5- Ibiden will take action against Intech UK not to reduce price level in UK.

6- Nippon Steel should take action not to reduce price level in Spain thru ONA (subdistributor of Albert Denis).

7- Toyo will check situation in Brasil- Competition among distributors is becoming severe in Brasil.

8- Next meeting will be April 5/6 1997."

[vert.: "1- Gestreefd wordt naar een prijsverhoging rond juni 1997. Tot dan moet iedereen huidige prijspeil handhaven en proberen prijzen die onder het afgesproken niveau liggen, te verhogen. Percentage prijsstijging juni 1997 wordt geregeld op de volgende bijeenkomst in april 1997. 5% ligt nog niet vast.

- 2- Lokale bijeenkomst in Korea moet tegen eind 1996 plaatsvinden. Organisator zal Le Carbone Korea zijn.
- 3- Toeslag voor ronde blokken voor continugieten moet in VS toegevoegd worden. Le Carbone en UCAR zullen hieraan werken.
- 4- Toyo en Ibiden moet de prijzenoorlog in Zweden onder controle brengen. Voorgesteld wordt bijeenkomst in Zweden, met daarbij ook distributeurs.
- 5- Ibiden zal actie ondernemen tegen Intech UK om prijspeil in Verenigd Koninkrijk niet te laten dalen.
- 6- Nippon Steel moet actie ondernemen om prijspeil in Spanje niet via ONA (subdistributeur van Albert Denis) te laten dalen.
- 7- Toyo zal situatie in Brazilië nagaan. Concurrentie tussen distributeurs begint in Brazilië hevig te worden.
- 8- Volgende bijeenkomst op 5-6 april 1997."]

- (166) De nauwkeurigheid van de notulen van Toyo Tanso wordt bevestigd door een intern verslag van NSC/NSCC dat uit diezelfde periode dateert en opgesteld werd door de heer **[werknemer van NSC/NSCC]** ¹⁶¹. Dit verslag geeft voorts nog details over de specifieke problemen die gerezen waren tussen distributeurs in Frankrijk, Spanje, de Scandinavische landen, het Verenigd Koninkrijk en Noord-Amerika. Meer bepaald, en aangezien Tokai en LCL stappen ondernamen om de prijzen in Frankrijk en Spanje op te trekken, suggereert de heer [...] potentiële initiatieven van NSC/NSCC om het probleem op te lossen dat ontstaan was door de lage prijzen van de onderaannemer van Albert Denis. Ook bevestigt dit verslag dat het conflict tussen Intech en Erodex in het Verenigd Koninkrijk bij de komende lokale bijeenkomst geregeld zou worden ("*IBI understands this problem and they will instruct Intech to make a compromise*" [vert.: "IBI begrijpt dit probleem en zij zullen Intech opdragen een compromis te sluiten"]). Wat de Scandinavische landen betreft, zouden Toyo Tanso en LCL een lokale bijeenkomst beleggen om tot een compromis te komen.
- (167) Bovendien maakt het verslag van NSC/NSCC duidelijk dat de producenten zich moesten houden aan de geplande prijzen, aangezien "*the price target achievement is the most important priority*" [vert.: "het bereiken van de prijsdoelstelling de topprioriteit is"] en SGL voornemens was POCO over te nemen. De operatie kende geen succes gezien de hoge waarde van POCO. Als gevolg daarvan zouden SGL en LCL proberen POCO te overtuigen marktdiscipline te doen toepassen¹⁶².
- (168) Uit de door Ibiden meegedeelde samenvatting van de bijeenkomst¹⁶³ blijkt dat Tokai klaagde over het agressieve marktgedrag van Intech UK. Verder blijkt daaruit ook dat Ibiden nadien zelf klaagde omdat NSC/NSCC haar distributeur in Frankrijk (een onderaannemer van Albert Denis) niet onder controle had. Ten slotte wordt ook vermeld dat de ondernemingen hun geleverde hoeveelheden bespraken.

¹⁶¹ Verklaring NSCC, blz. 6, app. 5.

¹⁶² Verklaring NSCC, blz. 6, app. 5.

¹⁶³ Verklaring Ibiden, blz. 6, app. i.m.

(169) Tokai heeft de volgende beoordeling gemaakt van de bijeenkomst in Honolulu:

*"De bijeenkomst eind 1996 in Honolulu was een keerpunt. Een felle verdediger van prijsverhogingen - SGL - begon een realistischer standpunt in te nemen. Voor de eerste maal leek zij in te stemmen met een 5%-verhoging voor 1997. Deze 5%-poging kreeg echter nooit concreet gestalte. In feite lagen, algemeen gesproken, de prijzen ver onder het streefdoel, zodat verdere prijsverhogingen zinloos waren. Toen de bijeenkomst in Honolulu dan plaatsvond, was iedereen gaan inzien dat de voorwaarden voor een verdere gezamenlijke prijsstijging geleidelijk zeer lastig werden."*¹⁶⁴

(170) De derde bijeenkomst op topniveau werd op 4 maart 1997 door SGL in Tokio georganiseerd. Dit was de enige maal dat Nippon Carbon (hierna: "NCK") aanwezig was (de onderneming vaardigde drie vertegenwoordigers af, onder wie de **[kaderlid]** de heer [...])¹⁶⁵. De overige deelnemers waren SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC (de heren [...] en [...])¹⁶⁶.

(171) Tokai heeft de inhoud van deze bijeenkomst als volgt geresumeerd:

*"De heer **[werknemer van SGL]** hield een inleidende toespraak. Hij waarschuwde dat de vraag in het segment halfgeleiders sinds eind 1996 daalde en waarschuwde voor een toenemend onevenwicht tussen vraag en aanbod. Tokai herinnert zich dat SGL een blad papier afgaf met daarop de geraamde totale wereldwijde capaciteit voor isostatisch grafiet. De heer **[werknemer van SGL]** waarschuwde dat de wereldwijde capaciteit voor isostatisch grafiet na expansie meer dan 24 000 ton zou belopen, terwijl voor 1997 de totale vraag naar raming slechts 18 000 ton zou bedragen.*

*Tokai herinnert zich dat er een verhitte discussie was tussen de heer **[werknemer van SGL]** en de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** over de toegenomen leveringen van Toyo in Noord-Amerika en Europa. De heer **[werknemer van SGL]** vroeg zich af, of er bij Toyo Tanso een verandering in het beleid gekomen was. De heer **[werknemer van Toyo Tanso]** antwoordde dat een dergelijke beleidsverandering zich niet had voorgedaan en merkte op dat toegenomen leveringen gebaseerd waren op Toyo's prestaties inzake service en productkwaliteit. De heer **[werknemer van SGL]** bleef benadrukken dat Toyo haar aandeel in Noord-Amerika en Europa had uitgebreid, terwijl SGL aandeel kwijt raakte. Wat het geschil tussen SGL en Toyo betreft, beschuldigde de heer **[werknemer van SGL]** de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** ervan zich niet te gedragen als de leidende producent van isostatisch grafiet.*

¹⁶⁴ "The meeting in Honolulu late in 1996 was a turning point. A strong price increase advocator, SGL, started to take a more realistic position. For the first time, it seemed to agree with the plan for a 5% increase for 1997. This 5% attempt, however, never materialized. In fact, generally speaking, prices were well below the target level, so further price increases were futile. By the time of the Honolulu meeting, everybody had come to realize that the conditions for a further common price increase had gradually become very difficult." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 13.)

¹⁶⁵ Nippon Carbon is geen adressaat van de onderhavige beschikking.

¹⁶⁶ Verklaring SGL, app. 6, blz. 5; verklaring LCL, app. 5, blz. 5; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 14; verklaring NSCC, blz. 3; verklaring Nippon Carbon, blz. 2. SGL heeft de reiskostendeclaraties meegedeeld, waaruit de aanwezigheid van de heren **[werknemer van SGL]** en **[werknemer van SGL]** blijkt. LCL heeft de reiskostendeclaraties van de heren **[werknemer van LCL]** en **[werknemer van LCL]** meegedeeld.

*De deelnemers waren het erover eens het bestaande prijspeil te handhaven - in plaats van de prijzen te proberen verhogen - gezien het toenemende onevenwicht tussen vraag en antwoord. Op dat tijdstip was de kloof tussen de richtprijzen en de werkelijke prijzen aanzienlijk gegroeid, hetgeen wantrouwen en scepticisme bij producenten aanwakkerde. In dit kader werd bij NSC er op aangedrongen zich in Europa voorzichtiger te gedragen."*¹⁶⁷

- (172) De versie van Tokai wordt door de verklaring van Nippon Carbon bevestigd wat betreft het dispuut tussen de heer **[werknemer van SGL]** en de vertegenwoordigers van Toyo Tanso. Nippon Carbon verklaart dat "vertegenwoordigers van Toyo Tanso zich verzetten tegen de klacht van SGL en deze boudweg ontkenden met de woorden dat nooit dergelijke verkopen met korting plaatsgevonden hadden". Wat haar eigen rol tijdens deze bijeenkomst betreft, beweert Nippon Carbon dat zij inging op de uitnodiging van Tokai. Aangezien evenwel "NCK geen blokken speciaal grafiet verkocht omdat wij geen kwaliteitsgarantie kunnen geven op afgewerkte producten indien we leveren in blokken, en het jaren geleden was dat NCK nog speciaal grafiet op de EG-markt had geleverd (...) hield NCK zich tijdens deze bijeenkomst stil en zei zij geen woord."¹⁶⁸
- (173) De tiende internationale werkvergadering (Kuala Lumpur, 3-4 april 1997) werd georganiseerd door NSC/NSCC. Vertegenwoordigd waren dezelfde zes ondernemingen als bij de voorgaande internationale bijeenkomst¹⁶⁹.
- (174) Uit het verslag dat de heer [...] van Toyo Tanso in diezelfde periode opstelde, blijkt dat de uitgewisselde informatie over marktsituatie en leveringsresultaten een

¹⁶⁷ "Mr. Koehler made an opening speech. He warned that demand in the semiconductor segment was falling since late 1996 and warned of a widening supply/demand imbalance. Tokai recalls that SGL delivered a sheet of paper listing the estimated total worldwide capacity of isostatic graphite. Mr. Koehler warned that the global isostatic graphite capacity after expansion would exceed 24,000 tons per annum, while the total estimated demand for 1997 was only 18,000 tons.

Tokai recalls that there was a heated discussion between Mr. Koehler and Mr. Takagi over Toyo's increased shipments to North America and Europe. Mr. Koehler questioned if there was any policy change at Toyo Tanso. Mr. Kondo replied that there was no such policy change and noted that the increase of shipments was based on Toyo's service and product quality performance. Mr. Koehler insisted that Toyo increased the share in North America and Europe, while SGL lost share. With regard to the dispute between SGL and Toyo, Mr. Koehler accused Mr. Kondo of not behaving as the leading isostatic graphite producer.

The participants agreed also to maintain prevailing price levels rather than to attempt an increase, in view of the widening supply-demand imbalance. By this time, the gap between the target prices and actual prices had widened significantly, fueling distrust and scepticism amongst producers. In this context, NSC was urged to behave more carefully in Europe." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 14.)

¹⁶⁸ "Representatives from Toyo Tanso stood against SGL's complaint and flatly denied that by saying they had never done such discount sales. (...) NCK did not sell specialty graphites in block because we could not assure quality guarantee of finished products if we ship by blocks, and NCK had not shipped specialty graphite products to the EC market for years (...), NCK kept quiet and did not say a word during the meeting." (Verklaring Nippon Carbon [NCK], blz. 2.)

¹⁶⁹ Zie verklaring SGL, app. 6, blz. 6; verklaring Ibidem, blz. 7, app. i.n; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 14; verklaring Toyo Tanso, blz. 6, app. 7; verklaring NSCC, blz. 6, app. 6. Uit diezelfde periode heeft Toyo Tanso een door de heer **[werknemer van Toyo Tanso]** opgesteld vergaderverslag meegedeeld, met daarin handgeschreven aantekeningen over de resultaten voor levering van blokken grafiet en de prognoses voor 1995-1997. NSCC deelde de agenda van de vergadering mee en een notitie die de heer **[werknemer van NSC/NSCC]** in diezelfde periode opstelde over de leveringen in de periode 1995-1997. Ibidem heeft een samenvatting van de discussies meegedeeld. SGL deelde de reiskostendeclaraties mee, waaruit blijkt dat de heer **[werknemer van SGL]** aanwezig was.

gemeenschappelijke indruk van vertraging creëerde. In dit verslag wordt ook vermeld dat de stijgende leveringen van NSC/NSCC in de sector niet-halfgeleiders, de deelnemers zorgen baarde¹⁷⁰. Toch ging NSC/NSCC "akkoord het prijspeil niet te verlagen ondanks hun stijgende productie"¹⁷¹.

(175) Volgens datzelfde verslag waren de conclusies van de bijeenkomst als volgt:

"1- Geen prijsverhoging in 1977¹⁷², ook al werd tijdens laatste bijeenkomst voor juni 1977 een prijsverhoging van 5% afgesproken. Wegens het te grote prijsverschil tussen regio's en landen.

2- In plaats daarvan, moet iedereen proberen prijzen te verhogen die ver onder het minimumniveau liggen, door distributeurs onder controle te houden.

3- Volgende lokale bijeenkomsten zullen gehouden worden om de actie waartoe onder 2 besloten werd, door te voeren:

Spanje medio april organisator DME

Italië z.s.m. organisator SGL

Brazilië medio april organisator SGL

VS medio mei organisator LCL

Korea z.s.m. organisator Toyo.

4- Gezien de toegenomen problemen wat betreft prijzenoorlog bijna overal, besloten regelmatigere internationale bijeenkomst te organiseren.

5- Volgende bijeenkomst 1 september 1997 organisator Tokai."¹⁷³

(176) De samenvatting die Ibidem van deze bijeenkomst heeft gegeven, bevestigt de uitwisseling van marktinformatie, samen met de afspraken inzake prijszetting, de analyse van leveringen, en de organisatie van bijeenkomsten van Europese

¹⁷⁰ Aan het vergaderverslag is een "block shipment result and forecast" [vert.: "resultaten en prognoses levering blokken"] gehecht, waaruit blijkt dat de leveringen van deze onderneming met 43% stegen in 1997/1996.

¹⁷¹ "Agreed not to decrease price level despite their production increase" (verklaring Toyo Tanso, blz. 6, app. 7).

¹⁷² (Sic). Ongetwijfeld is 1997 bedoeld.

¹⁷³ "1- No price increase in 1977, although 5% price increase in June 1977 decided during last meeting. Because of too big price difference between area and country.

2- Instead, all have to try to increase price which are far below the minimum level by controlling distributors.

3- Following local meeting will be held to proceed the action decided above 2:

Spain mid April host DME

Italy asap host SGL

Brazil mid April host SGL

USA mid May host LCL

Korea asap host Toyo

4- Due to the increased problems in terms of price war almost everywhere, decided to have international meeting more frequently.

5- Next meeting Sept 1 1997 host Tokai." (Verklaring Toyo Tanso, blz. 6, app. 7.)

distributeurs. Voorts wordt in dit document er op gewezen dat de partijen bespraken in welke valuta hun prijzen zouden luiden, waarbij de Europese ondernemingen voorstelden dat zij in Europa zouden verkopen in de lokale valuta. Toch drongen de Japanse ondernemingen er op aan dat zij in bepaalde gevallen hun prijzen in Japanse yen zouden aangeven¹⁷⁴.

- (177) De elfde internationale werkvergadering vond op 15 september 1997 plaats in Londen. Dezelfde zes ondernemingen als bij de voorgaande Internationale bijeenkomst waren vertegenwoordigd. De organisator was Tokai¹⁷⁵.
- (178) In het verslag dat de heer [...] van Toyo Tanso in diezelfde periode opstelde, wordt de inhoud van de vergadering gedetailleerd beschreven:

"1- Algemene situatie:

(...) Nippon Steel veranderde naam divisie isostatisch persen in NSCC Techno Carbon¹⁷⁶. Zij breidt haar marktaandeel nog uit door gewoon de prijs te verlagen. Nippon Steel moet haar regio onder controle brengen om te voorkomen dat het prijspeil daalt.

2- Belangrijkste besluiten

2.1- In Europa was er de afgelopen 12 maanden geen prijsverhoging. Eerst en vooral moet echter - vooraleer te besluiten tot een nieuwe prijsverhoging - het extreem lage prijspeil aangepast worden tot het minimumprijspeil, en dit tegen februari 1998. Daarna moet op de volgende bijeenkomst op topniveau eind februari 1998 gesproken worden over de volgende prijsverhoging met 5%.

2.2- (...)

3- Informatie:

SGL: (...) SGL recent bezig met overnames bewerkingsbedrijven om concurrentie uit te schakelen.

LCL: In Frankrijk zijn sinds september '97 richtprijzen voor EDM en algemene toepassingen van kracht (...)

¹⁷⁴ Verklaring Ibidem, blz. 7, app. i.n.

¹⁷⁵ Verklaring SGL, app. 6, blz. 6; verklaring LCL, app. 5, blz. 6; verklaring Ibidem, blz. 7, app. i.o; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 15; verklaring Toyo Tanso, blz. 7, app. 8; verklaring NSCC, blz. 7, app. 7. Uit diezelfde periode heeft Toyo Tanso een door de heer [...] opgesteld vergaderverslag meegedeeld, met daarin handgeschreven aantekeningen over de resultaten voor levering van blokken grafiet en de prognoses voor 1996-1997. NSCC deelde de agenda van de vergadering mee en een notitie die de heer [...] in diezelfde periode opstelde over marktaandelen en leveringen, alsmede een notitie uit diezelfde periode waarin de gegevens over leveringen in de periode 1995-1997 gecorrigeerd werden. Ibidem heeft een samenvatting van de discussies meegedeeld. SGL deelde de reiskostendeclaraties mee, waaruit blijkt dat de heer [...] aanwezig was. N.B.: In haar verklaring vermeldt LCL niet op welke datum de vergadering precies plaatsvond. Daarom is het mogelijk dat de bijeenkomst uit 1997 waarvan in die verklaring sprake, eerder betrekking heeft op de bijeenkomsten in Kuala Lumpur of Osaka.

¹⁷⁶ N.B.: De heer [...], de vertegenwoordiger van NSCC op deze bijeenkomst, en de heer [...] zijn sinds juni 1997 niet meer in dienst bij NSC (dossier, blz. 6398).

T.T.: In Italië zit UCC voor bewerkte vormen voor continugieten nog steeds te laag. SGL moet actie ondernemen en met hen gaan praten. (...) SGL en Ibaden hebben besloten om in Portland Oregon een fabriek te gaan bouwen. Iedereen zou het erover eens moeten zijn de prijs in de regio-Portland niet te verlagen (SGL, TC, Ibaden, LCL, allen akkoord)

IBI: (...) IBI wil prijspeil in Portland handhaven zoals TT stelde. (...)

NSCC: Ondernemingsstructuur gewijzigd. (...)

TC: (...) Tijdens laatste Europese bijeenkomst beloofde IBI prijs voor ET-10 op te trekken van 33 naar 45 DEM/dm³. Maar geen resultaat. IBI zal checken.

*Volgende bijeenkomst op 27 februari.*¹⁷⁷

- (179) Nagenoeg dezelfde kwesties zijn te vinden in de samenvatting van Ibaden. Daarin wordt met name verduidelijkt dat "Toyo Tanso te kennen gaf dat UCAR in Italië zo'n 80% van de markt voor continugieten in handen had; daarom zei SGL dat zij UCAR zouden vragen haar prijs te verhogen". Volgens Ibaden "maakten LCL en SGL een wijziging van de voorgestelde G I-prijs bekend - van 51 naar 57 DEM (dit moest nog verder besproken worden tijdens de volgende bijeenkomst op 5-6 november, en afgerond in april). Iedere onderneming moest het prijspeil halen tegen eind 1997. De partijen bekeken het geleverde volume in de periode januari-juni 1997 en de prognose voor juli-december 1997. Opgemerkt werd dat Toyo Tanso haar geleverde volume had veranderd, en dat de door NSC verkochte hoeveelheid ongebruikelijk was."¹⁷⁸

- (180) In dit verband merkt Tokai op:

¹⁷⁷ "1- General situation:
(...) Nippon Steel renamed Isomoulded div. as NSCC Techno Carbon . They are still increasing market share by just lowering price. Nippon Steel should control their area to prevent lowering price level.
2- Major Decision
2.1- In Europe no price increase was made in the last 12 months. However, first of all, before deciding new price increase extreme low price levels should be adjusted to minimum price level by end Feb 1998. Then, next price increase of 5% should be discussed at the next summit meeting in end Feb.1998.
2.2- (...)
3- Information:
SGL: (...) SGL are purchasing machining companies recently to kill the competition.
LCL: In France, target prices are applied for EDM and General purpose since Sept.97 (...)
T.T.: In Italy, UCC machined dies for concast is still too low. SGL should take action to talk to them.
(...) In Portland Oregon, SGL and Ibaden decided to build plant. All people should agree not to lower price levels in Portland area (SGL, TC, Ibaden, LCL, all agreed)
IBI: (...) IBI wants to maintain price level in Portland as TT said. (...)
NSCC: Company structure changed. (...)
TC: (...) During last European meeting, IBI promised to increase price of ET-10, 33 to 45DM/dm³. But no result. IBI will check.
Next meeting will be Feb 27." (Verklaring Toyo Tanso, blz. 7, app. 8.)

¹⁷⁸ "Toyo Tanso indicated that UCAR had approximately 80% of the CC market in Italy; as a result, SGL said that it would ask UCAR to increase its price (...) LCL and SGL announced a change of the proposed price of G-1, from DM 51 to DM 57 (which was to be further discussed at the next meeting on November 5-6, and to be finalised in April). Each company was to achieve the price level by the end of 1997. The parties reviewed the shipment volume for January to June 1997, and the projection for July to December 1997. It was noted that Toyo Tanso had altered its shipment volume, and that the volume sold by NSC was unusual." (Verklaring Ibaden, blz. 7, app. i.o.)

"Het thema van de leveringen werd het belangrijkste voorwerp van discussie in Londen. Zowel SGL als LCL klaagden erover dat alle Japanse leveranciers hun leveringen in 1996 en 1997 hadden uitgebreid. Zij vonden dat een en ander ten koste van henzelf gebeurd was.

Bovendien stelde Toyo Tanso op de bijeenkomst te Londen al haar eerder aangegeven leveringsgegevens naar boven bij, met de verklaring dat zij het gewicht van afgesneden blokken in plaats van black skin-gewicht hadden aangegeven. Andere leden voelden zich misleid.

In Londen besteedden de deelnemers de meeste tijd aan het uitwisselen van standpunten over toekomstige vraag en aanbod, alsmede plannen voor expansie op het gebied van isostatisch grafiet. Na de bijeenkomst te Honolulu was de kwestie van de prijzen niet opnieuw ter sprake gebracht omdat niemand een doeltreffende oplossing kon bedenken."¹⁷⁹

- (181) Uit al het voorgaande blijkt dat deelnemers aan de bijeenkomst te Londen het erover eens geraakten dat de prijzen in 1997 eerst op de bestaande doelstellingen moesten worden afgestemd vooraleer voor 1998 een verdere prijsverhoging overwogen kon worden. Zij besloten om in februari 1998 een verdere prijsverhoging met 5% te bespreken. Ook wisselden zij informatie uit en besloten ze actie te ondernemen wat betreft de prijzen in Italië en de prijzen voor Groep I-producten.
- (182) Een nieuwe bijeenkomst van Chairmen vond plaats in Osaka in september of oktober 1997 (de verklaringen van de ondernemingen verschillen over de precieze datum). Uit de verklaring van NSCC en van Tokai blijkt dat LCL niet vertegenwoordigd was. Wel vermeldt NSCC de heer [...] van Nippon Carbon als één van de deelnemers (Nippon Carbon ontkent te hebben deelgenomen). SGL, Ibidem, Toyo Tanso, Tokai en NSCC (de heer [...]) waren vertegenwoordigd¹⁸⁰.
- (183) Volgens Ibidem werd deze bijeenkomst niet als een "bijeenkomst op topniveau" beschouwd omdat zij inderhaast belegd was door de heer [**werknemer van SGL**] (die in Japan was voor andere zaken)¹⁸¹. Volgens Tokai gingen de gesprekken grotendeels over Japan, maar kwam het niet tot concrete besluiten¹⁸².

¹⁷⁹ *"The issue of shipments became the major topic of discussion in London. SGL and LCL both complained that all Japanese suppliers had increased shipments in 1996 and 1997. They felt this has been done at their expense.*

In addition, at the London meeting, Toyo Tanso revised all of its previously reported shipment records upward, saying they had been reporting trimmed block weight instead of black skin weight. Other members felt they had been misled.

In London, the participants spent most of their time exchanging views on future demand and supply as well as isostatic graphite expansion plans. After the Honolulu meeting, the pricing situation was not brought up again since nobody could come up with an effective solution." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 15.)

¹⁸⁰ Zie verklaring Ibidem, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 15; verklaring NSCC, blz. 3. Volgens Tokai vond de bijeenkomst plaats op 24.10.1997, volgens Ibidem en NSCC echter op 15.9.1997.

¹⁸¹ Verklaring Ibidem, blz. 3.

¹⁸² Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 15.

- (184) De bijeenkomst in Osaka lijkt de laatste bijeenkomst te zijn geweest waaraan door het topkader deelgenomen werd. Kennelijk zijn na oktober 1997 dergelijke bijeenkomsten niet meer gehouden¹⁸³.
- (185) De twaalfde en laatste werkvergadering werd op 27-28 februari 1998 door LCL georganiseerd in Parijs. Zij werd bijgewoond door de zes ondernemingen (LCL, SGL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso, NSCC). Vóór die datum waren de kartelautoriteiten van de VS en de Gemeenschap een onderzoek begonnen tegen de producenten van grafietelektroden. Als gevolg daarvan kwamen de zes ondernemingen overeen hun afspraken stop te zetten. Alle ondernemingen benadrukken dat er geen verdere internationale werkvergaderingen plaatsvonden¹⁸⁴.
- (186) LCL verklaart evenwel dat er in oktober 1998 en februari 1999 bilaterale contacten waren tussen LCL en de Japanse producenten (Toyo Tanso, Tokai, Ibiden en NSCC) naar aanleiding van de bezoeken van de heren [**werknemer van LCL**] en [**werknemer van LCL**] aan Tokio¹⁸⁵.
- (187) Wat de betrokkenheid van UCAR in de afspraken over isostatisch grafiet betreft, verklaart SGL dat UCAR weliswaar niet deelnam aan de bijeenkomsten op topniveau en de internationale vergaderingen (met name uit vrees voor de mogelijke consequenties in het kader van de VS-kartelwetgeving), maar dat SGL wel systematisch verslag uitbracht over deze bijeenkomsten. Omgekeerd deelde SGL de overige deelnemers dan weer mee dat zij UCAR op de hoogte hield. Volgens SGL toonde UCAR belangstelling om zich aan te sluiten bij de conclusies van de groepsvergadering, en was het voor de overige ondernemingen belangrijk dat UCAR zich zou richten naar hun conclusies. De bijeenkomsten tussen SGL en UCAR, waarin SGL de lijsten met afgesproken minimumtarieven meedeelde, namen normaal gesproken een halve dag in beslag¹⁸⁶.

II) Europese bijeenkomsten

- (188) Volgens Tokai en LCL vonden er sinds februari 1994 bijeenkomsten plaats met de belangrijkste leveranciers van isostatisch speciaal grafiet die in Europa actief waren: SGL, LCL, Intech, Tokai en Toyo Tanso¹⁸⁷.

¹⁸³ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 15.

¹⁸⁴ Verklaring SGL, blz. 14 en app. 6, blz. 7; verklaring LCL, app. 5, blz. 6; verklaring Ibiden, blz. 8, vertaling verklaring Ibiden, app. A.1.i.q; antwoord 3 Ibiden, app. 1; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 16; verklaring Toyo Tanso, blz. 7, app. 9; verklaring NSCC, blz. 7, app. 8. Ibiden deelt uit diezelfde periode interne correspondentie ter voorbereiding van de bijeenkomst mee, een samenvatting van de bijeenkomst en een tabel met capaciteiten en leveringen 1995-1997 die in diezelfde periode naar verluidt door Tokai Carbon opgesteld is. Deze tabel werd ook meegedeeld door NSCC, die bevestigt dat hij door Tokai verdeeld werd; NSCC deelt ook de agenda van de bijeenkomst mee. Toyo Tanso deelt een faxbericht met het verzoek om een hotelreservatie mee, hetgeen de aanwezigheid van de heer [**werknemer van Toyo Tanso**] bevestigt. LCL deelt de reiskostendeclaratie mee, waaruit blijkt dat de heer [**werknemer van LCL**] aanwezig was.

¹⁸⁵ Verklaring LCL, app. 5, blz. 6. LCL deelt de desbetreffende reiskostendeclaraties mee.

¹⁸⁶ Verklaring SGL, blz. 15.

¹⁸⁷ Verklaring LCL, app. 6, blz. 2; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17. Uit die periode deelt LCL een intern verslag "*Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe*" [vert.: "Bijeenkomst uitwisseling informatie, Frankfort 25.2.1994, Europese markt EDM en continugieten"] mee dat door de heer [**werknemer van LCL**] opgesteld werd, alsmede de reiskostendeclaratie voor de eerste bijeenkomst.

- (189) Toyo Tanso onthult het bestaan van dergelijke bijeenkomsten sinds 18 oktober 1994. Deze onderneming verklaart dat de discussies vooral gingen over de EDM-toepassingen voor grafiet omdat de aandacht van de deelnemers op dit segment gericht was¹⁸⁸.
- (190) Tokai wijst er op dat Intech [...] was en de bijeenkomst bijwoonde namens Ibiden. Wel begon Ibiden vanaf de vijfde bijeenkomst - Mönchengladbach, 26 september 1995 - de bijeenkomsten zelf bij te wonen. UCAR kwam bij de groep vanaf de zevende bijeenkomst te Parijs op 7-8 februari 1996¹⁸⁹.
- (191) Tokai verklaart dat deze Europese bijeenkomsten - waarvan de deelnemers op de internationale werkvergaderingen werden aangewezen - ten doel hadden op de Europese markt ten uitvoer te leggen wat besloten was op deze internationale vergaderingen en toe te zien op de resultaten van die tenuitvoerlegging¹⁹⁰. SGL wijst er met name op dat de prijzen die op deze bijeenkomsten vastgelegd werden, soepel toegepast werden in elk van de landen - gezien de wisselkoersfluctuaties. Andere kwesties die aan bod kwamen, waren de invoering van nieuwe Europese kwaliteiten binnen de internationale productindeling en de algemene marktsituatie¹⁹¹.
- (192) Tokai verklaart:

"In het kader van de follow-up vonden besprekingen plaats over regio's en afnemers met betrekking tot het beperkte succes bij de tenuitvoerlegging van besluiten. Tijdens deze bijeenkomsten klaagden de traditionele Europese producenten (SGL en LCL) vaak dat de overige producenten hun prijzen niet voldoende verhoogden. In dit verband dient herhaald dat SGL en LCL het merendeel van hun grafietproducten afzetten via hun dochterondernemingen in Europa. Dit betekent dat zij in staat waren de prijs voor de eindgebruikers onder de controle te houden. Daarnaast zetten producenten zoals Ibiden en Tokai hun producten af via onafhankelijke distributeurs en bewerkingsbedrijven en hadden zij geen gedetailleerde kennis van de prijzen die deze distributeurs of bewerkingsbedrijven berekenden aan de eindgebruikers, noch waren zij in staat deze prijzen onder controle te houden.

Voorts voelden de Europese producenten (SGL en LCL) zich bedreigd door de toenemende aanwezigheid van de Japanse producenten op de Europese markt (Toyo Tanso, Ibiden en Tokai Carbon). Daarom probeerden de Europese producenten marktaandeel van alle aanwezige ondernemingen te stabiliseren en afnemers onderling te verdelen."¹⁹²

¹⁸⁸ Verklaring Toyo Tanso, blz. 8.

¹⁸⁹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17; antwoord 3 Ibiden, blz. 4.

¹⁹⁰ *"The decisions taken at International Working Level meetings were not always carried out as such. Specific circumstances were considered and it was discussed to what extent the decisions could actually be implemented on the European market."* [vert.: "De besluiten van de internationale werkvergaderingen werden niet steeds als dusdanig uitgevoerd. Met specifieke omstandigheden werd rekening gehouden, en besproken werd in hoeverre de besluiten daadwerkelijk uitgevoerd konden worden op de Europese markt".] (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17)

¹⁹¹ Verklaring SGL, blz. 17; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17

¹⁹² *"As part of the follow-up, discussions took place on regions and customers as regards which little success had been achieved in implementing decisions. During the meetings, the traditional European producers (SGL and LCL) often complained about the other producers not increasing prices sufficiently. In this respect, it should be recalled that SGL and LCL sold most of their graphite products via subsidiaries in Europe. As a result, they were able to control the price to the end users. On the other*

- (193) Volgens Tokai was SGL de belangrijkste coördinator van deze Europese bijeenkomsten; Toyo Tanso beweert echter dat deze rol gedeeld werd met LCL. Tokai geeft in ieder geval toe dat LCL en Toyo Tanso geregeld betrokken waren bij de voorbereiding van de agenda en de documenten die als basis konden dienen voor de discussie. Voorts verklaart zij dat alle bijeenkomsten werden voorgezeten door vertegenwoordigers van SGL, met name de heren [...] en [...] 193.
- (194) Nog steeds volgens Tokai, zouden - na de eerste bijeenkomst - de deelnemers elk om beurt de volgende bijeenkomst organiseren. Aan het eind van elke bijeenkomst werd besloten wie de volgende bijeenkomst zou organiseren en waar/wanneer die zou plaatsvinden¹⁹⁴.
- (195) De laatste Europese bijeenkomst vond op 26 november 1997 in Straatsburg plaats¹⁹⁵. Tokai beweert dat de deelnemers besloten met deze bijeenkomsten op te houden toen de Europese Commissie haar onderzoek inzake grafietelektroden begon¹⁹⁶. Wel vermeldt LCL nog "informele" contacten tussen SGL, LCL en Toyo Tanso, die nog minstens bij één gelegenheid plaatsvonden op 31 maart 1998 tijdens de beurs voor halfgeleiders in Genève¹⁹⁷.
- (196) De eerste Europese bijeenkomst vond op 25 februari 1994 plaats te Frankfurt. Volgens Tokai was zij georganiseerd door SGL (LCL verklaart evenwel dat zijzelf de organisator was)¹⁹⁸. De deelnemers waren SGL, LCL, Intech, Tokai en Toyo Tanso.
- (197) De conclusies van deze bijeenkomst zijn opgenomen uit het verslag van LCL "Bijeenkomst uitwisseling informatie, Frankfurt 25.2.1994, Europese markt EDM en continugieten" dat uit diezelfde periode dateert:

"Conclusies

1. Tendens tot prijsstijging merkbaar overal in Europa. Alleen de markten Frankrijk en Italië lijken een probleem te vormen.

2. RW is grote afnemers in Duitsland kwijtgeraakt door haar beleid van prijsverhogingen. Mogelijk reageert deze.

hand, producers like Ibiden and Tokai sold via independent distributors and machine shops and did not have detailed knowledge of the end users prices charged by these distributors or machine shops, nor were they able to control these prices.

Furthermore, the European producers (SGL and LCL) felt threatened by the growing presence of the Japanese producers on the European market (Toyo Tanso, Ibiden and Tokai Carbon). Therefore, the European producers sought to stabilise market shares of all the attending companies and to allocate customers." (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17.)

¹⁹³ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17; verklaring Toyo Tanso, blz. 8.

¹⁹⁴ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17.

¹⁹⁵ Zie verklaring LCL, app. 6, blz. 6; verklaring Ibiden, blz. 11, app. ii.e; vertaling verklaring Ibiden, app. a1.i.q; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24, app. 12; verklaring Toyo Tanso, blz. 13, app. 15; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6.

¹⁹⁶ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 17.

¹⁹⁷ Verklaring LCL, app. 6, blz. 7. LCL deelt de desbetreffende reiskostendeclaraties mee.

¹⁹⁸ Verklaring LCL, app. 6, blz. 2; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 18. Uit die periode deelt LCL een intern verslag "Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe" [vert.: "Bijeenkomst uitwisseling informatie, Frankfurt 25.2.1994, Europese markt EDM en continugieten"] mee dat door de heer **[werknemer van LCL]** opgesteld werd, alsmede de reiskostendeclaratie

3. *Ibiden/Tokai zijn concurrerende leveranciers van meerdere bewerkingsbedrijven/wederverkopers in Europa: Atal (Italië), CSI (Duitsland), Graphite Technology (GB). Groot risico dat zij elkaar beconcurreren en de prijzen naar beneden duwen.*"¹⁹⁹

- (198) De tweede Europese bijeenkomst vond op 20 juni 1994 plaats te Düsseldorf. Zij werd georganiseerd door Tokai200. De deelnemers waren dezelfde als tijdens de voorgaande Europese bijeenkomst.
- (199) Uit het door Ibiden meegedeelde verslag uit diezelfde periode en uit de door Tokai meegedeelde samenvatting blijkt dat de deelnemers afspraken de namen van hun respectieve agenten, distributeurs en bewerkingsbedrijven op te geven, alsmede de standaardafmetingen en het standaardgewicht van hun producten²⁰¹. Ook pasten zij de richtprijzen en toeslagen gedeeltelijk aan²⁰². SGL stelde voor om de marktaandelen in Europa te bevriezen en waarschuwde - samen met LCL - tegen initiatieven van niet-deelnemers (NSC/NSCC werd er met name van beschuldigd prijsverhogingen in Frankrijk te belemmeren). Andere thema's waren een onsuccesvol voorstel om gemeenschappelijke contract- en betalingsvoorwaarden op te stellen, en specifieke problemen op lokale markten. Intech werd er met name van beschuldigd de prijzen in het Verenigd Koninkrijk te verlagen, waar "*de prijs en het marktaandeel tot dusver zijn vastgelegd, evenals een prijsverhoging*"²⁰³.
- (200) In het vergaderverslag van LCL uit diezelfde periode staan bovendien de operationele conclusies die deze onderneming uit de discussie getrokken heeft: op basis van de informatie die zij over de prijszetting van haar concurrenten ontving, besloot LCL haar prijzen voor EDM en continugieten aan te passen aan de normen van het kartel²⁰⁴.

¹⁹⁹ "Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe (...)
Conclusions

1. *On note une tendance a l'augmentation des prix partout en Europe. Seuls les marchés France et Italie semblent poser problème.*

2. *RW a perdu des gros clients en Allemagne lors de sa politique d'augmentation des prix. Il est possible qu'il réagisse.*

3. *Ibiden/Tokai sont fournisseurs concurrents de plusieurs usineurs / revendeurs en Europe : Atal (Italie), CSI (Allemagne), Graphite Technology (GB). Il y a un fort risque qu'ils se concurrencent et tirent les prix a la baisse.*" (Verklaring LCL, app. 6, blz. 2.)

²⁰⁰ Verklaring LCL, app. 6, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 19, app. 5, app. 6; antwoord 3 Ibiden, app. 4. Uit die periode deelt LCL een intern verslag "Réunion d'échange d'informations, Düsseldorf, 20/6/94/ Marché EDM/ Concast Europe" [vert.: "Bijeenkomst uitwisseling informatie, Düsseldorf 20.6.1994, Europese markt EDM en continugieten"] mee dat door de heer [werkknemer van LCL] opgesteld werd, alsmede diens reiskostendeclaratie. Ibiden heeft uit diezelfde periode een verslag meegedeeld dat naar verluidt door Tokai gezonden was. Tokai heeft een samenvatting van haar aantekeningen meegedeeld, samen met:

- een agenda (naar verluidt door SGL opgesteld);

- een lijst van erkende agenten, distributeurs en bewerkingsbedrijven (intern document van Tokai op basis van de tijdens de bijeenkomst verkregen informatie);

- een lijst van handelsnamen van EDM-distributeurs (intern document van Tokai), en

- een lijst van standaardafmetingen en -gewicht van blokken van Tokai (intern document van Tokai).

²⁰¹ NB: Het opgeven van standaardafmetingen bleef beperkt tot acht afmetingen voor elke kwaliteit. Andere afmetingen werden omschreven als op maat gesneden blokken (*cut-to-size* - CTS).

²⁰² Tokai heeft de Commissie de richtprijzen van het kartel meegedeeld, die het resultaat waren van deze bijeenkomst (dossier, blz. 1011).

²⁰³ "*The price and market share have been fixed so far, and a rise in price has been well*" (aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 19, app. 5, app. 6; antwoord 3 Ibiden, app. 4).

²⁰⁴ "*1. évolution des prix - EDM Forges*

- (201) SGL organiseerde op 18 oktober 1994 de derde Europese bijeenkomst te Bonn²⁰⁵. Dezelfde vijf ondernemingen als tijdens de voorgaande bijeenkomsten namen daaraan deel.
- (202) Uit het verslag dat Ibidem uit diezelfde periode meedeelde en uit de door Tokai verstrekte samenvatting blijkt dat de bijeenkomst georganiseerd werd om de tenuitvoerlegging van besluiten en de communicatie tussen producenten te verbeteren. Voor prijsverhogingen viel geen goede vooruitgang vast te stellen, met name in Frankrijk²⁰⁶, en de kwaliteiten bij LCL, UCAR en Ibidem werden van bij het begin als een probleem gezien. De deelnemers besloten daarom de verkoopkanalen en de prijzen beter in het oog te houden door de controle op lokale agenten te verscherpen. Lokale bijeenkomsten zouden dus gehouden worden in Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje, waarbij SGL aangesteld werd als coördinator voor Duitsland, LCL voor Frankrijk en Spanje en Tokai voor Italië.
- (203) Toyo Tanso merkt op dat de heer [...] van SGL een presentatie gaf over de beginselen van de samenwerking tussen producenten van grafietblokken, zoals de deelnemers aan

Allemagne

CSI et certains gros clients achètent directement aux USA. ex. Peddinghaus achete ATJ à 33-34 DM/dm³ directement aux USA (utilise contre EK82/Ellor+15 dans la forge).

conclusion on maintient Ellor+15 à 46 DM/dm³ et Ellor+18 à 55 DM/dm³ avec possibilité de baisser à 46 DM/dm³ si nécessaire.

2. evolution des prix - concast Europe

Ucar Europe fait les mêmes prix aux utilisateurs et aux distributeurs.

France/Allemagne

environ 40 DM/dm³ pour ATJ

environ 58-59 DM/dm³ pour CGW

GB/Italie

env. 55 DM/dm³ pour CGW chez SGS

18000-20000 lira/dm³ pour ATJ

conclusion

on maintient 65 DM/dm³ aux utilisateurs et 55 DM/dm³ aux usineurs pour 2230.

on maintient 47 DM/dm³ aux utilisateurs en 2020/2191."

[vert.: "1. Prijsrevolutie - EDM smederijen

Duitsland

CSI en bepaalde grote afnemers bevoorraden zich rechtstreeks in VS. Vb. Peddinghaus betreft ATJ tegen 33-34 DEM/dm³ rechtstreeks in VS (gebruikt tegen EK82/Ellor+15 in de gieterij).

Conclusie: we houden Ellor+15 op 46 DEM/dm³, en Ellor+18 op 55 DEM/dm³ met mogelijkheid om zo nodig te verlagen tot 46 DEM/dm³.

2. Prijsrevolutie - Continugieten Europa

UCAR Europa hanteert dezelfde prijzen voor gebruikers en distributeurs.

Frankrijk/Duitsland

circa 40 DEM/dm³ voor ATJ

circa 58-59 DEM/dm³ voor CGW

GB/Italië

circa 55 DEM/dm³ voor CGW bij SGS

18 000-20 000 ITL/dm³ voor ATJ

conclusie:

we houden 65 DEM/dm³ voor gebruikers en 55 DEM/dm³ voor bewerkingsbedrijven voor 2230.

we houden 47 DEM/dm³ voor gebruikers voor 2020/2191".] (Verklaring LCL, app. 6, blz. 3.)

205

Verklaring LCL, app. 6, blz. 3; vertaling verklaring Ibidem, app. iii.d; antwoord 3 Ibidem, app. 4; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 19, app. 5; verklaring Toyo Tanso, blz. 9. LCL deelde de reiskostendeclaraties van de heren [werknemer van LCL] en [werknemer van LCL] mee. Uit diezelfde periode deelde Ibidem een verslag over de bijeenkomst mee, dat naar verluidt van Tokai verkregen was. Tokai heeft een samenvatting van de bijeenkomst meegedeeld. N.B.: Toyo Tanso verwacht deze bijeenkomst mogelijk met de vorige bijeenkomst, in Düsseldorf.

206

In het Verenigd Koninkrijk ontwikkelde de prijs zich beter (antwoord 3 Ibidem, app. 4).

de bijeenkomsten op topniveau die zagen. Volgens Toyo was de door de heer [werknemer van SGL] verdedigde bevrozing van marktaandelen bedoeld om Europese afnemers voor te behouden aan de gevestigde Europese producenten (SGL en LCL), die hen traditioneel bevoorraad hadden vóór de toetreding van de Japanse producenten. Toyo Tanso verklaart dat nooit een akkoord over het bevrozen of beperken van marktaandelen werd bereikt²⁰⁷.

- (204) De vierde Europese bijeenkomst vond op 14 maart 1995 plaats te Frankfort²⁰⁸, met dezelfde deelnemers.
- (205) In het verslag dat *Ibiden* uit diezelfde periode meedeelde en uit de door Tokai verstrekte samenvatting is een analyse te vinden van de toepassing van de afgesproken prijsverhogingen, met als conclusie dat de prijsverhoging die voor 1 maart 1995 gepland was, in grote lijnen verwezenlijkt was. Het was een gemeenschappelijke overtuiging dat lokale bijeenkomsten begonnen te werken en dat de tijd rijp was voor verdere prijsverhogingen ("*we confirmed that this year was the best time to raise price and that we wouldn't have another chance if we missed it*" [vert.: "we bevestigden dat dit jaar het beste moment was om prijzen te verhogen en dat we, als we deze kans zouden missen, er geen nieuwe zouden krijgen"]). Gezien de wisselkoersfluctuaties werd besloten om in allerijl de prijzen met 5-10% te verhogen, met ingang per 1 juni 1995. Andere thema's waren onder meer een nieuw voorstel van SGL om de toeslagen voor ronde vormen aan te passen, en een onderzoek van specifieke problemen op lokale markten (Frankrijk, Italië, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Noord-Europa, Spanje, Portugal, andere regio's)²⁰⁹.
- (206) Het probleem van het bewaren van geheimhouding in verband met deze bijeenkomsten, kwam als volgt ter sprake:

"Geheimhouding

- *codenamen gebruiken voor ondernemingen (T = TC, S = Intech, P = LCL, G = TT, B = SGL)*

- *bevestigen telefoon- en faxnummers van deelnemers thuis*

²⁰⁷ Verklaring Toyo Tanso, blz. 9.

²⁰⁸ Zie verklaring LCL, app. 6, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 20, app. 5, app. 7; verklaring Toyo Tanso, blz. 10, app. 10; antwoord 3 *Ibiden*, app. 4. Hoogstwaarschijnlijk is in verklaring SGL, app. 6, blz. 3 ook van deze bijeenkomst sprake. De organisator zou SGL geweest zijn volgens de verklaring van LCL, Toyo Tanso volgens de aanvullende verklaring van Tokai Carbon, en LCL volgens de verklaring van Toyo Tanso. Uit diezelfde periode heeft LCL een intern verslag "*Situation des prix en Europe, 14/3/95*" [vert.: "Situatie prijzen in Europa, 14.3.1995] meegedeeld dat door de heer [werknemer van LCL] opgesteld werd, alsmede diens reiskostendeclaratie. Toyo Tanso heeft een afschrift meegedeeld van de hotelrekening van de heer [werknemer van Toyo Tanso]. *Ibiden* heeft uit diezelfde periode een verslag overgelegd dat naar verluidt van Tokai verkregen was. Tokai heeft een samenvatting van de discussies verstrekt, samen met:

- een lijst van onafhankelijke distributeurs (naar verluidt opgesteld door SGL);
- een lijst van handelsnamen van EDM-distributeurs (naar verluidt opgesteld door SGL), en
- een formule voor het berekenen van de prijs van ronde materialen (naar verluidt opgesteld door SGL).]

²⁰⁹ Antwoord 3 *Ibiden*, app. 4; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 20, app. 5.

- deelnemers lokale bijeenkomsten moeten beperkt worden en afgesproken (in principe 1 deelnemer per onderneming)."²¹⁰

- (207) In het vergaderverslag van LCL uit diezelfde periode wordt het succes bevestigd van de prijsverhogingen in verschillende Europese landen en de aanpassing wegens wisselkoersfluctuaties. Voorts wordt daarin aanbevolen de prijzen van LCL te verhogen per 1 april en vindt men er opmerkingen over de problemen die in Italië ontstonden door de lage prijzen van UCAR211.
- (208) De vijfde Europese bijeenkomst: vond plaats te Mönchengladbach op 25-26 september 1995²¹².
- (209) Anders dan de vijf deelnemers aan de voorgaande bijeenkomsten, was Ibiden voor de eerste maal rechtstreeks vertegenwoordigd. Uit deze samenvatting van Tokai (die gebaseerd is op handgeschreven aantekeningen uit diezelfde periode) en uit de notulen uit diezelfde periode welke Ibiden meedeelde, blijkt dat bericht werd dat EDM-prijsverhogingen een succes waren in Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, terwijl CC/GP-prijsverhogingen in Scandinavië slechts een beperkt succes bleken. Daarom werd voor deze markt een lokale bijeenkomst belegd om de problemen aan te pakken die er tussen Ibiden- en Toyo Tanso-distributeurs ontstaan waren.
- (210) Volgens deze aantekeningen was het belangrijkste thema van de bijeenkomst de voorgestelde korting voor bewerkingsbedrijven en distributeurs. Het voorstel van SGL om de 20%-korting voor bewerkingsbedrijven af te schaffen, werd aanvaard. Daarentegen werd het voorstel van SGL om de 20%-korting voor EDM-distributeurs te verminderen, door de Japanse ondernemingen verworpen²¹³. Afgesproken werd dat dit thema op 17 oktober besproken zou worden in een kleine speciale commissie over deze kwestie, en dat verslag uitgebracht zou worden op de internationale werkvergadering te Seoel (december 1995). Ook het voorstel van LCL om de toeslag

²¹⁰ "Keeping secrets
- To call companies in codes (T=TC, S=Intech, P=LCL, G=TT, B=SGL)
- To confirm Tel & Fax No. of participants' own home
- Participants at local meetings have to be imited and settled (1 participant per company in principle)." (Antwoord 3 Ibiden, app. 4.)

²¹¹ Verklaring LCL, app. 6, blz. 3.

²¹² Verklaring SGL, app. 6, blz. 4; verklaring LCL, app. 6, blz. 4; verklaring Ibiden, blz. 9, app. ii.a; vertaling verklaring Ibiden, app. b.6.iv; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 20-21, app. 5, app. 8; verklaring Toyo Tanso, blz. 10, app. 11. Uit diezelfde periode deelt Ibiden de notulen van de vergadering mee, diverse tabellen met de afmetingen en fysieke eigenschappen van speciaal grafiet en over het verkoopkanaal, alsmede de door Intech doorgestuurde agenda. SGL, LCL en Toyo Tanso hebben reiskostendeclaraties van hun respectieve vertegenwoordigers meegedeeld. Tokai heeft een samenvatting van de discussies meegedeeld, samen met:
- een bijgewerkte lijst van onafhankelijke distributeurs (naar verluidt opgesteld door SGL);
- een formule voor het berekenen van de prijs van op maat gesneden blokken en ronde materialen (naar verluidt opgesteld door LCL), en
- een lijst van verkoopkanalen (een intern document van Tokai op basis van tijdens de vergadering verkregen informatie).

²¹³ In de notulen van Ibiden uit diezelfde periode wordt opgemerkt "SGL and LCL ideas seem to be nearly same. Since Japanese manufacturers are relying on local DB and/or MS, it will be needed serious consideration for Japanese manufacturers" [vert.: "ideeën SGL en LCL lijken bijna dezelfde. Aangezien Japanse producenten een beroep doen op lokale distributeurs en/of bewerkingsbedrijven, moet een en ander door de Japanse producenten grondig bekeken worden"] (verklaring Ibiden, blz. 9, app. ii.a).

voor op maat gesneden blokken en staafmateriaal te herzien, werd uitgesteld. De volgende (eigenlijke) Europese bijeenkomst was voor 26 maart 1996 in Straatsburg gepland (in feite zou de bijeenkomst plaatsvinden op 7-8 februari 1996)²¹⁴.

- (211) Volgens aantekeningen van Tokai stelde LCL voor om de notulen van de bijeenkomst schriftelijk vast te leggen zodat er van de besluiten ook een document zou bestaan, maar dit idee werd als veel te riskant beschouwd. SGL kondigde aan dat ook UCAR toezeggingen gedaan had om de afgesproken prijsverhogingen te volgen. Voorts kondigde SGL aan dat zij Conradty op de hoogte zou houden van de kartelbesprekingen²¹⁵.
- (212) De bijzondere bijeenkomst (de zesde Europese bijeenkomst) werd op 17 oktober 1995 door SGL in Frankfort georganiseerd. Ibiden en Intech waren niet aanwezig²¹⁶.
- (213) Volgens de samenvatting van de bijeenkomst van Tokai (op basis van handgeschreven aantekeningen uit diezelfde periode) was deze bijeenkomst inderhaast samengeroepen om nog eens een kort overzicht te geven van de kortingen voor bewerkingsbedrijven en EDM-distributeurs. De conclusie was dat voor bewerkingsbedrijven de 20%-korting tegen januari 1997 geleidelijk afgebouwd zou worden en dat de kortingen voor EDM-distributeurs in januari 1996 verlaagd zouden worden (van 20 naar 15%)²¹⁷. Voor tenuitvoerlegging zou instemming van zowel UCAR als Ibiden nodig zijn²¹⁸. Ook werd besloten om over de besluiten verslag uit te brengen op de volgende internationale werkvergadering te Seoel. Tokai vermeldt dat SGL zich voor deze taak aanbod. Ten slotte zou de heer [...] gevraagd zijn om op volgende Europese bijeenkomsten aanwezig te zijn als vertegenwoordiger van Ibiden.
- (214) De zevende Europese bijeenkomst werd door LCL op 7 en 8 februari 1996 in Parijs georganiseerd. UCAR was voor het eerst vertegenwoordigd²¹⁹. Ook de zes andere deelnemers (zie vijfde Europese bijeenkomst) woonden deze bij.

²¹⁴ Verklaring Ibiden, blz. 9, app. ii.a; aanvullende verklaring Tokai Carbon, app. 5.

²¹⁵ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 20-21, app. 5.

²¹⁶ Verklaring Ibiden, app. ii.a; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 21, app. 5, app. 9. Tokai deelde een samenvatting mee van de bijeenkomst, die gebaseerd is op handgeschreven aantekeningen uit diezelfde periode, samen met documenten van de vergadering (een lijst van onafhankelijke bewerkingsbedrijven die naar verluidt door SGL was opgesteld, en een diagram met de prijsontwikkeling voor Groep 1 (richtprijzen en reële prijzen), dat naar verluidt door Toyo Tanso was opgesteld).

²¹⁷ Tokai heeft de prijstabel meegedeeld die op deze bijeenkomst afgesproken werd (dossier, blz. 1016).

²¹⁸ Uit de notulen van de Europese bijeenkomst van 7-8 februari 1996 te Parijs blijkt dat UCAR de referentie was geworden voor CC/GP-prijzen en dat het moeilijk geworden was om bij prijsverhogingen met deze onderneming geen rekening te houden (verklaring LCL, app. 6, blz. 4).

²¹⁹ Verklaring SGL, app. 6, blz.4; verklaring LCL, app. 6, blz.4; verklaring Ibiden, blz.9, app. A.1.ii.b; verklaring Tokai Carbon, blz. 22, app. 5, app. 10; verklaring Toyo Tanso, blz.11, app. 12; bedrijfsverklaring UCAR, blz.6, app. i.b.4. LCL heeft de agenda van de bijeenkomst verstrekt, een verslag van de bijeenkomst uit die periode ("situation des prix en Europe", 9/2/96), met de hand geschreven aantekeningen uit die periode, van de heer [...], alsmede reiskostendeclaraties. Ibiden heeft de volgende documenten uit die periode verstrekt: i) interne briefwisseling tussen de heer [...] en de heer [...] ter voorbereiding van de bijeenkomst, ii) interne notulen van de bijeenkomst, inclusief de agenda en de deelnemerslijst, alsmede iii) een tabel betreffende de productkwaliteiten voor elke toepassing van speciaal grafiet (de interne notulen van de bijeenkomst werden opgesteld door de heer [...]). Tokai heeft een kort verslag van de bijeenkomst verstrekt, dat is gebaseerd op aantekeningen uit die periode en een lijst met prijsberekeningen voor staven die door LCL zou zijn opgesteld. UCAR heeft handgeschreven aantekeningen betreffende de bijeenkomst en tijdens de besprekingen gebruikte

- (215) Volgens de notulen van *Ibiden* en *UCAR* uit die periode alsmede volgens het kort verslag van de bijeenkomst van *Tokai* (gebaseerd op aantekeningen uit die tijd), was er sprake van een voorstel voor een kortings- en prijsverhogingsregeling voor de verkoop aan EDM-distributeurs en aan bewerkingsbedrijven tot juli 1997. Tegen de besluiten van de bijeenkomst op internationaal niveau van *Seoel* (30 november–1 december 1995) in, werd voorgesteld het EDM-prijsverhogingsprogramma te versoepelen en de kortingen voor bewerkingsbedrijven sneller af te schaffen. De kortingen voor EDM-distributeurs werden op 20% gehandhaafd. *Tokai* verklaart dat het voorstel werd goedgekeurd, terwijl in de notulen van *Ibiden* op dit punt enige aarzeling lijkt te bestaan²²⁰. Ook in de handgeschreven aantekening van *LCL* is sprake van een “*proposition d’augmentation*” [vert.: “voorstel tot verhoging”]²²¹. Uit de aantekeningen van *Ibiden* blijkt echter dat de ondernemingen het op zijn minst eens waren met het beginsel de kortingen voor CC/GP-bewerkingsbedrijven af te schaffen, terwijl erop werd aangedrongen de korting van 20% voor EDM-distributeurs te handhaven²²².
- (216) De Commissie is voorts in het bezit van een interne prijsmededeling van *LCL* van 5 juli 1996 (die alleen aan de dochterondernemingen en aan de verkoopagenten van de groep werd verstrekt), waaruit blijkt dat *LCL* de conclusies van de bijeenkomst betreffende de distributeurskortingen naleefde. In dat document geeft *LCL* de volgende instructies: “De distributeurskortingen voor EDM blijven ongewijzigd en bedragen ten hoogste 20%. De voor continuegooten en vuurvaste producten aan bewerkingsbedrijven verleende korting wordt vanaf 1 juli 1996 verlaagd tot 12%”²²³.
- (217) Uit de aantekeningen van *Ibiden* en *Tokai* blijkt dat het voorstel van *SGL* om het gebruik van de lokale munt verplicht te maken voor de verkoop in Europa (vertrekkende van de US-dollar in het geval van *LCL* en van de Japanse yen voor de Japanse leveranciers) werd uitgesteld tot de volgende Europese bijeenkomst in

grafieken uit die periode verstrekt. *Toyo Tanso* en *SGL* hebben de reiskostendeclaraties van respectievelijk de heer [...] en de heer [...] verstrekt.

²²⁰ “*Finally amended as follows? but no conclusion*” [vert.: “uiteindelijk als volgt gewijzigd? maar geen conclusie”], verklaring *Ibiden*, blz. 9, app. ii.b. *UCAR*, *Tokai*, *Ibiden* en *LCL* hebben de Commissie het uit de bijeenkomst voortvloeiende overzicht van de prijzen verstrekt (dossier blz. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1326-1330, 1463).

²²¹ Verklaring *LCL*, app. 6, blz.4 (dossier, blz.688).

²²² Verklaring *Ibiden*, blz.9, app. ii.b; verklaring *Tokai Carbon*, blz.22, app. 5; bedrijfsverklaring *UCAR*, blz.6, app. i.b.4. *Toyo Tanso* verklaart in dit verband: “*SGL and LCL granted machine shops discounts on the price charged to end-user customers, whilst UCAR, which was the only producer to publish a price list, applied the same price for both machine shops and end-user customers. SGL and LCL wanted to raise their price for machine shops to the UCAR price and discussed with UCAR how to achieve this. This discussion did not concern Toyo Tanso / as Toyo Tanso only used machine shops as subcontractors*” [vert.: “*SGL en LCL stonden bewerkingsbedrijven kortingen toe op de aan eindgebruikers in rekening gebrachte prijs, terwijl UCAR, de enige producent die een prijslijst publiceerde, zowel voor bewerkingsbedrijven als voor eindgebruikers dezelfde prijs hanteerde. SGL en LCL wilden hun prijs voor bewerkingsbedrijven verhogen tot de prijs van UCAR en bespraken met UCAR op welke wijze zij dat doel konden bereiken. Deze bespreking belangde Toyo Tanso niet aan - aangezien Toyo Tanso bewerkingsbedrijven alleen als onderaannemers gebruikte*”] (verklaring *Toyo Tanso*, blz.13).

²²³ “*For EDM, the distributor discounts are unchanged with a maxi of 20%. For Continuous Casting and refractory, the discount given to machine shop is decreased to 12% from the 1st of July 1996*”, dossier blz.865.

september (Zürich). Het voorstel van LCL (volgens *Ibiden* ook van SGL) om de toeslag voor staafmateriaal te herzien, werd eveneens uitgesteld²²⁴.

(218) In alle notulen is ook sprake van verscheidene afspraken om lokale bijeenkomsten (in Italië, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk) te houden en van een aantal klachten over de prijzen op de lokale markten²²⁵.

(219) In de aantekeningen van *Ibiden* wordt de reactie van een aantal producenten op de afspraken beschreven:

Wat Tokai betreft:

“vroeg de heer [...] van Tokai of Tokai de prijs zal vaststellen en met anderen concurreren wat levering, kwaliteit, dienst betreft, zelfs nadat we overschotten hebben. Hij antwoordde dat Tokai het advies van SGL zal volgen. De marktaandeelen van elke onderneming vaststellen, geen nieuwe ontwikkeling afnemers. De reden daarvoor is dat wij erin zijn geslaagd de prijs op de Europese markt, in vergelijking met andere gebieden, met 20% meer te verhogen, onder leiding van SGL. Er is geen verdienste aan concurrentie. (Toyo Tanso en LCL hebben echter nog steeds belangstelling voor een verhoging van het volume)”²²⁶.

Volgens dezelfde bron verklaarde LCL echter dat:

“LCL zou gaarne de prijzen verhogen voordat andere ondernemingen klaar zijn met de verhoging van hun capaciteit. De prijzen zullen worden verlaagd als de capaciteit de vraag overschrijdt”²²⁷.

Wat de houding van *Ibiden* aangaat, vroeg de vertegenwoordiger van deze onderneming zich het volgende af:

²²⁴ Verklaring *Ibiden*, blz.9, app. ii.b; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz.22, app. 5.

²²⁵ *“Germany: [werknemer van Intech] complained SGL’s real prices of G1 are lower than the list price (Local meeting will held)*

Italy: (...) SGL asked IBI if IBI can control Scumed.

(...)

IBI-> We have not been able to control them.

SGL-> We would like IBI Europe to control IBI’s prices for European market including Italy.

IBI->?” [vert.:“Duitsland: [werknemer van Intech] klaagde erover dat de reële prijzen van SGL voor G1 lager zijn dan de prijs volgens prijslijst (er zal een lokale bijeenkomst worden gehouden)

Italië: (...) SGL vroeg IBI of IBI Scumed kan controleren.

(...)

IBI-> Wij zijn niet in staat geweest hen te controleren.

SGL-> Zij zouden gaarne zien dan IBI Europe de prijzen van IBI voor de Europese markt, inclusief Italië, controleert.

*IBI->?” (verklaring *Ibiden*, blz.9, app. ii.b)].*

²²⁶ *“Asked Mr. Serizawa of Tokai if Tokai will fix the price and compete with others on delivery, quality, service even after we have excess materials. He answered that Tokai will follow SGL’s opinion. Fix the market shares of each companies, no new customer development. The reason is that we all have succeed price increase 20% more in European market, compared with other areas, conducted by SGL. There is no merit on competition. (However, TT and LCL are still interested in increasing volume)”*, verklaring *Ibiden*, blz.9, app. ii.b

²²⁷ *“LCL would like to increase prices before other companies complete their capacity increases. The prices will be decreased when the capacity exceeds demand”*, verklaring *Ibiden*, blz.9, app. ii.b

“1) Hoe bepalen wij onze plaatselijke strategieën met inaanmerkingneming van het kort verslag van de bijeenkomst op topniveau?”

2) In hoeverre moeten wij anderen daarbij betrekken?”²²⁸

(220) Het feit dat UCAR bij de Europese bijeenkomsten werd betrokken, blijkt onmiddellijk invloed te hebben gehad op de prijzen van de isostatische producten van UCAR. Dit blijkt uit de volgende documenten in het bezit van de Commissie:

- De notulen van de 7^e Europese bijeenkomst uit die periode, verstrekt door UCAR, waaruit blijkt dat de prijs voor de isostatische CC/GP producten van groep I op 1 januari 1996 (d.w.z. voordat UCAR bij de bijeenkomsten betrokken was) 46 DEM bedroeg²²⁹.
- Uit de notulen, alsmede uit een vergelijkende lijst (verstrekt door UCAR) van de prijzen van UCAR en SGL op 8 maart 1996, blijkt dat de prijzen voor producten van groep I van UCAR volgens de planning tegen 1 juni 1996 tot 51 DEM zouden worden verhoogd²³⁰.
- Uit een (niet gedateerde) prijslijst die door UCAR is verstrekt van haar eigen prijzen op verschillende Europese markten blijkt dat de prijzen voor genoemd product op 17 juni 1996 op zijn minst in het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland tot ongeveer 57 DEM waren verhoogd, een stijging met 24% ten opzichte van de prijzen van januari²³¹.

(221) De achtste Europese bijeenkomst werd (vermoedelijk) door Intech op 27 september 1996 in Zürich georganiseerd²³². De zeven tijdens de vorige bijeenkomst aanwezige ondernemingen namen hieraan deel.

(222) Volgens Tokai deed SGL tijdens deze bijeenkomst beleidsvoorstellen voor het jaar nadien: 1) geen verhoging van het marktaandeel door middel van de prijs; 2) geen ongecontroleerde leveringen meer uit de VS of Azië; 3) overleg over nieuwe of twijfelachtige verzoeken; 4) nieuwe productkwaliteiten, afmetingen en agenten te

²²⁸ *“1) How do we make our local strategies by considering the summary of Summit?”*

2) How deep should we involve others?”. Dit verwijst naar de mate van betrokkenheid van de handelsagenten – [...] - van Ibidem, die vereist zou zijn met het oog op de daadwerkelijke uitvoering van de afspraken door Ibidem.

²²⁹ Dossier, blz.82.

²³⁰ Dossier, blz.82 en blz.153.

²³¹ Dossier, blz. 175-177. De prijslijst is niet gedateerd; de op het faxbericht gedrukte datum is 1 juli 1996.

²³² Verklaring SGL, app.6, blz. 5; verklaring LCL, app. 6, blz. 5; verklaring Ibidem, blz. 10, app. ii.c; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 22-23, app. 5, app. 11; verklaring Toyo Tanso, blz. 12, app. 13; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6, app. i.b.5. In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betwist Intech de bewering dat zij de bijeenkomst organiseerde (zoals door LCL en Toyo Tanso vermeld) en stelt dat SGL de eigenlijke coördinator was (zoals vermeld door Tokai). Ibidem heeft de handgeschreven aantekeningen van de vergadering en een tabel met de in groepen ingedeelde productkwaliteiten uit die periode verstrekt. UCAR heeft met de hand geschreven aantekeningen van de bijeenkomst, de agenda van de bijeenkomst en een aantal ondersteunende documenten uit die periode verstrekt. Tokai heeft de agenda van de bijeenkomst verstrekt, die zou zijn opgesteld door SGL, alsmede een (op aantekeningen uit die periode gebaseerde) samenvatting van de besprekingen. LCL, SGL en Toyo Tanso hebben reiskostendeclaraties van hun vertegenwoordigers verstrekt. Opmerking: de notulen "Mémo interne de PhC du 25.10.96", die volgens de verklaring van LCL het resultaat zijn van een bijeenkomst in Bonn op 22 oktober 1996, zijn eveneens in overeenstemming met de conclusies van de bijeenkomst van Zürich.

melden; 5) vertrouwelijkheid; 6) de ondernemingen zouden de verkoopcijfers voor elke afnemer bekendmaken (dit laatste punt wordt bevestigd door de notulen van *Ibiden* en UCAR).

- (223) Uit de aantekeningen van Tokai en uit de handgeschreven aantekeningen van UCAR en *Ibiden* uit die periode blijkt dat er sprake was van een algemene uitwisseling van informatie. Er werd met name opgemerkt dat de prijsverhoging van januari 1996, in tegenstelling tot de verhoging van juni 1996, een succes was geweest. Algemeen gezien werd het prijsverhogingsprogramma tot op zekere hoogte een succes geacht²³³.
- (224) Uit dezelfde bronnen blijkt dat de deelnemers hun vertegenwoordigers op de internationale bijeenkomsten met het oog op de consolidatie van de afgesproken prijzen aanraadden in 1997 in Europa prijsverhogingen te vermijden en uitsluitend op de Japanse en Aziatische markt tot prijsverhogingen over te gaan. De afgesproken prijzen bevestigden de afschaffing van de kortingen voor bewerkingsbedrijven vanaf januari 1997²³⁴.
- (225) Na de gebruikelijke uitwisseling van informatie over specifieke producten en lokale markten, werd overeengekomen dat de volgende bijeenkomst door UCAR zou worden georganiseerd op 22 mei 1997.
- (226) De negende Europese bijeenkomst, die door UCAR werd georganiseerd, had op 21 en 22 mei 1997 plaats in Genève²³⁵. De zeven ondernemingen die op de vorige vergadering aanwezig waren, woonden deze bij.
- (227) Volgens de aantekeningen van *Ibiden* uit die periode betrof de agenda van de bijeenkomst in hoofdzaak drie aspecten: het benadrukken van het belang van communicatie tussen fabrikanten, valutakwesties en de bespreking van de toestand in elk land.
- (228) Uit de aantekeningen van *Ibiden* en Tokai²³⁶ blijkt dat er ten sterkste bij *Ibiden* op werd aangedrongen zich ertoe te verbinden een prijsverhogingsprogramma uit te voeren voor haar ET-10-product. Volgens Tokai werd toegegeven dat het niet mogelijk zou zijn de prijs van grafiet van Groep 1 verder te verhogen tenzij *Ibiden* handelde overeenkomstig het prijsverhogingsplan. Het grootste deel van de bijeenkomst ging over deze kwestie²³⁷.

²³³ Verklaring *Ibiden*, blz. 10, app. ii.c; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 22-23, app. 5, app. 11; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6, app. i.b.5. Volgens *Ibiden* en UCAR leken de prijzen in het Verenigd Koninkrijk het best te presteren.

²³⁴ Een kopie van de afgesproken prijzen is voorgelegd door Tokai (dossier, blz. 1019), *Ibiden* (blz. 1037-1038) en UCAR (blz. 88).

²³⁵ Zie verklaring SGL, app. 6, blz. 6; verklaring LCL, app. 6, blz. 6; verklaring *Ibiden*, blz. 10, app. ii.d; vertaling verklaring *Ibiden*, app. ii.d; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 23, app. 5; verklaring Toyo Tanso, blz. 12, app. 14; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6, app. i.b.6. *Ibiden* heeft de notulen van de bijeenkomst uit die periode verstrekt. Tokai heeft een (op aantekeningen uit die periode gebaseerde) samenvatting van de besprekingen verstrekt. UCAR heeft de agenda van de bijeenkomst verstrekt. SGL, LCL, Toyo Tanso en UCAR hebben reiskostendeclaraties verstrekt.

²³⁶ Verklaring *Ibiden*, blz. 10, app. ii.d; vertaling verklaring *Ibiden*, app. ii.d; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 23, app. 5.

²³⁷ De heer [...] – de vertegenwoordiger van *Ibiden* tijdens de bijeenkomsten - vermeldde in de notulen: “SGL pushed me to show our price increase schedule but told SGL that we would like to confirm the situation first (*[werknemer van Ibiden]* wrote: Good answer) As IBI Euro has not dealt with MS directly; I told that we would check the status first. However, Other

- (229) Tokai verklaart dat de ondernemingen besloten aan hun vertegenwoordigers op de internationale bijeenkomsten voor te stellen de prijzen in Azië en in de VS te verhogen; er zou een verhoging met 3% voor Europa in 1998 worden voorgesteld²³⁸.
- (230) Wat de valutakwestie betreft, beweert Tokai dat ondanks de onwil van de Japanse producent werd overeengekomen in Europese lokale munt te factureren. Volgens Tokai werd het voorstel van UCAR inzake toeslagen voor op maat gesneden blokken en staafmateriaal echter verworpen²³⁹.
- (231) In de notulen van Ibiden wordt iets uitvoeriger ingegaan op besprekingen betreffende de moeilijkheden die zich in bepaalde landen voordeden²⁴⁰.

members insist IBI to disclose all of current selling prices, as they will disclose their prices, too. They want to share the price information. Should we have to do this? Need to respond. ([werknemer van Ibiden] wrote: we had better tell higher prices than our actual prices. Other's prices must be high, too) Considering the current position of IBI Euro (try to increase market share from now on), I think that attending the meeting is not beneficial. Will it be ideal for us not to attend the meeting but discuss individually ? ([werknemer van Ibiden] wrote: This will be one of the the methods we can take, but...)" [vert: "SGL drong erop aan dat ik ons prijsverhogingsplan zou tonen, maar ik antwoordde dat wij de situatie eerst zouden willen bevestigen. ([werknemer van Ibiden] noteerde daarbij: goed geantwoord). Aangezien Ibiden Europe niet rechtstreeks met de bewerkingsbedrijven te maken heeft gehad, zei ik hem dat wij eerst zouden nagaan hoe de situatie was. Andere leden dringen er echter bij Ibiden op aan alle actuele verkoopprijzen bekend te maken, aangezien zij eveneens hun prijzen zullen bekendmaken. Zij willen de prijsinformatie met elkaar delen. Moeten wij dat doen? Moet antwoorden. ([werknemer van Ibiden] schreef: het zou beter zijn als wij hogere prijzen zouden opgeven dan onze werkelijke prijzen. De prijzen van de anderen zijn vermoedelijk ook hoog) Gelet op de huidige positie van Ibiden Europe (proberen het marktaandeel vanaf nu te verhogen), denk ik dat het niet aangewezen is de bijeenkomst bij te wonen. Is het voor ons ideaal de bijeenkomst niet bij te wonen, maar afzonderlijke besprekingen te voeren? ([werknemer van Ibiden] schreef: dat is een van de methoden die wij kunnen toepassen, maar ...)" (Verklaring Ibiden, blz. 10, app. ii.d.).

Later is echter toegevoegd: "ATAL now gets in touch with all graphite suppliers to look for a source. IBI prices for ATAL (lower than the target prices) may be a problem. ([werknemer van Ibiden] wrote: IBI has to increase the prices)" [vert.: "ATAL neemt nu contact op met alle grafietleveranciers om te zoeken naar een bron. De prijzen van Ibiden voor ATAL (lager dan de richtprijzen) kunnen een probleem vormen. ([werknemer van Ibiden] schreef: Ibiden moet de prijs verhogen)"] (verklaring Ibiden, blz. 10, app. ii.d.).

²³⁸ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 23, app. 5.

²³⁹ De officiële toeslagen voor staafmateriaal bleven op 45% gehandhaafd voor een diameter van 100 mm en meer en op 100% voor een diameter van minder dan 100 mm (aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 23, app. 5).

²⁴⁰ "Germany: SGL 15% increase in 1995. 0 in 1996. CIP increases their market share by lowering the prices. Especially in HP market by significant cheap prices.

(...)

France: (...) LCL No price increase in France. Market demand is getting decreased.

TT feels the same

(...)

Scandinavia: (...) IBI has not been able to control AK-Maskin (...)"

[vert.: "Duitsland: SGL 15% verhoging in 1995. 0 in 1996. CIP verhoogt zijn marktaandeel door de prijzen te verlagen. In het bijzonder op de HP(warmpers)-markt door zeer lage prijzen.

(...)

Frankrijk: (...)LCL Geen prijsverhoging in Frankrijk. De vraag op de markt neemt af.

Toyo Tanso heeft dezelfde indruk.

(...)

Scandinavië: (...) Ibiden is niet in staat geweest AK-Maskin te controleren (...)" (verklaring Ibiden, blz. 10, app. ii.d.).

- (232) De laatste Europese bijeenkomst werd op 26 november 1997 door Toyo Tanso in Straatsburg georganiseerd. UCAR, en mogelijk Intech, woonden deze bijeenkomst niet bij²⁴¹.
- (233) In de notulen van *Ibiden* en LCL uit die periode, alsmede in de aantekeningen van Tokai betreffende de bijeenkomst, is aangegeven dat de deelnemers - overeenkomstig het besluit dat op de internationale bijeenkomst van Londen (19 september 1997) werd genomen - instemden met een prijsverhoging van 5% voor alle productkwaliteiten vanaf 1 maart 1998. Daarom werd overgegaan tot een herziening van de productclassificatie ("grouping") en een verhoging van de richtprijzen²⁴². Toyo Tanso ontkent dat bij die gelegenheid enig besluit tot prijsverhoging werd genomen²⁴³.
- (234) Volgens de aantekeningen van *Ibiden* en Tokai werd verder erkend dat de prijzen op de Aziatische markt gedurende twee jaar niet waren verhoogd. Ondanks de herhaalde nadrukkelijke verzoeken van de Europese fabrikanten, was er een verschil van 30% tussen de prijzen op de Aziatische en de Europese markt. De Japanse fabrikanten verklaarden dat Toyo Tanso zich er reeds had toe verbonden de leidende rol bij de behandeling van deze kwestie op zich te zullen nemen²⁴⁴.
- (235) Tokai meldt ook dat alle aanwezigen, behalve *Ibiden*, het besluit in Europese lokale munt te verkopen, bevestigden²⁴⁵. De Europese fabrikanten beklagden zich erover dat zij de lage prijzen van NSC/NSCC niet langer konden aanvaarden en verzochten de Japanse fabrikanten de verantwoordelijkheid op zich te nemen om hen te controleren. Zoals reeds het geval was op de internationale bijeenkomst, verklaarde Toyo Tanso dat zij een kleiner leveringsvolume hadden gemeld dan het werkelijke.
- (236) In de notulen van *Ibiden* wordt een gedetailleerde beschrijving gegeven van de besprekingen over de situatie op elke markt (Azië, Frankrijk, Luxemburg, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Italië, Spanje en Zweden). Er wordt in het bijzonder melding gemaakt van de klacht van LCL dat "the meeting is OK but never follow up" [vert.: "de bijeenkomst is OK, maar nooit follow-up"] en van de problemen gecreëerd door de onafhankelijke distributeur "Albert Denis", ten aanzien van wie SGL om

²⁴¹ Verklaring LCL, app.6, blz. 6; verklaring *Ibiden*, blz. 11, app.ii.e; vertaling verklaring *Ibiden*, app.a1.i.g; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24, app. 5, app.12; verklaring Toyo Tanso, blz. 13, app.15; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6. LCL heeft een intern verslag van de heer [werknemer van LCL] van 28.11.1997 en de reiskostendeclaratie van de heer [werknemer van LCL] verstrekt. *Ibiden* heeft de interne notulen van de bijeenkomst uit die periode van de heren [...], inclusief een lijst met EDM-prijsniveaus en een e-mail van de heer [...] d.d. 11/2/1998 met een samenvatting van de notulen verstrekt. Tokai heeft een op aantekeningen uit die periode gebaseerd kort verslag van de bijeenkomst verstrekt, de agenda van de bijeenkomst, die zou zijn opgesteld door Toyo Tanso, alsmede een aantal werkdocumenten (indelingen en een lijst van prijzen die zou zijn opgesteld door Toyo Tanso). Toyo Tanso heeft een reiskostendeclaratie verstrekt; UCAR heeft een voorlopige agenda van de bijeenkomst verstrekt.

²⁴² Verklaring LCL, app.6, blz. 6; verklaring *Ibiden*, blz. 11, app.ii.e; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24, app.5. Het overzicht van de afgesproken prijzen is verstrekt door Tokai (dossier, blz. 1047-1048, 1052), *Ibiden* (blz.. 1353-1354), LCL (blz. 710-711).

²⁴³ Verklaring Toyo Tanso, blz. 13. Er kan evenwel worden opgemerkt dat de prijzen van SGL vanaf maart 1998 overeenstemmen met de niveaus die op de bijeenkomst werden afgesproken (dossier, blz. 3045-3048: bv. Groep I CC/GP EU (eindverbruikers) 54 DEM, EDM EU (eindverbruikers) 66 DEM).

²⁴⁴ Verklaring *Ibiden*, blz. 11, app.ii.e; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24, app.5.

²⁴⁵ Volgens Tokai stelde SGL voor dat de ECU de enige munt voor de facturering zou worden na de totstandbrenging van de monetaire unie (aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24, app. 5).

corrigerende maatregelen verzocht²⁴⁶. In dit verband verklaart de heer [**werknemer van Ibiden**] in een e-mail van 11.2.1998 dat "er een punt was, dat Albert Denis goedkoper verkocht in Spanje en Italië. Aangezien NSC geen lid is, vorderde de bespreking niet. SGL weigerde de aanwezigheid van NSC"²⁴⁷. De verslagen van Ibiden en LCL wijzen ook op een hevige discussie tussen LCL en Tokai over de Italiaanse distributeur "ATAL"²⁴⁸.

III) Lokale bijeenkomsten en contacten

- (237) Tokai verklaart dat bijeenkomsten nodig werden geacht waarop de situatie per land kon worden beoordeeld, omdat de vertegenwoordigers op de Europese bijeenkomsten niet voldoende informatie konden verkrijgen over specifieke lokale omstandigheden. Dientengevolge werd op de Europese bijeenkomst van 18 oktober 1994 overeengekomen lokale bijeenkomsten te houden in Italië, Duitsland, Spanje en Frankrijk²⁴⁹.
- (238) Volgens Tokai hadden de lokale bijeenkomsten ten doel op lokaal niveau uit te voeren wat op de internationale en Europese bijeenkomsten was beslist, en met name: kennis te verkrijgen van namen van productsoorten en prijzen, deze prijzen, indien nodig, aan te passen, en een lijst op te stellen van afnemers en hun respectieve leveranciers. De lokale kantoren van de ondernemingen kozen de vertegenwoordigers die de bijeenkomsten zouden bijwonen; hun aantal en namen verschilden per land²⁵⁰.
- (239) UCAR verduidelijkt voorts dat "de contacten op nationaal niveau verschilden wat de oorsprong, de aard en de omvang ervan betreft, afhankelijk van de plaatselijke omstandigheden. Oorspronkelijk hadden deze contacten hoofdzakelijk ten doel ideeën over marktvoorwaarden uit te wisselen en tot algemene overeenstemming te komen over de noodzaak prijzenoorlogen te voorkomen. Vanaf 1992 veranderde de aard van de verschillende lokale contacten. Contacten op nationaal niveau werden geïntegreerd in een kader van op Europees niveau gecoördineerde contacten. Bij de contacten tussen concurrenten op nationaal niveau ging de aandacht vanaf dat ogenblik in

²⁴⁶ "*** Corrective action for AD ***

Since Albert Denis is an independent company, nobody controls in Europe. Want to control NSC in Japan.(SGL) TT (Top share holder in Japan) should be a leader for this action.(SGL)"
[vert.: "*** Corrigerende maatregelen ten aanzien van AD***

Aangezien Albert Denis een onafhankelijke onderneming is, controleert niemand in Europa. Wenselijk NSC te controleren in Japan. (SGL) Tokai Tanso (belangrijkste aandeelhouder in Japan) zou voor deze actie leidende rol moeten spelen. (SGL)"] (verklaring Ibiden, blz. 11, app.ii.e)

²⁴⁷ "there was topic that Albert Denis was selling with cheaper price in Spain and Italy. As NSC was not member, discussion did not progress. SGL rejected NSC's attendance", vertaling verklaring Ibiden, app.a1.i.q.

²⁴⁸ Volgens beide bronnen was de Italiaanse markt instabiel geworden ingevolge het einde van het samenwerkingsverband tussen Tokai en de lokale distributeur ATAL. LCL vermeldt voorts dat Italië een "sterke concurrentie *Il Carbonio/ Conradty/ Ucar in continugieten*" ("*forte concurrence Il Carbonio/Conradty/Ucar en coulée continue*") vertegenwoordigde (verklaring LCL, app. 6, blz. 6; verklaring Ibiden, blz. 11, app.ii.e; vertaling verklaring Ibiden, app.a1.i.q).

²⁴⁹ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24-25. Hierna wordt echter aangetoond dat vóór die datum - op zijn minst sinds het begin van 1993 - een aantal bijeenkomsten had plaatsgehadt in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk.

²⁵⁰ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24-25.

hoofdzaak naar de invoering van en de controle op de prijzen die in de organisaties van de verschillende concurrenten op een hoger niveau waren overeengekomen”²⁵¹.

- (240) Zowel Tokai als UCAR verklaren dat lokale bijeenkomsten werden gehouden in vijf landen: Frankrijk, Duitsland, Italië, het Verenigd Koninkrijk en Spanje. Volgens Tokai coördineerde LCL in de regel de bijeenkomsten in Frankrijk en Spanje, SGL die in Duitsland en Tokai die in Italië²⁵².
- (241) De Commissie beschikt in ieder geval over informatie over lokale bijeenkomsten in Frankrijk (hoofdzakelijk verstrekt door SGL, LCL en Toyo Tanso), Duitsland (verstrekt door SGL, LCL, Ibiden, Tokai en Toyo Tanso), Italië (hoofdzakelijk verstrekt door SGL, LCL, Tokai en UCAR) en het Verenigd Koninkrijk (verstrekt door SGL en LCL), alsmede over een aantal verklaringen over bijeenkomsten die in Spanje en Zweden plaats hadden.
- (242) Ibiden heeft beweerd geen lokale bijeenkomsten te hebben bijgewoond. Zij werd echter doorgaans, in het bijzonder door Intech, [...], en bij gelegenheid door [...] op de hoogte gehouden van lokale bijeenkomsten²⁵³.

1) Bijeenkomsten Italiaanse markt:

- (243) Tokai heeft gezorgd voor Engelse vertalingen van handgeschreven aantekeningen van haar vertegenwoordiger op de bijeenkomsten. De aantekeningen bewijzen dat de vaste aanwezigen op vrijwel alle Italiaanse bijeenkomsten SGL (via haar Italiaanse dochtermaatschappij Risomessa), LCL (via haar Italiaanse dochtermaatschappij Il Carbonio), Tokai (via haar dochtermaatschappij Tokai Carbon Europe S.R.L.), Toyo Tanso en Intech (die bij sommige gelegenheden afwezig was) waren²⁵⁴. Deze lijst van aanwezigen is bevestigd door SGL²⁵⁵, LCL²⁵⁶, en door de verklaring van Toyo Tanso betreffende de Italiaanse bijeenkomsten²⁵⁷. UCAR verklaart groepsbijeenkomsten te hebben bijgewoond vanaf de tweede helft van 1996²⁵⁸. Tokai en LCL houden echter aantekening van de deelneming van UCAR aan dergelijke bijeenkomsten vanaf 20 maart 1996. UCAR erkent bovendien dat plaatselijke managers van SGL en UCAR "since the early nineties" [vert.: "sinds het begin van de jaren negentig"] geregeld telefonische contacten onderhielden of bijeenkwamen (ongeveer om de twee maanden)²⁵⁹.

²⁵¹ “the national-level contacts varied in their origins, nature and extent, depending on local circumstances. Initially any such contacts served principally to exchange views on market conditions and to reach general understandings on the need to avoid price wars. From around 1992 onwards, the nature of the various local contacts changed. National-level contacts became integrated within a framework of contacts co-ordinated at the European level. The focus of contacts between competitors at the national level from that point on became primarily the implementation and monitoring of prices which had been agreed upon at a higher level within the different competitors' organisations”, bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6.

²⁵² Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 25; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6. Opmerking: de Europese dochteronderneming van Tokai “Tokai Carbon Europe” is in Italië gevestigd.

²⁵³ Verklaring Ibiden, blz. 11.

²⁵⁴ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 25-29, app.13.

²⁵⁵ Verklaring SGL, app. 8.

²⁵⁶ Verklaring LCL, app.10.

²⁵⁷ Verklaring Toyo Tanso, blz. 25.

²⁵⁸ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9.

²⁵⁹ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 7. UCAR specificeert echter niet of deze telefonische contacten isostatistisch of geëxtrudeerd grafiet betroffen (zie punt 1.4.2).

- (244) Toyo Tanso zegt dat het initiatief voor alle bijeenkomsten werd genomen door SGL of LCL en dat deze door hen werden georganiseerd²⁶⁰. Volgens UCAR zou door de heer [...] van SGL druk op haar plaatselijke manager zijn uitgeoefend om groepsbijeenkomsten bij te wonen²⁶¹. SGL verklaart daarentegen dat de heer [...] van Tokai Carbon Europe S.R.L. gewoonlijk voor de organisatie zorgde²⁶².
- (245) UCAR, LCL en SGL²⁶³ verklaarden dat het op de bijeenkomst de gewoonte was te trachten de omvang van de markt te bepalen door een rekenmachine door te geven waarop elke deelnemer de omzet aan isostatische producten van zijn onderneming intikte. Dit garandeerde dat niemand de volumes van de afzonderlijke ondernemingen zag, maar alleen de totale verkoop op de Italiaanse markt. UCAR wijst er voorts op dat de deelnemers ook de prijzen van isostatische producten meedeelden, die zij elke afnemer opgaven en dat er vaak discussies waren over de verlaging van de prijzen. De deelnemers kwamen, aldus UCAR, op een bepaald ogenblik overeen de bijeenkomsten uit te breiden door de verkopers erbij te betrekken, in een poging om het verkoopapparaat te doordringen van de noodzaak de van hun supervisors ontvangen prijsrichtsnoeren te volgen²⁶⁴.
- (246) SGL verklaart dat de eerste Italiaanse bijeenkomst eind 1993 werd gehouden op uitnodiging van de heer **[werknemer van Tokai]** 265, en dat deze werd bijeengeroepen teneinde over een inventaris van de Italiaanse EDM-markt te beschikken. Volgens SGL verstrekte de heer **[werknemer van Tokai]** een tabel met afnemers en prijzen teneinde de werkelijke omvang van de markt te bepalen (SGL heeft met de hand geschreven aantekeningen uit die periode van de bijeenkomst verstrekt). De onderneming verstrekt geen presentielijst²⁶⁶.
- (247) LCL, Tokai en Toyo Tanso beweren dat de eerste Italiaanse bijeenkomst in werkelijkheid in 1994 in Milaan plaats had (volgens LCL op 3 juni, volgens Toyo Tanso in de eerste maanden van het jaar). LCL vermeldt dat de aandacht vooral ging naar EDM-kwesties en naar een presentatie van de ondernemingen en hun distributeurs²⁶⁷.
- (248) Andere Italiaanse bijeenkomsten hebben plaats gehad op de volgende data en plaatsen:
- 17 november 1994 in Trezzo²⁶⁸: tijdens de bijeenkomst werd vooral aandacht besteed aan EDM-kwesties, met name aan de classificatie van

²⁶⁰ Verklaring Toyo Tanso, blz. 25.

²⁶¹ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 7. Zowel UCAR als SGL bevestigen dat hij weigerde de groepsbijeenkomsten bij te wonen (verklaring SGL, app.8).

²⁶² Verklaring SGL, app.8.

²⁶³ Verklaring SGL, app.8; verklaring LCL, app.10, blz. 2-3; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9.

²⁶⁴ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9.

²⁶⁵ De heer **[werknemer van Tokai]** en Tokai richtten in 1994 Tokai Carbon Europe S.R.L. op, die sinds dat jaar de alleenverkoper van de producten van Tokai Carbon in Italië is (Antwoord 2 Tokai Carbon, blz. 1).

²⁶⁶ Verklaring SGL, app.8, bijlage 1.

²⁶⁷ Verklaring LCL, app.10, blz. 1; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 25, app.13; verklaring Toyo Tanso, blz. 24.

²⁶⁸ Verklaring SGL, app.8, blz. 1; verklaring LCL, app.10, blz.1; verklaring Ibidem, blz. 12, app.a.1.iii.d; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 26, app.13. Tokai heeft handgeschreven aantekeningen uit die periode van de bijeenkomst verstrekt. Ibidem heeft een verslag uit die periode van de bijeenkomst d.d. 23 november 1994 verstrekt.

productkwaliteiten en de vaststelling van prijzen²⁶⁹; Ibidem werd (via Intech) verzocht er bij haar distributeurs op aan te dringen de beslissingen van de bijeenkomsten na te leven²⁷⁰; Tokai vermeldt ook dat werd overwogen nieuwe bijeenkomsten te houden op 16 december en in januari 1995 (in verband met CC/GP-prijzen en in aanwezigheid van UCAR);

- 16 december 1994 in Linate²⁷¹: betreffende EDM- en CC-kwesties;
- 10 februari 1995 in Trezzo²⁷²: de aandacht ging hoofdzakelijk naar CC/GP-kwesties; een nieuwe prijsverhoging werd overeengekomen; Intech woonde de bijeenkomst niet bij en UCAR, die op de bijeenkomst was uitgenodigd, zegde af; SGL/Risomessa werd toen aangewezen om de resultaten van de bijeenkomst aan UCAR mede te delen;
- 5 mei 1995 in Linate²⁷³: presentatie en analyse van UCAR door SGL;
- 4 juli 1995 in Milaan²⁷⁴: een lijst inzake het EDM-marktaandeel en de prijzen werd verstrekt;
- 26 juli 1995 in Trezzo²⁷⁵: de in juni 1995 begonnen prijsverhoging zou tegen het einde van 1995 voltooid zijn; Tokai legt verder uit dat op de bijeenkomst alleen EDM-kwesties werden behandeld, omdat UCAR opnieuw afwezig was, ondanks haar belofte aanwezig te zijn; SGL werd aangewezen om het incident af te handelen; een lijst van 16 belangrijke afnemers werd opgesteld en er werd overeengekomen de respectieve aandelen in de verkoop voor hen te bevriezen; tijdens de volgende vergadering zou iedere aanwezige een lijst van subdealers en merknamen verschaffen;
- 19 januari 1996 in Trezzo²⁷⁶: Tokai vermeldt een afspraak inzake prijsverhogingen vanaf januari 1996, alsmede de bekendmaking van de subdealers van de ondernemingen en de door hen geleverde hoeveelheden;
- 20 maart 1996 in Milaan²⁷⁷: Intech nam niet aan de bijeenkomst deel, terwijl UCAR voor het eerst aanwezig was (zij zou de meeste van de daaropvolgende bijeenkomsten bijwonen); de toeslagen voor op maat gesneden blokken en staven werden vastgesteld; Tokai vermeldt ook een afspraak inzake

²⁶⁹ Verklaring LCL, app.10, blz. 1; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 26, app.13.

²⁷⁰ Verklaring Ibidem, blz. 12, app.a.1.iii.d; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 26, app.13.

²⁷¹ Verklaring LCL, app.10, blz. 1.

²⁷² Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 26, app. 13-14. Tokai heeft aantekeningen van de bijeenkomst uit die periode en bewijsstukken, inclusief een lijst van standaardafmetingen van de blokken (aan Tokai toegezonden door SGL, LCL, Intech, Toyo Tanso en Ibidem) en een classificatie van EDM-kwaliteiten verstrekt.

²⁷³ Verklaring LCL, app. 10, blz. 2.

²⁷⁴ Verklaring SGL, app.8, blz. 2, app.2. De onderneming verstrekt de productindeling en de prijzen uit die periode.

²⁷⁵ Verklaring LCL, app.10, blz. 2; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 27, app.13 & app.15. Tokai heeft aantekeningen uit die periode van de bijeenkomst en een lijst met productindelingen en minimumprijzen verstrekt. Ibidem heeft een kort verslag van de bijeenkomst verstrekt.

²⁷⁶ Verklaring LCL, app.10, blz. 2; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 27, app.13. Tokai heeft aantekeningen van de bijeenkomst uit die periode verstrekt.

²⁷⁷ Verklaring LCL, app.10, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 27, app.13. Tokai heeft aantekeningen uit die periode betreffende de bijeenkomst verstrekt. LCL heeft een kort verslag van de bijeenkomst verstrekt.

prijsverhogingen vanaf juli 1996 en geeft aan dat op de volgende bijeenkomst in juli vooral aandacht zou worden besteed aan CC/GP-kwesties;

- 10 juli 1996 in Bottanucco²⁷⁸: volgens Tokai werd bevestigd dat de in juli 1996 begonnen prijsverhoging tegen het einde van het jaar zou zijn voltooid; Ibsiden en SGL voegen daaraan toe dat de deelnemers de omvang van de markt trachtten vast te stellen door een lijst op te stellen van hun belangrijkste afnemers;
- 18 oktober 1996 in Linate²⁷⁹ (uitsluitend SGL/Risomessa, LCL/Il Carbonio en UCAR): uitwisseling van informatie over prijzen en volumes; er werd geen specifieke overeenkomst bereikt; LCL herinnert zich dat UCAR werd verzocht zich aan de prijzen te houden;
- 18 november 1996 in Milaan²⁸⁰: Tokai vermeldt dat de aandacht vooral ging naar CC/GP-kwesties en dat een overeenkomst werd bereikt over prijzen aan eindgebruikers en het niet-toekennen van kortingen (de prijsverhoging die vanaf januari 1997 van start zou gaan, werd uitgesteld ingevolge de geringe uitvoering van de in juli 1996 begonnen verhoging); Tokai en LCL herinneren zich ook dat SGL, LCL en Toyo Tanso klaagden dat een aantal prijzen van UCAR te laag waren (er werd opnieuw bij de onderneming op aangedrongen zich aan de afgesproken prijzen te houden), en dat marktinformatie werd uitgewisseld;
- 6 mei 1997 in Linate (Intech woonde deze bijeenkomst niet bij)²⁸¹. Volgens de verklaringen van Tokai en LCL werden bij deze gelegenheid geen bijzondere beslissingen genomen.

(249) Tokai verklaart dat de deelnemers besloten met de Italiaanse bijeenkomsten op te houden toen de VS- en de Europese mededingingsautoriteiten met de grafietelektrodeonderzoeken begonnen²⁸².

(250) Hoewel Toyo Tanso had toegegeven tussen begin 1994 en 1996 aan “vijf à zes” Italiaanse bijeenkomsten te hebben deelgenomen, heeft zij ontkend dat als gevolg van deze bijeenkomsten ooit zou zijn besloten de prijzen te verhogen²⁸³.

(251) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat specifiek voor de Italiaanse markt geldende kartelafspraken werden uitgevoerd:

²⁷⁸ Verklaring SGL, app.8, blz. 2; verklaring LCL, app.10, blz. 3; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 28, app.13. Vermoedelijk is dit een van de drie groepsbijeenkomsten die UCAR erkent in de tweede helft van 1993 te hebben bijgewoond (bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9).

²⁷⁹ Verklaring LCL, app.10, blz. 4; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9, app.I.D. UCAR heeft de reiskostendeclaraties van haar vertegenwoordiger verstrekt.

²⁸⁰ Verklaring LCL, app.10, blz. 4; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 28, app.13. Dit is vermoedelijk een van de drie groepsbijeenkomsten die UCAR erkent in de tweede helft van 1993 te hebben bijgewoond (bedrijfsverklaring UCAR, blz. 9). Tokai heeft aantekeningen uit die periode van de bijeenkomst verstrekt.

²⁸¹ Verklaring SGL, app.8, blz. 2; verklaring LCL, app.10, blz. 5; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 25, 29, app.13.

²⁸² Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 25.

²⁸³ Verklaring Toyo Tanso, blz. 25.

- het verslag van de 4e Europese bijeenkomst (Frankfort, 14 maart 1995) uit die periode, dat werd verstrekt door Ibiden en een evaluatie van de Italiaanse markt bevat waarin is vermeld dat "de nieuwe prijs voor EDM tijdig in werking trad"²⁸⁴.
- tussen de heer [...] van Ibiden en de heer [...] van Tokai uitgewisselde faxberichten, d.d. 9 november 1995, die door Ibiden werden verstrekt. De twee ondernemingen wisselen informatie uit en coördineren hun inspanningen om de prijs voor onafhankelijke distributeurs (Scumed, CIP, Casartelli) op de Italiaanse markt te verhogen²⁸⁵.
- een faxbericht aan de heer [...] van Ibiden van de heer [...], d.d. 29 juni 1997, verstrekt door Ibiden. Het faxbericht bevat een ontwerpbrief van [...] aan [...] (distributeur van Ibiden in Italië) om deze onderneming ertoe aan te moedigen haar prijzen aan de minimumkartelniveaus aan te passen. Bovenaan de fax staat de volgende instructie: "*GELIEVE DIT BERICHT ALS ZEER GEHEIM EN STRIKT VERTROUWELIJK TE BEHANDELEN EN HET ONMIDDELLIJK NA LEZING TE VERNIETIGEN!!*"²⁸⁶.

2) Bijeenkomsten Duitse markt

- (252) De Commissie heeft weet van contacten tussen concurrenten op de Duitse markt vanaf het najaar 1993²⁸⁷. Bovendien bewijst een door Ibiden verstrekt verslag uit die periode dat de resultaten van prijsbesprekingen tussen vertegenwoordigers van Intech/Ibiden en Ringsdorff in januari 1994 bevat, dat op zijn minst vanaf februari 1994 Duitse lokale bijeenkomsten plaats hadden²⁸⁸. SGL heeft niettemin ook toegegeven dat vóór het najaar 1993 contacten met concurrenten, en in het bijzonder met LCL, bestonden²⁸⁹.
- (253) Volgens Tokai en Toyo Tanso was SGL de drijvende kracht achter en de coördinator van de Duitse groepsbijeenkomsten. Toyo Tanso verklaart dat SGL in de regel het initiatief voor de bijeenkomsten nam door de andere producenten op te bellen teneinde de bijeenkomst te organiseren en de onderneming aan te wijzen waar deze zou

²⁸⁴ "the new price for EDM was put into operation on schedule", antwoord 3 Ibiden, app.4 (dossier, blz. 3539).

²⁸⁵ Dossier, blz. 2412-2415. Met name de heer [...] van Tokai zegt in zijn antwoord aan Ibiden dat "*We are pleased to cooperate with you on the price increase. Because the currency exchange trend since August and the abolition (draft) of discount for M/S as from next year, IBI and Tokai have to increase a lot for CIP. I would like to discuss with Mr [...] in regard with this issue (...) PS) Please see attached. Min. price list for June 1, 1995, which was decided in the local meeting, Italy*" [vert.: "Het verheugt ons voor de prijsverhoging met u samen te werken. Gezien de trend bij de wisseltransacties sinds augustus en de afschaffing (ontwerp) van de korting voor bewerkingsbedrijven vanaf volgend jaar, moeten Ibiden en Tokai aanzienlijk verhogen voor CIP. Ik zou deze kwestie met de heer Fujimoto willen bespreken (...) PS. Zie bijgevoegde min. prijslijst voor 1 juni 1995, waartoe werd besloten op de lokale bijeenkomst, Italië"].

²⁸⁶ "*PLEASE TREAT THIS MESSAGE AS TOP SECRET AND STRICT CONFIDENTIAL AND PLEASE ABANDON IT JUST AFTER YOU READ!!*", Dossier, blz. 2418-2419.

²⁸⁷ Verklaring SGL, app. 7.

²⁸⁸ "*We agreed to resume the German meetings and agreed that the five manufacturers or their representatives will attend. A local Germany meeting will be held in late February*" [vert.: "Wij spraken af opnieuw met de Duitse bijeenkomsten te beginnen en kwamen overeen dat de vijf fabrikanten of hun vertegenwoordigers aanwezig zouden zijn. Een lokale Duitse bijeenkomst zal eind februari worden gehouden"] (Verklaring Ibiden, blz. 11, app. A.1(iii)(a))

²⁸⁹ Verklaring SGL, app.7.

plaatshebben²⁹⁰. SGL beweert echter dat dit na de eerste bijeenkomst twee keer per jaar gebeurde, na de Europese bijeenkomsten, op uitnodiging van LCL of van Carbon Industries²⁹¹.

- (254) Uit het door Ividen verstrekte verslag uit die periode, blijkt dat de deelnemers "de vijf fabrikanten of hun vertegenwoordigers" waren²⁹². SGL verklaart eveneens dat de gebruikelijke aanwezigen op de Duitse bijeenkomsten SGL, LCL, Intech, Tokai (soms vertegenwoordigd door haar Duitse distributeur "Novotec") en Toyo Tanso (via haar Duitse dochteronderneming "GTD") waren²⁹³. Dit wordt ook bevestigd door de verklaring van Toyo Tanso, waarin een lijst van bijeenkomsten en een korte samenvatting van de besprekingen wordt verstrekt, en door de verklaringen van LCL en Tokai, waarin naar een aantal specifieke bijeenkomsten wordt verwezen²⁹⁴. Uit de verklaringen van Toyo Tanso en LCL blijkt dat de onafhankelijke distributeur "Carbon Industries" (CIP) vanaf de bijeenkomst van 29 november 1995 eveneens aan de groepsdiscussies deelnam²⁹⁵. Toyo Tanso verklaart dat SGL Carbon Industries als een "troublemaker [vert.: herrieschopper]" op de Duitse markt beschouwde en besloot contact op te nemen met deze onderneming om haar ertoe te overhalen deel te nemen aan de Duitse bijeenkomsten²⁹⁶.
- (255) Zowel Toyo Tanso als SGL hebben toegegeven dat prijsbesprekingen een gebruikelijk thema waren tijdens de Duitse bijeenkomsten. Toyo Tanso verklaart dat daarbij ook voor specifieke afnemers gehanteerde prijzen werden vergeleken. SGL verklaart dat afnemers werden toegewezen, omzetcijfers met specifieke afnemers werden vergeleken en afwijkingen van de afspraken werden geëvalueerd²⁹⁷.
- (256) Volgens SGL werd de eerste Duitse bijeenkomst op haar initiatief in het najaar 1993 in Niederwald gehouden²⁹⁸. In de herinnering van Tokai en Toyo Tanso begonnen de bijeenkomsten later, met de (ook door SGL vermelde) bijeenkomst die op 9 december 1994 in Rüdeshheim plaatshad²⁹⁹.
- (257) Tokai betoogt dat dit de enige bijeenkomst op de Duitse markt is, waarvan de onderneming zich bewust is. Zowel LCL als Toyo Tanso vermelden Tokai echter als

²⁹⁰ Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 29; Verklaring Toyo Tanso, blz.19

²⁹¹ Verklaring SGL, app.7.

²⁹² "the five manufacturers or their representatives", verklaring Ividen, app. iii.a; verklaring SGL, app.7.

²⁹³ Verklaring SGL, app.7.

²⁹⁴ Verklaring LCL, app.8; verklaring Tokai Carbon, blz. 29, app.13, 16; verklaring Toyo Tanso, blz. 19-24.

²⁹⁵ SGL bevestigt dat CIP (distributeur van Tokai en Ividen) een van de gebruikelijke deelnemers was.

²⁹⁶ Verklaring Toyo Tanso, blz. 22.

²⁹⁷ Verklaring SGL, app. 7; verklaring Toyo Tanso, blz. 19-24.

²⁹⁸ Verklaring SGL, app. 7.

²⁹⁹ Verklaring SGL, app. 6, blz. 3, aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 29, verklaring Toyo Tanso, blz. 19. Tokai heeft notulen en werkdocumenten uit die periode van de bijeenkomst verstrekt, die zouden zijn opgesteld door SGL. SGL heeft de reiskostendeclaraties van de heer [...] en de heer [...] verschaft. Toyo Tanso heeft de hotelrekening van de heer [...] van GTD verstrekt. Deze onderneming specificeert tevens dat de producenten bij die gelegenheid officieus bijeenkwamen na de officiële vergadering betreffende de uitvoercontrole, die werd bijeengeroepen door de Duitse exportdienst "Bundesausfuhramt". Volgens Toyo Tanso wilde deze dienst de industrie raadplegen over de controle van de uitvoer naar landen die grafiet zouden kunnen gebruiken om kernwapens te vervaardigen ("uitvoercontrole").

een van de gebruikelijke deelnemers, rechtstreeks of via haar Duitse distributeur "Novotec", aan de bijeenkomsten³⁰⁰.

(258) Bekende latere Duitse bijeenkomsten hadden op de volgende data plaats³⁰¹:

- 13 juli 1995 in Bad Kreuznach (volgens Toyo Tanso nam Tokai niet aan deze bijeenkomst deel);
- 11 oktober 1995 in Frankfort (volgens Toyo Tanso nam Tokai niet aan deze bijeenkomst deel);
- 29 november 1995 in Karben (volgens Toyo Tanso en LCL³⁰² was Carbon Industrie voor het eerst aanwezig);
- 8 april 1996 (plaats van samenkomst onbekend³⁰³);
- 18 april 1996 in Weilburg;
- 22 mei 1996 in Frankfort;
- 7 oktober 1996 in Bonn;
- 22 januari 1997 in Venlo (Nederland³⁰⁴).

SGL erkent ook dat tegelijk met de bijeenkomsten intensieve telefonische contacten tussen de leveranciers plaats hadden.

3) Bijeenkomsten Franse markt

(259) Toyo Tanso beweert dat LCL, als de oudste leverancier in Frankrijk, het meeste belang bij de vaststelling van een regeling voor haar thuismarkt had en bijgevolg de drijvende kracht werd die gewoonlijk het initiatief nam en de organisatoren van de bijeenkomsten voor de Franse markt aanwees³⁰⁵. Ook SGL wijst LCL aan als de onderneming die de eerste bijeenkomsten tussen SGL, LCL en Toyo Tanso in Parijs bijeenriep "begin" en "eind" 1993³⁰⁶.

(260) De eerste Franse bijeenkomst waarvoor een precieze datum en plaats van bijeenkomst ter kennis van de Commissie zijn gebracht, blijkt op 25 maart 1994 in Parijs te zijn bijgewoond door SGL, LCL en Toyo Tanso³⁰⁷. Volgens Toyo Tanso sloot de lokale distributeur van Tokai "Novotec France" zich vanaf 22 december 1994 in Parijs bij deze ondernemingen aan. Vanaf 19 mei 1995 in Parijs vermeldt Toyo Tanso ook de aanwezigheid van "Albert Denis", de lokale distributeur van NSC/NSCC³⁰⁸. SGL

³⁰⁰ Verklaring LCL, app. 8, blz. 1; verklaring Toyo Tanso, blz. 19-24.

³⁰¹ Zie verklaring Toyo Tanso, blz. 19-24. Toyo Tanso verstrekt tevens een korte samenvatting van de besprekingen.

³⁰² Verklaring LCL, app. 8.

³⁰³ Verklaring LCL, app. 8. Deze bijeenkomst is niet door Toyo Tanso vermeld.

³⁰⁴ Ook vermeld door SGL (Verklaring SGL, app. 7).

³⁰⁵ Verklaring Toyo Tanso, blz. 14-19.

³⁰⁶ Verklaring SGL, app. 10.

³⁰⁷ Verklaring Toyo Tanso, blz. 14.

³⁰⁸ Verklaring Toyo Tanso, blz. 14.

noemt dezelfde volgorde van deelname aan de Franse bijeenkomsten³⁰⁹. En LCL bevestigt de lijst van deelnemers door SGL, LCL, Novotec, GTI (de Franse dochteronderneming van Toyo Tanso) en Albert Denis als gebruikelijke aanwezigen op de bijeenkomsten te vermelden³¹⁰.

- (261) Enkele inlichtingen wijzen echter ook op de occasionele deelname van vertegenwoordigers van Intech/ Ibiden: in de eerste plaats wordt in een faxbericht van 21 oktober 1994 van de heer [...] van Intech aan Ibiden melding gemaakt van "*een door LC georganiseerde lokale bijeenkomst in Frankrijk; de vertegenwoordiger van Intech is de heer [...] voor Intech EDM France*"³¹¹; in de tweede plaats verklaart SGL dat Ibiden vanaf einde 1995 bijeenkomsten bijwoonde³¹²; in de derde plaats zijn de productkwaliteiten van Intech vermeld in de verslagen van de bijeenkomsten van 16 januari 1996 en juni 1996 van Novotec France³¹³.
- (262) Volgens SGL hadden de Franse bijeenkomsten in de regel twee keer per jaar plaats, na de bijeenkomsten op hoger niveau. SGL verklaart dat de thema's van alle bijeenkomsten ongeveer dezelfde waren: bevrozing van marktaandelen en verhoging van marktprijzen voor EDM-producten, gedeeltelijk in verband met de toewijzing van grote afnemers. De prijzen werden twee keer per jaar gewijzigd en de volgorde waarin ondernemingen prijsverhogingen aankondigden, werd een belangrijke kwestie (de termijn tussen de verhogingen werd steeds korter). De ondernemingen gebruikten ook de op bijeenkomsten op hoger niveau opgestelde productclassificatie³¹⁴.
- (263) SGL heeft verklaard dat vanaf het begin van 1993 tot eind 1996 ten minste 7 Franse bijeenkomsten plaats hadden. Genoemde onderneming verschaft echter niet de precieze data van deze bijeenkomsten. Ingevolge de door Toyo Tanso, LCL en Tokai verstrekte informatie³¹⁵ heeft de Commissie weet van de volgende bijeenkomsten op de Franse markt:
- 25 maart 1994 in Parijs (bijgewoond door SGL, LCL - organisator - en Toyo Tanso)³¹⁶;
 - 22 december 1994 in Parijs (bijgewoond door Novotec vanaf deze bijeenkomst; georganiseerd door LCL)³¹⁷;
 - 19 mei 1995 in Parijs (bijgewoond door Albert Denis vanaf deze bijeenkomst; georganiseerd door SGL)³¹⁸. Uit het door Tokai verstrekte verslag uit die periode blijkt dat "*de belangrijkste discussie de prijs van standaardblokken en*

³⁰⁹ Verklaring SGL, app. 10.

³¹⁰ Verklaring LCL, app. 7.

³¹¹ *local meeting in France organised by LC; Intech representative is Mr Jacques Gauthier for Intech EDM France*, verklaring Ibiden, app. A.1(iii)(a).

³¹² Verklaring SGL, app. 10, blz. 2.

³¹³ Supplement antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 2.

³¹⁴ Verklaring SGL, app. 10, blz. 2.

³¹⁵ Verklaring LCL, app. 7; verklaring Toyo Tanso, blz. 14-19; supplement antwoord 3 Tokai Carbon .

³¹⁶ Verklaring Toyo Tanso, blz. 14.

³¹⁷ Verklaring Toyo Tanso, blz. 15.

³¹⁸ "*The main discussion was concerning the price of the standard blocks and the cut off blocs*" en "*it looks that the market price starts to increase to the level that we plan*", verklaring Toyo Tanso, blz. 15, supplement antwoord 3 Tokai Carbon. Tokai heeft een door haar Franse distributeur Novotec France opgesteld verslag van de bijeenkomst van 23 mei 1995 verstrekt.

gesneden blokken betref" en dat "het ernaar uitziet dat de marktprijs begint te stijgen tot het niveau dat wij plannen".

- 29 september 1995 in Montpellier (georganiseerd door Novotec)³¹⁹;
- 26 januari 1996 in Val d'Oise (georganiseerd door LCL)³²⁰; uit het door Tokai verstrekte verslag uit die periode blijkt dat bijeenkomst vooral ten doel had informatie over standaardafmetingen en productkwaliteiten uit te wisselen. In het verslag wordt er voorts op gewezen dat *"it looks like the new level price for 1996 is respected in a very large way"* [vert.: "het ernaar uitziet dat het nieuwe prijsniveau voor 1996 in zeer ruime mate in acht wordt genomen"].
- juni 1996³²¹;
- 15 januari 1997 in Parijs (volgens LCL georganiseerd door Novotec, volgens Toyo Tanso door LCL)³²²;
- 14 maart 1997 in Parijs (georganiseerd door Toyo Tanso)³²³. Uit het door Tokai verstrekte verslag uit die periode blijkt dat de deelnemers overeenkwamen de prijzen geleidelijk, in twee stappen te verhogen in de regio Oyonnax (die volgens Tokai de sterkste daadwerkelijke concurrentie in Frankrijk kende, waar de prijzen het laagst waren). Er werd tevens een lijst van 20 à 30 grotere afnemers buiten de regio Oyonnax opgesteld, voor welke de prijsverhogingen afzonderlijk werden besproken. In het verslag is voorts vermeld dat *"the representatives of SGL and LCL strongly warned (...) GTI/Toyo Tanso, not to undercut the prices any more threatening that they would otherwise make quotations so low in Japan, as an eye for eye deal, as to ruin the Japanese market"* [vert.: "de vertegenwoordigers van SGL en LCL GTI/Toyo Tanso nadrukkelijk waarschuwden (...) de prijzen niet langer te ondergraven en dreigden dat zij er anders voor zouden zorgen dat de noteringen in Japan, bij wijze van weerwraak, zo laag zouden zijn dat de Japanse markt zou instorten".]
- 23-26 mei 1997 in Parijs (georganiseerd door Albert Denis)³²⁴;

³¹⁹ Verklaring LCL, app. 7, blz. 1; verklaring Toyo Tanso, blz. 16. LCL heeft de reiskostendeclaratie van haar vertegenwoordiger verstrekt. Toyo Tanso heeft een kopie verstrekt van de prijslijsten van september 1995, die zouden zijn opgesteld door SGL.

³²⁰ Verklaring Toyo Tanso, blz. 16; supplement antwoord 3 Tokai Carbon. Tokai heeft een verslag van een bijeenkomst d.d. 27 januari 1996 verstrekt, dat is opgesteld door haar Franse distributeur Novotec France, en een lijst van standaardafmetingen en productkwaliteiten van elke deelnemer alsmede een prijslijst omvat.

³²¹ Supplement antwoord 3 Tokai Carbon. Tokai verstrekt een verslag uit die periode van haar lokale distributeur Novotec France, dat een tabel omvat waarin een overzicht wordt gegeven van een productindeling van isostatisch grafiet.

³²² Verklaring LCL, app. 7, blz. 1. LCL heeft de reiskostendeclaratie van haar vertegenwoordiger verstrekt. Vermoedelijk is dit de door Toyo Tanso vermelde bijeenkomst van januari 1997 (verklaring Toyo Tanso, blz. 17).

³²³ Verklaring LCL, app. 7, blz. 1; verklaring Toyo Tanso, blz. 17; supplement antwoord 3 Tokai Carbon, blz. 2. Toyo Tanso heeft de reiskostendeclaratie van haar vertegenwoordiger verstrekt. Tokai heeft een telefoonverslag uit die periode van haar lokale distributeur Novotec France verstrekt.

³²⁴ Verklaring Toyo Tanso, blz. 18. Het is mogelijk dat dit de door LCL vermelde bijeenkomst van 6 mei 1997 is (verklaring LCL, app. 7, blz. 1).

- (264) De bijeenkomst van 23-26 mei 1997 is de laatste Franse bijeenkomst waaraan Toyo Tanso erkent te hebben deelgenomen. Volgens SGL hielden de bijeenkomsten op eind 1996 of begin 1997, toen NSC/ NSCC een groter marktaandeel eiste en geen overeenkomst werd bereikt³²⁵. LCL heeft echter informatie verstrekt over drie andere Franse bijeenkomsten:
- op 26 september 1997 in Vincennes (georganiseerd door SGL)³²⁶;
 - op 22 december 1997 in Parijs (georganiseerd door LCL)³²⁷;
 - op 2 maart 1998 in Lyon (georganiseerd door Novotec)³²⁸.
- (265) Ten slotte hebben zowel SGL als LCL verdere bilaterale contacten op 22 oktober 1998 in Cergy (Frankrijk) toegegeven³²⁹.

4) Bijeenkomsten -markt Verenigd Koninkrijk

- (266) Volgens SGL werden sinds het einde van de jaren tachtig voor de markt van het Verenigd Koninkrijk bijeenkomsten van producenten van speciaal grafiet gehouden³³⁰. UCAR verklaart dat zij enige tijd hadden plaatsgevonden voordat een vertegenwoordiger van UCAR de bijeenkomsten voor het eerst - op uitnodiging van SGL -³³¹ bijwoonde eind 1993³³². De deelnemers en data zijn nauwkeurig bekend voor de periode maart 1993 tot juli 1998. Zowel uit door SGL als door LCL verstrekte stukken blijkt dat tot 1996 ongeveer vier bijeenkomsten per jaar plaats hadden en dat dit aantal daarna afnam³³³.
- (267) SGL, LCL en UCAR betogen dat SGL, LCL, Graphite Technologies (onafhankelijke distributeur voor Ibiden en Tokai), Erodex (onafhankelijke distributeur voor Toyo Tanso) en UCAR aan de bijeenkomsten voor het Verenigd Koninkrijk deelnamen. SGL verklaart dat alle deelnemers stevast op de groepsbijeenkomsten aanwezig waren. LCL verklaart dat Intech een van de gebruikelijke aanwezigen was, terwijl SGL aanvoert dat haar vertegenwoordiger op de bijeenkomsten in het Verenigd Koninkrijk *"could only identify one meeting in 1994 in which they (Intech) participated, but they may have been present at other meetings"* [vert.: "slechts één bijeenkomst in 1994 kan opgeven, waaraan zij (Intech) hebben deelgenomen, maar zij kunnen op andere bijeenkomsten aanwezig zijn geweest"]. UCAR maakt geen melding van de aanwezigheid van Intech op de bijeenkomsten³³⁴.
- (268) SGL zet uiteen dat de bijeenkomsten bij toerbeurt door de deelnemers werden georganiseerd. De ondernemingen werden uitsluitend per telefoon uitgenodigd, zonder dat een specifieke onderneming de leiding nam en zonder formele termijn tussen twee

³²⁵ Verklaring SGL, app. 10, blz. 2.

³²⁶ Verklaring LCL, app. 7, blz. 1.

³²⁷ Verklaring LCL, app. 7, blz. 1.

³²⁸ Verklaring LCL, app. 7, blz. 1.

³²⁹ Verklaring SGL, app. 10, blz. 3; verklaring LCL, app. 7, blz. 2.

³³⁰ Verklaring SGL, app. 9.

³³¹ Wat Italië betreft, verklaart UCAR dat zij haar eerste contact met concurrenten via SGL had.

³³² Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

³³³ Verklaring LCL, app. 11, bijlage bij de verklaring van SGL, app. 9.

³³⁴ Verklaring SGL, app. 9, blz. 2; verklaring LCL, app. 11; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

bijeenkomsten³³⁵. Volgens UCAR zorgde de heer [...] van SGL echter in de regel voor de organisatie³³⁶.

- (269) Wat de inhoud van de bijeenkomsten aangaat, verklaren UCAR en SGL dat de prijzen in het Verenigd Koninkrijk, wegens de wisselkoersen, vrij laag waren in vergelijking met andere Europese landen. UCAR verklaart dat, aangezien de richtprijzen voor isostatische producten in de regel op Europees niveau werden afgesproken, de bijeenkomsten in het Verenigd Koninkrijk deze volgden en dat bij de besprekingen bijgevolg veeleer aandacht werd besteed aan de wijze waarop de prijsveranderingen aan de afnemers zouden worden gepresenteerd dan aan het niveau van deze veranderingen of aan volumekwesties. Volgens UCAR werden ook afspraken gemaakt over de levering van producten aan specifieke afnemers (de markt voor speciale producten in het Verenigd Koninkrijk is hoofdzakelijk samengesteld uit enkele grote afnemers)³³⁷.
- (270) SGL bevestigt dat op de bijeenkomst minimumprijzen werden besproken en dat concurrenten in het Verenigd Koninkrijk in de regel niet trachtten de gevestigde grootste afnemers van hun concurrenten aan te vallen³³⁸.
- (271) Hoewel de verklaring van UCAR niet nauwkeurig is wat de datum en de plaats van de bijeenkomsten betreft, geeft genoemde onderneming toe van 1994 tot eind 1996 of begin 1997 geregeld aan de bijeenkomsten te hebben deelgenomen³³⁹. Uit de door SGL en LCL verstrekte informatie blijkt niettemin dat in het Verenigd Koninkrijk een belangrijk aantal kartelbijeenkomsten heeft plaatsgehad. Beide bronnen³⁴⁰ zijn het met elkaar eens over de volgende bijeenkomsten:
- die van 31 oktober 1995 in Kidderminster³⁴¹
 - die van 27 november 1995 in Egham³⁴²
 - die van 15 december 1995 in Woodstock³⁴³
 - die van 16 februari 1996 in Stratford upon Avon³⁴⁴
 - die van 20 juni 1996 in Woodstock³⁴⁵.
- (272) Daarnaast wijst SGL op andere bijeenkomsten die werden gehouden:

³³⁵ Verklaring SGL, app. 9.

³³⁶ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

³³⁷ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

³³⁸ Verklaring SGL, app. 9.

³³⁹ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

³⁴⁰ Verklaring SGL, app. 9 (bijlage); verklaring LCL, app. 11.

³⁴¹ LCL heeft een kopie van de persoonlijke agenda en de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] verstrekt.

³⁴² LCL heeft een kopie verstrekt van de persoonlijke agenda van de heer [**werknemer van LCL**] voor die dag.

³⁴³ LCL heeft een kopie van de persoonlijke agenda en de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] verstrekt.

³⁴⁴ LCL heeft een kopie van de persoonlijke agenda en de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] verstrekt.

³⁴⁵ LCL heeft een kopie verstrekt van de persoonlijke agenda van de heer [**werknemer van LCL**] voor die dag.

- in 1993: op 4 maart, 21 mei en 13 augustus 1993 in Egham;
- in 1994: op 22 februari (plaats van samenkomst onbekend), 14 april in Warwick, 15 juni in Egham, 7 september (plaats van samenkomst onbekend), 24 november (plaats van samenkomst onbekend) en 9 december in Bromsgrove.
- in 1995: op 31 maart (plaats van samenkomst onbekend) en 26 september in Woodstock.
- in 1996: op 22 februari (plaats van samenkomst onbekend), 28 maart in Woodstock en 15 augustus in Egham;
- in 1997: op 25 juni in Stow on the Wold.
- in 1998: op 20 maart (plaats van samenkomst onbekend).

(273) LCL op haar beurt verschaft informatie over bijeenkomsten die werden gehouden:

- in 1993: op 13 december in Egham³⁴⁶
- in 1995: op 16 februari in Woodstock³⁴⁷, 18 december in Box Hill³⁴⁸;
- in 1997: op 5 februari in Banbury³⁴⁹
- in 1998: op 7 juli in Kidderminster³⁵⁰; LCL verklaart dat latere bilaterale contacten tussen SGL en LCL plaatsvonden op 21 augustus en 13 november 1998³⁵¹.

5) Bijeenkomsten Spaanse markt

(274) Er is de Commissie weinig informatie verschaft over bijeenkomsten betreffende de Spaanse markt voor isostatisch grafiet.

(275) UCAR bericht dat de vertegenwoordiger van de onderneming twee lokale bijeenkomsten bijwoonde in Spanje, één in Madrid medio 1994 en één in Barcelona op 12 december 1994. Volgens UCAR zouden ook vertegenwoordigers van SGL, LCL, Schunk en "verscheidene Japanse ondernemingen" aanwezig zijn geweest³⁵².

³⁴⁶ LCL heeft de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] en een adressenlijst verstrekt.

³⁴⁷ LCL heeft een kopie verstrekt van de persoonlijke agenda van de heer [**werknemer van LCL**] voor die dag.

³⁴⁸ LCL heeft een kopie van de persoonlijke agenda en de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] verstrekt.

³⁴⁹ LCL heeft een kopie verstrekt van de persoonlijke agenda van de heer [**werknemer van LCL**] voor die dag.

³⁵⁰ LCL heeft een kopie van de persoonlijke agenda en de reiskostendeclaratie van de heer [**werknemer van LCL**] verstrekt.

³⁵¹ SGL heeft ook het bestaan toegegeven van bilaterale en trilaterale bijeenkomsten van LCL, Erodex en bij gelegenheid UCAR inzake specifieke afnemers van continugietproducten (verklaring SGL, app. 9, blz. 2).

³⁵² Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 7.

(276) LCL en Tokai refereren voorts aan een andere bijeenkomst die plaats had op 24 juli 1995. Beide ondernemingen verklaren dat de deelnemers LCL, SGL, Tokai, Toyo Tanso en UCAR waren. Volgens LCL gingen de besprekingen voornamelijk over de vaststelling van richtprijzen en de uitwisseling van commerciële informatie³⁵³.

1.4.1.3. Uitvoering van de kartelbeslissingen

(277) Uit de besprekingen van de deelnemers aan de kartelbijeenkomsten, kan worden geconcludeerd dat de heimelijke afspraken om de prijzen voor isostatische grafiet te verhogen - of de daling van deze prijzen af te remmen - tot ten minste 1997 effect hadden op de Gemeenschaps-/EER-markt. Er zij in het bijzonder gewezen op het volgende:

- Tijdens de vijfde bijeenkomst op internationaal niveau (Hongkong, 3-4 november 1994) werd opgemerkt dat "*volgens westerse leveranciers een gemiddelde prijsverhoging van 8% werd doorgevoerd voor EDM-, CC- en GP-toepassingen. Toch waren de Franse en de Zuid-Europese markten, met name de Italiaanse en de Spaanse, nog steeds een probleem*"³⁵⁴.
- De deelnemers aan de vierde Europese bijeenkomst (Frankfort, 14 maart 1995) concludeerden dat de voor 1 maart 1995 voorgenomen prijsverhoging in belangrijke mate was gerealiseerd en dat de lokale bijeenkomsten begonnen te functioneren³⁵⁵.
- Tijdens de zesde bijeenkomst op internationaal niveau (Parijs, 29-30 mei 1995) "*waren alle aanwezigen het erover eens dat de prijsverhoging in de Europese landen geleidelijk kon worden doorgevoerd dankzij de afspraken op lokale bijeenkomsten*"³⁵⁶. Voorts "*was het huidige resultaat volgens Ibidem nog marginaal, zelfs al vielen er inspanningen op dat punt waar te nemen. Europese leveranciers verklaarden dat het huidige prijspeil hetzelfde niveau bereikt had als toen Toyo Tanso begonnen was de Europese markt te betreden*"³⁵⁷. Ook de indrukken van een deelnemer dat "*geen uitgesproken belangstelling te bespeuren viel bij Europese leveranciers, omdat het initiatief op hun Europese thuismarkt betrekkelijk succesvol is geweest*" werden geciteerd³⁵⁸.
- Op de vijfde Europese bijeenkomst (Mönchengladbach, 25-26 september 1995) werd gemeld dat de prijsverhogingen voor EDM een succes waren in

³⁵³ Verklaring LCL, app. 9, blz. 1; aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 30, app. 13. Volgens LCL was de plaats van samenkomst Madrid en volgens Tokai was dat Barcelona. LCL heeft reiskostendeclaraties van de bijeenkomst, prijstabellen uit die periode met handgeschreven aantekeningen en bij die gelegenheid gekregen visitekaartjes verstrekt.

³⁵⁴ "*According to the western suppliers, an average 8% price increase has been implemented in EDM, CC and GP applications. However, French and Southern European markets, such as the Italian and Spanish ones, were still a problem*", zie overweging (147).

³⁵⁵ Zie overweging (205).

³⁵⁶ "*All attendants agreed that the price increase has been steadily implemented in European countries as a result of the local meeting arrangements*"; zie overweging (151).

³⁵⁷ "*According to Ibidem, although the effort for such action has been observed, the actual result was still marginal. European suppliers stated that the current price levels have just reached the level as when Toyo Tanso originally entered the European market*, zie overweging (152).

³⁵⁸ "*Specific strong interest from European suppliers could not be observed because the action has been relatively successful in the European home market*"; zie overweging (155).

Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, terwijl de verhogingen voor CC en GP in Scandinavië slechts een beperkt succes bleken³⁵⁹.

- Op de zevende bijeenkomst op internationaal niveau (Seoel, 30 november en 1 december 1995) werd opgemerkt dat *"de prijsverhoging in het noorden van Europa in het algemeen vlot blijft verlopen, maar in Zuid-Europa, met name in Italië, erg traag gaat"*³⁶⁰.
- Op de zevende Europese bijeenkomst (Parijs, 7-8 februari 1996) werd vermeld dat *"(...) wij er allen in zijn geslaagd de prijs op de Europese markt, in vergelijking met andere gebieden (...) met 20% meer te verhogen"*³⁶¹.
- Op de achtste bijeenkomst op internationaal niveau (Berlijn, 15-16 april 1996) werd vermeld dat *"de prijzen in het algemeen stijgen, maar nog veel problemen van de afnemer of het land afhangen"*³⁶².
- De deelnemers aan de negende bijeenkomst op internationaal niveau (Honolulu, 5-6 november 1996) merkten op dat *"het prijsniveau in Europa via de lokale bijeenkomsten over het algemeen vrij behoorlijk stijgt. Toch ligt het prijspeil in Zuid-Europa nog steeds laag. (...) Het succes van de vorige prijsverhoging is gebaseerd op de sterke vraag naar grafiet. In de toekomst zal een prijsverhoging echter niet gemakkelijk zijn wegens de afnemende vraag. Een strikte prijsdiscipline is cruciaal om het sinds 1993 behaalde voordeel niet verloren te laten gaan"*³⁶³.

(278) Anderzijds heeft de Commissie zich op grond van de door de ondernemingen verschaft informatie een algemeen beeld gevormd van de ontwikkeling van de richtprijzen, zoals deze door de kartellleden tijdens de periode van de inbreuk werden afgesproken. In punt 1.4.1.1. is uiteengezet dat de kartelprijzen werden opgesplitst per producttoepassing, in twee verschillende handelsniveaus: distributeurs/bewerkingsbedrijven (DB/MS) en grote eindgebruikers met bewerkingscapaciteit (EU) en per geografisch gebied (Europa of de VS). Zoals ook in punt 1.4.1.2 is aangetoond, leidden de bijeenkomsten derhalve vaak tot de goedkeuring van een volledige prijstabel die betrekking had op elk van de categorieën. Ter beoordeling van de uitvoering van de kartelafspraken zal de Commissie haar analyse voor de onderhavige zaak toespitsen op een steekproef van de afgesproken prijzen, namelijk de prijzen voor isostatische productkwaliteiten van groep I³⁶⁴.

³⁵⁹ Zie overweging (209).

³⁶⁰ *Generally price increase in northern Europe is efficiently going on but southern Europe is slow, especially Italy*; zie overweging (157).

³⁶¹ *"(...) we all have succeed price increase 20% more in European market, compared with other areas (...)"*; zie overweging (219).

³⁶² *"In general prices are increasing but still many problems depend on customer or country"*; zie overweging (160).

³⁶³ *"Generally price level in Europe is reasonably going up through the local meetings. However the price level in southern Europe is still low. (...) The success of past price increase is based on the strong demand for graphite. However, future price increase is not easy due to slowdown for the demand. Tight price discipline is crucial not to cause the loss of the benefit achieved since 1993"*; zie overweging (164).

³⁶⁴ Voor een definitie van de kwaliteitsgroepen, zie bijvoorbeeld de productindelingen op blz. 712, 1006, 1049-1050, 1330. Volgens de antwoorden op het derde verzoek om inlichtingen van de Commissie (22 november 2001) zijn, wat betreft de CC/GP-toepassingen de groep I-kwaliteiten in

Hierdoor wordt rekening gehouden met de verschillende richtprijsniveaus naar gelang van de eindtoepassingen van het product (EDM vs. CC/GP) en van het handelsniveau ervan (DB/MS vs.EU).

Tabel 4: ontwikkeling van de kartelprijzen tijdens de periode van de inbreuk (DEM)

	Bron (blz. dossier)	EDM DISTRIB.	EDM EINDG.	CC/GP BEW.- BEDR.	CC/GP EINDG.
23/07/1993	647-651, 1261-1263	38	47	40	47
18/11/1993	358-360	41	51		47
01/01/1994	2381	40		41	
01/04/1994	358-360, 1274-1277, 3879-3882	41	51	41	51
20/06/1994	1011	40	47	40	47
04/11/1994	2519	41	51	41	51
01/03/1995	136, 2519	43	54	43	54
01/05/1995	1078, 1281	43	54	43	54
17/10/1995	1016, 1463	43	54	43	54
01/01/1996	82, 367, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1463	46	57	46	57
01/06/1996	370, 710-711, 1052	51	63	51	51
01/07/1996	688, 1017, 1326-1330	46	57	51	57
27/09/1996	88, 1019, 1337-1338	51	63	51	57
01/01/1997	370, 1326-1330, 1337-1338	50	63	57	57
29/06/1997	2418	51	63		
01/04/1998	710-711, 1047-1048, 1052, 1353-1354	54	66	54	54

1993

(279) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel, welke zijn genoemd in bovenstaande tabel 4, in 1993 ten uitvoer zijn gelegd:

- Een faxbericht van 23 augustus 1993 van de heer [...] van Ibiden aan de heer [...] van [...] (distributeur van Ibiden in het Verenigd Koninkrijk). Uit het

termen van isostatische productomzet voor alle ondernemingen de belangrijkste. Wat EDM-toepassingen betreft, zijn de groep I- en groep II-kwaliteiten de meest relevante.

document, dat door Ibiden werd verstrekt, blijkt dat Ibiden *"is intending to make a price rise at least 20 (twenty) percent effective from the 15th September 1993"* [vert.: "voornemens is de prijs met ten minste 20 (twintig) percent te doen stijgen met ingang van 15 september 1993"]. In haar antwoord op dit faxbericht geeft Graphite Technologies uitdrukking aan haar ontsteltenis, aangezien *"er een zeer sterke daadwerkelijke concurrentie op de markt in het Verenigd Koninkrijk bestaat en wij niet zien hoe wij deze verhoging eventueel aan onze afnemers kunnen doorberekenen"*³⁶⁵. Er zij op gewezen dat 20% overeenkomt met de verhoging van de richtprijs voor onbewerkte isostatische grafietblokken die op de eerste bijeenkomst op topniveau werd afgesproken (zie overweging (130)).

- Een prijslijst van LCL voor isostatisch grafiet voor september 1993, uitgedrukt in Spaanse peseta (er is niet vermeld of de prijzen alleen voor de Spaanse markt van toepassing zijn). Het document is verstrekt door LCL. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de door het kartel beoogde niveaus³⁶⁶.
- Een faxbericht van de heer [...] van SGL UK, van 21 september 1993, verschaft door SGL. Het bevat een lijst met EDM-prijzen in het Verenigd Koninkrijk van SGL vanaf 1 oktober 1993. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de door het kartel beoogde niveaus³⁶⁷.
- Een faxbericht van 7 oktober 1993 van de heer [...] van Ibiden aan de heer [...] van **[Ibiden's handelsagent]** over grafietprijzen in Europa. Het document is verstrekt door Ibiden. De erin vermelde prijzen liggen iets hoger dan de door het kartel beoogde niveaus³⁶⁸.
- Een prijslijst van LCL voor isostatische grafiet in Frankrijk vanaf 11 oktober 1993 (document verstrekt door LCL). De prijzen op de lijst stemmen overeen met de afgesproken, door het kartel beoogde niveaus³⁶⁹.
- De Europese EDM-tarieven voor 1993, verstrekt door LCL, die in overeenstemming zijn met de door het kartel beoogde niveaus³⁷⁰.
- Een door Ibiden verstrekt faxbericht van de heer [...] van Ibiden aan de heer [...] van Intech van 29 oktober 1993. In dit faxbericht spoort de heer [...] er de heer **[werknemer van Intech]** toe aan de prijzen aan te passen aan het niveau van de concurrenten³⁷¹.

³⁶⁵ *"The UK market is very competitive and we do not see how we can possibly pass on this increase to our customers"*; dossier, blz. 1446-1448.

³⁶⁶ Dossier, blz. 749. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I, 4 071 ESP of 51 DEM; CC/GP-eindgebruikers Groep I 3 749 ESP of 47 DEM. Volgens LCL is dit een werkdocument van Sofacel (de dochtermaatschappij van LCL in Spanje), waaruit de ontwikkeling van de prijzen van LCL in Spanje blijkt (antwoord 2 LCL, blz. 3).

³⁶⁷ Dossier, blz. 1184. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 0,0000201 GBP of 50 DEM.

³⁶⁸ Dossier, blz. 2358. Bijvoorbeeld: Groep I-prijzen: CC/GP-bewerkingsbedrijven 41 DEM; CC/GP-eindgebruikers 51 DEM; EDM-distributeurs 44 DEM; EDM-eindgebruikers 55 DEM.

³⁶⁹ Dossier, blz. 828-829. Bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruiker Groep I 163 FRF of 47 DEM.

³⁷⁰ Dossier, blz. 805-809, 2944. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 32 175 FRF /blok of 47 DEM.

³⁷¹ Dossier, blz. 1391 (*"I guess all graphite manufacturer will finish to announce new price lists to there (sic) customer by the end of Oct. So, would you please inform me of market information as minutely as possible by Nov.12th (...) Anyway, please keep in your mind that situation will be advantageous for us if*

- Een faxbericht van 1 december 1993 van de handelsonderneming [**Ibiden's handelsagent**] aan Ibiden (verstrek door Ibiden). Hieruit blijkt dat de productkwaliteiten van Tokai worden verkocht tegen prijzen die boven de door het kartel beoogde niveaus liggen³⁷².
- Een faxbericht van 12 december 1993 van de heer [...] van [**Ibiden's handelsagent**] aan de heren [...] van Ibiden betreffende de prijzen van Intech. Uit de door Ibiden verschaft fax blijkt dat deze onderneming de richtprijzen van het kartel overnam³⁷³.
- Een brief van 14 december 1993 van de heer [...] van Intech aan de heer [...] van Ibiden, waaruit de prijzen wereldwijd van Intech blijken (document verstrekt door Ibiden). De prijzen in deze brief stemmen overeen met de door het kartel beoogde niveaus³⁷⁴.
- Een door POCO verstrekte interne fax van 14 december 1993, waaruit blijkt dat de feitelijke prijsstelling van LCL overeenstemt met de door het kartel beoogde niveaus³⁷⁵.
- Een fax van 16 december 1993 van de heer [...] van Ibiden aan Ringsdorff, verstrekt door Ibiden. De heer [**werknemer van Ibiden**] herinnert aan de prijsafspraken en de verbintenis de prijzen niet aan nieuwe afnemers aan te bieden en op te geven³⁷⁶.

our price level becomes same with competitors.) [vert.: "ik veronderstel dat alle grafietfabrikanten tegen eind oktober nieuwe prijslijsten ter kennis van hun afnemers zullen hebben gebracht. Mag ik u derhalve verzoeken mij tegen 12 november zo nauwkeurig mogelijk van de marktinformatie op de hoogte te brengen (...). Gelieve hoe dan ook in gedachten te houden dat de situatie voordelig voor ons zal zijn als ons prijsniveau hetzelfde wordt als dat van (onze) concurrenten".]

³⁷² Dossier, blz. 2378. Bijvoorbeeld CC/GP-eindgebruikers Groep I 44,6 DEM; in de fax wordt met name opgemerkt dat "the standard price for Jan-Apr. next year is DM41-/DM3. So, above prices is within the standard". [vert.: de standaardprijs voor januari-april volgend jaar is 41 DEM -/3 DEM. Bovenstaande prijzen liggen derhalve binnen de norm"].

³⁷³ Dossier, blz. 2383; bijvoorbeeld: EDM-distributeurs Groep I 40 DEM in de kolom "revised prices" (herziene prijzen). De "first" (eerste) en "revised" (herziene) prijzen verwijzen vermoedelijk naar richtprijzen die [**Ibiden's handelsagent**] aan Intech zal aanbieden, terwijl de "current prices" (actuele prijzen) - onder de door het kartel beoogde niveaus - lijken te verwijzen naar de prijzen die vóór de prijsverhoging feitelijk aan Intech in rekening werden gebracht. Het is duidelijk dat [**Ibidens handelsagent**] Ibiden heeft geraadpleegd voordat zij de prijzen vaststelde die aan Intech zullen worden aangeboden ("We would like to meet you whether we must inform intactly the new price (Revised price) decided on last visit your company or not") [vert.: "Wij zouden u gaarne ontmoeten betreffende het feit of wij de nieuwe prijs (herziene prijs), waartoe is besloten op laatste bezoek uw onderneming, al dan niet intact (?) moeten mededelen"].

³⁷⁴ Dossier, blz. 1414. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 50 DEM. De heer [...] geeft in de brief uitdrukking aan zijn twijfel over de doeltreffendheid van de prijsafspraken: "(...) Intech is, in no uncertain words, doubtful that the price increases being proposed by the graphite manufacturers will hold. We hope they do, but there is too much evidence (which we will try to document in this letter) suggesting that agreements are changing and "creative" pricing schemes to bypass all minimum prices are proliferating". [vert.: "(...) Intech twijfelt er in niet mis te verstane bewoordingen aan dat de door de grafietfabrikanten voorgestelde prijsverhogingen zullen standhouden. Wij hopen dat dat het geval zal zijn, maar er zijn te veel aanwijzingen (die wij in deze brief met bewijsstukken zullen trachten te staven) dat de overeenkomsten aan het veranderen zijn en dat "creatieve" prijsregelingen om alle minimumprijzen te omzeilen zich snel verspreiden"].

³⁷⁵ Dossier, blz. 1741; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers 170 FRF of 49 DEM.

³⁷⁶ Dossier, blz. 1416.

(280) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel, welke zijn genoemd in bovenstaande tabel 4, in 1994 ten uitvoer zijn gelegd:

- een door POCO verstrekte interne nota van 7 februari 1994 verwijst naar de lage marktprijzen die door Toyo en Ibiden in Scandinavië worden toegepast met de opmerking dat *"het erop lijkt dat het Europees beleid nog niet tot dit deel van de wereld is doorgedrongen"*³⁷⁷. Het is derhalve duidelijk dat POCO zich toen bewust was van het door haar concurrenten op andere Europese markten gepleegde prijsoverleg en het reële effect op de markt ervan kon waarnemen.
- Een faxbericht van de heer [...] van SGL UK (geadresseerden niet bekend - vermoedelijk verkoopagenten van de onderneming -) van 30 maart 1994 met een lijst met prijzen voor SGL-producten die overeenstemmen met de richtprijzen van het kartel³⁷⁸.
- Een lijst met de prijzen van LCL voor isostatisch grafiet voor april en mei 1994, uitgedrukt in Spaanse peseta (er is niet vermeld of de prijzen alleen voor de Spaanse markt van toepassing zijn), verstrekt door LCL. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel³⁷⁹.
- De interne tarieven voor Europa van LCL (enkel verspreid onder de tot de groep behorende dochterondernemingen en verkoopagenten), geldig vanaf 1 april 1994. Dit document van 11 april 1994 is verstrekt door LCL. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel³⁸⁰.
- Een lijst met prijzen van SGL van juli 1994, verstrekt door UCAR. Uit de lijst blijkt dat de prijzen die op dat ogenblik door SGL werden gehanteerd, overeenstemden met de door het kartel beoogde niveaus. SGL heeft nadien haar tarieven voor isostatische grafietproducten vanaf juli 1994 verstrekt³⁸¹, die dit aspect bevestigen.
- Een prijsaanbod van Tokai Carbon Europe S.R.L. aan de distributeur Carbon Industrie Produkte (CIP) met prijsopgaven die overeenstemmen met de richtprijzen van het kartel. Het document, d.d. 2 augustus 1994, is verstrekt door Tokai³⁸². In een daaropvolgend antwoord aan CIP, d.d. 15 augustus 1994

³⁷⁷ *"It seems that the European policy has not reached this part of the world yet"*; dossier, blz. 1850.

³⁷⁸ Dossier, blz. 1187-1188; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven en eindgebruikers 3307 GBP/blok of 41 DEM.

³⁷⁹ Dossier, blz. 749; bijvoorbeeld: prijzen CC/GP-eindgebruikers Groep I 3854 ESP of 47 DEM, EDM-eindgebruikers 4182 ESP (of 51 DEM). Volgens LCL is dit een werkdocument van Sofacel (de dochteronderneming van LCL in Spanje), waaruit de ontwikkeling van de prijzen van LCL in Spanje blijkt (antwoord 2 LCL, blz. 3).

³⁸⁰ Dossier, blz. 814-827; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 136 FRF (of 40 DEM); CC/GP-eindgebruikers 159 FRF (of 47 DEM), EDM-distributeurs 139 FRF (of 41 DEM), EDM-eindgebruikers 173 FRF (of 51 DEM). Op blz. 812-813 van het dossier wordt een herziening van de prijslijst van 2 juni 1994 verstrekt.

³⁸¹ Dossier, blz. 127-129 en 3084-3087; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 41 DEM, CC/GP-eindgebruikers 51 DEM, EDM-distributeurs 41 DEM, EDM-eindgebruikers 51 DEM.

³⁸² Dossier, blz. 430; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 650,00 JPY/blok of 42 DEM.

doet de heer [...] van Tokai gelden dat *"het vrij moeilijk is voor Tokai Japan haar prijzen te verlagen (...). Wij vragen u geen verdere lasten. Wij vragen u in plaats daarvan op het huidige niveau te blijven"*³⁸³.

- Een verslag van een bijeenkomst tussen de heer [...] en de heren [...] en [...] van Intech - document verstrekt door Ibidem - waarin sprake is van een algemene verhoging van de prijzen onder de producenten³⁸⁴.
- Uit de notulen van de Europese bijeenkomst die op 18 oktober 1994 werd gehouden³⁸⁵ (door Ibidem verstrekt document dat zou zijn opgesteld door Tokai) blijkt dat hoewel Tokai, Toyo Tanso, SGL en LCL moeite hadden de richtprijzen te bereiken, zij duidelijk toch trachtten daartoe te komen door *de facto* dezelfde prijzen te hanteren³⁸⁶.
- Een lijst met herziene EDM-prijzen van SGL voor het Verenigd Koninkrijk vanaf 7 november 1994, d.d. november 1994 en ondertekend door [...]. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel³⁸⁷.
- Uit een brief van 27 december 1994 van de heer [...] van NSC/NSCC aan de heer [...] van **[NSCC's Japanse handelsfirma]** (handelspartner van NSC/NSCC), verstrekt door NSCC, blijkt dat deze onderneming de op de 5e internationale bijeenkomst genomen beslissing om de prijzen vanaf maart 1995 met 5% te verhogen, naleefde³⁸⁸. Uit aanvullende correspondentie met **[NSCC's Japanse handelsfirma]** in de periode 18 januari 1995 tot 17 februari 1995 blijkt voorts dat na lange besprekingen een verhoging met 7% voor de belangrijkste isostatische productkwaliteit van NSC/NSCC werd opgelegd aan de Franse distributeur Albert Denis³⁸⁹. In het faxbericht van 14 februari 1995 wijst **[NSCC's Japanse handelsfirma]** er in het bijzonder op dat *"voor zover wij het begrijpen, NSCC om een prijsverhoging vraagt, omdat het voor hen in vergelijking met de mededinging noodzakelijk is de prijs aan te passen. Dat is de reden waarom wij een schikking van deze aangelegenheid door een prijsverhoging van 6% (noch 5%, noch 7%) hebben voorgesteld"*³⁹⁰.

(281) De Commissie is bovendien in het bezit van de onderstaande documenten, waaruit een consequent beleid van prijsverhogingen in deze periode blijkt:

³⁸³ "It is quite difficult for Tokai Japan to lower their prices (...) We don't ask you further burden. Instead, we ask you to stay at the current level"; Dossier, blz. 431.

³⁸⁴ Dossier, blz. 2347: "1) Price increase: a. Have other distributors increased prices?: Mostly yes. Some prices that were used to be higher than the target were decreased" [vert.: "1) Prijsverhoging: a. Hebben andere distributeurs de prijzen verhoogd?: Grotendeels ja. Enkele prijzen die hoger lagen dan de richtprijs werden verlaagd"].

³⁸⁵ Zie overweging (201).

³⁸⁶ Dossier, blz. 3533-3535. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 43 DEM voor SGL, 44 DEM voor Tokai en Toyo Tanso, 45 DEM voor LCL.

³⁸⁷ Dossier, blz. 1181-1182; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers 0,00002136 GBP of 52 DEM.

³⁸⁸ "Looking at other companies' price increases for shipment after April, ask for an additional adjustment of approximately 5% for April-September shipments" [vert.: "Gelet op prijsverhogingen van andere ondernemingen voor levering na april, verzoek ik om een bijkomende aanpassing van circa 5% voor leveringen april-september" (antwoord 2 NSCC, app. 4.2.h.).

³⁸⁹ Antwoord 2 NSCC, app. 4.2.i tot 4.2.q.

³⁹⁰ "As far as we are understanding, NSCC is ask for prc increase because of their necessity to adjust prc compared with competitions. Reason why we proposed settlemt of this subject by prc increase at 6pct (neither 5pct nor 7 pct)", antwoord 2 NSCC, app.4.2.o.

- Een faxbericht van 10 januari 1994 van de heer [...] van Ibidem aan de heer [...] van Intech, verstrekt door Ibidem. De heer **[werknemer van Ibidem]** zegt dat *"het een belangrijk uitgangspunt is dat Intech en Ibidem ingenomen zijn met deze prijsverhoging"*. In een volgend faxbericht van 12 januari 1994 aan de onafhankelijke Duitse distributeur Carbon Industrie-Produkte (CIP) verklaart de heer **[werknemer van Ibidem]** ook: *"Ik ben van mening dat de prijsverhoging voor eindgebruikers belangrijk zal zijn voor CIP en Ibidem om ingenomen met elkaar te zijn"*³⁹¹.
- In de door de vertegenwoordiger van LCL op de eerste Europese bijeenkomst van 25 februari 1994 opgestelde interne notulen wordt er, verwijzende naar Ringsdorf, op geattendeerd dat *"het door haar gevoerde beleid van verhoging van de verkoopprijzen ertoe heeft geleid dat grote afnemers voor haar verloren zijn gegaan"*³⁹².
- Een door POCO verstrekte interne nota van 4 mei 1994 waaruit blijkt dat de prijsafspraken verder werden uitgevoerd. In de nota wordt als volgt naar de EDM-markt verwezen: *"Wat de markt betreft, geen belangrijke verbeteringen, nog flauw. Het nieuwe prijsbeleid lijkt beter te werken voor belangrijke afnemers, doch slechts met voorafgaande briefings tussen de leveranciers"*³⁹³.

1995

(282) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel, welke zijn genoemd in bovenstaande tabel 4, in 1995 ten uitvoer zijn gelegd:

- Het verslag van de 4e Europese bijeenkomst (Frankfort, 14 maart 1995)³⁹⁴, verstrekt door Ibidem. Uit dit verslag blijkt dat "Albert Denis" (distributeur van de producten van NSC/NSCC), Tokai (vermoedelijke auteur van het verslag) en SGL hun afnemers in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk prijzen aanboden die in overeenstemming waren met de door het kartel beoogde niveaus³⁹⁵.
- De lijst van SGL met prijzen voor isostatisch grafiet voor maart 1995, verstrekt door UCAR (fax van 20 maart 1995) en SGL zelf. De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel. In de interne nota van SGL waarin de prijzen werden aangekondigd, merkt de heer [...] op *"U zal vaststellen dat sommige prijzen aanzienlijk zijn verhoogd. Voor materiaalgroep R4510/R4530 bijvoorbeeld met 25%, voor R8500 met 10%."*

³⁹¹ 1) *"It is major premise to become happy for Intech and Ibidem by this price increase (...)* 2) *"I consider price increase for end-users will be important for CIP and Ibidem to become happy for each other, Dossier, blz. 1429-1430.*

³⁹² *"Sa politique d'augmentation des prix de vente menée lui a coûtée la perte de gros clients", Dossier, blz. 657.*

³⁹³ *"Market wise no major improvements, still flat. It seems that the new price policy works better at key accounts, but only with prior briefings between the suppliers", Dossier, blz. 1864.*

³⁹⁴ Zie overweging (204).

³⁹⁵ Antwoord 3 Ibidem, app.4 (dossier, blz. 3539-3540). Naar verluidt verkocht SGL CC/GP-eindverbruikers Groep I tegen 54 DEM. Naar verluidt verkochten Tokai en Albert Denis tegen 182 FRF/L of 52 DEM.

Wij verzoeken u om uw speciale steun om deze prijzen op de markt te doen gelden"³⁹⁶.

- Een andere lijst van SGL met prijzen voor isostatisch grafiet, d.d. 1 maart 1995, verstrekt door LCL. De prijzen op de lijst stemmen eveneens overeen met de richtprijzen van het kartel³⁹⁷.
- De interne tarieven van LCL voor maart 1995 (document van 20 februari 1995, slechts rondgedeeld onder de tot de groep behorende dochterondernemingen en verkoopagenten). Deze tarieven stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel³⁹⁸.
- Een fax van 9 maart 1995 van de heer [...] van Tokai Carbon Europe S.R.L. aan de heer [...] van Carbon Industrie Produkte (CIP). De heer [**werknemer van Tokai**] deelt het volgende mede: "*Tokai Carbon Europe zou de u in rekening gebrachte prijs voor C330 en G347 met 8% willen verhogen vanaf de levering van 1 juli 1995*" (door Tokai verstrekt document)³⁹⁹. Er zij op gewezen dat de prijsverhoging die volgens de westerse leveranciers voor EDM-, CC- en GP-toepassingen (zie overweging (147)) werd gehanteerd, 8% bedroeg.
- Een faxbericht van de heer [...] van Tokai aan een Belgische afnemer van 7 juni 1995 (door Tokai verstrekt document), waarin een prijsverhoging vanaf 1 juli 1995 wordt aangekondigd, met nieuwe prijzen die overeenstemmen met de richtprijzen van het kartel⁴⁰⁰.
- Een lijst met prijzen van SGL voor EDM- en GP-grafiet vanaf 1 september 1995. De lijst, d.d. juli 1995, werd op 19 september 1995 door Gelter-Ringsdorff (SGL) per fax naar LCL gezonden en werd door LCL verstrekt. De erin vermelde prijzen stemmen overeen met de door het kartel beoogde niveaus⁴⁰¹.
- Een door LCL verstrekte prijslijst met haar prijzen voor isostatisch grafiet voor september 1995, uitgedrukt in Spaanse peseta (er is niet vermeld of de prijzen

³⁹⁶ "You will find that some prices have been increased considerably. For material group R4510/R4530, for example, by 25%, for R8500 by 10%. We ask you for your special support to prevail these prices on the market", Dossier, blz.131, 136-141, 3068-3074; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 43 DEM, CC/GP-eindgebruikers 54 DEM, EDM-distributeurs 43 DEM, EDM-eindgebruikers 54 DEM.

³⁹⁷ Dossier, blz. 746. Bijvoorbeeld EDM-eindgebruikers Groep I 54 DEM.

³⁹⁸ Dossier, blz. 830-842; Bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 132 FRF (of 38 DEM), CC/GP-eindgebruikers 174 FRF (of 50 DEM), EDM-distributeurs 146 FRF (of 42 DEM); EDM-eindgebruikers 184 FRF (of 53 DEM).

³⁹⁹ "TCE would like to increase the price of C330 and G347 to you by 8% effective from the delivery of July 1st, 1995"; Dossier, blz. 433.

⁴⁰⁰ Dossier, blz.465-466; Bijvoorbeeld CC/GP-eindgebruikers Groep I 53 DEM. Als argument voor de aankondiging van de verhoging wordt aangevoerd dat "*due to the extreme appreciation of Japanese Yen recently, we are forced to adjust our prices*" [vert.: "wij ingevolge de recente buitengewone appreciatie van de Japanse yen gedwongen zijn onze prijzen aan te passen"].

⁴⁰¹ Dossier, blz. 739-740; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I en CC/GP-eindgebruikers 54 DEM.

alleen voor de Spaanse markt van toepassing zijn). De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel⁴⁰².

(283) De Commissie is bovendien in het bezit van de onderstaande documenten, waaruit een consequent beleid van prijsverhogingen in deze periode blijkt:

- De briefwisseling tussen NSC/NSCC en [NSCC's Japanse handelsfirma] van 24 juli 1995 en 11 augustus 1995, waaruit blijkt dat door NSC/NSCC in september 1995 opnieuw werd gepoogd Albert Denis te dwingen de prijzen te verhogen⁴⁰³.
- De tabel die door Toyo Tanso voor de Europese bijeenkomst van 17 oktober 1995 zou zijn opgesteld (verstrekkt door Tokai). De marktprijzen in dit document stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel⁴⁰⁴.
- De interne prijsaankondiging van LCL van 7 december 1995, waarin is vermeld dat *"de distributeurskortingen voor EDM ongewijzigd zijn. Voor continugieten en vuurvast zal de aan bewerkingsbedrijven toegestane korting geleidelijk worden verlaagd. Nadere details worden u later verstrekt"*⁴⁰⁵.

1996

(284) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat de richtprijzen van het kartel, welke zijn genoemd in bovenstaande tabel 4, in 1996 ten uitvoer zijn gelegd:

- Het door Tokai verstrekte verslag van een op 26 januari 1996 gehouden Franse lokale kartelbijeenkomst. In dit verslag wordt erop gewezen dat *"het ernaar uitziet dat het nieuwe prijsniveau voor 1996 in zeer ruime mate wordt in acht genomen"*⁴⁰⁶.
- Een door Ibiden verstrekte interne brief, waarin verslag wordt uitgebracht over de resultaten van een bilaterale overeenkomst van deze onderneming met Tokai⁴⁰⁷. Ibiden heeft verklaard dat deze brief op 24 januari 1996 werd geschreven door de heer [...] van Ibiden Europe⁴⁰⁸. Uit de brief blijkt dat zowel de prijzen van Tokai als van Ibiden overeenstemmen met de richtprijzen van het kartel⁴⁰⁹. Bovendien blijkt eruit dat de twee ondernemingen voornemens

⁴⁰² Dossier, blz.748-749; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 4644 ESP (of 54 DEM). Volgens LCL is dit een werkdocument van Sofacel (de dochteronderneming van LCL in Spanje), waaruit de ontwikkeling van de prijzen van LCL in Spanje blijkt (antwoord 2 LCL, blz. 3).

⁴⁰³ Antwoord 2 NSCC, app.4.2.r en 4.2.s.

⁴⁰⁴ Dossier, blz.1039.

⁴⁰⁵ *"For EDM, the distributor discounts are unchanged. For Continuous Casting and Refractory, the discount given to machine shop will be progressively decreased. We will give you more details later"*, Dossier, blz.847.

⁴⁰⁶ *"It looks like the new level price for 1996 is respected in a very large way"*, Dossier, blz.3380.

⁴⁰⁷ Dossier, blz. 1434.

⁴⁰⁸ Antwoord 2 Ibiden, p.12.

⁴⁰⁹ In de brief is vermeld dat Tokai en Ibiden CC/GP-distributeurs Groep I resp. tegen 43 DEM en 44 DEM verkopen.

waren de prijzen vanaf 1 januari 1996 te verhogen, zoals op de bijeenkomst in Parijs was beslist (zie overweging (150))⁴¹⁰.

- De tarieven van LCL voor januari 1996 (document van 7 december 1995, slechts rondgedeeld onder de dochterondernemingen en verkoopagenten van de groep). Daaruit blijken prijsverhogingen tot op de door het kartel beoogde niveaus⁴¹¹.
- Een lijst met prijzen van LCL voor isostatisch grafiet voor januari 1996, uitgedrukt in Spaanse peseta (er is niet vermeld of de prijzen uitsluitend van toepassing zijn voor de Spaanse markt). De prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel⁴¹².
- Een andere lijst met prijzen van LCL voor isostatisch grafiet vanaf 9 januari 1996; de prijzen op de lijst stemmen overeen met de richtprijzen van het kartel⁴¹³.
- Een lijst met richtprijzen van SGL voor EDM-grafiet vanaf 1 januari 1996. De lijst, d.d. juli 1995, werd op 16 juli 1995 door Gelter-Ringsdorff per fax naar LCL gezonden en is door LCL verstrekt. De erin vermelde prijzen stemmen overeen met de door het kartel beoogde niveaus⁴¹⁴.
- SGL heeft haar tarieven voor isostatische grafietproducten vanaf januari 1996 verstrekt, met verhogingen van 5 tot 10% naar gelang van de kwaliteiten en prijzen, die overeenstemmen met de door het kartel beoogde niveaus⁴¹⁵.
- Een lijst met herziene EDM-prijzen van SGL voor het Verenigd Koninkrijk vanaf 15 januari 1996, d.d. januari 1996, en ondertekend door [...]. De prijzen op de lijst zijn hoger dan de richtprijzen van het kartel⁴¹⁶.
- Een faxbericht van 29 januari 1996 van de heer [...] van Tokai Carbon Europe S.R.L. aan de heer [...] van CIP, waarbij een nieuwe prijsverhoging met 12% (bovenop de verhoging van 1 januari 1996) wordt aangekondigd voor alle productkwaliteiten vanaf 1 maart 1996 (document verstrekt door Tokai)⁴¹⁷.

⁴¹⁰ "They would like to raise a price at 2990 yen/dm3 from beginning of 1996 with Ibidem" [vert.: "Zij zouden samen met Ibidem een prijs vanaf begin 1996 willen verhogen tot 2990 yen/dm3"], (Idem).

⁴¹¹ Dossier, blz.843-859; bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruikers Groep I met 14,9% verhoogd tot 200 FRF (of 58 DEM); EDM-eindgebruikers met 8,7% verhoogd tot 200 FRF (of 58 DEM).

⁴¹² Dossier, blz. 749; bijvoorbeeld CC/GP-eindgebruikers Groep I 4902 ESP of 58 DEM. Volgens LCL gaat het om een werkdocument van Sofacel (de dochteronderneming van LCL in Spanje, waaruit de ontwikkeling van de prijzen van LCL in Spanje blijkt (antwoord 2 LCL, blz. 3).

⁴¹³ Dossier, blz.752; bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruikers Groep I 51 DEM, EDM-eindgebruikers 57 DEM. Volgens LCL gaat het om een werkdocument van Sofacel (de dochteronderneming van LCL in Spanje), waaruit de ontwikkeling van de prijzen van LCL in Spanje blijkt (antwoord 2 LCL, blz. 3).

⁴¹⁴ Dossier, blz. 741; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 57 DEM. De lijst is opgesteld op grond van een eerdere lijst, vermeld op blz. 740; de voor september 1995 vastgestelde prijzen op de oorspronkelijke lijst zijn geschrapt en vervangen door de voor januari 1996 vastgestelde nieuwe prijzen.

⁴¹⁵ Dossier, blz. 149, blz. 3077-3082; bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruikers Groep I en EDM-eindgebruikers 57 DEM.

⁴¹⁶ Dossier, blz. 1179; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 67 DEM.

⁴¹⁷ Dossier, blz. 435.

- Uit de door UCAR verstrekte handgeschreven aantekeningen betreffende de Europese bijeenkomst van 7-8 februari 1996 blijkt dat de door SGL voor EDM-producten gehanteerde prijzen overeenstemmen met de door het kartel beoogde niveaus⁴¹⁸.
- Een vergelijkende lijst met prijzen van SGL en UCAR voor CC/GP-producten van 8 maart 1996, die door UCAR is verstrekt en waaruit blijkt dat de prijzen van SGL overeenstemmen met de door het kartel beoogde niveaus⁴¹⁹.
- Een aankondiging van prijsverhoging door SGL voor geëxtrudeerd en isostatisch grafiet in het Verenigd Koninkrijk, d.d. 15 mei 1996. Uit de aangehechte tarieven vanaf 1 juni 1996 voor continuegegoten producten blijkt dat de prijzen overeenkomen met de door het kartel beoogde niveaus⁴²⁰.
- SGL heeft haar tarieven voor isostatische grafietproducten vanaf 1 juni 1996 verstrekt. Daaruit blijkt dat de prijzen overeenstemmen met of hoger liggen dan de door het kartel beoogde niveaus⁴²¹.
- Uit een door UCAR verstrekte classificatie van EDM-kwaliteiten blijkt eveneens dat de prijzen van SGL vanaf 1 juni 1996 overeenstemden met de door het kartel beoogde niveaus⁴²².
- Interne aankondiging van met ingang van 1 juli 1996 van toepassing zijnde tarieven van LCL (enkel rondgedeeld onder de dochterondernemingen en verkoopagenten van de groep). Uit het document blijken prijsverhogingen tot de door het kartel beoogde niveaus⁴²³.
- Europese tarieven van LCL voor EDM vanaf 1 juli 1996. Deze liggen boven de richtprijzen van het kartel⁴²⁴.
- Een door de heer [werknemer van LCL] ondertekende interne nota van LCL van 19 juli 1996 met prijslijsten voor isostatisch grafiet voor Duitsland vanaf 1 juni 1996. De prijzen op de lijst liggen boven de richtprijzen van het kartel⁴²⁵.
- EDM-prijslijst van LCL voor Duitsland (Deutsche Carbone AG), geldig vanaf 1 juli 1996. De prijzen op deze lijst liggen boven de door het kartel beoogde

⁴¹⁸ Dossier, blz. 77; het 5e streepje in de aantekeningen luidt "- *THEIR R 8510/ R8500 (73)/ R8500X (57)/ R8510 (81)*".

⁴¹⁹ Dossier, blz. 153; bijvoorbeeld: CC/GP-bewerkingsbedrijven Groep I 45,6 DEM, CC/GP-eindgebruikers 57 DEM.

⁴²⁰ Dossier, blz. 3037-3040. Bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruikers Groep I 4450 BGP/blok of 50 DEM.

⁴²¹ Dossier, blz. 3060-3067. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 63 DEM, CC/GP-eindgebruikers 57 DEM.

⁴²² Dossier, blz. 192; bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 63 DEM.

⁴²³ Dossier, blz. 862-865; bijvoorbeeld: verhoging voor EDM-eindgebruikers Groep I met 7% tot 214 FRF of 63 DEM. Voorts wordt aangekondigd dat de korting voor bewerkingsbedrijven op 12% is vastgesteld voor CC/GP, terwijl de distributeurskorting (EDM) op 20% wordt gehandhaafd (d.w.z. EDM-distributeurs 51 DEM).

⁴²⁴ Dossier, blz. 2946-2949. Bijvoorbeeld: EDM-eindgebruikers Groep I 214 FRF of 63 DEM; CC/GP-eindgebruikers 200 FRF of 59 DEM.

⁴²⁵ Dossier, blz. 889-891; bijvoorbeeld: CC/GP-eindgebruikers Groep I, 57 DEM; EDM-eindgebruikers 63 DEM.

niveaus (niet gedateerd document; de op het blad gedrukte faxdatum is 24 juli 1996)⁴²⁶.

- Een door LCL verstrekte productindeling (met de titel "Precios de los grafitos para electroerosión de SGL" [Prijzen EDM-grafiet van SGL]), van 16 september 1996. Uit dit document blijkt dat de vanaf 1 oktober 1996 toegepaste prijzen overeenstemmen met de door het kartel beoogde niveaus⁴²⁷.

(285) De Commissie is voorts in het bezit van de onderstaande documenten waaruit een consequent beleid van prijsverhogingen in deze periode blijkt:

- een faxbericht van 19 januari 1996 van de heer [...] van Tokai aan mevrouw [...] van Schunk Ibérica waarin een nieuwe prijsverhoging met 10% wordt aangekondigd (door Tokai verstrekt document)⁴²⁸.
- een faxbericht van 17 april 1996 van de heer [...] van Tokai aan mevrouw [...] van Schunk Ibérica waarin een nieuwe prijsverhoging met 4% vanaf april 1996 wordt aangekondigd voor bepaalde productkwaliteiten. Voorts ligt het in de bedoeling de prijzen vanaf oktober met nog 5% te verhogen - afhankelijk van besprekingen - (door Tokai verstrekt document)⁴²⁹.
- een faxbericht van 11 november 1996 van mevrouw [...] van Schunk Ibérica aan de heer [...] van Tokai waarin de Spaanse distributeur klaagt over het voorstel van Tokai voor de prijzen voor 1997. De door Tokai in de periode januari 1994 tot januari 1997 toegepaste totale prijsverhoging bedraagt 52,57% (door Tokai verstrekt document)⁴³⁰.
- De door Intech verstrekte briefwisseling tussen Ibiden en Intech eind 1996⁴³¹. Uit deze briefwisseling blijkt dat Ibiden poogde haar prijzen vanaf begin 1997 met circa 6% te verhogen, maar daarin niet slaagde. Op 2 oktober 1996 klaagde Intech: *"nog een prijsverhoging per januari 1997 kunnen wij niet aanvaarden (...). Dit zou voor de meest gewone productkwaliteiten neerkomen op een verhoging met 16%, min ongeveer 2,5% voor invoerrechten (...) in één jaar tijd"*⁴³². Het antwoord van Ibiden (fax van 4 oktober 1996) bewijst dat Ibiden begin 1996 een prijsverhoging van 10% voor dat jaar had opgelegd en dat Intech prijzen in rekening bracht die in overeenstemming waren met de door het kartel beoogde niveaus⁴³³. De voorgenomen verhoging van Ibiden werd uiteindelijk tot augustus 1997 uitgesteld⁴³⁴.

⁴²⁶ Dossier, blz. 892; bijvoorbeeld EDM-eindgebruikers Groep I met prijs per blok 22 019 DEM (of 63 DEM/dm3).

⁴²⁷ Dossier, blz. 745; bijvoorbeeld EDM-eindgebruikers Groep I 63 DEM. Volgens LCL gaat het om een werkdocument van Sofacel (de dochteronderneming van LCL in Spanje), vastgesteld via contacten met concurrenten (antwoord 2 LCL, blz. 3).

⁴²⁸ Dossier, blz. p. 443.

⁴²⁹ Dossier, blz. 445.

⁴³⁰ Dossier, blz. 447.

⁴³¹ Dossier, blz. 3206-3214.

⁴³² *"We cannot accept another price increase for January 1997 (...) This would make an increase of 16%, less approximately 2.5% for import duties (...) in one year for the most common grades;* Dossier, blz. 3207-3208.

⁴³³ *"I think that you remember the meeting in the end of January 1996 (...) Actually price increase is around 5% (not 10%) against our proposal we asked 10% increase in January meeting. Our proposal*

- Een faxbericht van de heer [...] van Ibiden aan de handelsonderneming [Ibiden's handelsagent], d.d. 12 december 1996 (door Ibiden verstrekt document). Uit dit document blijkt dat de lokale distributeurs van Toyo Tanso en Ibiden de Zweedse markt op fifty-fiftybasis onder elkaar verdeelden⁴³⁵.

1997

(286) De Commissie is in het bezit van de onderstaande documenten waaruit blijkt dat de doelprijzen van het kartel, welke zijn genoemd in bovenstaande tabel 4, in 1997 werden toegepast:

- SGL's vanaf januari 1997 geldende tarieven voor isostatische grafietproducten, waaruit blijkt dat de prijzen in overeenstemming zijn met de streefniveaus van het kartel⁴³⁶.
- een interne nota van LCL van 20 maart 1997, die door de heer [**werknemer van LCL**] is ondertekend, waarin de prijzen die de onderneming per 1 januari 1997 in Duitsland zou hanteren, zijn vermeld. De prijzen in de nota stemmen overeen met de streefniveaus van het kartel⁴³⁷.
- LCL heeft eveneens betoogd dat de onderneming haar tarieven in 1997 ongewijzigd heeft gelaten en haar tarieven van 1996 heeft toegepast tot de wijziging van 1 maart 1998 (hetgeen in overeenstemming is met de besluiten van de 10e internationale bijeenkomst - zie overweging (173))⁴³⁸.
- Door Ibiden verstrekte gerelateerde documenten:
 - Een van 23 mei 1997 daterende interne nota waarin de heer [...] het volgende opmerkt: *"Ik denk dat wij de prijs in elk geval moeten verhogen. Omdat ik van mening ben dat wij feitelijke resultaten boeken door zaken te doen en TC en SGL daadwerkelijk verkopen tegen 48 DM /L"*⁴³⁹.

has not reached yet. The reason why we propose you increase the price are that you could increase your customers more than 10% in 1996. For instance G1 57DM/L → 63 DM/L. On the other hands our sales prices to you are big difference from target prices. For instance ED-11 at 33.4 DM/L → 51 DM/L. It is 35% lower. (We know every suppliers do not reach that, but our price is too difference we suppose" [vert.: "Ik denk dat u zich de bijeenkomst eind januari 1996 herinnert (...). Momenteel bedraagt de prijsverhoging, tegen ons voorstel in, ongeveer 5% (niet 10%); wij vroegen in de bijeenkomst van januari om een verhoging met 10%. Ons voorstel is nog niet bereikt. De reden waarom wij u voorstellen de prijs te verhogen is dat u uw afnemers in 1996 meer dan 10% zou kunnen verhogen. Bijvoorbeeld G1 57 DEM/L→63 DEM/L. Anderzijds verschillen onze verkoopprijzen aan u sterk van de richtprijzen. Bijvoorbeeld ED11 33,4 DEM/L→51 DEM/L, dit is 35% lager. Wij weten dat niet alle leveranciers dit bereiken, maar onze prijs is te verschillend, veronderstellen wij" (dossier, blz 3209-3210). Uit blz. 3207, 3247 blijkt ook dat Intech producten van Groep I verkocht tegen 63 DEM. Er kan worden opgemerkt dat 51 DEM en 63 DEM eind 1996 de richtprijzen van het kartel voor deze categorie producten waren (zie bovenstaande tabel 4).

434

Dossier, blz. 3221.

435

Dossier, blz. 2345.

436

Dossier, blz. 3051-3058. Bv. : Groep I CC/GP EU 51 DEM, EDM EU 63 DEM.

437

Dossier blz. 896-900. Bv.: Groep I CC/GP EU 57 DEM, EDM EU 63 DEM.

438

Antwoord 2 LCL, blz. 3.

439

"I think that we have to increase price any way. Because I think that we have actual results to have business, and TC and SGL truly is selling with 48 DM/L", Dossier, blz. 2448.

- Een van 10 juni 1997 daterende interne e-mail waarin de heer [...] op het volgende wijst: *“Ik werd gebeld door de heer [werknemer van Tokai], en hij drong er bij mij op aan dat ik hem op de hoogte zou brengen van het schema van de prijsverhogingen voor ATAL, CIP en Morganite. Naar het voorkomt zou de heer [...] van SGL de heer [werknemer van Tokai] hierover gebeld hebben (...). Onze klanten beklagden er zich bij ons over dat Ividen slechts aan [...] verkoopt tegen een dergelijke lage prijs. Wij vragen [...] de prijs te verhogen met 49DM/B (dit is dezelfde prijs als SGL/TC)”*⁴⁴⁰.
- In het daaropvolgende interne verslag van 17 juni 1997 wordt bevestigd dat *“wij [de klant] hebben voorgesteld dat wij de prijs willen verhogen teneinde de concurrenten te volgen aangezien er een probleem was op de laatste Europese bijeenkomst (...) Zodra wij een antwoord ontvangen van [de klant] over de prijsverhoging, zal ik SGL en TC hiervan op de hoogte brengen”*⁴⁴¹.
- Intech heeft haar tarieven voor augustus 1997 verstrekt. De prijzen erin blijken in overeenstemming te zijn met de beoogde niveaus van het kartel⁴⁴².
- NSCC heeft een faxbericht van haar handelsonderneming [**NSCC’s Japanse handelsfirma**] verstrekt dat dateert van 27 augustus 1997. Het bevat een verslag met "huidige marktinformatie uit Europa" waarin beschreven wordt in hoeverre de overeenkomsten worden nageleefd op verschillende Europese markten. Er wordt meer bepaald het volgende verklaard:

“Verenigd Koninkrijk: (...) Het Verenigd Koninkrijk is een moeilijke markt wegens de sterke positie die TOYO TANSO via haar distributeur ERODEX inneemt. Deze distributeur is zeer agressief en leeft de prijzen na hetgeen betekent dat hij nieuwkomers die ook ernaar streven deze overeenkomsten na te leven, weinig marge laat (...).

Italië: (...) De omvang van de markt is vergelijkbaar met de Franse maar de concurrentie is er veel moeilijker omdat de prijzen gewoonlijk niet worden nagekomen en er zeer grote verschillen zijn tussen de overeengekomen prijzen en de werkelijke verkoopprijzen (...).

2. RESULTAAT VAN DE MARKETINGINSPANNING VAN AD⁴⁴³:

Prijssituatie in Frankrijk:

⁴⁴⁰ "I got phone call from Mr. Serizawa [Tokai], and he was pressing me to inform him of schedule of increase price for ATAL, CIP and Morganite. It seems that Mr. Klaus from SGL called Mr. Serizawa about this (...) Our Customer are complaining us why Ividen is selling only [customer] with such low price. We request [the same customer] to increase price with 49DM/B (this is the same price as SGL/TC", Dossier, blz. 2455-2456.

⁴⁴¹ "we proposed [customer] that we would like to increase price in order to follow competitors, since there is a problem in last European meeting (...) As soon as I receive answer from [customer] for increase of price, I will let SGL and TC know", Dossier, blz. 2459-2460.

⁴⁴² Dossier, blz. 3245, 3247.

⁴⁴³ Opm.: AD staat voor Albert Denis, de distributeur van NSC/ NSCC in Frankrijk (zie de rubriek onderwerp in de voorpagina van het faxbericht).

AD en INTECH leven de prijzen zoveel mogelijk na

NOVOTEC⁴⁴⁴ en CARBONE LORRAINE komen de prijzen gewoonlijk na behalve in het geval van lokale/regionale distributeurs die moeilijk te controleren zijn (dergelijke distributeurs zijn gewoonlijk onafhankelijker)

SGL (RINGSDORFF) veroorzaakt soms problemen

GTI (TOYO TANSO) komt de overeenkomsten gewoonlijk niet na en verstrekt ook valse informatie aan andere distributeurs. Dankzij die strategie kunnen zij aanzienlijke marktaandeelen winnen.

(...)

Het grootste probleem bij de prijzen is de houding van TOYO TANSO, die een aanzienlijk marktaandeel kan winnen door de prijzen niet na te komen⁴⁴⁵.

- In het verslag dat in die periode door de heer [...] van Toyo Tanso is opgesteld ten behoeve van de elfde internationale bijeenkomst van 15 september 1997 is de bewering van LCL vermeld volgens welke "in Frankrijk sinds september 1997 richtprijzen worden toegepast voor EDM en algemene bewerkingstechnieken⁴⁴⁶."

1998

(287) De Commissie is in het bezit van de volgende documenten die bewijzen dat de richtprijzen van het kartel welke zijn genoemd in tabel 4, werden toegepast in 1998:

- de prijslijst van SGL voor isostatisch grafiet voor continugieten voor leveringen vanaf februari 1998. De prijzen zijn in overeenstemming met de richtniveaus van het kartel⁴⁴⁷.

⁴⁴⁴ De distributeur van de producten van Tokai in Frankrijk.

⁴⁴⁵ *"United Kingdom: (...) UK is a difficult market due to the strong position of TOYO TANSO through their distributor ERODEX. This distributor is very aggressive and respectful of prices which means he leaves little margin to newcomers who also have the policy to respect these agreements (...).*

Italy: (...) The size of the market is comparable to France but competition is much more difficult because prices are usually not respected and there are very big differences between agreed prices and real selling prices (...).

2. RESULT OF AD MARKETING EFFORT:

Price situation in France:

"AD and INTECH respect prices as much as possible

NOVOTEC and CARBONE LORRAINE usually respect prices, except in the case of local/regional distributors, which are difficult to control (such distributors are traditionally more independent)

SGL (RINGSDORFF) sometimes causes problems

GTI (TOYO TANSO) usually do not respect agreements and also display fake information in front of other distributors. Thanks to this strategy, they can get significant market shares

(...)

The biggest problem in terms of prices is the attitude of TOYO TANSO, who could gain significant market share by not respecting prices", Antwoord 2 NSCC, app.4.2.w.

⁴⁴⁶ *"In France, target prices are applied for EDM and General purpose since sept. 97" Verklaring Toyo Tanso, blz. 7, app.8 (zie overweging (178).*

⁴⁴⁷ Dossier, blz. 1185; vb.: groep I CC/GP EU tegen 4450 GPB/per blok, gelijk aan 64 DEM/dm3.

- Een van 5 juni 1998 daterend verslag van de Franse distributeur Albert Denis, dat door NSCC werd verstrekt. Daarin staat het volgende vermeld:

“Tot eind maart 1998 bleven de prijzen behoorlijk stabiel binnen de volgende bandbreedte

[EDM kwaliteitsgroep I] 200-240 FRF/dm³⁴⁴⁸

[EDM kwaliteitsgroep II] FRF230-280 FRF/dm³

Recentelijk daalden de prijzen drastisch met ongeveer 20%:

[EDM kwaliteitsgroep I] 165-210 FRF/dm³⁴⁴⁹

[EDM kwaliteitsgroep II] 180-230 FRF/dm³

(De bovenstaande prijzen stemmen overeen met de prijzen van de concurrenten voor vergelijkbare soorten grafiet).

(...)

Er moet evenwel voor ogen worden gehouden dat geen enkele klant bekend is met de laagst mogelijke verkoopprijs van grafiet: tussen 1985 en 1990 lag de verkoopprijs tussen 350-400 FRF/dm³ voor [EDM kwaliteitsgroep II] en een prijs van 250-300 FRF zou natuurlijk als zeer laag zijn beschouwd. Dit betekent dat de zes leveranciers van grafiet de prijschommelingen sturen. De klanten begrijpen niet hoe de prijs zoveel kan schommelen en ze zijn thans van mening dat een redelijke prijs voor [EDM kwaliteitsgroep II] ongeveer 200-220 FRF/dm³ bedraagt omdat het goedkoper is dan in 1997.

Wij vrezen ten stelligste dat de prijs op de gehele markt het thans beschikbare laagste prijsniveau zal volgen onder druk van de klanten en van distributeurs van Oyonnax.

[EDM kwaliteitsgroep I] 160-180 FRF/dm³

[EDM kwaliteitsgroep II] 180-200 FRF/dm³

Dit zou een aanzienlijke daling inhouden van onze verkoopprijzen ten aanzien van 1997 (meer dan 20%) en derhalve een dramatische instorting van onze brutomarge.

De huidige marktomstandigheden, die wij als absurd beschouwen omdat de zes fabrikanten en hun distributeurs de verkoopvoorwaarden bepalen, houden ongetwijfeld verband met de daling van de koers van de yen ten aanzien van de frank (...)⁴⁵⁰.

⁴⁴⁸ 220 FRF is ongeveer 66 DEM hetgeen in overeenstemming is met de richtprijzen van het kartel.

⁴⁴⁹ 190 FRF stemt overeen met 57 DEM.

⁴⁵⁰ *"Till end-MAR'98 prices remained quite stable, ranging between [EMD Grade Group I] sold at FRF 200-240/dm³ [EMD Grade Group II] sold at FRF230-280/dm³*

Recently, prices dropped dramatically, of approximately 20%: [EDM Grade Group I] sold at FRF 165-210/dm³

[EDM Grade Group II] sold at FRF 180-230/dm³

(Above prices correspond tot competitors'prices for comparable types of graphite).

(...)

However it is important to keep in mind that no customer is aware of the lowest selling price possible for graphite: between 1985 and 1990, selling price was between FRF 350-400/dm³ for [EDM Grade Group II] and of course, a price of FRF250-300 would have been considered as very low. This means that the 6 suppliers of graphite are managing variations of prices. Customers do not really understand how price could change so much and they now consider that a reasonable price for [EDM Grade Group II] is around FRF200-220/dm³ because it is cheaper than in 1997.

We strongly fear that both under the pressure of customers as well as of distributors from Oyonnax, price on the whole market will follow the lowest price level now available.

[EDM Grade Group I] sold at FRF 160-180/dm³

[EDM Grade Group II] sold at FRF 180-200/dm³

This would represent a significant decrease of our selling price compared to 1997 (more than 20%) and thus a dramatic collapse of our gross margin.

(288) Hoewel uit verschillende bronnen blijkt dat de leden van het kartel vanaf 1997 moeilijkheden ondervonden om de op de bijeenkomsten overeengekomen richtprijzen te bereiken⁴⁵¹, is het evenwel duidelijk dat het einde van de kartelafspraken onmiddellijk gevolgd werd door een scherpe daling van de prijzen voor isostatisch speciaal grafiet.

1.4.2. *Onbewerkt geëxtrudeerd speciaal grafiet*

1.4.2.1. Geschiedenis van het kartel

(289) De twee voornaamste spelers op de Europese markt van geëxtrudeerde speciale producten, SGL en UCAR, hebben toegegeven dat zij hebben deelgenomen aan een aantal bilaterale bijeenkomsten die betrekking hadden op de markt in de periode van 1993 tot eind 1996.

(290) Volgens UCAR werd een hoge functionaris van UCAR in 1993 opgebeld door de heer [...] van SGL die hem uitnodigde deel te nemen aan een bijeenkomst met betrekking tot (geëxtrudeerde) speciale producten⁴⁵².

(291) SGL en UCAR bevestigen dat de bijeenkomst plaatsvond op **24-25 februari 1993** te Parijs⁴⁵³. De deelnemers waren UCAR (de heer [...], de heer [...]), SGL (de heer [...], de heer [...]) en Conradty (een kleine onderneming die op deze markt actief is en bij die gelegenheid vertegenwoordigd werd door de heer [...] en de heer [...]) en de gesprekken hadden betrekking op categorieën (in casu halffabrikaten) geëxtrudeerde producten⁴⁵⁴.

(292) UCAR herinnert zich de belangrijkste punten van de bijeenkomst:

“De besprekingen waren toegespitst op de algemene posities van de ondernemingen en de noodzaak de prijsstellingsniveaus op de markt van onbewerkte geëxtrudeerde producten te verbeteren (...) Afzetvolumes noch individuele klanten werden besproken.

Op een wit bord werd een matrix met betrekking tot onbewerkte geëxtrudeerde producten voorgesteld (...) In de matrix werd verwezen naar twee kwaliteiten - AGR en AGX -. De groep kwam overeen het "traditionele" prijsverschil van ongeveer 15% tussen de twee kwaliteiten (AGX is gedrenkt en daardoor duurder) te handhaven. De

Current conditions of market, which we consider as being absurd because the 6 manufacturers and their distributors determine sales conditions) are undoubtedly linked with the decrease of YEN currency face to FRANC(...), Antwoord 2 NSCC, app.4(1)(b).

⁴⁵¹ Zie bijvoorbeeld de prijzen van Tokai op blz. 457 en 460 van het dossier; de prijzen van Ibidem op blz. 1500 en 1502 van het dossier; de prijzen van Toyo Tanso op blz. 1500 en 1502 van het dossier.

⁴⁵² Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 3.

⁴⁵³ SGL heeft het reiskostenverslag van de heer [...] verstrekt. Er zij opgemerkt dat SGL een eerdere bilaterale bijeenkomst met UCAR vermeldt (die niet door deze onderneming is bevestigd) op 15 januari 1993 te Londen.

⁴⁵⁴ Verklaring SGL, blz. 18, app.11; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 3-4, app.2. Volgens SGL vertegenwoordigen onbewerkte producten ongeveer 35-40% van de markt van geëxtrudeerd grafiet. UCAR verklaart dat “it was difficult to achieve any common approach (in relation to machined products) given that machining costs were not transparent, and that the products were often customised and made to order” [vert.: "het moeilijk was om een gemeenschappelijke benadering (met betrekking tot bewerkte producten) te bewerkstelligen omdat de bewerkingskosten niet transparant waren en de producten vaak op maat en op bestelling waren gemaakt"].

groep kwam voorts overeen dat de prijs van 500 mm vlak of rond product de referentieprij zou zijn op grond waarvan de prijzen van andere producten zouden worden bepaald (...).

*Met betrekking tot voorgestelde prijsverhogingen juichten de vertegenwoordigers van de Duitse ondernemingen, en inzonderheid de heer [...], een agressieve benadering toe (...). Er werd evenwel geen specifieke overeenkomst bereikt met betrekking tot prijs of volume. De deelnemers legden in hoofdzaak een richtsnoer vast: de prijzen moesten worden verhoogd en bijkomende regelmatige bijeenkomsten tussen vertegenwoordigers van de ondernemingen werden in het vooruitzicht gesteld teneinde een algemene coördinatie met betrekking tot de prijsstelling van onbewerkte geëxtrudeerde producten mogelijk te maken*⁴⁵⁵.

- (293) SGL en UCAR bevestigen dat hun vertegenwoordigers op technisch niveau (meer bepaald de heren [...] en [...] voor UCAR, de heren [...] en [...] voor SGL) vervolgens bijeenkwamen om van gedachten te wisselen over de prijsstelling van onbewerkte geëxtrudeerde producten⁴⁵⁶.
- (294) Volgens UCAR was er geen vast aantal bijeenkomsten gepland maar vonden zij doorgaans om de twee jaar plaats. UCAR beweert dat Conradt na de eerste bijeenkomst een einde maakte aan zijn deelname (dit wordt niet bevestigd door de versie van SGL)⁴⁵⁷.
- (295) UCAR beschrijft de doelstelling van de bijeenkomsten als volgt:

“Wat onbewerkte geëxtrudeerde producten betreft waren SGL en UCAR het hoofdzakelijk onderling eens over het feit dat zij elkaar slechts zouden beconcurreren met betrekking tot kwaliteit en dienstverlening en niet tot de prijs. Algemene prijsverhogingen werden besproken met SGL en er werd altijd overeengekomen of UCAR dan wel SGL als eerste een prijsverhoging zou doorvoeren. UCAR voerde de eerste prijsverhoging door en vervolgens nam SGL het voortouw in de daaropvolgende prijsverhogingen. De prijzen in elk land werden min of meer gelijktijdig verhoogd maar UCAR en SGL kwamen de volgorde waarin de prijzen zouden worden verhoogd niet van tevoren overeen.

De heer [werknemer van UCAR] betoogt dat SGL vaak een toewijzing van klanten tussen ondernemingen nastreefde maar dat hij elke overeenkomst over deze kwestie

⁴⁵⁵ “The discussions focussed on the overall positions of the companies and the necessity of improving pricing levels in the market for unmachined extruded product (...) There were no discussions of volume of sales nor individual customers.

A matrix relating to unmachined extruded products was created on a white board (...) The matrix referenced two grades –AGR and AGX-. The group agreed to preserve the “traditional” price difference of approximately 15% between the two grades (AGX is impregnated and consequently more expensive). The group further agreed that the price of 500mm square or round product would be the reference price from which the prices of the other products were determined (...)

In relation to proposed price increases, the representatives of the German companies, and in particular, Mr. Köhler, favoured an aggressive approach (...) However, no specific agreement was reached concerning price or volume. The participants essentially provided a guiding principle: that prices should be increased, and further regular meetings between representatives of the companies were anticipated in order to allow general coordination regarding the pricing of unmachined extruded products”, bedrijfsverklaring UCAR, blz. 3-4, app.2

⁴⁵⁶ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 4; verklaring SGL, blz. 19-21, app.11.

⁴⁵⁷ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 4.

weigerde. Besprekingen over specifieke afnemers hadden voornamelijk betrekking op de vraag of overeengekomen prijzen in rekening werden gebracht aan specifieke klanten dan wel of specifieke klanten kortingen op de overeengekomen prijzen kregen.

Beide ondernemingen bleven hun prijslijsten voor onbewerkte geëxtrudeerde producten bekendmaken. SGL en UCAR zouden kopieën van hun prijslijsten uitwisselen”⁴⁵⁸.

- (296) SGL beschrijft die bijeenkomsten als bijeenkomsten op deskundigenniveau in tegenstelling tot de topbijeenkomst van Parijs. Volgens SGL werd de eerste deskundigenbijeenkomst gehouden te Frankfurt in mei 1993⁴⁵⁹, en namen SGL (organisator), UCAR en Conradty eraan deel. De bijeenkomst was gewijd aan de verhoging van de prijzen inzonderheid in Duitsland, Engeland, Frankrijk en Italië en de intrekking van kortingen. Daarenboven bracht elke deelnemer verslag uit over het niveau van de prijzen in de verschillende Europese markten⁴⁶⁰.
- (297) De verklaring van SGL bevestigt de bewering van UCAR dat de bilaterale bijeenkomsten tussen SGL en UCAR gemiddeld twee keer per jaar plaatsvonden (gewoonlijk in Frankrijk of Genève)⁴⁶¹. SGL beweert dat de agenda van de bijeenkomsten altijd dezelfde was en voornamelijk betrekking had op de prijzen en de classificatie van producten⁴⁶². Volgens SGL was er ook een "rotatie" van klanten (de ondernemingen gingen dusdanig te werk dat zij de voornaamste klanten verdeelden via offertemanipulatie bij de contracten). Met betrekking tot de overeenkomsten die door UCAR werden genoemd en ingevolge welke de onderneming als eerste de prijsverhoging zou invoeren, beweert SGL dat UCAR voor 1995 gewoonlijk de eerste was maar dat de volgorde na 1995 werd omgekeerd⁴⁶³. Er waren geen overeenkomsten over capaciteit of de buitenstaanders⁴⁶⁴.

⁴⁵⁸ *“The essential understanding on unmachined extruded product between SGL and UCAR was that they would only compete on quality and service, but not on price. General price increases were discussed with SGL and it was always agreed as to whether UCAR or SGL would be the first to introduce a price increase. UCAR introduced the first price increase, and thereafter SGL led subsequent price increases. Prices in each country were increased more or less simultaneously, but UCAR and SGL did not prearrange the order in which prices would be increased.*

Mr. [UCAR’s employee] states that SGL frequently sought to discuss an allocation of customers between companies but that he refused to come to any agreement on the issue. Any discussions regarding specific customers concerned primarily whether agreed prices were being charged to specific customers, or whether specific customers were getting discounts from the agreed upon prices. Both companies continued to publish price lists concerning unmachined extruded products. SGL and UCAR would exchange copies of their price lists”, bedrijfsverklaring UCAR, blz. 4-5.

⁴⁵⁹ SGL verstrekt het reiskostenverslag van de heer [...]. Er zij opgemerkt dat SGL eveneens verwijst naar een eerdere bijeenkomst van 26 maart 1993 te Manchester zonder de juiste aard van die bijeenkomst toe te lichten (deskundigen of anderen) (verklaring SGL, app. 11).

⁴⁶⁰ Verklaring SGL, blz. 19-20, app.11.

⁴⁶¹ Daarenboven beweert SGL dat Conradty aan twee dergelijke bijeenkomsten deelnam in de tweede helft van 1993. De Commissie heeft geen bewijzen van die deelname.

⁴⁶² Wanneer verwezen wordt naar de Franse markt beweert SGL echter dat de *“equivalence between the products of UCAR and SGL did not need to be established as UCAR had historically set the standards in this business which others, including SGL, followed”* [vert.: "Er geen equivalentie tussen de producten van UCAR en SGL hoefte te worden vastgesteld omdat UCAR van ouds de normen in dit bedrijf had vastgesteld die door anderen, waaronder SGL, werden gevolgd"] (verklaring SGL, app.13).

⁴⁶³ Bovendien verklaart SGL dat *“prices were increased once a year on the market, initially in September but then later in June. Before such price increases were agreed, this sometimes required two meetings, the first for preparation and the second to decide on the new prices”* [vert.: "De prijzen een keer per

- (298) De versie van SGL verschilt van die van UCAR met betrekking tot de toewijzing van klanten. Over de bijeenkomsten betreffende de Franse markt verklaart SGL dat *“vanaf 1995 eveneens was overeengekomen dat de marktaandeelen van SGL en UCAR in Frankrijk moesten worden bevroren. Bovendien werden sommige individuele klanten toegewezen, soms ook klanten in andere landen. Bovenop de bijeenkomsten inzake de prijsstelling waren er ook bijkomende bijeenkomsten over specifieke klanten. Er werd overeengekomen wie de klant zou krijgen voor het desbetreffende jaar door een overeenkomst te sluiten over de korting die aan de klant zou worden aangeboden”*⁴⁶⁵.
- (299) SGL heeft eveneens verklaard dat de bijeenkomsten gescheiden van de bijeenkomsten met betrekking tot de markt van isostatisch grafiet plaatsvonden. Gewoonlijk maakte de heer **[werknemer van SGL]** gebruik van de bijeenkomsten inzake geëxtrudeerde producten om bij de heer **[werknemer van UCAR]** verslag uit te brengen over de bijeenkomsten inzake isostatisch grafiet die met de Japanners werden gehouden⁴⁶⁶. UCAR verklaart dat het bij een van deze gelegenheden door SGL werd uitgenodigd om op Europees niveau deel te nemen aan bijeenkomsten die specifiek betrekking hadden op isostatische producten⁴⁶⁷.
- (300) SGL en UCAR verklaren beide dat hun vertegenwoordiger op de bijeenkomst gewoonlijk interne nota's doorgaf aan lokale managers op nationaal niveau om de prijsovereenkomsten tot uitvoering te brengen en meer bepaald om de pariteit te garanderen ten aanzien van wisselkoersschommelingen. Deze personen stelden de prijslijsten bij alvorens ze naar de klanten te sturen (volgens SGL had dit betrekking op 70 tot 80 klanten in Europa)⁴⁶⁸.
- (301) Op grond van de door SGL en UCAR overgelegde informatie⁴⁶⁹ heeft de Commissie weet van de volgende bilaterale bijeenkomsten tussen SGL en UCAR op deskundigenniveau:
- 11 juni 1993 te Straatsburg⁴⁷⁰;
 - 11 oktober 1993 te Sulzbach⁴⁷¹;
 - 21 juli 1994 te Parijs⁴⁷²;

jaar werden verhoogd op de markt, aanvankelijk in september maar later in juni. Om dergelijke prijsverhogingen overeen te komen waren er soms twee bijeenkomsten nodig, de eerste ter voorbereiding en de tweede ter vaststelling van de nieuwe prijzen"] (verklaring SGL, app.13).

⁴⁶⁴ Verklaring SGL, blz. 19-21.

⁴⁶⁵ *“from 1995, it was also agreed that the market shares of SGL and UCAR in France should be frozen. In addition, some individual customers were allocated, sometimes including customers in other countries. In addition to the meetings on pricing, there were also additional meetings on specific customers. It was agreed who would get the customer for the relevant year by means of agreeing the discount to be offered to the customer”*, verklaring SGL, app.13.

⁴⁶⁶ Verklaring SGL, blz. 19-20.

⁴⁶⁷ Bedrijfsverklaring UCAR.

⁴⁶⁸ Verklaring SGL, blz.19-20; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 5.

⁴⁶⁹ Verklaring SGL, app.11; bedrijfsverklaring UCAR, app.II. SGL wijst erop dat naast de bijeenkomsten van managers waarnaar hierboven verwezen wordt er ongeveer om de drie maanden bijeenkomsten waren tussen UCAR en SGL die erop gericht waren dezelfde kwesties nader te bespreken. Die bijeenkomsten werden gewoonlijk gehouden in de productievestigingen van de ondernemingen, zoals in Megeve of Albertville.

⁴⁷⁰ SGL heeft het reiskostenverslag van de heer [...] verstrekt.

⁴⁷¹ SGL heeft het reiskostenverslag van de heer [...] verstrekt.

- eind 1994 te Albertville⁴⁷³;
 - in 1995 te Annecy of Megeve⁴⁷⁴;
 - 8-10 november 1995 te Albertville;
 - 29 november 1996 te Genève⁴⁷⁵. De bijeenkomst van Genève lijkt de laatste te zijn die op Europees niveau werd gehouden met betrekking tot onbewerkte geëxtrudeerde producten.
- (302) UCAR en SGL geven toe dat zij naast de daadwerkelijke bijeenkomsten regelmatig telefonisch contact hadden met elkaar. De heer [...], de heer [...] en occasioneel de heer [...] van SGL belden gemiddeld twee of drie keer in de week met de heer [...] en de heer [...] van UCAR. Volgens SGL werd de frequentie na 1996 afgebouwd tot twee tot drie gesprekken per maand⁴⁷⁶.
- (303) SGL legt informatie voor over lokale (nationale) bijeenkomsten over geëxtrudeerd grafiet die in Italië, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland werden gehouden. De Franse markt werd besproken in de context van de bilaterale bijeenkomsten voor de gehele Europese markt⁴⁷⁷. UCAR heeft enige informatie verstrekt over lokale Italiaanse bijeenkomsten.
- 1) Bijeenkomsten betreffende de Italiaanse markt:
- (304) UCAR bevestigt dat de eerste contacten met SGL op de Italiaanse markt plaatsvonden begin de jaren negentig op een tijdstip waarop de prijzen voor speciaal grafiet in Italië in het slop zaten. De vertegenwoordigers van UCAR namen contact op met de heer **[werknemer van SGL]** van SGL om een bijeenkomst te regelen die uiteindelijk plaatsvond te Milaan⁴⁷⁸. Volgens SGL vond de eerste bijeenkomst tussen de heer [...] (SGL) en de heer [...] (UCAR) plaats op 25 november 1992. UCAR en SGL bevestigen dat hoewel de mogelijkheden van prijsverhogingen werden besproken, de bijeenkomst voornamelijk diende om kennis met elkaar te maken. UCAR beweert dat de heer **[werknemer van SGL]** zei dat hij in contact stond met "alle anderen" op de markt en vroeg waarom de vertegenwoordiger van UCAR eerder contacten van de hand had gewezen. Volgens UCAR drong de heer **[werknemer van SGL]** erop aan om groepsbijeenkomsten van lokale concurrenten op de Italiaanse markt bij te wonen, maar UCAR wees dit van de hand. UCAR geeft niettemin toe dat er ongeveer maandelijks telefoongesprekken of bijeenkomsten met SGL plaatsvonden⁴⁷⁹.
- (305) SGL bevestigt dat de bijeenkomsten gewoonlijk betrekking hadden op de uitvoering van de prijsverhogingen alsook op wederzijdse klachten die te wijten waren aan

⁴⁷² SGL heeft het reiskostenverslag van de heer [...] verstrekt.

⁴⁷³ De bijeenkomst wordt vermeld door SGL en UCAR. UCAR verklaart dat er waarschijnlijk twee bijeenkomsten waren in 1994 maar verstrekt geen nadere gegevens over de precieze plaats en datum.

⁴⁷⁴ Volgens UCAR vond de bijeenkomst van 1995 te Megeve plaats, volgens SGL vond deze te Annecy plaats.

⁴⁷⁵ SGL heeft het reiskostenverslag van de heer [...] verstrekt.

⁴⁷⁶ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 4; verklaring SGL, blz. 22. SGL zegt dat de heer **[werknemer van SGL]** occasioneel Conradty opbelde.

⁴⁷⁷ Verklaring SGL, blz. 21-22 + app. 8, 9, 12, 13.

⁴⁷⁸ UCAR beweert evenwel eerdere pogingen van de heer **[werknemer van SGL]** die dateren van de periode 1988-1989, te hebben afgewezen (bedrijfsverklaring UCAR, blz. 7).

⁴⁷⁹ Verklaring SGL, app.8, bedrijfsverklaring UCAR, blz. 7.

prijsverminderingen. Inzonderheid betoogt SGL dat UCAR de absolute leider was op de Italiaanse markt van geëxtrudeerd grafiet met een marktaandeel van ongeveer 90% en zeer lage prijzen berekende om concurrenten uit de markt te houden⁴⁸⁰.

- (306) UCAR heeft de juiste datums en de plaatsen van de bijeenkomsten niet bijgehouden. Volgens de door SGL verstrekte gegevens waren er bijkomende bijeenkomsten tussen de heer [...] van UCAR en de heer [...] van SGL welke betrekking hadden op de Italiaanse markt van geëxtrudeerde producten. Die bijeenkomsten vonden steeds plaats te Milaan op de volgende datums: 12 januari 1993; waarschijnlijk 19 januari 1993; 27 oktober 1993; waarschijnlijk aan het eind van 1993⁴⁸¹; 29 april 1994; 4 oktober 1994; 6 december 1994; 5 januari 1995. Volgens SGL was de bijeenkomst van 5 januari 1995 de laatste bijeenkomst van de heer **[werknemer van SGL]** en de heer **[werknemer van UCAR]**. De opvolger van de heer **[werknemer van UCAR]**, de heer **[werknemer van UCAR]**, werd bij deze gelegenheid voorgesteld (hij zou later deelnemen aan de bijeenkomsten inzake isostatische producten, zie punt 1.4.1., hetgeen de heer **[werknemer van UCAR]** steeds had afgewezen). UCAR betoogt evenwel dat de laatste bijeenkomst met de heer **[werknemer van SGL]** naar het voorkomt een lunchbijeenkomst was die op 12 januari 1996 plaatsvond⁴⁸².

2) Bijeenkomsten betreffende de markt van het Verenigd Koninkrijk:

- (307) Volgens SGL zijn UCAR en SGL de enige concurrenten op de markt voor geëxtrudeerd grafiet van het Verenigd Koninkrijk⁴⁸³. De bijeenkomsten op deze markt waren derhalve bilateraal en de heer [...] vertegenwoordigde gewoonlijk UCAR en de heer [...] SGL⁴⁸⁴. SGL en UCAR herinneren zich dat de bijeenkomsten inzake geëxtrudeerd grafiet in het Verenigd Koninkrijk waarschijnlijk begonnen in Heathrow op 14-15 januari 1993⁴⁸⁵.
- (308) SGL zet eveneens uiteen dat de bijeenkomsten in het Verenigd Koninkrijk ad hoc-bijeenkomsten waren waarvan de frequentie en de timing afhankelijk waren van de prijsontwikkeling in Europa en de noodzaak om deze te volgen in het Verenigd Koninkrijk. De bijeenkomsten gingen over richtprijzen voor halffabrikaten⁴⁸⁶. De partijen kwamen overeen wie de prijs zou aankondigen, op welke datum en de orde van de aankondiging. Volgens SGL hadden de overeenkomsten tussen de partijen niet specifiek betrekking op klantentoe wijzing.
- (309) SGL beweert dat in de markt van het Verenigd Koninkrijk er veel minder bijeenkomsten over geëxtrudeerd grafiet waren dan over isostatisch grafiet. De heer **[werknemer van SGL]** kon meer bepaald twee ervan identificeren, die op 24 november 1994 en 9 februari 1996 werden gehouden. SGL merkt evenwel op dat *"er een prijsverhoging plaatsvond in juni (1 juni voor SGL en 17 juni voor UCAR) zodat het mogelijk is dat er een andere korte bijeenkomst plaatsvond na de*

⁴⁸⁰ Verklaring SGL, app.8.

⁴⁸¹ Deze bijeenkomst en twee of drie andere waarvoor de precieze datum niet kan worden gegeven, zouden volgens SGL hebben plaatsgevonden in Frankrijk of Italië.

⁴⁸² Verklaring SGL, app.8; bedrijfsverklaring UCAR, blz. 8.

⁴⁸³ UCAR stelt dat de markt van speciaal grafiet in het Verenigd Koninkrijk voornamelijk bestaat uit enkele grote klanten.

⁴⁸⁴ Verklaring SGL, app.9.

⁴⁸⁵ Verklaring SGL, app.9, bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

⁴⁸⁶ Volgens SGL heeft 95% van de verkoop van geëxtrudeerd grafiet betrekking op halffabrikaten zodat er geen overeenkomst noodzakelijk was over eindproductprijzen (verklaring SGL, app. 9).

bijeenkomst van februari 1996 of dat deze prijsverhoging minstens telefonisch werd overeengekomen"⁴⁸⁷. De onderneming merkt tevens op dat er naast de bijeenkomsten ook telefonisch contact was tussen UCAR en SGL met betrekking tot geëxtrudeerd grafiet (minder vaak dan voor isostatisch grafiet, in het algemeen één keer om de twee maanden) waarbij altijd over de prijzen werd gesproken⁴⁸⁸. Volgens UCAR werd in het algemeen niet gesproken over individuele klanten⁴⁸⁹.

3) Bijeenkomsten betreffende de Duitse markt:

- (310) SGL heeft sommige contacten met concurrenten op de Duitse markt van geëxtrudeerd grafiet beschreven (de deelnemers op deze markt zijn SGL, UCAR en Conradty; deze laatste produceert evenwel geen fijn grafiet maar koopt het product van andere producenten)⁴⁹⁰.
- (311) Volgens SGL kwamen SGL en Conradty vier keer bijeen tussen begin 1994 en begin 1996⁴⁹¹. Drie van die bijeenkomsten vonden plaats bij Neurenberg. SGL verklaart tevens dat bijkomende bijeenkomsten plaatsvonden in februari 1996 te Sulzbach. UCAR woonde deze bijeenkomsten niet bij maar werd in kennis gesteld van de resultaten. SGL werd vertegenwoordigd door de heren [...] en [...], Conradty werd vertegenwoordigd door de heren [...] en [...]. Naast de bijeenkomsten geeft SGL toe dat er regelmatige telefonische contacten waren tussen de heer [**werknemer van SGL**] en de heer [**werknemer van Conradty**] waarbij van gedachten werd gewisseld over belangrijke klanten⁴⁹².
- (312) SGL verklaart dat de bijeenkomsten toegespitst waren op de prijzen van halffabrikaten, prijsverminderingen (die leidden tot substantiële wijzigingen van de marktaandeelen) en gedachtewisselingen over bepaalde klanten⁴⁹³.

1.4.2.2. Uitvoering van de kartelbeslissingen

- (313) Uit de beschrijving van de feiten kan worden geconcludeerd dat zowel UCAR als SGL het complot om de prijzen van geëxtrudeerd grafiet op de Gemeenschaps-/EER-markt te verhogen, uitvoerden. Er is met name vastgesteld dat de partijen tijdens de hele duur van het kartel geregeld de prijzen en de classificatie van de producten bespraken teneinde te concurreren op het gebied van kwaliteit en dienstverlening, terwijl concurrentie op het gebied van de prijsniveaus werd vermeden⁴⁹⁴. De partijen zagen nauw toe op de uitvoering van hun overeenkomsten via de organisatie van geregelde bijeenkomsten, die gewoonlijk betrekking hadden op de uitvoering van de prijsverhogingen en op klachten die het gevolg waren aan prijsverminderingen⁴⁹⁵. Zij

⁴⁸⁷ "there was a price increase in June (1 June for SGL and 17 June for UCAR) so that it is possible that there was another brief meeting after the February 1996 meeting or at least telephone calls to agree this price increase", verklaring SGL, app.9.

⁴⁸⁸ Verklaring SGL, app.9.

⁴⁸⁹ Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 10.

⁴⁹⁰ Verklaring SGL, app.12.

⁴⁹¹ SGL verklaart dat beide ondernemingen eerder contacten hadden gehad in de context van commerciële betrekkingen (Conradty was klant van SGL).

⁴⁹² SGL betoogt tevens dat de heer [...] in elk geval de persoon was die bij Conradty verantwoordelijk was voor de aankoop van halffabrikaten.

⁴⁹³ SGL, app.12.

⁴⁹⁴ Zie de overwegingen (295) en (298).

⁴⁹⁵ Zie overweging (305).

kwamen voorts overeen wie de prijsverhoging zou aankondigen, op welke datum en in welke volgorde de aankondiging zou gebeuren⁴⁹⁶. De nieuwe richtprijzen werden bijgevolg in feite beurtelings door een van de partijen aan de klanten aangekondigd⁴⁹⁷. De partijen hebben ook toegegeven dat hun vertegenwoordiger op de bijeenkomst gewoonlijk interne memo's doorgaf aan lokale managers op nationaal niveau om de prijsovereenkomsten tot uitvoering te brengen en dat dezen de prijslijsten bijstelden alvorens ze aan hun klanten toe te zenden⁴⁹⁸.

2. JURIDISCHE BEOORDELING

2.1. Het EG-Verdrag en de EER-Overeenkomst

2.1.1. De verhouding tussen het EG-Verdrag en de EER-Overeenkomst

- (314) De beschreven afspraken waren van toepassing op alle EER-landen waar vraag is naar speciaal grafiet, dat wil zeggen alle huidige lidstaten met uitzondering van Ierland (waarvoor geen verkoopgegevens beschikbaar zijn), plus Noorwegen en IJsland (er is evenmin informatie over afzet in Liechtenstein). De betrokken afspraken betroffen Oostenrijk, Zweden en Finland vóór de toetreding van die landen tot de Gemeenschap op 1 januari 1995.
- (315) De EER-Overeenkomst, die mededingingsbepalingen bevat welke analoog zijn met die van het Verdrag, trad op 1 januari 1994 in werking. De onderhavige beschikking vertegenwoordigt derhalve ook de toepassing vanaf die datum van de mededingingsvoorschriften van de EER-Overeenkomst (meer bepaald artikel 53, lid 1) op de afspraken waartegen bezwaar wordt gemaakt.
- (316) Voorzover de afspraken de mededinging op de gemeenschappelijke markt en de handel tussen lidstaten ongunstig hebben beïnvloed, is artikel 81 van het Verdrag van toepassing. Met betrekking tot de kartelafspraken in Noorwegen en IJsland en, voorzover de kartelactiviteiten een uitwerking hebben gehad op het handelsverkeer tussen de Gemeenschap en de EVA-landen of tussen de EVA-landen onderling, is artikel 53 van de EER-Overeenkomst van toepassing.

2.1.2. Jurisdictie

- (317) Wanneer een overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging alleen de handel tussen lidstaten van de Gemeenschap ongunstig beïnvloeden, is de Commissie bevoegd en is artikel 81 van het Verdrag van toepassing. Wanneer een overeenkomst daarentegen alleen de handel tussen EVA-Statens ongunstig beïnvloedt, is de Toezichthoudende Autoriteit van de EVA uitsluitend bevoegd en zijn de mededingingsvoorschriften van artikel 53 van de EER-Overeenkomst van toepassing.
- (318) In de onderhavige zaak is de Commissie op grond van artikel 56 van de EER-Overeenkomst bevoegd om zowel artikel 81, lid 1 van het Verdrag als artikel 53, lid 1 van de EER-Overeenkomst toe te passen, aangezien het kartel een merkbaar effect op de mededinging en op de handel tussen lidstaten heeft gehad.

⁴⁹⁶ Zie de overwegingen (308) en (309).

⁴⁹⁷ Zie de overwegingen (295) en (297).

⁴⁹⁸ Zie overweging (300).

2.2. Toepassing van artikel 81 van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst

2.2.1. Artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst

- (319) Artikel 81, lid 1 van het Verdrag verbiedt als onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en 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- en verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden, het beperken of controleren van de productie en de afzet of het verdelen van de markten of de voorzieningsbronnen.
- (320) Artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst (dat gebaseerd is op artikel 81, lid 1 van het Verdrag) bevat een soortgelijk verbod. De verwijzing naar "de handel tussen lidstaten" van artikel 81, lid 1, is evenwel vervangen door een verwijzing naar "de handel tussen de overeenkomstsluitende partijen" en de verwijzing naar de mededinging "binnen de gemeenschappelijke markt" is vervangen door een verwijzing naar "het door ... [de EER-]Overeenkomst bestreken grondgebied".

2.2.2. Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen

- (321) Artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst verbieden overeenkomsten, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.
- (322) Er is sprake van een *overeenkomst* wanneer partijen een gemeenschappelijk plan volgen dat een beperking inhoudt of kan inhouden van hun afzonderlijke verkoopgedrag doordat partijen afspreken hoe zij zich op de markt zullen gedragen of van welke gedragingen zij zich zullen onthouden. Er hoeft geen schriftelijke overeenkomst te zijn; formaliteiten zijn niet noodzakelijk, contractuele sancties of maatregelen om de naleving af te dwingen evenmin. De overeenkomst kan expliciet bestaan of impliciet besloten liggen in de gedragingen van de partijen.
- (323) In de gevoegde zaken T-305/94 enz., Limburgse Vinyl Maatschappij NV e.a./ Commissie⁴⁹⁹ ("PVC II"), heeft het Gerecht van eerste aanleg als volgt geoordeeld: "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 gemeenschappelijk wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen"⁵⁰⁰.
- (324) In artikel 81 van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst wordt een onderscheid gemaakt tussen "onderling afstemde feitelijke gedragingen" en

⁴⁹⁹ Gevoegde zaken T-305/94 enz., Limburgse Vinyl Maatschappij NV e.a. / Commissie ("arrest-PVC II"), Jurispr. 1999, blz. II-931, punt 715.

⁵⁰⁰ De rechtspraak van het Hof van Justitie en het Gerecht van eerste aanleg met betrekking tot de uitlegging van artikel 81 van het Verdrag geldt eveneens voor artikel 53 van de EER-Overeenkomst. Zie overwegingen 4 en 15 en artikel 6 van de EER-Overeenkomst, artikel 3, lid 2 van de Overeenkomst tussen de EVA-Statens betreffende de oprichting van een Toezichthoudende Autoriteit en Hof van Justitie, alsmede zaak E-1/94 van 16 december 1994, punt 32-35.

"overeenkomsten tussen ondernemingen" of "besluiten van ondernemersverenigingen". Het doel van dit onderscheid is om eveneens onder de verbodsbepaling van dat artikel te laten vallen, een vorm van coördinatie tussen ondernemingen die, zonder dat het tot een eigenlijke overeenkomst komt, de risico's van de onderlinge concurrentie in de praktijk welbewust vervangt door een feitelijke samenwerking⁵⁰¹.

- (325) De criteria coördinatie en samenwerking, zoals vervat in de rechtsspraak van het Hof, houden allerm minst in dat er een werkelijk plan zou moeten zijn opgesteld en dienen te worden verstaan in het licht van de in de verdragsvoorschriften inzake de mededinging besloten voorstelling, dat iedere ondernemer zelfstandig moet bepalen welk beleid hij op de gemeenschappelijke markt zal voeren. Deze eis van zelfstandigheid sluit weliswaar niet uit dat de ondernemer gerechtigd is zijn beleid intelligent aan het vastgestelde of te verwachten marktgedrag van concurrenten aan te passen, doch staat onverbiddelijk in de weg aan enigerlei tussen zulke ondernemers al dan niet rechtstreeks opgenomen contact strekkend hetzij tot beïnvloeding van het marktgedrag van een bestaande of mogelijke concurrent, hetzij tot beduiding aan zulk een concurrent van het aangenomen of voorgenomen marktgedrag⁵⁰².
- (326) Een gedraging kan derhalve als "onderling afstemde feitelijke gedraging" onder artikel 81, lid 1 van het Verdrag vallen, zelfs wanneer partijen zich niet expliciet hebben verbonden tot een gemeenschappelijk plan waarin hun gedragingen op de markt zijn vastgelegd, maar wel gebruik maken van of deelnemen aan op verstandhouding berustende systemen die de coördinatie van hun commerciële gedragingen vergemakkelijken⁵⁰³.
- (327) Ofschoon volgens artikel 81, lid 1, van het Verdrag het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging niet alleen onderlinge afstemming vereist, maar ook feitelijke gedragingen op de markt welke het resultaat zijn van de onderlinge afstemming en welke daarmee een oorzakelijk verband hebben, mag, tot het tegendeel is bewezen, worden aangenomen dat ondernemingen die deelnemen aan een dergelijke afstemming van gedragingen en die actief blijven op de markt, rekening zullen houden met de aldus van concurrenten verkregen informatie bij het bepalen van hun eigen gedrag, zeker wanneer een dergelijke onderlinge afstemming op regelmatige basis en over een langere periode plaats heeft⁵⁰⁴.
- (328) De Commissie is, met name in het geval van een complexe en langdurige inbreuk, niet gehouden de inbreuk te kwalificeren als uitsluitend één van deze beide vormen van verboden gedragingen. De begrippen overeenkomst en onderling afgestemde feitelijke gedraging zijn plooibaar en kunnen elkaar overlappen. Het kan zelfs voorkomen dat het realistisch gezien onmogelijk is om een dergelijk onderscheid te maken, aangezien een inbreuk tegelijkertijd de kenmerken van beide verboden gedragingen kan hebben, terwijl elementen ervan bij afzonderlijke beschouwing wellicht veeleer kunnen worden beschreven als de een in plaats van de ander. Het zou echter vanuit analytisch oogpunt kunstmatig zijn om een onderverdeling te maken naar verschillende

⁵⁰¹ Zaak 48/69, Imperial Chemical Industries / Commissie, Jurispr. 1972, blz. 619, punt 64.

⁵⁰² Gevoegde zaken 40-48/73 enz., Suiker Unie e.a. / Commissie, Jurispr. 1975, blz. 1663.

⁵⁰³ Zie ook het arrest van het Gerecht van eerste aanleg in zaak T-7/89, Hercules / Commissie, Jurispr. 1991, blz. II-1711, punt 256.

⁵⁰⁴ Zie ook het arrest van het Hof van Justitie in zaak C-199/92 P, Hüls / Commissie, Jurispr. 1999, blz. I-4287, punten 158-166.

onderscheiden inbreukvormen in wat overduidelijk een duurzame gemeenschappelijke actie is met één en dezelfde algemene doelstelling. Een kartel kan dan ook tegelijkertijd een overeenkomst en een onderling afgestemde feitelijke gedraging zijn. Artikel 81 van het Verdrag voorziet niet in een specifieke kwalificatie voor een complexe inbreuk van het type van de onderhavige zaak⁵⁰⁵.

- (329) In het arrest-PVC II (zie overweging 323) heeft het Gerecht verklaard: "Opgemerkt zij, 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 gedragingen kwalificeert, daar artikel [81] van het Verdrag in elk geval op beide vormen van inbreuk ziet".
- (330) De kwalificatie als "overeenkomst" voor de toepassing van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst verlangt niet dezelfde mate van zekerheid als noodzakelijk zou zijn voor de naleving van een burgerrechtelijk commercieel contract. In het geval van een complex en langdurig kartel kan de term "overeenkomst" voorts niet alleen worden gebruikt voor een algemeen plan of voor uitdrukkelijk overeengekomen voorwaarden, maar ook voor de tenuitvoerlegging van het overeengekomene op basis van dezelfde mechanismen en met het oog op dezelfde gemeenschappelijke doelstelling.
- (331) Zoals het Hof van Justitie (bij de bevestiging van het arrest van het Gerecht van eerste aanleg) heeft gesteld in zaak C-49/92 P, Commissie / Anic Partecipazioni SpA⁵⁰⁶, volgt uit de uitdrukkelijke bewoordingen van artikel 81, lid 1 van het Verdrag dat een overeenkomst niet hoeft te bestaan uit een op zichzelf staande handeling, maar ook kan bestaan uit een reeks van handelingen of een voortgezette gedraging.
- (332) Een complex kartel kan aldus worden beschouwd als één enkele duurzame inbreuk gedurende het tijdsbestek waarin het kartel bestond. De overeenkomst kan van tijd tot tijd variëren, of de mechanismen ervan kunnen worden aangepast of versterkt om rekening te houden met nieuwe ontwikkelingen. Aan de geldigheid van deze beoordeling wordt geen afbreuk gedaan door de mogelijkheid dat één of meer elementen van een geheel van handelingen of van een duurzame gevolgde gedragslijn, afzonderlijk en op zichzelf een schending van artikel 81, lid 1, van het Verdrag kunnen vormen.
- (333) Ofschoon een kartel bestaat in een gemeenschappelijke actie, is het mogelijk dat elke deelnemer bij de overeenkomst zijn eigen bijzondere rol speelt. Het kan gebeuren dat een of meer deelnemers een dominante rol spelen als kopstuk(ken). Interne conflicten en rivaliteit zijn mogelijk, of zelfs vals spelen, maar de actie vormt desondanks een overeenkomst/onderling afgestemde feitelijke gedraging voor de toepassing van artikel 81, lid 1, van het Verdrag voorzover sprake is van het gemeenschappelijk en duurzaam nastreven van een doelstelling.
- (334) Het loutere feit dat elke deelnemer aan een kartel mogelijk een rol speelt die past bij zijn eigen specifieke omstandigheden, sluit niet uit dat hij verantwoordelijk is voor de gehele inbreuk, met inbegrip van de handelingen van de andere deelnemers die

⁵⁰⁵ Zie nogmaals het arrest van het Gerecht in zaak T-7/89, Hercules / Commissie, punt 264.

⁵⁰⁶ Jurispr. 1999, blz. I-4125, punt 81.

dezelfde onrechtmatige doelstelling en hetzelfde concurrentievervalsende effect nastreven. Een onderneming die deelneemt aan een gemeenschappelijke onrechtmatige actie via handelingen die bijdragen tot het realiseren van een gemeenschappelijke doelstelling is gelijkelijk verantwoordelijk, voor de gehele duur van haar deelname aan de gemeenschappelijke actie, voor de gedragingen van de andere ondernemingen in het kader van dezelfde inbreuk. Dit is namelijk het geval wanneer komt vast te staan dat de betrokken onderneming de onwettige gedragingen van de andere deelnemers kende of redelijkerwijs kon voorzien en bereid was het risico ervan te aanvaarden⁵⁰⁷.

2.2.3. *De aard van de inbreuken in het onderhavige geval*

- (335) De onderhavige procedure heeft betrekking op twee verschillende kartels die, onderscheidenlijk, betrekking hebben op de markt voor isostatisch speciaal grafiet en geëxtrudeerd speciaal grafiet. Bij die kartels zijn acht leveranciers betrokken. SGL en UCAR zijn de enige producenten die betrokken zijn bij de beide kartelregelingen die het voorwerp zijn van de onderhavige beschikking.
- (336) Uit het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking blijkt dat de heimelijke verstandhouding tussen de producenten van isostatisch speciaal grafiet die de Gemeenschap ongunstig beïnvloedde, reeds medio de jaren zeventig begon met contacten tussen de Europese aanbieders LCL, Schunk en Ringsdorff. Bewijzen van bijeenkomsten tussen Europese en Japanse aanbieders heeft de Commissie slechts vanaf eind 1988. Die bijeenkomsten bleven doorgaan tot 1991, toen er een einde aan werd gesteld⁵⁰⁸. De activiteiten van het kartel in die periode vallen derhalve niet binnen de draagwijdte van de onderhavige beschikking⁵⁰⁹.
- (337) Voor de vaststelling van een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag is het niet noodzakelijk dat de deelnemers van tevoren overeenstemming hebben bereikt over een allesomvattend gemeenschappelijk plan. Het begrip "overeenkomst" van artikel 81, lid 1, van het Verdrag kan van toepassing zijn op onuitgewerkte afspraken en gedeeltelijke en aan voorwaarden onderhevige overeenkomsten waarover nog wordt onderhandeld en welke de voorbereiding vormen voor de definitieve overeenkomst. Voorts kan het proces van onderhandeling en voorbereiding met het oog op de goedkeuring van een algemeen plan om de markt te reguleren (afhankelijk van de omstandigheden) ook op zichzelf reeds worden aangemerkt als een onderling afgestemde feitelijke gedraging.
- (338) Met het oog op de vaststelling van de geldboeten in de onderhavige zaak zal de Commissie haar beoordeling echter aanvangen bij de definitieve goedkeuring en tenuitvoerlegging door de producenten van de twee plannen voor een kartel.
- Kartel op de markt van isostatisch speciaal grafiet
- (339) Op de eerste Topbijeenkomst te Gotenba op 23 juli 1993 kwamen de grote producenten van isostatisch grafiet, meer bepaald SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso, NSC/NSCC, de basisbeginselen overeen, op grond waarvan zij de wereldmarkt van blokken en gezaagde blokken isostatisch speciaal grafiet zouden kartelleren. Zij

⁵⁰⁷ Arrest van het Hof van Justitie in de zaak-Anic, punt 83.

⁵⁰⁸ Zie punt 1.4.1.

⁵⁰⁹ Zie punt 2.2.7.

bereikten overeenstemming over de doelstelling een passende productcategorisatienorm op te stellen, het beginsel van aangehouden prijsverhogingen en de oprichting van comités op managementniveau om de algemene overeenkomst bij te stellen en tot uitvoering te brengen. Zij bespraken ook regelingen om elkaars bestaande afnemers te respecteren. Daartoe werd een toezichts- en handhavingsregeling ingevoerd⁵¹⁰.

(340) Dit plan werd onderschreven door alle deelnemers en vervolgens traden Intech (februari 1994) en UCAR (februari 1996) tot het plan toe. Het werd tot uitvoering gebracht gedurende verschillende jaren en daarbij werden dezelfde mechanismen gebruikt en werd dezelfde gemeenschappelijke doelstelling, meer bepaald de uitschakeling van de concurrentie, nagestreefd.

– Kartel op de markt van geëxtrudeerd speciaal grafiet

(341) De bijeenkomst van 24-25 februari 1993 te Parijs was het beginpunt van een regelmatige heimelijke verstandhouding tussen UCAR en SGL op de markt van onbewerkt geëxtrudeerd speciaal grafiet. De beide partijen bereikten een overeenkomst volgens welke de prijzen moesten worden verhoogd en bijkomende regelmatige bijeenkomsten moesten worden gehouden om een algemene prijscoördinatie te bereiken⁵¹¹.

(342) Derhalve is er voor de periode tussen juli 1993 en februari 1998 omstandig bewijsmateriaal voor het bestaan van één enkele, voortgezette samenzwering op wereldniveau, waardoor de markt voor isostatisch speciaal grafiet werd getroffen. Voor de markt van geëxtrudeerd speciaal grafiet geldt hetzelfde voor de periode februari 1993 tot november 1996. In beide gevallen hebben de partijen - via hun respectieve [kaderleden] en [kaderleden] - immers de gemeenschappelijke wil te kennen gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen en hebben zij een gemeenschappelijk plan gevolgd om hun afzonderlijke verkoopgedrag te beperken in sectoren waar zij met elkaar hadden kunnen concurreren.

(343) Op de markt voor isostatisch speciaal grafiet bestond de overeenkomst tot het opzetten van dit algemene plan om de concurrentie te beperken, bijgevolg ten minste vanaf juli 1993. Daarmee werd nieuw leven ingeblazen aan eerdere gedragingen, die in 1991 waren beëindigd en die minstens tot 1988 teruggingen. De partijen hebben hun plan ten uitvoer gelegd gedurende een periode van meer dan vierenhalf jaar. De afspraken op de markt voor geëxtrudeerd grafiet gingen in februari 1993 van start en bleven gedurende meer dan drieënhalf jaar lopen. In beide gevallen werd met het plan van de partijen één enkel mededingingsbeperkend economisch doel nagestreefd: iedere vorm van prijsconcurrentie beperken (zie bijvoorbeeld de overwegingen (126), (130), (292) en (293)).

(344) De tenuitvoerlegging van dat plan omvatte een geheel van heimelijke afspraken, specifieke overeenkomsten en/of onderling afgestemde feitelijke gedragingen, met als gemeenschappelijk doel de concurrentie uit te schakelen. De ondernemingen die bij deze kartelregelingen betrokken waren, wisten dat deze deel uitmaakten van een algemeen plan waarmee een onwettig doel werd nagestreefd.

⁵¹⁰ Zie overweging (128) e.v.

⁵¹¹ Zie overweging (291) e.v.

- (345) Gezien het gemeenschappelijke opzet en het gemeenschappelijke doel de concurrentie op beide markten uit te schakelen, is de Commissie van oordeel dat de heimelijke regelingen ten doel hadden de mededinging te bepreken in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst. Deze regelingen worden in detail beschreven in het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking. Deze beschrijving wordt gestaafd door omvangrijk en duidelijk bewijsmateriaal, waarnaar in de loop van de tekst stelselmatig wordt verwezen.
- (346) Noch met betrekking tot isostatisch grafiet, noch met betrekking tot geëxtrudeerde producten, leidde de uitwerking van het plan tijdens regelmatige bijeenkomsten tot afzonderlijke "overeenkomsten", maar vormt zij de duurzame tenuitvoerlegging van twee algemene en onrechtmatige plannen. Bijgevolg vormen de betrokken gedragingen voor elk van deze markten één enkele voortgezette inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.
- (347) Gezien de vergelijkbaarheid van de methode en het feit dat beide inbreuken aanverwante producten betroffen en dat SGL en UCAR aangesloten waren bij beide regelingen (naast anderen die alleen bij het kartel voor isostatisch speciaal grafiet betrokken waren), acht de Commissie het dienstig de overeenkomsten die betrekking hebben op de twee verschillende producten in één en dezelfde procedure te behandelen. Derhalve heeft de onderhavige beschikking betrekking op twee afzonderlijke inbreuken op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.
- (348) In de onderhavige beschikking heeft de Commissie de kartelafspraken op de markten van isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet onderzocht en de deelnemers aan deze inbreuk geïdentificeerd. De beschikking biedt derhalve elke adreassaar de mogelijkheid zich een duidelijk beeld te vormen van de tegen hem gemaakte bezwaren.

2.2.4. *Beperking van de mededinging*

- (349) De twee kartelovereenkomsten die betrekking hadden op isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet, hadden afzonderlijk ten doel en tot gevolg de mededinging in de Gemeenschap en de EER te beperken.
- (350) Artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst omvatten uitdrukkelijk als beperkend voor de mededinging overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen 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 technische ontwikkeling;
 - het verdelen van markten of van voorzieningsbronnen.
- (351) Het bepalen van de prijs was de essentiële doelstelling van de beide horizontale afspraken die in de onderhavige zaak worden onderzocht. Aangezien de prijs het belangrijkste mededingingsinstrument is, waren de verschillende door de producenten goedgekeurde heimelijke afspraken en mechanismen uiteindelijk alle gericht op het opdrijven van de prijzen in hun eigen voordeel en tot boven het niveau waarop deze bij vrije marktwerking zouden zijn uitgekomen. Het bepalen van de prijzen beperkt

door zijn aard de mededinging in de zin van zowel artikel 81, lid 1, van het Verdrag als artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.

(352) Beide kartels moeten weliswaar worden beschouwd in het licht van de totaliteit van omstandigheden, toch kunnen de voornaamste elementen van het geheel van afspraken dat kan worden aangemerkt als een beperking van de mededinging, als volgt worden aangeduid:

- bepaling van de prijzen;
- uitwisseling van commerciële informatie (bv. transportverslagen, informatie over specifieke klanten, prijsniveaus);

en specifiek voor de inbreuk op de markt van isostatisch speciaal grafiet:

- bepaling van de contractuele voorwaarden (premies, kortingen, facturatievaluta, wisselkoersen);
- occasionele uitwisseling van informatie - met name op lokaal niveau - met betrekking tot de verdeling van grote afnemers.

(353) De deelnemers aan de beide kartels brachten deze voornaamste aspecten voornamelijk tot uitvoering door:

- onderling afgestemde prijsverhogingen overeen te komen;
- lijsten van huidige en toekomstige richtprijzen te laten circuleren teneinde prijsverhogingen te coördineren;
- een verslagleggings- en toezichtstelsel te ontwerpen en toe te passen teneinde de tenuitvoerlegging van hun mededingingsbeperkende overeenkomsten veilig te stellen, en
- aan regelmatige bijeenkomsten deel te nemen en andere contacten te onderhouden om tot overeenstemming te komen over de beperkingen en deze zoals vereist ten uitvoer te leggen en/of te wijzigen.

(354) Zoals gesteld, hebben dergelijke regelingen tot doel de mededinging te beperken in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst. Volgens vaste rechtspraak hoeft bij de toepassing van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1 van de EER-Overeenkomst geen rekening te worden gehouden met de concrete gevolgen van een overeenkomst, wanneer blijkt dat deze tot doel had de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt te verhinderen, te beperken of te vervalsen. Bijgevolg is het bewijs van werkelijke mededingingsbeperkende gevolgen niet vereist, mits de mededingingsbeperkende strekking van de verweten gedragingen vast staat⁵¹². In de onderhavige zaak is de Commissie echter van mening dat, op grond van de elementen die in de onderhavige beschikking naar voren worden gebracht, zij ook heeft bewezen dat mededingingsbeperkende besluiten van het kartel tot uitvoering zijn gebracht en dat de kartelafspraken derhalve daadwerkelijke mededingingsbeperkende gevolgen hebben

⁵¹² Zaak T-62/98, Volkswagen AG / Commissie, Jurispr. 2000, blz. II-2707, punt 178.

gehad. Hoewel de mededingingsbeperkende doelstelling van de afspraken volstaat om te concluderen dat artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1 van de EER-Overeenkomst van toepassing zijn, zijn de mededingingsbeperkende effecten van die afspraken niettemin eveneens vastgesteld en leiden deze tot dezelfde conclusie.

2.2.5. *Invloed op de handel tussen de lidstaten en tussen de overeenkomstsluitende partijen van de EER*

- (355) De voortdurende overeenkomsten tussen de producenten in de twee markten van speciaal grafiet hadden een merkbare invloed op de handel tussen de lidstaten en tussen de overeenkomstsluitende partijen van de EER.
- (356) Zoals aangetoond bij de bespreking van het handelsverkeer tussen de lidstaten (zie punt 1.2.5), worden de markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet gekenmerkt door omvangrijk handelsverkeer tussen lidstaten. Ook is er sprake van aanzienlijk handelsverkeer tussen de Gemeenschap en de EVA-landen die deel uitmaken van de EER: Noorwegen en IJsland voeren 100% van hun behoeften in, voornamelijk vanuit de Gemeenschap en vóór hun toetreding tot de Gemeenschap voorzagen Oostenrijk, Finland en Zweden volledig in hun behoeften door middel van import.
- (357) De toepassing van artikel 81, lid 1 van het Verdrag en artikel 53, lid 1 van de EER-Overeenkomst op een kartel is evenwel niet beperkt tot dat deel van de afzet van de deelnemers dat een daadwerkelijke overdracht van goederen van de ene naar de andere lidstaat inhield. In tegenstelling tot hetgeen voor het kartel als geheel geldt, heeft voor de toepasselijkheid van deze bepalingen ook niet te worden aangetoond dat de individuele gedraging van elk van de deelnemers de handel tussen lidstaten ongunstig heeft beïnvloed⁵¹³.
- (358) In de onderhavige zaak waren de kartelafspraken van toepassing op nagenoeg het volledige handelsverkeer in de Gemeenschap en de EER. Het bestaan van een prijsbepalingsmechanisme moet geleid hebben of zou waarschijnlijk leiden tot een automatische verlegging van handelspatronen ten opzichte van de loop die zij anders zouden hebben gehad⁵¹⁴.
- (359) Voorzover de activiteiten van het kartel betrekking hadden op de afzet in niet-lidstaten van de Gemeenschap of de EER, vallen zij buiten de draagwijdte van de onderhavige beschikking.

2.2.6. *Bepalingen van de mededingingsregels van toepassing op Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Zweden en IJsland*

- (360) De EER-Overeenkomst trad op 1 januari 1994 in werking. Voor de periode voorafgaand aan die datum gedurende welke het kartel in werking was, is de enige bepaling die relevant is voor de onderhavige procedure, artikel 81 van het Verdrag. Voorzover de beide kartelafspraken voorafgaand aan die datum de mededinging beperkten in Oostenrijk, Finland, IJsland, Liechtenstein, Noorwegen of Zweden

⁵¹³ Zie het arrest van het Gerecht van eerste aanleg in zaak T-13/89, Imperial Chemical Industries / Commissie, Jurispr. 1992, blz. II-1021, punt 304.

⁵¹⁴ Zie het arrest van het Hof van Justitie in gevoegde zaken 209 tot 215 en 218/78, Van Landewyck e.a. / Commissie, Jurispr. 1980, blz. 3125, punt 170.

(toentertijd lidstaten van de EVA), worden zij niet beschouwd als een inbreuk op die bepaling.

- (361) In de periode van 1 januari tot 31 december 1994 waren de bepalingen van de EER-Overeenkomst van toepassing op de vier EVA-lidstaten die tot de EER waren toegetreten; de kartels vormden derhalve een inbreuk op artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst en op artikel 81, lid 1, van het Verdrag, zodat de Commissie bevoegd is tot toepassing van beide bepalingen. De beperking van de mededinging in deze vier EVA-Statens gedurende die periode van één jaar valt onder artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.
- (362) Sinds de toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden tot de Gemeenschap op 1 januari 1995 is artikel 81, lid 1, van het Verdrag van toepassing op de beide kartels voorzover zij de mededinging op die markten ongunstig hebben beïnvloed. De werking van de kartels in Noorwegen en IJsland bleef een inbreuk op artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst vormen.
- (363) In de praktijk volgt uit het voorgaande dat, voorzover de kartelafspraken werden toegepast in Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Zweden en IJsland, zij een inbreuk behelsden op de mededingingsregels van de EER en/of de Gemeenschap vanaf 1 januari 1994.

2.2.7. *Duur van de inbreuk*

- (364) Zoals reeds vermeld, blijkt uit de verklaringen van Toyo Tanso en Ibiden dat contacten tussen de Europese producenten (LCL, Schunk en Ringsdorff) reeds bestonden sinds het midden van de jaren zeventig en dat Ibiden en Toyo Tanso erbij betrokken waren vanaf eind 1988. Deze "vroegere bijeenkomsten" werden voortgezet tot 1991. Aangezien zij vervolgens echter werden opgeschort voor bijna twee jaar, zal de Commissie haar beoordeling met het oog op het vaststellen van eventuele geldboeten voor het kartel op de markt van isostatisch speciaal grafiet beperken tot de periode vanaf juli 1993, en voor het kartel op de markt van geëxtrudeerd speciaal grafiet tot de periode vanaf februari 1993.
- (365) Voorzover de kartelafspraken voor elk speciaal product betrekking hadden op Oostenrijk, Finland, Noorwegen, Zweden en IJsland, vormden zij geen inbreuk op de mededingingsvoorschriften in het tijdvak voorafgaand aan 1 januari 1994, op welke datum de EER-Overeenkomst in werking trad.
- (366) In de navolgende overwegingen worden de factoren die relevant zijn voor de vaststelling van de duur van de betrokkenheid van elke producent afzonderlijk bepaald voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet.

2.2.7.1. Isostatisch speciaal grafiet

- (367) De deelname aan de inbreuk van SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC vanaf 23 juli 1993 is bewezen door de deelname van hun respectieve **[kaderleden]** aan de eerste bijeenkomst op topniveau.
- (368) Hoewel SGL heeft beweerd dat het systematisch verslag uitbracht bij UCAR over de resultaten van de internationale kartelbijeenkomsten, is daarvan geen ondersteunend bewijs gevonden. De betrokkenheid van UCAR zal derhalve worden geacht te zijn

- begonnen met de eerste bijwoning van een Europese bijeenkomst op 7-8 februari 1996.
- (369) De Commissie zal ervan uitgaan dat de deelname van Intech aan de inbreuk begon met de aanwezigheid van het bedrijf op de eerste Europese bijeenkomst van 25 februari 1994.
- (370) De kartelbijeenkomsten gingen tot ten minste 28 februari 1998 door. De laatst bekende op het niveau van de "internationale werkvergaderingen" vond plaats op die datum en werd bijgewoond door vertegenwoordigers van SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSCC. De Commissie is van mening dat NSC haar deelname aan de inbreuk beëindigde op hetzelfde tijdstip als haar dochteronderneming NSCC. Voor UCAR en Intech wordt als relevante datum 22 mei 1997 genomen, toen het bedrijf voor het laatst deelnam aan een Europese bijeenkomst (de aanwezigheid van Intech op de laatste Europese bijeenkomst van 26 november 1997 of op de lokale bijeenkomst in het Verenigd Koninkrijk van 7 juli 1998 is niet bevestigd).
- (371) LCL beweerde dat er minstens nog bij één gelegenheid in maart 1998 "informele" contacten plaatsvonden tussen SGL, LCL en Toyo Tanso en dat de samenwerking op lokaal niveau minstens nog twee maanden na februari 1998 (tot maart 1998 in Frankrijk en tot juli 1998 in het Verenigd Koninkrijk) werd voortgezet. LCL heeft eveneens onthuld dat er minstens tot februari 1999 bilaterale bijeenkomsten (LCL/SGL of LCL/Japanse ondernemingen) werden gehouden. Bij gebrek aan staven bewijsmateriaal zal de Commissie ter vaststelling van de geldboete ervan uitgaan dat de deelname van de ondernemingen (behalve UCAR en Intech) aan het kartel werd beëindigd in februari 1998.
- (372) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar voert Tokai aan dat als einddatum voor haar deelname november 1997 moet worden genomen, omdat dat de laatste bijeenkomst met een mededingingsbeperkende agenda was (het enige besluit dat op de bijeenkomst in februari 1998 genomen werd, was geen verdere bijeenkomsten meer te organiseren en iedere vorm van samenwerking stop te zetten).
- (373) De Commissie moet dit argument afwijzen. Ten eerste, werd de laatste internationale bijeenkomst van 27-28 februari 1998 gepland als een reguliere kartelbijeenkomst (zie overweging (178)), en werd aangetoond (zie overwegingen (181) en (233)) dat, als onderdeel van de heimelijke afspraken, de partijen in de tweede helft van 1997 concrete regelingen troffen die zouden moeten gaan gelden vanaf februari 1998 en zelfs daarna (de bijeenkomst in februari 1998 was een onderdeel van dat proces). Daarom kan geen werking met terugwerkende kracht worden toegeschreven aan het feit dat partijen precies op die bijeenkomst besloten het kartel te ontbinden. Ten tweede kan een complex kartel voor de tijdsspanne van zijn bestaan heel goed als één enkele voortdurende inbreuk worden aangemerkt. Aan de geldigheid van deze beoordeling wordt geen afbreuk gedaan door de mogelijkheid dat één of meer elementen van een geheel van handelingen of van een duurzaam gevolgde gedragslijn, afzonderlijk en op zichzelf een schending van artikel 81, lid 1, van het Verdrag kunnen vormen. Derhalve mag de inbreuk terecht worden geacht te bestaan tussen juli 1993 en februari 1998.
- (374) Ook Intech betwist de duur van haar deelname aan het kartel. Volgens haar begon, als er al sprake is van deelname aan het kartel, de duur te lopen op 26 september 1995, toen Intech en Ibiden voor het eerst deelnamen aan de Europese kartelbijeenkomsten.

Intech benadrukt dat zij voor haar deelname niet verantwoordelijk kan worden geacht, omdat zij uitsluitend op instructie van Ividen handelde. Dit geldt met name voor alle bijeenkomsten vóór 26 september 1995, waarop Ividen niet zelf aanwezig was.

- (375) De duur van Intechs deelname aan het kartel werd besproken in de overwegingen (369) en (370); haar individuele verantwoordelijkheid voor de inbreuk ten opzichte van die van Ividen zal ter sprake komen in punt 2.2.8.4.

2.2.7.2. Geëxtrudeerd speciaal grafiet

- (376) De Commissie neemt de eerste bijeenkomst op topniveau met betrekking tot onbewerkte geëxtrudeerde producten, welke plaatsvond op 24 februari 1993, als de begindatum van de inbreuk van UCAR en SGL op deze markt.
- (377) De laatst bewezen deskundigenbijeenkomst tussen de twee ondernemingen vond plaats op 29 november 1996, welke datum als einddatum van de inbreuk zal worden beschouwd.

2.2.8. Adressaten van de onderhavige procedure

- (378) Uit de feiten blijkt dat SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ividen, NSC/NSCC, UCAR en Intech direct hebben deelgenomen aan het kartel voor isostatisch speciaal grafiet. Tevens is bewezen dat SGL en UCAR direct hebben deelgenomen aan het kartel voor geëxtrudeerd speciaal grafiet. De onderhavige beschikking is tot de acht ondernemingen gericht. Specifieke kwesties die betrekking hebben op sommige van de adressaten, worden hierna behandeld.

2.2.8.1. Tokai

- (379) Tokai verklaart dat, aangezien de Japanse producenten zoals Ividen en Tokai voornamelijk via onafhankelijke distributeurs en machinewerkplaatsen isostatische grafietproducten verkochten, zij geen nadere kennis hebben van de eindgebruikersprijzen welke door die distributeurs of bewerkingsbedrijven worden berekend. Tokai beweert derhalve dat zij niet in staat was invloed op die distributeurs en bewerkingsbedrijven uit te oefenen, en hun prijzen evenmin te controleren⁵¹⁵.
- (380) Lokale distributeurs van Tokai zijn Tokai Carbon Europe srl in Italië, Novotec in Duitsland, Novotec France in Frankrijk, Graphite Technologies in het Verenigd Koninkrijk en Schunk Iberica in Spanje. Wat hun rol op lokale bijeenkomsten betreft, verklaart Tokai dat, hoewel die distributeurs aanvankelijk bij Tokai verslag uitbrachten over de resultaten van de bijeenkomsten, zij zeer snel veeleer in eigen naam begonnen deel te nemen aan de bijeenkomsten⁵¹⁶.
- (381) Deze argumenten moeten om de volgende redenen worden verworpen.
- (382) Bewezen is dat de markt voor isostatisch speciaal grafiet mondiaal is en dat Tokai actief heeft deelgenomen aan een wereldwijd kartel dat verhoging van de prijzen beoogde. Tokai heeft haar deelname formeel toegegeven. Voorzover deze bijeenkomsten op Europese kwesties betrekking hadden, volstaat de deelname van

⁵¹⁵ Antwoord 2 TC, blz. 1.

⁵¹⁶ Antwoord 3 TC, blz. 6.

Tokai aan deze bijeenkomsten om haar verantwoordelijkheid voor de inbreuk vast te stellen. Bovendien blijkt uit de feiten dat Tokai ook deelnam aan de Europese kartelbijekomsten. Tokai heeft ook haar hieraan deelname formeel toegegeven. Daarmee heeft het gedrag van de onderneming in de kartelafspraken noodzakelijkerwijze de mededinging in de Gemeenschap/EER ongunstig beïnvloed. Voorts geeft Tokai geen verklaring waarom zij aan alle bijeenkomsten - ook de Europese bijeenkomsten deelnam, indien zij niet in staat was daaruit enig voordeel te halen.

- (383) Tokai geeft trouwens toe dat zij zelf haar vertegenwoordigers aanduidde die de bijeenkomsten op topniveau, de internationale werkvergaderingen, de Europese en (in beperkte mate) nationale bijeenkomsten zouden bijwonen. Onafhankelijke distributeurs van isostatische grafietproducten van Tokai oefenden in dit verband geen invloed uit⁵¹⁷. Tokai verklaart in het bijzonder dat "aangezien de onderneming een beroep deed op haar distributeurs in de lokale markten en gezien het verzoek van andere producenten die erover klaagden dat Tokai onvoldoende controle over de prijsstelling van die distributeurs uitoefende, Tokai bovengenoemde distributeurs uitnodigde om namens Tokai Carbon deel te nemen aan lokale bijeenkomsten"⁵¹⁸.
- (384) Bovendien heeft Tokai beweerd dat haar Italiaanse dochter Tokai Carbon Europe srl namens haar aan de Italiaanse bijeenkomsten deelnam, en dat de Franse distributeur Novotec France gewoonlijk verslag uitbracht over lokale bijeenkomsten⁵¹⁹.
- (385) Ten slotte is bewezen dat de lokale bijeenkomsten erop gericht waren de besluiten welke op internationaal en Europees niveau waren genomen, tot uitvoering te brengen en aan te passen voor elk land⁵²⁰. Lokale bijeenkomsten waren derhalve het laatste stadium in de structuur van verschillende beheerniveaus die werden ingevoerd om de werking van het kartel veilig te stellen, en de aanwezigheid van agenten van Tokai op lokale bijeenkomsten kan alleen in die context worden uitgelegd.
- (386) De Commissie blijft derhalve bij haar standpunt dat Tokai verantwoordelijk moet worden geacht voor de inbreuk en een adreessaat moet zijn van de onderhavige beschikking.

2.2.8.2. Toyo Tanso

- (387) Toyo Tanso beweert dat zij de prijzen die door de Europese dochterondernemingen aan de klanten in rekening moesten worden gebracht, niet kon opleggen omdat zij niet

⁵¹⁷ Antwoord 2 TC, blz. 1.

⁵¹⁸ "(...) due to the company's reliance on its distributors in local markets and the request of other producers which complained that Tokai did not exert enough control over pricing by these distributors, Tokai invited the above mentioned distributors to participate in local meetings on behalf of Tokai Carbon" (Antwoord 3 TC, blz. 6).

⁵¹⁹ Antwoord 3 TC, blz. 6-7.

⁵²⁰ Zelf verklaart Tokai in dit verband dat "given that representatives at the European meetings were not able to obtain sufficient information on specific local circumstances, it was deemed necessary to have meetings where the situation could be assessed on a country-by-country basis" [vert.: "bijeenkomsten nodig werden geacht waarop de situatie per land kon worden beoordeeld, omdat de vertegenwoordigers op de Europese bijeenkomsten niet voldoende informatie konden verkrijgen over specifieke lokale omstandigheden"] (Aanvullende verklaring Tokai Carbon, blz. 24-25). En UCAR bevestigt dat "national-level contacts became integrated within a framework of contacts co-ordinated at the European level" [vert.: "contacten op nationaal niveau werden geïntegreerd in een kader van op Europees niveau gecoördineerde contacten"] (Bedrijfsverklaring UCAR, blz. 6).

bekend was met de eerdere betrekkingen en onderhandelingen tussen de dochterondernemingen en de afzonderlijke klant. Volgens Toyo Tanso hadden de directeuren van de Europese dochterondernemingen een grote autonomie bij het voeren van hun beleid en zouden zij niet hebben aanvaard dat prijzen werden opgelegd door de moederonderneming, hetgeen de werving en het behoud van klanten verhinderd zou hebben. Toyo Tanso beweert dat er geen middel was dat de consistentie van de door de Europese dochterondernemingen onderhandelde prijzen met de richtprijzen die op de topbijeenkomsten werden vastgesteld, kon garanderen. Wat de lokale bijeenkomsten betreft, beweert Toyo Tanso dat daarover normaliter bij haar geen verslag werd uitgebracht⁵²¹.

- (388) Deze argumenten moeten om de volgende redenen worden verworpen.
- (389) Bewezen werd dat de markt van isostatisch speciaal grafiet mondiaal is en dat Toyo Tanso actief heeft deelgenomen aan een wereldwijd kartel dat de verhoging van de prijzen beoogde. Voorzover deze bijeenkomsten op Europese kwesties betrekking hadden, volstaat de deelname van Toyo Tanso aan deze bijeenkomsten om haar verantwoordelijkheid voor de inbreuk vast te stellen. Het gedrag van Toyo Tanso in de kartelafspraken heeft derhalve noodzakelijkerwijze de concurrentie in de Gemeenschap/EER ongunstig beïnvloed.
- (390) Toyo Tanso heeft toegegeven dat zij heeft deelgenomen aan alle internationale bijeenkomsten en - via haar dochterondernemingen GTD en GTI - aan alle Europese bijeenkomsten vanaf de derde bijeenkomst⁵²². Bovendien erkent Toyo Tanso dat de deelnemer van Toyo Tanso (de internationale verkoopdirecteur van de onderneming) na een internationale topbijeenkomst "vaak" notulen van de bijeenkomsten heeft gezonden aan de Europese dochterondernemingen GTI, GTD en GTA/TTE "ter informatie". Omgekeerd, bereidden de deelnemers aan de Europese bijeenkomsten (gewoonlijk de directeuren van GTI en GTD) doorgaans een schriftelijk verslag voor en zonden dit de internationale verkoopdirecteur⁵²³. Daarnaast is het echter ook zo dat Toyo Tanso geen verklaring geeft waarom zij aan alle bijeenkomsten - ook de Europese bijeenkomsten - deelnam, indien zij niet in staat was daaruit enig voordeel te halen.
- (391) Wat de lokale bijeenkomsten betreft, is benadrukt dat deze het laatste stadium waren in de structuur van verschillende beheerniveaus die werd ingevoerd om de werking van het kartel te garanderen. De aanwezigheid van dochterondernemingen van Toyo Tanso op lokale bijeenkomsten kan alleen in deze context worden uitgelegd.
- (392) Op grond van het bovenstaande stelt de Commissie zich op het standpunt dat Toyo Tanso verantwoordelijk moet worden geacht voor het gedrag voor de gehele duur van de inbreuk.

2.2.8.3. NSC/NSCC

I) NSCC

⁵²¹ Antwoord 2 TT, blz. 4-5.

⁵²² De deelname van Toyo Tanso aan de eerste twee Europese bijeenkomsten werd bevestigd door Tokai, LCL en Ibidem (zie overwegingen (196) en (198)).

⁵²³ Antwoord 2 TT, blz. 4-5.

- (393) NSCC heeft toegegeven dat zij op de bijeenkomsten op topniveau en op de internationale bijeenkomsten vertegenwoordigd werd door de heren [...], [...] en [...], die zelf bij NSC in dienst zijn.
- (394) Daarnaast heeft NSCC beweerd dat zij niet actief is op de Gemeenschaps-/EER-markt, aangezien haar volledige afzet in het tijdvak 1993-1998 naar de Japanse handelsondernemingen [**NSCC's Japanse handelsfirma's**] ging.
- (395) Het is evenwel bewezen dat de markt van isostatisch speciaal grafiet mondiaal is en dat NSCC actief heeft deelgenomen aan een wereldwijd kartel dat verhoging van de prijzen beoogde. Het gedrag van NSCC in de kartelafspraken heeft derhalve noodzakelijkerwijze de mededinging in de Gemeenschap/EER ongunstig beïnvloed.
- (396) Bovendien verklaart NSCC dat zij met [**NSCC's Japanse handelsfirma's**] een forfaitaire structuur heeft gehandhaafd. De handelsondernemingen berekenden voor hun diensten een in hun contracten bepaalde uniforme marge van de aankoopprijs van de producten van NSCC. In die periode heeft NSCC de prijzen waartegen de handelsondernemingen haar producten verkochten, bepaald; de handelsondernemingen namen wereldwijd bestellingen aan van distributeurs of bewerkingsbedrijven en gaven ze ter uitvoering door aan NSCC. Alle prijsstellingsbesluiten werden derhalve uitsluitend door NSCC genomen en de Japanse ondernemingen meldde slechts die prijzen aan hun afnemers⁵²⁴. Bovendien besprak NSCC met haar Franse distributeur regelmatig de prijs waartegen NSCC haar producten aanbood aan [**NSCC's Japanse handelsfirma**]⁵²⁵.
- (397) Onder deze omstandigheden behoort de onderhavige beschikking tot NSCC te worden gericht.

II) NSC

- (398) NSCC is een dochteronderneming van NSC, die zelf voor 67% in handen is van Nippon Steel Corporation. NSC heeft haar activiteiten onderverdeeld in een koolstof- en gasdivisie, een chemische divisie en overige activiteiten. NSCC maakt deel uit van de koolstof- en gasdivisie van NSC, die 90,7% van het kapitaal bezit⁵²⁶. NSCC betreft zowel de grondstoffen als een deel van de onderzoeks- en ontwikkelingsondersteuning voor haar speciale grafietproducten bij NSC. Bovendien heeft NSC ook de afzet en de marketing van NSCC verzorgd tussen 1992 en 1997⁵²⁷.
- (399) In het feitelijke gedeelte van de onderhavige beschikking is bewezen dat medewerkers van NSC de bijeenkomsten op topniveau en de internationale bijeenkomsten hebben bijgewoond⁵²⁸.
- (400) In die omstandigheden is de Commissie van mening dat NSC verantwoordelijk moet worden geacht voor de inbreuk en de onderhavige beschikking tot die onderneming moet worden gericht. In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar

⁵²⁴ Antwoord 2 NSCC, blz. 6.

⁵²⁵ Antwoord 2 NSCC, blz. 1.

⁵²⁶ De koolstof- en gasdivisie omvat ook Nippon Steel Chemical Carbon Co, Ltd (voor 90% eigendom) en SA Carbon Co Ltd (voor 60% eigendom) (Antwoord 2 NSCC, blz. 3).

⁵²⁷ Antwoord 2 NSCC, blz. 2-3.

⁵²⁸ De heer [...] was gedurende de hele periode 1993-1998 in dienst bij NSC. De heren [...] en [...] waren tussen januari 1993 en juni 1997 in dienst bij NSC (dossier, blz. 6398).

heeft NSC/NSCC bevestigd dat de beide ondernemingen één enkele deelnemer vormden en geen afzonderlijke rol speelden in de regeling. Daarom moeten zij hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld voor een eventuele geldboete.

2.2.8.4. Intech

- (401) Intech betoogt in haar antwoord op de verzoeken om inlichtingen op grond van artikel 11 dat de deelname van haar medewerkers aan de groepsbijeenkomsten steeds plaatsvond namens en onder de desbetreffende instructies van Ibiden. Intech wijst erop dat haar volledige activiteit in de grafietsector in Europa is ontwikkeld op grond van een samenwerkingsovereenkomst tussen Intech EDM BV en Ibiden Co, Ltd⁵²⁹.
- (402) De Commissie merkt op dat de vertegenwoordigers van Intech, en meer bepaald de heer **[werknemer van Intech]**, alle bijeenkomsten hebben bijgewoond die vanaf 25 februari 1994 op Europees niveau hebben plaatsgevonden. De enige uitzonderingen waren de bijeenkomst van 17 oktober 1995 te Frankfurt en de laatste bijeenkomst van 26 november 1997 te Straatsburg. Bij vier dergelijke gelegenheden (op 26 september 1995 te Mönchengladbach, op 7 februari 1996 te Parijs, op 27 september 1996 te Zürich en op 21 mei 1997 te Genève) werden Intech en Ibiden samen vertegenwoordigd⁵³⁰. Naast hun deelname aan de Europese bijeenkomsten woonden de vertegenwoordigers van Intech ook lokale bijeenkomsten bij in Italië, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk⁵³¹. Opgemerkt zij dat Intech geen producten van Ibiden op exclusieve basis kan verkopen in Italië.
- (403) Uit de feiten blijkt met name dat Intech zelf toezegde de door het kartel overeengekomen prijzen (met inbegrip van de - door Ibiden meegedeelde⁵³² - prijzen die tijdens internationale bijeenkomsten waren overeengekomen) te berekenen aan haar eigen afnemers, eindgebruikers, op de downstream-markt⁵³³.
- (404) Ibiden bevestigt dat zij Intech verzocht namens haar de Europese bijeenkomsten die vóór 26 september 1995 werden gehouden, bij te wonen (grotendeels omdat Ibiden onvoldoende bekend was met de Europese markt). Niettemin merkt Ibiden op dat zelfs na die datum een vertegenwoordiger van Intech de Europese bijeenkomsten bleef bijwonen, hetgeen volgens Ibiden de aanwezigheid van Intech op de markt als niet-exclusief distributeur buiten het exclusief aan Intech toegewezen gebied weergeeft⁵³⁴. Wat de lokale bijeenkomsten in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk betreft, verklaart Ibiden dat zij Intech verzocht aan die bijeenkomsten deel te nemen. Dit was

⁵²⁹ Op basis van die samenwerkingsovereenkomst - die al vóór 1993 bestond - is Intech EDM een zakenpartner van Ibiden in Duitsland, Nederland, België en Zwitserland, en af en toe ook het Verenigd Koninkrijk. In die landen verkoopt Intech de productie van Ibidens kunstmatig grafiet voor vonkverspaning (EDM) op exclusieve basis. Ibiden mag die productie op niet-exclusieve basis verkopen onder haar eigen merknaam in andere Europese landen (verklaring Intech, blz. 1-2).

⁵³⁰ Zie punt 1.4.1.2.II.

⁵³¹ Zie punt 1.4.1.2.III Intech heeft deze deelname toegegeven in antwoord 2 Intech, blz. 7.

⁵³² Zie antwoord 2 Intech, blz. 7.

⁵³³ Zie bv. overweging (279), tiende streepje; (285), vierde streepje, en (286), vijfde en zesde streepje. Zie ook dossier, blz. 1356-1357 (faxbericht van 9.1.1994, van Intech aan de heer [...] van Ibiden): "Both Intech and Ringsdorff-Werke are concerned that if there is no differentiation between standard and nonstandard block sizes, no real prices increases can be realized" [vert.: "Zowel Ibiden als Ringsdorff-Werke maken zich zorgen dat, wanneer er geen differentiatie komt tussen gestandaardiseerde en niet-gestandaardiseerde blokken, er geen reële prijsverhogingen kunnen worden doorgevoerd"].

⁵³⁴ Intech voert aan dat haar aanwezigheid op die bijeenkomsten bedoeld was om de vertegenwoordigers van Ibiden (die niet goed Engels spraken) taalkundige bijstand te verlenen (Antwoord 2 Intech, blz. 8).

echter niet het geval voor de Italiaanse bijeenkomsten, aangezien Intech op deze markt niet Ibidens exclusieve distributeur is⁵³⁵. Intech heeft voorts beweerd dat zij doorgaans de resultaten van de lokale bijeenkomsten niet aan Ibiden heeft meegedeeld⁵³⁶.

- (405) Bovendien is het duidelijk dat - zelfs voordat Ibiden de Europese bijeenkomsten begon bij te wonen - de overige deelnemers Intech en Ibiden als ondernemingen met uiteenlopende belangen beschouwden⁵³⁷. Inzonderheid blijkt uit de contemporaine notulen van de tweede Europese bijeenkomst (20 juni 1994 te Düsseldorf) dat "elke onderneming zich zorgen maakte over de verantwoordelijkheid die Intech kon nemen als agent van Ibiden. Vervolgens zette de heer **[werknemer van Intech]** uiteen dat Ibiden Nederland zou functioneren als een toekomstige positie in Europa en dit werd als positieve houding erkend".⁵³⁸ Dit bewijst dat alle partijen (inclusief Intech) enig voorbehoud hadden bij de bevoegdheid/wil van Intech om namens Ibiden te spreken en verbintenissen aan te gaan.
- (406) Om die redenen concludeert de Commissie dat het gedrag van Intech en Ibiden in het kartel afzonderlijk moet worden beoordeeld en dat Ibiden en Intech volledig verantwoordelijk blijven voor hun eigen deelname aan de inbreuk. Op de specifieke omstandigheden die kenmerkend waren voor de deelname van Intech aan de afspraken voor isostatisch speciaal grafiet - in tegenstelling tot die van de overige partijen - zal in de overwegingen (515) en (516) nader worden ingegaan.
- (407) Met betrekking tot de deelname van Intech aan de inbreuk, zoals vermeld in de overwegingen (401) tot (406), is de Commissie van mening dat twee ondernemingen van het Intech-concern verantwoordelijk moeten worden geacht voor deze inbreuk: Intech EDM AG en Intech EDM BV.

Intech EDM AG

- (408) Intech EDM AG (vóór 1994 Intech Technology Zug AG genoemd), die in de Gemeenschap producten in speciaal grafiet verkoopt, woonde alle Europese kartelbijeenkomsten bij via haar vertegenwoordiger de heer **[werknemer van Intech]** (de enige uitzonderingen waren de bijeenkomst van 17 oktober 1995 te Frankfurt en de laatste bijeenkomst van 26 november 1997 te Straatsburg)⁵³⁹. Om die reden concludeert de Commissie dat Intech EDM AG verantwoordelijk moet worden geacht voor haar deelname aan de inbreuk gedurende de gehele duur van de inbreuk.
- (409) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betwist Intech de verantwoordelijkheid van Intech EDM AG voor de inbreuk. Volgens Intech was die

⁵³⁵ Antwoord 3 Ibiden, blz. 4-5.

⁵³⁶ Antwoord 2 Intech, blz. 8.

⁵³⁷ Opgemerkt zij dat in de notulen doorgaans sprake is van Intech - en niet van Ibiden - wanneer het gaat om het standpunt dat de heer **[werknemer van Intech]** innam (zie bv. Europese bijeenkomst van 18.10.1994: "Intech is unsatisfied with low market share in UK. In this situation, it's useless to attend local meetings" [vert.: "Intech is niet tevreden over lage marktaandeel in Verenigd Koninkrijk. In die situatie heeft het geen zin lokale bijeenkomsten bij te wonen"]) (dossier, blz. 3536)). Zie ook dossier, blz. 657, 665, 674, 1011, 3528-3531, 3532-3536, en 3537-3541.

⁵³⁸ "Every company worried how much responsibility Intech could take as an agency of Ibiden. Then Mr. **[Intech employee]** explained that Ibiden Netherlands would function as a position in Europe in the future and it was agreed as a positive attitude" (Antwoord 3 Ibiden, bijlage 4).

⁵³⁹ Volgens het antwoord van Intech op het verzoek van de Commissie om inlichtingen was de heer [...] (de deelnemer van Intech aan de Europese en diverse lokale bijeenkomsten) een medewerker van Intech EDM AG, Zug (Zwitserland) (Antwoord 2 Intech, blz. 6-7).

onderneming geen stichtend lid van het kartel en werd zij er nimmer lid van (zij was niet betrokken bij de totstandbrenging ervan, had geen invloed op de besluiten, nam nimmer deel aan enige bijeenkomst op hoog niveau of internationale bijeenkomsten, en slechts af en toe aan lokale bijeenkomsten). Zij benadrukt ook dat Intech EDM AG uitsluitend optrad als instrument voor Ibiden. Tot staving daarvan voert zij aan dat er sprake was van economische en juridische afhankelijkheid, dat de Commissie het non-discriminatiebeginsel schendt door andere distributeurs die ook meerdere bijeenkomsten deelnamen, niet aan te vallen, dat de mededeling van punten van bezwaar illustreert hoe Intech EDM AG optrad conform de instructies van Ibiden, dat Ibiden EDM AG verplicht was verslag uit te brengen aan Ibiden, dat Ibiden besluiten nam op internationaal niveau en Intech EDM AG die besluiten moest uitvoeren, dat er geen veranderingen optraden toen Intech aan Europese bijeenkomsten begon deel te nemen, en dat volgens het arrest-Metsä-Serla⁵⁴⁰ uitsluitend Ibiden verantwoordelijk moet worden geacht.

- (410) Geen van deze argumenten kan een verandering meebrengen van de beoordeling door de Commissie van de verantwoordelijkheid van Intech EDM AG voor de inbreuk. De rechtstreekse deelname van de onderneming aan de bijeenkomsten wordt door de feiten bewezen, en werd niet betwist. De factoren die duidelijk wijzen op een afzonderlijke aansprakelijkheid van Intech (en inzonderheid van Intech EDM AG) in de onderhavige procedure ten opzichte van die van Ibiden, kwamen al ter sprake in de overwegingen (402) tot (406). De Commissie verwierpt ook het argument van de vermeende discriminatoire behandeling van Intech ten opzichte van andere in de mededeling van punten van bezwaar vermelde distributeurs. Anders dan haar discretionaire bevoegdheid om de adressaten van de mededeling van punten van bezwaar te kiezen in overeenstemming met de omvang van het bewijsmateriaal waarover zij beschikt, benadrukt de Commissie dat de rol van Intech in de afspraken aanzienlijk groter was dan die van de overige distributeurs. Intech was met name de enige distributeur die ooit de Europese bijeenkomsten bijwoonde. Zij was ook de enige die deelnam aan lokale bijeenkomsten die overeenstemden met drie nationale markten (Italië, Duitsland, Verenigd Koninkrijk).

Intech EDM BV

- (411) Er zijn vier argumenten om de Commissie te doen concluderen dat Intech EDM BV, de voormalige moedermaatschappij van Intech EDM AG, verantwoordelijk moet worden geacht voor haar deelname aan de inbreuk gedurende de gehele duur van de inbreuk.
- (412) Ten eerste was Intech EDM BV de enige schakel tussen het Intech-concern en Ibiden voor iedere transactie in verband met de markt voor speciaal grafiet. Intech verklaarde met name dat al haar activiteiten in Europa welke met grafietproducten verband houden, worden uitgeoefend op basis van de samenwerkingsovereenkomst tussen Intech EDM BV en Ibiden Co, Ltd⁵⁴¹. Intech EDM BV verzorgde zo, in overeenstemming met die samenwerkingsovereenkomst, de betrekkingen van het Intech-concern met Ibiden: zij gaf Intech EDM AG de conclusies door van de door

⁵⁴⁰ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998 in gevoegde zaken T-339/94 tot T-341/94 en T-342/94, Metsä-Serla Oy e.a. / Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-1727, punt 43.

⁵⁴¹ Verklaring Intech, blz. 2. De eerst beschikbare versie van de samenwerkingsovereenkomst met Ibiden (1989) was ondertekend door Alectro BV (op 24.4.1994 omgedoopt tot Intech EDM BV) (Antwoord 2 Intech, bijlage 1).

Ibiden bijgewoonde kartelbijeekomsten op top- en internationaal niveau, en bracht op haar beurt verslag uit aan Ibiden over de activiteiten van haar dochteronderneming. Het is derhalve helder dat Intech EDM AG de belangen van Ibiden (alsmede haar eigen belangen) op de Europese kartelbijeekomsten niet kon vertegenwoordigen zonder dat Intech EDM BV informatie verstrekke over de activiteiten van het kartel op mondiaal niveau.

- (413) Ten tweede worden de nauwe banden tussen de ondernemingen van het Intech-concern, althans wat de markt voor isostatisch speciaal grafiet betreft, bevestigd door het feit dat de heer **[werknemer Intech]** - dezelfde persoon die namens Intech EDM AG de Europese kartelbijeekomsten bijwoonde - in 1998 namens Intech EDM BV de samenwerkingsovereenkomst met Ibiden ondertekende⁵⁴².
- (414) Ten derde heeft Intech zelf bevestigd dat Intech EDM BV ook betrokken was bij de afspraken⁵⁴³.
- (415) Ten vierde heeft op de hoorzitting de raadsman van Intech (die zowel Intech EDM AG als Intech EDM BV vertegenwoordigde) toegegeven dat Intech EDM BV hoogst waarschijnlijk op de hoogte was van de betrokkenheid van haar dochteronderneming bij de kartelregelingen (ook al deed - volgens hem - deze kennis niet ter zake om Intech EDM BV aan te klagen voor de inbreuk).
- (416) Op grond van de bovenstaande overwegingen komt de Commissie tot de slotsom dat Intech EDM BV tezamen met Intech EDM AG hoofdelijk aansprakelijk moet worden gesteld voor de inbreuk gedurende de gehele duur ervan.

Argumenten van Intech

- (417) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betwist Intech die conclusie. Intech voert met name aan dat Intech EDM BV niet de moedermaatschappij is van Intech EDM AG, aangezien Intech EDM AG sinds 1997 een dochteronderneming is van AGIE Charmilles Holding AG (Zwitserland), die op haar beurt een dochteronderneming is van Georg Fischer AG (Zwitserland). De Commissie is weliswaar op de hoogte van dit onderscheid, maar maakt niettemin geen verschil tussen de beide ondernemingen (in de mededeling van punten van bezwaar is meestal sprake van "Intech", en het is niet mogelijk uit te maken welke bezwaren er specifiek ten aanzien van Intech EDM AG of Intech EDM BV bestaan). Hoewel de ondernemingen gezamenlijk op de mededeling van punten van bezwaar antwoorden, erkennen zij uitdrukkelijk niet dat de mededeling van punten van bezwaar aan hen beide kan worden gericht. Daarnaast betoogt Intech dat er geen bewijzen voorhanden zijn van enige betrokkenheid van Intech EDM BV bij de inbreuk. Zij betwist met name de bekentenis waarvan sprake in overweging (414), omdat volgens haar het verzoek om inlichtingen aan Intech EDM AG was gericht, onvolledig was en strijdig met het arrest-Orkem⁵⁴⁴. Ook voert zij aan dat het feit dat de heer **[werknemer van Intech]** in 1998 de samenwerkingsovereenkomst met Ibiden ondertekende, niet kan worden beschouwd als een bewijs voor de deelname van Intech EDM BV, en dat de heer **[werknemer van Intech]** geen directeur van die onderneming is geweest. Ten

⁵⁴² Verklaring Intech, bijlage 1.

⁵⁴³ Antwoord 2 Intech, blz. 7.

⁵⁴⁴ Arrest van het Hof van 18 oktober 1989 in zaak 374/87, Orkem SA / Commissie, Jurispr. 1989, blz. 3283.

slotte betoogt Intech dat, hoe dan ook, de vermeende inbreuk van Intech EDM BV al is verjaard, omdat de Commissie de mededeling van punten van bezwaar op 22 mei 2002 heeft gezonden en de laatste bijeenkomst waaraan Intech deelnam, op 21 mei 1997 heeft plaatsgevonden.

- (418) Daarmee weerspreekt Intech in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar haar eigen verklaringen (zie overweging (414) over de rol van Intech EDM BV bij de inbreuk.

De beoordeling van de Commissie

- (419) De beoordeling door de Commissie van de betrokkenheid van Intech EDM BV bij de inbreuk blijft ongewijzigd.

- (420) In zijn algemeenheid zij erop gewezen dat in de communautaire en EER-mededingingsregels de "onderneming" centraal staat, een begrip dat niet identiek is aan het begrip "rechtspersoon" in het nationale vennootschaps- of fiscale recht. Het begrip "onderneming" wordt in het Verdrag niet gedefinieerd. Het kan echter verwijzen naar elke entiteit die commerciële activiteiten verricht. Afhankelijk van de omstandigheden kan het mogelijk zijn de gehele groep of afzonderlijke subgroepen of dochterondernemingen als de relevante "onderneming" aan te merken voor de toepassing van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.

- (421) Tijdens de periode van Intechs inbreuk (en tot en met 1 september 1997) was Intech EDM BV volledig in handen van Intech EDM AG. Naar het oordeel van de Commissie vloeit de verantwoordelijkheid van Intech EDM BV gedurende de gehele periode van de inbreuk duidelijk voort uit het feit dat de onderneming zeggenschap had over Intech EDM AG en volledig op de hoogte was van de onwettige gedragingen. Volgens het Hof van Justitie moet, om te bepalen of een moedermaatschappij verantwoordelijk dient te worden gesteld voor het onwettige gedrag van een dochteronderneming, worden aangetoond dat de dochteronderneming "niet zelfstandig haar marktgedrag bepaalt, doch in hoofdzaak de haar door de moedermaatschappij verstrekte instructies volgt"⁵⁴⁵. Voorts volgt, volgens de rechtspraak in de zaken-AEG-Telefunken⁵⁴⁶ en BPB Industries⁵⁴⁷, een dochteronderneming die volledige eigendom is, noodzakelijkerwijs het door haar moedermaatschappij uitgestippelde beleid. Aangetoond werd dat Intech EDM AG niet alleen volledig in handen van Intech EDM BV was, maar ook dat zij voor haar activiteiten inzake speciaal grafiet volledig afhankelijk was van de samenwerkingsovereenkomst die haar moedermaatschappij met Ibiden verbond.

- (422) Bovendien illustreren de verwarring bij de raadsman van Intech ten aanzien van de rol van elk van deze ondernemingen in de inbreuk⁵⁴⁸ en het feit dat de heer **[werknemer van Intech]** in 1998 de samenwerkingsovereenkomst namens Intech EDM BV ondertekende, voldoende de nauwe banden tussen beide ondernemingen, en wordt

⁵⁴⁵ Zaak 48/69, Imperial Chemical Industries, aangehaald arrest, punten 132-133.

⁵⁴⁶ Arrest van het Hof van 25 oktober 1983 in zaak 107/82, AEG-Telefunken, Jurispr. 1983, blz. 3151, punt 50.

⁵⁴⁷ Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 1 april 1993 in zaak T-65/89, BPB Industries e.a. / Commissie, Jurispr. II-389, punt 149, (hogere voorziening verworpen bij arrest van het Hof van 6 april 1995 in zaak C-310/93 P, BPB Industries e.a. / Commissie, Jurispr. 1995, blz. I-865).

⁵⁴⁸ Zie overweging (418).

daarmee ook aangetoond hoe gekunsteld het zou zijn één van hen uit te sluiten van verantwoordelijkheid voor de kartelafspraken.

- (423) Ten slotte moet ook het argument dat de verantwoordelijkheid van Intech EDM BV voor de inbreuk (zo daarvan al sprake is) zou zijn verjaard, worden afgewezen, omdat de eerste handeling van de Commissie waardoor de verjaringstermijn werd gestuit, de toezending was van de verzoeken om inlichtingen overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17 aan SGL, Intech, POCO, LCL, Nippon Steel Corporation, Ibiden, Tokai en Toyo Tanso in maart 2000.
- (424) Onder de omstandigheden van deze zaak is het derhalve passend de beschikking tot zowel Intech EDM AG als Intech EDM BV te richten. Zij moeten daarom hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld voor een eventuele geldboete.

2.2.8.5. Conclusie

- (425) Op grond van de bovenstaande overwegingen is de Commissie van mening dat de onderstaande ondernemingen verantwoordelijk moeten worden geacht voor hun respectieve inbreuken en de adressaten moeten zijn van de onderhavige beschikking:
- a) voor de inbreuk op de markt van isostatisch speciaal grafiet:
 - SGL Carbon AG
 - Le Carbone-Lorraine SA
 - Ibiden Co, Ltd
 - Tokai Carbon Co, Ltd
 - Toyo Tanso Co, Ltd
 - GrafTech International, Ltd
 - NSCC Techno Carbon Co, Ltd en Nippon Steel Chemical Co, Ltd, hoofdelijk aansprakelijk
 - Intech EDM BV en Intech EDM AG, hoofdelijk aansprakelijk;
 - b) voor de inbreuk op de markt van geëxtrudeerd speciaal grafiet:
 - SGL Carbon AG
 - GrafTech International, Ltd.

2.3. Sancties

2.3.1. Artikel 3 van Verordening nr. 17

- (426) Indien de Commissie een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag of artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst vaststelt, kan zij overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 de betrokken ondernemingen verplichten een einde aan die inbreuk te maken.

- (427) In de onderhavige zaak deden de deelnemers van de beide kartels grote moeite om hun activiteiten verborgen te houden.
- (428) Inzonderheid met betrekking tot overeenkomsten op de markt van isostatisch grafiet duurde de inbreuk minstens tot de gelijktijdig door de Commissie en de Amerikaanse autoriteiten gevoerde onderzoeken naar het grafietelektrodenkartel. De besprekingen blijken in dat stadium te zijn afgebroken, hoewel werd erkend dat verdere bijeenkomsten onder concurrenten werden gehouden tot zelfs februari 1999. In die omstandigheden is het niet mogelijk om met zekerheid te zeggen dat de inbreuk is beëindigd.
- (429) Derhalve moet de Commissie de ondernemingen tot welke de onderhavige beschikking is gericht, gelasten de beide kartelafspraken te beëindigen (indien zij zulks nog niet hebben gedaan) en zich voortaan te onthouden van elke overeenkomst, onderling afgestemde gedraging of besluit van een ondernemersvereniging die hetzelfde of een vergelijkbaar doel of gevolg zouden kunnen hebben.

2.3.2. *Artikel 15, lid 2 van Verordening nr. 17: algemene overwegingen*

- (430) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17549 kan de Commissie bij beschikking aan ondernemingen of ondernemersverenigingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 miljoen EUR, of tot een bedrag van ten hoogste 10% van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en/of artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.
- (431) Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete dient de Commissie rekening te houden met alle relevante omstandigheden, in het bijzonder met de zwaarte en de duur van de inbreuk, de twee criteria die uitdrukkelijk zijn vermeld in artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17.
- (432) De rol die door elk van de bij de inbreuk betrokken ondernemingen werd gespeeld, zal voor elk van hen afzonderlijk worden beoordeeld. In het bijzonder zal de Commissie bij de bepaling van de geldboete eventuele verzwarende of verzachtende omstandigheden tot uitdrukking brengen en zal zij, waar passend, de clementieregeling toepassen.
- (433) Bij het beoordelen van de zwaarte van de inbreuk houdt de Commissie rekening met de aard van de inbreuk, de concrete weerslag ervan op de markt voorzover deze meetbaar is, en de omvang van de betrokken geografische markt. De rol die door elk van de bij de inbreuk betrokken ondernemingen werd gespeeld, zal voor elk van hen afzonderlijk worden beoordeeld.
- (434) De Commissie stelt voor om geldboeten op te leggen die voldoende hoog zijn om een afschrikkingseffect te garanderen.

⁵⁴⁹ Krachtens artikel 5 van Verordening (EG) nr. 2894/94 van de Raad van 28 november 1994 houdende bepaalde wijzen van toepassing van de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte "zijn de communautaire bepalingen die uitvoering geven aan de beginselen vervat in de artikelen 85 en 86 [thans de artikelen 81 en 82] van het EG-Verdrag [...] op overeenkomstige wijze van toepassing". (PB L 305 van 30.11.1994, blz. 6)

2.3.3. *Bedrag van de geldboeten*

(435) De beide kartels vormden een opzettelijk inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst: in het volle besef dat hetgeen zij ondernamen, in strijd met de vrije mededinging en bovendien onwettig was, spanden de leidende producenten van isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet samen bij het opzetten van een geheim en geïnstitutionaliseerd systeem dat erop gericht was de concurrentie in deze industriële sector te beperken.

2.3.3.1. Basisbedrag

(436) Het basisbedrag van de geldboete wordt bepaald naar gelang van de zwaarte en de duur van de inbreuk.

l) Zwaarte

(437) Bij het beoordelen van de zwaarte van de inbreuk houdt de Commissie rekening met de aard van de inbreuk, de concrete weerslag ervan op de markt voorzover deze meetbaar is, en de omvang van de betrokken geografische markt.

Aard van de inbreuk

(438) Uit de beschreven feiten volgt dat de beide inbreuken er in hoofdzaak in bestonden dat prijzen werden vastgesteld; dergelijke praktijken vormen naar hun aard de ernstigste soort schendingen van artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.

(439) De kartelregelingen, waarbij grote actoren in de EER betrokken waren, werden binnen elke deelnemende onderneming op hoog niveau opgezet, geleid en aangemoedigd. De implementatie van dat type kartel leidt vanwege de aard van het kartel tot een aanzienlijke concurrentievervalsing, die uitsluitend de aan het kartel deelnemende producenten ten goede komt en de afnemers, en in laatste instantie het publiek in het algemeen, ernstige schade berokkent.

(440) Toyo Tanso, Tokai, UCAR en NSC/NSCC voeren aan dat hun respectieve deelname aan de besprekingen tussen concurrenten voor isostatisch speciaal grafiet van minder belang was dan die van de overige betrokken ondernemingen.

(441) De Commissie wijst deze benadering af, en houdt staande dat prijskartels en marktverdelingskartels naar hun aard onmiskenbaar de goede werking van de interne markt in gevaar brengen. Ten tweede kan er binnen de categorieën van prijskartels, die zoals aangegeven onverenigbaar zijn met de gemeenschappelijke markt, geen onderscheid worden gemaakt, naar gelang de zwaarte van de inbreuk als geheel, tussen de gedragingen van ondernemingen die een sterkere of een zwakkere positie op de betrokken markt hadden. Op de rol van die ondernemingen in de regelingen zal nader worden ingegaan in de overwegingen (490) tot (501). Hun werkelijke economische mogelijkheid om de mededinging aanzienlijke schade toe te brengen zal behandeld worden in de overwegingen (458) tot (478)).

(442) De Commissie is bijgevolg van oordeel dat de inbreuk in deze zaak naar zijn aard een zeer zware inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst vormde.

Concrete weerslag van de inbreuk op de EER-markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet

- (443) De inbreuken werden begaan door ondernemingen die gedurende de door deze beschikking bestreken periode het grootste deel van de wereldmarkt en de Europese markt voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet voor hun rekening namen. Bovendien waren de regelingen specifiek bedoeld om prijzen verder te verhogen dan anders mogelijk was geweest. Aangezien deze regelingen ten uitvoer gelegd werden, hadden zij een concrete weerslag op de markt.
- (444) Het is niet nodig tot in detail te kwantificeren in hoeverre de prijzen verschillen van die welke anders, zonder deze regelingen, waren toegepast. Een en ander valt immers niet altijd op een betrouwbare manier te meten, aangezien een reeks externe factoren terzelfder tijd de prijsontwikkeling van het product ongunstig konden hebben beïnvloed, hetgeen het uiterst moeilijk maakt conclusies te trekken ten aanzien van het relatieve belang van alle mogelijke causale effecten.
- (445) De onderzochte kartelafspraken werden evenwel ten uitvoer gelegd. Dit werd in de punten 1.4.1.3 en 1.4.2.2 al vastgesteld voor, onderscheidenlijk, de markten voor isostatisch speciaal grafiet en voor geëxtrudeerd speciaal grafiet.
- (446) In het licht van het voorgaande en van de wijze waarop elk kartellid zich heeft ingespannen voor de complexe organisatie van het kartel, bestaat er geen twijfel dat de mededingingsbeperkende afspraken ten uitvoer zijn gelegd gedurende de periode van de inbreuken. Een dergelijke voortdurende tenuitvoerlegging gedurende bijna vijf jaar op de markt voor isostatisch speciaal grafiet en gedurende vier jaar op de markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet moet een weerslag op beide markten hebben gehad, zoals met name aangetoond wordt in overweging (277) (isostatisch speciaal grafiet).

De argumenten van de partijen

- (447) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar voeren LCL, Tokai, Ibiden en Intech aan dat het kartel voor isostatisch speciaal grafiet niet bijzonder doeltreffend was, en dat de concrete weerslag ervan op de markt veeleer beperkt was.
- (448) Volgens LCL geeft de evolutie van de werkelijke prijzen (ten opzichte van de richtprijzen) voor de betrokken periode geen prijsverhoging te zien.
- (449) Tokai voert aan dat de Japanse en Europese producenten verschillende belangen hadden, hetgeen resulteerde in een gebrek aan vertrouwen zodat de regelingen mettertijd niet meer doeltreffend waren. Aangezien de meeste Japanse producenten voor hun verkopen in Europa in hoofdzaak een beroep deden op lokale distributeurs over wie zij geen zeggenschap hadden, klaagden Europese producenten bij herhaling over dit gebrek aan controle.
- (450) Voor Ibiden werd het succes van het kartel beperkt door de moeilijkheden om het eens te worden over de toepasselijke productindelingen, en door het bestaan van onafhankelijke distributeurs.
- (451) Volgens Intech was het kartel niet erg doeltreffend en werd de doelstelling ervan - prijzen verhogen of aanpassen - niet gehaald. Intech betwist in dit verband de juistheid van de tabel van de Commissie (zie overweging (278)). Zij betoogt dat de prijsevolutie, wat Intech betreft, in werkelijkheid net omgekeerd verliep (in de periode

1993-1998 stegen de prijzen niet, maar daalden zij; enkel in 1995-1996 was er een prijsstijging ingevolge toegenomen vraag, en al in 1997 begonnen prijzen opnieuw te dalen ingevolge sectorale overcapaciteit).

De beoordeling van de Commissie

- (452) Geen van de argumenten die de partijen aanvoerden tegen de bevinding van de Commissie dat het kartel een concrete weerslag had op de markt, is doorslaggevend. De verklaringen waarom bij gelegenheid de richtprijzen van het kartel voor isostatisch speciaal grafiet (met name vanaf 1998) niet werden gehaald, zijn verre van een ook maar enigszins overtuigend bewijs dat de tenuitvoerlegging van de kartelovereenkomst geen rol zou hebben gespeeld bij het vaststellen en de fluctuaties van prijzen op die markt.
- (453) Het feit dat, ondanks de inspanningen van het kartel, de door de deelnemers ervan nagestreefde resultaten niet volledig werden bereikt, kan duiden op de moeilijkheden die de partijen ondervonden om de prijzen te verhogen in een specifieke marktsituatie, maar vormt nog geen bewijs dat het kartel geen invloed had op de markt, noch dat de prijzen niet boven een concurrerend niveau werden gehouden.
- (454) Integendeel, aangetoond werd dat de leden van het kartel voor isostatisch speciaal grafiet zich bij diverse gelegenheden tevreden toonden over het succes van de prijsverhogingen⁵⁵⁰. Bovendien is het ondenkbaar dat de partijen gedurende de periode van de inbreuk herhaaldelijk zouden zijn overeengekomen op locaties overal ter wereld bijeen te komen om richtprijzen vast te stellen, gelet op onder meer de risico's die dit meebracht, indien zij van oordeel waren geweest dat het kartel geen of slechts een beperkte weerslag op de markt voor isostatisch speciaal grafiet had.
- (455) Ten slotte moet het argument als zouden in bepaalde perioden de prijzen van sommige ondernemingen niet de algemene trend hebben gevolgd, worden afgewezen, omdat de concrete weerslag van de inbreuk moet worden beoordeeld door het effect ervan op de relevante markt in zijn geheel te beschouwen.

Omvang van de relevante geografische markt

- (456) Met het oog op de beoordeling van de zwaarte van de inbreuk, is het belangrijk vast te stellen dat het kartel de hele gemeenschappelijke markt en, vanaf haar oprichting, de hele EER bestreek.

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

- (457) Rekening houdend met de aard van de onderzochte inbreuken, hun gevolgen voor de productmarkten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet en het feit dat iedere inbreuk de gehele gemeenschappelijke markt bestreek, alsmede de hele EER sinds de oprichting ervan, is de Commissie van mening dat de bij de onderhavige beschikking betrokken ondernemingen zeer zware inbreuken hebben begaan op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst.

Classificatie van de deelnemers aan het kartel

⁵⁵⁰ Zie overweging (277).

- (458) Binnen de categorie van de zeer zware inbreuken maakt de voorgestelde scala van geldboeten die kunnen worden opgelegd, het mogelijk tussen de betrokken ondernemingen te differentiëren volgens de mate waarin elk van die ondernemingen daadwerkelijk economisch bij machte is de mededinging aanzienlijke schade te berokkenen, en de boeten op een zodanig niveau vast te stellen dat daarvan een voldoende afschrikkende werking uitgaat.
- (459) Gezien de omstandigheden van deze zaak, waarbij verschillende ondernemingen betrokken zijn, moet bij het vaststellen van het basisbedrag van de geldboeten rekening worden gehouden met het specifieke gewicht van elke onderneming afzonderlijk, en bijgevolg met de daadwerkelijke invloed van haar inbreukmakend gedrag op de mededinging.
- (460) Te dien einde kunnen de betrokken ondernemingen naar gelang van hun relatieve belang op de relevante markt in beginsel in diverse categorieën worden ingedeeld, onder voorbehoud van eventuele aanpassingen op grond van andere factoren, waaronder met name de noodzaak om voor een voldoende afschrikkende werking te zorgen.

De argumenten van de partijen

- (461) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden, UCAR, NSC/NSCC en Intech aangevoerd dat hun respectieve vermogen om andere marktdeelnemers of afnemers op de markt voor isostatisch speciaal grafiet aanzienlijke schade te berokkenen, betrekkelijk gering was.
- (462) Volgens SGL doen de cijfers in de mededeling van punten van bezwaar (tabel 1 in overweging (16)) geloven dat SGL leider is op de wereldmarkt voor isostatisch grafiet, terwijl in feite Toyo Tanso de grootste afzet heeft op die markt (7 000 ton/jaar), gevolgd door Tokai (4 200 ton/jaar), LCL (3 300 ton/jaar) en SGL (3 000 ton/jaar). Voorts zouden de cijfers in tabel 1 niet aangeven dat twee derde van de mondiale productiecapaciteit voor isostatisch grafiet in Japan gevestigd is. De Commissie zou zich voor de omzet voor isostatisch grafiet in de Gemeenschap ook gebaseerd hebben op foutieve cijfers, waarin ook andere soorten producten zoals poeder zijn begrepen; tabel 2 zou foutief zijn omdat het aandeel eigen verbruik van SGL (10%) in mindering moet worden gebracht, en tabel 3 (in overweging 17) valt niet te begrijpen.
- (463) LCL voert aan dat haar activiteiten met betrekking tot isostatisch grafiet een zeer beperkt aandeel van de mondiale omzet van de onderneming uitmaken, dat de onderneming in deze sector beperkt aanwezig is (zij produceert geen geëxtrudeerd grafiet), en dat zij geringe mondiale en EER-marktaandeelen behaalde, met name in vergelijking met die van SGL en Toyo Tanso.
- (464) Toyo Tanso beweert dat het aanzienlijke verschil in omvang tussen die onderneming en de overige karteldeelnemers pleit voor een veel lager basisbedrag voor de aan Toyo Tanso op te leggen geldboete, omdat zij veruit de kleinste producent is die bij de inbreuk betrokken was (met name, in vergelijking met NSC). Ook merkt zij op dat de EER-omzet van Toyo Tanso voor de getroffen producten in 1998 slechts 8,2 miljoen EUR bedroeg.
- (465) Tokai betoogt dat de EER-markt voor de door de regelingen getroffen producten klein is, aangezien de verkopen van onbewerkte producten in de EER niet hoger lagen dan

50 miljoen EUR, dat Tokai steeds een kleine speler is gebleven, dat door het feit dat de verkopen van de onderneming buiten Japan grotendeels verlopen via onafhankelijke distributeurs/bewerkingsbedrijven, dat blokken een groter aandeel in de verkopen vertegenwoordigen ten opzichte van andere ondernemingen (SGL, LCL, Toyo Tanso), dat Tokai een betrekkelijk kleine en nieuwe marktspeler is zowel op mondiaal als op EER-niveau, in tegenstelling tot de markt voor grafietelektroden (de op één na kleinste markt in de EER), en dat de Commissie in haar mededeling van punten van bezwaar het mondiale marktaandeel van Tokai voor de verkoop van isostatische en op maat gesneden blokken lijkt te overschatten (volgens de onderneming zou dit rond [...] % liggen).

- (466) Ibiden en Tokai voeren in hun antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar aan dat de Commissie de macht van elke onderneming zou moeten beoordelen - en dus hun vermogen om de mededinging ongunstig te beïnvloeden - op basis van hun marktaandeel binnen de EER. Ter staving daarvan voeren zij de volgende argumenten aan: in tegenstelling tot de zaak-Grafietelektroden had het kartel voor speciaal grafiet niet ten doel op mondiaal niveau markten toe te wijzen (iedere toewijzing van afnemers was toevallig); de voorgestelde geldboete zou een nauwkeuriger afspiegeling moeten zijn van het vermogen van iedere onderneming om de mededinging binnen de EER ongunstig te beïnvloeden (de berekening zou vertekend worden wanneer de Commissie zou uitgaan van mondiale verkopen als maatstaf voor het bepalen van het vermogen om de mededingingsvoorwaarden binnen de EER ongunstig te beïnvloeden); het territorialiteitsbeginsel vereist dat de Commissie haar beoordeling van het kartel beperkt tot praktijken die ten uitvoer gelegd werden in of ongunstige invloed hadden op de Gemeenschap/EER (anders zou de Commissie haar bevoegdheid uit hoofde van artikel 81 van het Verdrag en artikel 53 van de EER-Overeenkomst te buiten gaan); de Commissie moet een benadering kiezen die strookt met die van de autoriteiten in de Verenigde Staten, om het risico op cumulatie van sancties te vermijden; zij moet het evenredigheidsbeginsel naleven (de sanctie moet evenredig zijn aan de zwaarte van de inbreuk), en er bestaat een gevaar van discriminatie ten gunste van Europese ondernemingen ingevolge de praktijk van mededingingsautoriteiten in andere jurisdicties om de omvang van de geldboete te berekenen op basis van het volume van de verkopen van de inbreukmakende partij in die jurisdictie.
- (467) Voorts meent Ibiden dat de mondiale afzet van Toyo Tanso voor isostatisch speciaal grafiet in 1998 eerder rond 40-50 miljoen EUR lag dan rond 20 miljoen EUR. Voorts vraagt zij een correctie in haar eigen cijfers in de laatste kolom van tabel 1 (2,2 miljoen EUR in plaats van 2,8 miljoen EUR).
- (468) UCAR betoogt dat zij slechts zeer beperkt aanwezig is op de markt voor isostatisch speciaal grafiet en in Europa nagenoeg niet actief is in de verkoop van EDM-materiaal (waarop vele van de heimelijke afspraken waren toegespitst).
- (469) Ook NSC/NSCC voert aan een kleine speler te zijn zowel op mondiaal als op Europees niveau: in de EER zou zij veruit de kleinste producent van isostatisch speciaal grafiet zijn. Voorts merkt zij op dat de door regelingen getroffen sector een beperkte omvang had (150-200 miljoen EUR mondiaal en 30-50 miljoen EUR binnen de EER). Aangezien NSC/NSCC slechts bij één regeling betrokken was, was de weerslag van haar gedragingen op de mededinging beduidend geringer dan die van SGL en UCAR.

- (470) Ten slotte moet de Commissie volgens Intech de omvang en economische kracht van iedere onderneming - en dus hun vermogen om de mededinging ongunstig te beïnvloeden - beoordelen op basis van hun marktaandelen. Aldus zou Intech vallen in de categorie met een laag basisbedrag voor de berekening van de geldboeten. Bovendien beweert Intech slechts een middelgrote distributeur te zijn, met zeer beperkte economische kracht (in tegenstelling tot de overige betrokken ondernemingen). Zij concludeert dat zij consumenten geen nadeel kon berokkenen.

De beoordeling van de Commissie

- (471) De Commissie is van oordeel dat in deze zaak het relatieve belang van een onderneming op de relevante markten het best kan worden afgemeten aan hun respectieve marktaandelen op de mondiale productmarkt. Gezien het mondiale karakter van beide markten, geven deze cijfers het beste beeld van het vermogen van de betrokken ondernemingen om aanzienlijke schade te berokkenen aan andere marktdeelnemers op de communautaire markt en/of in de EER. Bovendien geeft het respectieve mondiale marktaandeel van elke bij de kartelafspraken betrokken partij ook een indicatie van haar bijdrage tot de doeltreffendheid van het kartel in zijn geheel of, omgekeerd, van de instabiliteit die voor het kartel het gevolg zou zijn geweest van de niet-deelneming van dat lid. De vergelijking is gebaseerd op de mondiale marktaandelen voor de betrokken producten (isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet in blokken en gezaagde blokken) in het laatste volledige kalenderjaar van de inbreuken (zie, onderscheidenlijk, kolom 4 in tabel 1 in overweging (16) en kolom 3 in tabel 3 in overweging (17)).
- (472) Alleen Tokai betwist haar mondiale marktaandeel voor isostatische producten in 1998, zoals dat in tabel 1 van de mededeling van punten van bezwaar is aangegeven. Die marktaandelen werden evenwel verkregen uit de omzetgegevens in kolom 4 van die tabel, gegevens die door de ondernemingen zelf verstrekt werden in hun antwoord op de verzoeken om inlichtingen van de Commissie.
- (473) De Commissie wijst ook de argumenten van Ibiden en Tokai af wat betreft de vraag in hoeverre het opportuun is EER-marktaandelen te hanteren voor het indelen van de partijen bij de inbreuk in categorieën. Volgens de Commissie kan de zwaarte van een kartelinbreuk en/of de weerslag ervan op de mededinging in een bepaalde regio nauwkeurig worden afgemeten door te kijken naar het marktvolume in die regio. Gezien evenwel de omstandigheden in deze zaak, met name het feit dat de relevante markt mondiaal van omvang is en de regio overstijgt waarop de sanctie van toepassing is - de EER - alsmede het feit dat werking van het kartel op mondiale basis was georganiseerd, biedt de mondiale productomzet van de onderneming een nauwkeuriger raming van het relatieve aandeel van elke onderneming in de totale schade die de mededinging in de EER werd berokkend. Het feit dat mondiale omzetcijfers in aanmerking worden genomen bij besluiten over een gedifferentieerde behandeling van ondernemingen die betrokken zijn bij een mondiaal kartel, impliceert derhalve geenszins dat de ondernemingen tweemaal wordt bestraft voor dezelfde gedragingen. De Commissie herhaalt ook dat de geldboeten die door autoriteiten in derde landen worden opgelegd, inbreuken betreffen op het mededingingsrecht in die landen, en dat er geen overlapping is met de bevoegdheid van de Commissie om ondernemingen geldboeten op te leggen voor inbreuken op het mededingingsrecht van de EER. op dit argument zal nader worden ingegaan in punt 2.3.3.5.

(474) Op de specifieke omstandigheden in verband met de deelname van Intech aan de inbreuk voor isostatisch speciaal grafiet, zal nader worden ingegaan in de overwegingen (515) en (516). Het argument betreffende de omvang van de markt dat door SGL, Tokai en NSC/NSCC (35-50 miljoen EUR in de EER) werd aangevoerd, zal in de onderhavige zaak in overweging genomen worden bij het bepalen van basisbedragen voor de geldboeten.

De markt voor isostatisch speciaal grafiet

(475) Uit tabel 1 in punt 1.2.2 blijkt dat SGL in 1997 op de wereldmarkt veruit de grootste producent van isostatisch speciaal grafiet in blokken en op maat gesneden blokken was (met een marktaandeel van 30-40%). Daarom wordt zij in de eerste categorie ingedeeld. Toyo Tanso volgt op zekere afstand, en wordt in de tweede categorie ingedeeld (met een marktaandeel van 21-27%). LCL en Tokai, die marktaandelen behaalden van meer dan 10%, worden in de derde categorie ondergebracht. Ibiden en NSC/NSCC behaalden marktaandelen tussen 5 en 10%; zij vormen de vierde categorie. Ten slotte worden UCAR en Intech, die marktaandelen behaalden van minder dan 5%, in de vijfde categorie ondergebracht.

(476) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag van een boete voor de inbreuk betreffende de markt voor isostatisch speciaal grafiet als volgt:

- SGL: **20 miljoen EUR**
- Toyo Tanso: **14 miljoen EUR**
- LCL en Tokai: **7.4 miljoen EUR**
- Ibiden en NSC/NSCC: **3.8 miljoen EUR**, en
- GrafTech International, Ltd en Intech: **1.4 miljoen EUR**.

De markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet

(477) Uit tabel 3 in punt 1.2.2 blijkt duidelijk dat de aanwezigheid van UCAR en SGL op de mondiale markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet vergelijkbaar was, met aandelen van elk 25 tot 35%. Daarom worden zij in één categorie ondergebracht.

(478) Op basis van het voorgaande is het passende uitgangsbetrag van een boete voor de inbreuk betreffende de markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet als volgt:

- SGL: **15 miljoen EUR**
- GrafTech International, Ltd: **15 miljoen EUR**.

II) Duur van de inbreuk

Isostatisch speciaal grafiet

(479) De Commissie is van oordeel dat SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC inbreuk gemaakt hebben op artikel 81, lid 1, van het Verdrag van juli 1993 tot en met februari 1998, en van 1 januari 1994 tot en met februari 1998 op

artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst. UCAR maakte dezelfde inbreuk van februari 1996 tot en met mei 1997, en Intech van februari 1994 tot en met mei 1997⁵⁵¹.

- (480) De Commissie concludeert derhalve dat SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC een inbreuk van vier jaar en zes maanden hebben begaan - dit is een inbreuk van middellange duur. Het basisbedrag van de voor de zwaarte van de inbreuk vastgestelde geldboete (zie overweging (476)) wordt bijgevolg verhoogd met 45%.
- (481) Intech heeft met drie jaar en twee maanden een inbreuk van middellange duur begaan. Het basisbedrag van de voor de zwaarte van de inbreuk vastgestelde geldboete (zie overweging (476)) wordt bijgevolg verhoogd met **30%**.
- (482) UCAR heeft met één jaar en twee maanden een inbreuk van middellange duur begaan. Het basisbedrag van de voor de zwaarte van de inbreuk vastgestelde geldboete (zie overweging (476)) wordt bijgevolg verhoogd met **10%**.

Geëxtrudeerd speciaal grafiet

- (483) De Commissie is van mening dat SGL en UCAR inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag hebben gemaakt van februari 1993 tot november 1996 en op artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst van 1 januari 1994 tot en met november 1996. Zij hebben een inbreuk van drie jaar en acht maanden begaan, dit is een inbreuk van middellange duur. Het basisbedrag van de voor de zwaarte van de inbreuk vastgestelde geldboete (zie overweging (478)) wordt bijgevolg voor elke onderneming verhoogd met 35%.

III) Conclusie betreffende de basisbedragen van de geldboeten

- (484) Op grond van het bovenstaande stelt de Commissie de basisbedragen van de geldboeten als volgt vast:
- SGL
 - isostatisch speciaal grafiet: **29 miljoen EUR**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: **20 250 000 EUR**
 - LCL: **10 730 000 EUR**
 - Ibiden: **5 510 000 EUR**
 - Tokai: **10 730 000 EUR**
 - Toyo Tanso: **20 300 000 EUR**
 - GrafTech International, Ltd:
 - isostatisch speciaal grafiet: **1 540 000 EUR**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: **20 250 000 EUR**
 - NSC/NSCC: **5 510 000 EUR**

⁵⁵¹ Zie punt 2.2.7.1.

- Intech: **1 820 000 EUR**.

2.3.3.2. Verzwarende omstandigheden

Leidinggevende rol bij de inbreuk

- (485) Uit het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking blijkt dat SGL de leider en aanstichter was van de inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet⁵⁵². Deze onderneming nam het initiatief voor het opzetten van het kartel, en zij was het ook die de ontwikkeling ervan gedurende de gehele duur van de inbreuk aanstuurde. SGL heeft de bevindingen van de Commissie in dit verband niet betwist.
- (486) In haar mededeling van punten van bezwaar is de Commissie voorts tot de bevinding gekomen dat LCL een specifieke leidinggevende rol speelde in het kartel voor isostatisch speciaal grafiet. In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar betwist LCL de interpretatie van de feiten die de Commissie ertoe brengt deze stelling te formuleren.
- (487) Na een onderzoek van de door LCL aangevoerde argumenten komt de Commissie tot de conclusie dat uit het beeld dat wordt verkregen op basis van het volledige bewijsmateriaal, zoals dat in het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking werd beschreven, blijkt dat - naast SGL - moeilijk een specifieke aanstichter van de regelingen valt aan te wijzen. Meer bepaald is de Commissie, in tegenstelling tot haar initiële beoordeling, van mening dat onvoldoende vast staat dat LCL een duidelijke leidinggevende rol speelde in het kader van de Europese bijeenkomsten.
- (488) In het licht van het voorgaande is de Commissie van oordeel dat de omstandigheid dat SGL de leider en aanstichter was van de inbreuk betreffende de markt voor isostatisch speciaal grafiet, een verzwarende omstandigheid vormt die een verhoging rechtvaardigt met **50%** van het basisbedrag van de aan SGL op te leggen boete wegens die inbreuk.
- (489) Voorts is de Commissie van oordeel dat er geen duidelijk kopstuk kan worden geïdentificeerd voor de inbreuk betreffende de markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet.

2.3.3.3. Verzachtende omstandigheden

Uitsluitend passieve rol bij de inbreuken

De argumenten van de partijen

- (490) Wat het kartel op de markt voor isostatisch speciaal grafiet betreft, voeren Toyo Tanso, Tokai, UCAR en NSC/NSCC aan dat hun respectieve deelname aan de besprekingen tussen concurrenten van minder belang was dan die van de overige betrokken ondernemingen.

⁵⁵² Zie met name overwegingen (120) tot (222), (126), (129), (134), (137), (138), (141), (143), (144), (153), (157), (158), (159), (161), (162), (167), (169), (170), (171), (175), (179), (180), (183), (187), (193), (199), (201), (202), (203), (205), (210) tot (213), (217), (222), (228), (236), (240), (244), (248), (253), (254), (256), (263) en (268).

- (491) Toyo Tanso betoogt dat haar rol duidelijk verschilde van die van de Europese producenten en van Tokai, om verschillende redenen: zij was geen partij bij het kartel dat in Europa minstens als sinds medio de jaren '70 bestond; zij bracht concurrentie op de Europese markt door vanaf 1988 de directe verkopen van grafietblokken in te voeren; zij werd door de Europese producenten - met de steun van Tokai - onder druk gezet om deel te nemen aan de inbreuk; zij was niet betrokken bij het opzetten van het kartel, belegde of ontving geen van de bijeenkomsten op topniveau, kreeg vaak verwijten te horen omdat zij de regelingen niet naleefde, zij respecteerde de richtprijzen niet, en verhoogde het volume van haar verkopen in Europa aanhoudend - van 9% in 1993 tot 20% in 1998.
- (492) Tokai voert aan dat zij, als een betrekkelijk kleine producent en vrij recente speler, slechts een beperkte rol vervulde in de heimelijke regelingen, dat zij niet de rol speelde die Toyo Tanso haar probeert toe te dichten, maar eerder een secretariaatsfunctie vervulde, dat Tokai meestal handelde met distributeurs en bewerkingsbedrijven in Europa, en dus niet over gedetailleerde kennis van deze lokale markten beschikte (lokale distributeurs in Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk brachten slechts af en toe bij Tokai verslag uit over bijeenkomsten); wat meer bepaald de lokale bijeenkomsten in Duitsland betreft, benadrukt Tokai dat (op één uitzondering na) haar medewerkers die niet bijwoonden, en dat de Japanse producenten in Europa slechts een meeloperrol vervulden.
- (493) Ibidem betoogt dat zij een passieve rol speelde in het kartel, zowel op internationaal niveau als in Japan, en dat zij in de regel een meeloper was en geen kopstuk. Dit wordt door het volgende geïllustreerd: Ibidem nam pas vanaf de vijfde vergadering aan de Europese bijeenkomsten deel; zij nam niet deel aan lokale bijeenkomsten; zij verzette zich tegen het vastleggen van marktaandelen en voorstellen om kortingen voor EDM-distributeurs te verlagen.
- (494) UCAR doet opmerken dat zij slechts zeer beperkt aanwezig is op de markt voor isostatisch speciaal grafiet en dat haar deelname aan de bijeenkomsten veel later begon dan die van de overige ondernemingen, en over een veel kortere periode liep.
- (495) NSC/NSCC beweert een marginale rol te hebben gespeeld, slechts een meeloper te zijn geweest en geen kopstuk. Ter staving daarvan voeren de ondernemingen de volgende argumenten aan: NSC/NSCC had de regeling niet opgezet of bedacht (zij nam aan geen van de "vroegere bijeenkomsten" deel; zij had met de overige producenten geen contact vóór de bijeenkomst van 23 juli 1993; zij was niet geïnformeerd over de details van de komende bijeenkomst); NSC/NSCC trad tot de regeling toe onder druk van de andere deelnemers, die belangrijke afnemers waren van haar divisies pek en pekcokes; zij deed zulks alleen op voorwaarde dat de expansie van haar activiteiten daar niet zou onder lijden, en bleef zij op diverse belangrijke punten een buitenstaander van de regelingen. Wat dit laatste betreft, voert NSC/NSCC aan dat haar deelname aan de diverse contacten tot een minimum beperkt bleef (de regeling was al volledig operationeel toen zij voor het eerst een bijeenkomst bijwoonde, dat zij als enige producent nooit deelnam aan Europese of lokale bijeenkomsten - ook niet die in Frankrijk), dat de onderneming zich op de bijeenkomsten die zij bijwoonde, eerder als een waarnemer dan als een actieve deelnemer gedroeg, en dat NSC/NSCC een onafhankelijke koers volgde, door niet in te gaan op de talrijke oproepen tot prijsverhogingen en door het volume van haar verkopen aanhoudend te verhogen.

(496) Ten slotte betoogt Intech dat zij slechts een passieve rol speelde door zich als meeloper te gedragen, en nooit enige leidinggevende rol te spelen, dat zij niet betrokken was bij een van de prille contacten in de jaren zeventig, dat Intech geen van de regelingen uit 1993 opzette of bedacht (zij had geen invloed op de basisbeginselen van het kartel en nam aan geen van de bijeenkomsten op hoog niveau deel), dat vertegenwoordigers van Intech enkel betrokken waren bij de tenuitvoerlegging van besluiten die op een hoger niveau waren genomen, en zulks enkel op instructie van Ibiden, en dat Ibiden aan een aantal bijeenkomsten niet deelnam (en slechts af en toe aan de lokale bijeenkomsten voor de Italiaanse markt).

De beoordeling van de Commissie

(497) De Commissie moet al deze argumenten verwerpen. Zij ziet geen reden om aan te nemen dat een van de in overweging (490) genoemde ondernemingen een passieve of volgzame rol speelde bij de inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet. Het feit dat zij in bepaalde gevallen afwezig waren op bepaalde bijeenkomsten of groepen bijeenkomsten, niet deelnamen aan de oorspronkelijke aanzet tot de regelingen, onder druk stonden van andere partijen, bepaalde specifieke afspraken niet naleefden, hun verkoopvolume trachtten uit te breiden, of beperkt op de markt aanwezig waren, betekent nog niet dat een van deze ondernemingen een minder actieve rol speelde binnen het kartel.

(498) Ten eerste wijst de Commissie erop dat er met het oog op het vaststellen van passende geldboeten bij een kartel slechts sprake kan zijn van drie categorieën van kartelleden: leiders, actieve leden en passieve leden. In deze zaak was SGL de algemene leider van het kartel. De Commissie is van oordeel dat alle overige kartelleden actieve leden waren, die regelmatig aan de kartelbijeenkomsten op hun nationale markten deelnamen. Voor Toyo Tanso⁵⁵³, Tokai⁵⁵⁴, Ibiden⁵⁵⁵, UCAR⁵⁵⁶, NSC/NSCC⁵⁵⁷ en Intech⁵⁵⁸ is dit ten overvloede aangetoond in het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking. Er bestaat ook uitgebreid bewijsmateriaal met betrekking tot hun deelname aan de initiatieven tot prijsverhogingen, waaruit blijkt dat zij de overeengekomen of onderling afgestemde prijsverhogingen regelmatig aan hun afnemers bekendmaakten⁵⁵⁹.

(499) Ten tweede is de Commissie van oordeel dat NSC/NSCC noch Toyo Tanso hebben bewezen dat zij onder druk hebben gestaan van andere ondernemingen. Bovendien, zelfs als zulks het geval was geweest, kon die druk niet de inbreuken op de communautaire en EER-mededingingsregels rechtvaardigen. In plaats van tot het kartel toe te treden, zouden de ondernemingen de bevoegde autoriteiten, onder wie de Commissie, van het onwettige gedrag van hun concurrenten in kennis hebben moeten stellen, zodat daaraan een einde kon worden gemaakt.

⁵⁵³ Zie met name overwegingen (136), (152), (155), (156), (162), (166), (175), (178), (193), (232) en (234).

⁵⁵⁴ Zie met name overwegingen (120), (122), (128), (140), (146), (149), (152), (155), (162), (168), (172), (177), (178), (198), (202) en (219).

⁵⁵⁵ Zie met name overwegingen (139), (152), (155), (160), (161), (163), (165), (166), (168), (178) en (219).

⁵⁵⁶ Zie met name overwegingen (161), (211), (220), (226), (230) en (243).

⁵⁵⁷ Zie met name overwegingen (146), (162), (166), (173), (174) en (264).

⁵⁵⁸ Zie met name overwegingen (221), (242), (252), (279), (285) en (286).

⁵⁵⁹ Zie punt 1.4.1.3.

- (500) Ten derde houdt het argument dat sommige Japanse producenten geen gedetailleerde kennis hebben van de Europese lokale markten geen verband met hun opzettelijk passieve houding ten aanzien van de kartelregelingen.
- (501) Op de beweringen van NSC/NSCC en Toyo Tanso dat zij ten aanzien van de regelingen een onafhankelijke koers voeren, zal nader worden ingegaan in de overwegingen (504) tot (510). Op de specifieke omstandigheden in verband met de deelname van Intech aan de inbreuk voor isostatistisch speciaal grafiet, zal nader worden ingegaan in de overwegingen (515) en (516).

Beëindiging van de inbreuken

- (502) LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibidem en Intech beweren dat het kartel op de markt voor isostatistisch speciaal grafiet beëindigd werd vooraleer de Commissie is opgetreden en dat zulks als een verzachtende omstandigheid in aanmerking moet worden genomen bij de vaststelling van de geldboeten.
- (503) De Commissie heeft echter bij de beoordeling van de inbreuk in deze zaak slechts de beperkte periode in aanmerking genomen met betrekking tot welke zij meende over voldoende bewijsmateriaal te beschikken. Aangezien het in casu om een duidelijke inbreuk gaat, moet het argument dat de vroege beëindiging ervan als een verzachtende omstandigheid moet worden beschouwd, worden verworpen.

Niet-tenuitvoerlegging

De argumenten van de partijen

- (504) Ibidem, NSC/NSCC, Toyo Tanso en Intech hebben in hun antwoorden op de mededeling van punten van bezwaar verwezen naar hun beweerde niet-tenuitvoerlegging van de kartelafspraken voor isostatistisch speciaal grafiet als een verzachtende omstandigheid.
- (505) Ibidem ontkent niet dat zij de kartelafspraken ten uitvoer probeerde te leggen, maar deze pogingen kenden geen succes, op het niveau van de eindgebruiker, noch op het niveau van distributeurs/bewerkingsbedrijven. Ten eerste omdat Ibidem, als verticaal niet-geïntegreerde aanbieder, niet verkoopt aan eindgebruikers, en dus niet in een positie verkeerde om de tenuitvoerlegging van het kartel op dit niveau te garanderen. Om dezelfde reden woonde zij ook geen lokale bijeenkomsten bij, die het belangrijkste instrument waren voor de tenuitvoerlegging (noch deed Intech dat namens haar). Ten tweede omdat Ibidem's prijzen voor distributeurs sterk onder het niveau lagen dat op de bijeenkomst was overeengekomen (Ibidem deelt ter staving daarvan gegevens over de periode 1993-1998 mee). Zij gaat ook in op en geeft uitleg bij de correspondentie waarop de Commissie zich baseerde in haar mededeling van punten van bezwaar (overwegingen (274)-(283)). De onderneming betoogt dat de gegeven verklaringen illustreren dat Ibidem de kartelregeling niet ten uitvoer legde. Ook voert zij aan dat zij niet op de hoogte was van de mate waarin haar distributeurs eindgebruikersprijzen toepasten, en dat de mededeling van punten van bezwaar illustreert dat andere karteldeelnemers vaak klachten hadden omdat zij de overeenkomsten niet ten uitvoer legde.
- (506) NSC/NSCC verklaart dat haar deelname aan de regeling grotendeels een formaliteit was, omdat zij - in tegenstelling tot andere producenten - geen controle had over

verkopten of prijzen die eindgebruikers in Europa werden berekend (zij hield geen distributienetwerk in stand; zij had geen contractuele relaties met Europese detailhandelaren; producenten werden in Europa niet als dusdanig aan eindgebruikers verkocht; nimmer ontving zij enige regelmatige bijgewerkte informatie over de verkopen van haar detailhandelaren). Zij beweert voorts dat uit de mededeling van punten van bezwaar duidelijk blijkt dat dit voor grote ergernis zorgde bij de overige partijen. NSC/NSCC verklaart voorts dat zij niet over de middelen beschikte om de besluiten van de internationale bijeenkomsten ten uitvoer te leggen of ervoor te zorgen dat deze door de anderen werden uitgevoerd (zij nam nimmer deel aan Europese of lokale bijeenkomsten; zij beschikt over zeer weinig informatie over de specifieke omstandigheden op de Europese markt). Ook beperkte zij nimmer haar productie of verkopen, en zodoende had de overeenkomst nagenoeg geen effect.

- (507) Toyo Tanso beweert dat zij vaak verwijten te horen kreeg omdat zij zich niet aan de regelingen hield, de richtprijzen niet naleefde en het volume van haar verkopen in Europa aanhoudend verhoogde (van 9% in 1993 tot 20% in 1998).
- (508) Intech stelt dat ofschoon zij - onder dwang van Ibiden - aan de bijeenkomsten deelnam, zij de door het kartel overeengekomen minimumprijzen niet naleefde. Volgens Intech illustreert de mededeling van punten van bezwaar dat zij probeerde haar eigen concurrerende verkoopsbeleid probeerde te volgen.

De beoordeling van de Commissie

- (509) De Commissie merkt op dat voor de tenuitvoerlegging van overeenkomsten inzake richtprijzen niet noodzakelijkerwijs vereist is dat exact die prijzen worden toegepast. Dergelijke overeenkomsten kunnen worden geacht ten uitvoer te zijn gelegd, wanneer de partijen hun prijzen zodanig vaststellen dat deze dichterbij de afgesproken richtprijzen komen te liggen. Dit was het geval bij de kartels op de markt voor isostatisch speciaal grafiet. Het feit dat een onderneming waarvan bewezen is dat zij aan heimelijke prijsafspraken met haar concurrenten heeft deelgenomen, zich op de markt niet op de met die concurrenten afgesproken wijze heeft gedragen, is niet noodzakelijkerwijs een gegeven dat bij het vaststellen van het bedrag van de op te leggen boete als verzachtende omstandigheid in aanmerking moet worden genomen. Een onderneming die in weerwil van de onderlinge afstemming met haar concurrenten een min of meer zelfstandig marktbeleid voert, kan gewoonweg proberen zich het kartel ten nutte te maken⁵⁶⁰.
- (510) Daarnaast werd in punt 1.4.1.3. afdoende bewezen dat Ibiden, NSC/NSCC, Toyo Tanso en Intech de overeenkomsten van het kartel voor isostatisch speciaal grafiet daadwerkelijk ten uitvoer legden⁵⁶¹. Het feit dat Ibiden noch NSC/NSCC voor het product rechtstreekse commerciële betrekkingen hadden met eindgebruikers op de Europese markt doet niets af aan deze conclusie. In punt 1.4.1.3. wordt met name

⁵⁶⁰ Zaak T-308/94, Cascades SA / Commissie, Jurispr. 1998, blz. II-925, punt 230.

⁵⁶¹ Zie met name de volgende overwegingen:

- voor Ibiden: (279), eerste, zevende, negende en twaalfde streepje; (281), eerste streepje; (284), tweede streepje; (285), vierde en vijfde streepje; (286), vierde streepje;
- voor NSC/NSCC: (280), laatste streepje; (282), eerste streepje; (283), eerste streepje; (286), zesde streepje; (287), tweede streepje;
- voor Toyo Tanso: (280), achtste streepje; (285), vijfde streepje; (286), zesde streepje;
- voor Intech: (279), tiende streepje; (281), eerste streepje; (285), vierde streepje; (286), vijfde en zesde streepje.

geïllustreerd dat de beide ondernemingen druk uitoefenden op hun respectieve lokale distributeurs om tot een daadwerkelijke tenuitvoerlegging van de regelingen te komen.

Andere verzachtende omstandigheden

- (511) LCL beweert dat de Commissie onvoldoende rekening houdt met het *compliance*-programma dat deze onderneming heeft ingediend. De Commissie is van oordeel dat in de onderhavige zaak het initiatief voor een dergelijk programma te laat kwam en dat, vanuit preventief oogpunt, het passend blijft een sanctie op te leggen voor de inbreuk op de mededingingsregels die LCL in het verleden heeft begaan.
- (512) Ibiden en NSC/NSCC betogen dat het feit dat de inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet hun eerste inbreuk is op het Gemeenschaps-/EER-mededingingsrecht als een verzachtende factor moet worden aangemerkt. Ibiden is met name van oordeel dat het basisbedrag van de haar op te leggen geldboete moet worden verlaagd ten opzichte van de geldboete die aan de recidivisten (UCAR, SGL, Tokai) wordt opgelegd, in overeenstemming met 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 opgelegd⁵⁶², hierna “richtsnoeren inzake geldboeten” genoemd, volgens welke recidive door dezelfde onderneming voor eenzelfde type inbreuk een verzwarende omstandigheid vormen, en met het gelijkheidsbeginsel.
- (513) De Commissie is, in het algemeen, niet van oordeel dat het ontbreken van antecedenten op het gebied van de schending van mededingingsregels een verzachtende omstandigheid vormt die bij de vaststelling van de geldboeten in aanmerking moet worden genomen. Integendeel, in de richtsnoeren inzake geldboeten wordt in punt 2, eerste streepje, recidive als een bijzondere categorie verzwarende omstandigheden genoemd. Het ontbreken van een verzwarende omstandigheid betekent nog niet dat er sprake is van een verzachtende omstandigheid. Bovendien doet in de onderhavige zaak de verzwarende omstandigheid van recidive niet ter zake wat de rol van UCAR, SGL betreft of wat de rol van Tokai in de zaak Grafietelektroden betreft. Zoals aangegeven in het feitelijk gedeelte van de onderhavige beschikking, kwam er een eind aan de inbreuk voor isostatisch speciaal grafiet toen de kartelautoriteiten van de VS en de Gemeenschap hun onderzoek aanvatten naar de markt voor grafietelektroden. Bijgevolg vond de inbreuk plaats vóór de Commissie de gelegenheid had UCAR, SGL of Tokai verantwoordelijk te achten voor hun deelname aan het kartel dat die markt beïnvloedde. De kwestie van recidive is dus niet aan de orde.
- (514) LCL rekent tot de categorie verzachtende omstandigheden ook het feit dat de onderneming in de loop van het onderzoek volledig heeft meegewerkt, dat haar aanwezigheid op de betrokken markt betrekkelijk beperkt is, en dat de overeenkomsten geen noemenswaardige uitwerking hadden op de prijsevolutie. Op deze argumenten zal nader worden ingegaan in, onderscheidenlijk, de overwegingen (528), (463) en (448).

De rol van Intech

⁵⁶² PB C 9 van 14.1.1998, blz. 3.

- (515) De Commissie is van mening dat Intech een specifieke rol had in het kartel voor isostatisch speciaal grafiet, omdat de onderneming in ruime mate handelde op instructie van Ibiden⁵⁶³, om middels haar deelname aan de Europese en lokale bijeenkomsten, als distributeur van Ibiden de principiëbesluiten ten uitvoer te leggen die op een hoger niveau genomen waren (waaraan Ibiden wel en Intech niet deelnam).
- (516) De Commissie is van oordeel dat die bijzondere omstandigheden een verlaging rechtvaardigt met **40%** van het basisbedrag van de aan Intech op te leggen boete wegens haar betrokkenheid bij de inbreuk op de markten voor isostatisch speciaal grafiet.

Conclusie betreffende verzachtende omstandigheden

- (517) De Commissie kent Intech een verlaging met 40% toe van het basisbedrag van de aan die onderneming op te leggen boete wegens haar betrokkenheid bij de inbreuk op de markt voor isostatisch speciaal grafiet.
- (518) De Commissie is van mening dat er geen andere verzachtende omstandigheden van toepassing zijn op de deelnemers aan de inbreuken die de markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet beïnvloedden.

2.3.3.4. Toepassing van de clementieregeling

- (519) De adressaten van de onderhavige beschikking hebben met de Commissie meegewerkt in de verschillende stadia van het onderzoek naar de inbreuken, ten einde de gunstige behandeling te kunnen krijgen als beschreven in de clementieregeling. Om tegemoet te komen aan het gewettigd vertrouwen van de betrokken ondernemingen met betrekking tot de niet-oplegging of vermindering van de geldboeten op grond van de door hen verleende medewerking, moet de Commissie in de navolgende overwegingen onderzoeken of de partijen aan de voorwaarden van clementieregeling hebben voldaan.

Niet-oplegging of zeer aanzienlijke vermindering van de geldboete ("deel B")

- (520) UCAR voert aan dat zij een uitzonderlijke rol speelde door het bestaan en nadere gegevens over de heimelijke prijsafspraken voor speciaal grafiet bij de Commissie aan te brengen. Ook zou zij duidelijk hebben voldaan aan alle criteria van deel B van de clementieregeling wat betreft de inbreuken voor zowel isostatische als geëxtrudeerde producten. Bijgevolg beweert zij recht te hebben op immuniteit van eventuele geldboeten die de Commissie in de onderhavige procedure zal opleggen (argument betreffende het gewettigde vertrouwen).
- (521) De Commissie accepteert dat UCAR de eerste onderneming was die bewijsmateriaal van doorslaggevend belang heeft aangebracht in verband met het bestaan van een internationaal kartel dat de EER beïnvloedde in de sectoren isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet. Dankzij de door UCAR verstrekte informatie kon de Commissie - op de markten voor zowel isostatisch als geëxtrudeerd speciaal grafiet - van verschillende kartelbijeenkomsten bewijzen dat zij wel degelijk hadden plaatsgevonden en wat het onderwerp en wie de deelnemers waren geweest, alsmede dat er gedurende de periode waarop deze procedure betrekking heeft, heimelijke

⁵⁶³ Zie overweging (404).

contacten waren. De Commissie erkent eveneens dat zij, toen UCAR haar op 13 april 1999 een schriftelijke verklaring met haar versie van de feiten en de documenten betreffende de kartels bezorgde, bij beschikking nog geen verificaties had gelast bij de betrokken ondernemingen, noch over voldoende informatie beschikte om het bestaan van de inbreuken te bewijzen. UCAR heeft een eind gemaakt aan haar onwettige activiteiten toen zij de kartels aan de Commissie heeft aangebracht. Zij heeft andere ondernemingen niet gedwongen aan de kartels deel te nemen, noch heeft zij een bepalende rol gespeeld in de kartels. Derhalve voldoet UCAR voor beide inbreuken aan de voorwaarden van deel B van de clementieregeling.

- (522) Daarom verleent de Commissie UCAR een verlaging met **100%** van de geldboete die de onderneming anders zou zijn opgelegd wegens inbreuken die de markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet beïnvloedden, indien de onderneming niet met de Commissie had meegewerkt.

Aanzienlijke vermindering van de geldboete ("deel C")

- (523) SGL betoogt dat zij uitgebreid en vrijwillig met de Commissie heeft meegewerkt, dat haar medewerking verder ging dan die van enige andere onderneming - met name van UCAR - en dat de aan UCAR in het kader van de clementieregeling toegekende verlaging van de geldboete niet hoger mag liggen (omdat UCAR bijvoorbeeld niet vermeldde dat zij al sinds 1993 bij de regelingen betrokken was), dat alleen SGL de deelname van UCAR aan het kartel heeft aangetoond en dat de Commissie voor SGL dus de in deel C van de clementieregeling vastgestelde maximumverlaging moet toepassen, en dat SGL relevante aanvullende informatie verzamelde over de lokale overeenkomsten en informatie over de inbreuk op markt voor geëxtrudeerd grafiet. Zij verwijst ook naar de marges die zijn vastgesteld in punt 23, onder b), van de Mededeling van de Commissie betreffende immunititeit tegen geldboeten en vermindering van geldboeten in kartelzaken, hierna "nieuwe clementieregeling" genoemd⁵⁶⁴.
- (524) Tokai meent dat zij de eerste onderneming was die doorslaggevend bewijsmateriaal verstrekke, omdat het bewijsmateriaal van UCAR niet doorslaggevend was voor de markt voor isostatisch speciaal grafiet, en dat zij ook voldoet aan alle overige voorwaarden die in deel C van de clementieregeling zijn vastgesteld.
- (525) De Commissie merkt op dat SGL's verwijzing naar de nieuwe clementieregeling niet terzake doet voor de effecten van de onderhavige procedure, in overeenstemming met het bepaalde in punt 28 van de nieuwe regeling. De Commissie merkt verder op dat zij geen redenen heeft om te geloven dat UCAR haar niet alle relevante informatie verstrekke en alle bescheiden en bewijsstukken waarover de onderneming beschikt in verband met de beide kartels.
- (526) SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ividen, NSC/NSCC of Intech waren niet de eersten die de Commissie doorslaggevend bewijsmateriaal verstrekten over de kartels voor isostatisch of geëxtrudeerd speciaal grafiet, zoals vereist volgens deel C, onder a), van de clementieregeling. Bijgevolg voldoet geen van voormelde ondernemingen aan de in dat deel genoemde voorwaarden.

⁵⁶⁴ PB C 45 van 19.2.2002, blz. 3.

Belangrijke vermindering van de geldboete ("deel D")

- (527) Vóór de Commissie haar mededeling van punten van bezwaar vaststelde, hebben SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC de Commissie informatie en bescheiden verstrekt die wezenlijk hebben bijgedragen tot het bewijs van het bestaan van de inbreuken. Geen van hen betwist fundamenteel de feiten waarop de Commissie haar mededeling van punten van bezwaar heeft gebaseerd.

De argumenten van de partijen

- (528) LCL verzoekt in aanmerking te komen voor deel D van de clementieregeling en merkt op dat LCL de Commissie alle nuttige informatie heeft verstrekt, die een grondigere analyse van de feiten mogelijk maakte. Zij had ook diverse bijeenkomsten met de Commissie. LCL voert aan dat haar medewerking in de loop van de procedure sterker dient te worden benadrukt, omdat de verstrekte bescheiden contemporain zijn, een kwalitatieve waarde hebben en de criteria inzake 'toegevoegde waarde' uit de nieuwe clementieregeling niet mogen worden genegeerd.
- (529) Toyo Tanso betoogt dat zij uitgebreid heeft meegewerkt aan het onderzoek van de Commissie en zich niet beperkt heeft tot het beantwoorden van het verzoek om inlichtingen van de Commissie: op 14 juli 2000 had zij een bijeenkomst met de diensten van de Commissie waarop zij aangaf bereid te zijn mee te werken in het kader van de clementieregeling; zij verschaftte bewijzen over "vroeg bijeenkomsten" waarvan de Commissie geen weet had (en waarmee aangetoond werd dat de inbreuk over nog eens drie jaren liep), zij verzamelde actief relevante informatie en eiste geen vertrouwelijkheid voor de door haar verschaftte informatie. Toyo Tanso concludeert dat zij duidelijk recht heeft op een vermindering van de geldboete met minstens 50%. Zij betoogt voorts dat in de mededeling van punten van bezwaar geen accurate beschrijving wordt gegeven van de medewerking van Toyo Tanso in de loop van de procedure: het is onjuist te stellen dat Toyo Tanso niet de informatie over prijzen verschaftte die de Commissie in haar eerste verzoek om inlichtingen had gevraagd; haar verklaring bereid te zijn volledig mee te werken aan het onderzoek dateert al van 14 juli 2000, in plaats van 2 september 2000 zoals aangegeven in de mededeling van punten van bezwaar; het feit dat een onderneming zich op verzachtende omstandigheden beroept is niet relevant voor het beoordelen van de omvang van haar medewerking, en het is ongepast dat in de mededeling van punten van bezwaar gesuggereerd wordt dat Toyo Tanso haar verantwoordelijkheid voor de inbreuk pogde te ontlopen, omdat zij bij herhaling haar deelname had erkend en daarvoor bewijzen had verstrekt.
- (530) Tokai voert aan dat, indien de onderneming geen aanspraak kan maken op deel C van de clementieregeling, zij minstens aanspraak moet kunnen maken op maximale clementie op grond van deel D, omdat zij de Commissie bewijzen verstrekte, zij de eerste onderneming was die het verzoek om inlichtingen van de Commissie beantwoordde, contemporaine bescheiden verschaftte en een uitgebreide bedrijfsverklaring meedeelde.
- (531) Ibiden voert aan dat zij recht heeft op een vermindering van een eventuele geldboete met 50%, en wel om de volgende redenen: zij was de eerste onderneming die aangaf volledig te willen meewerken aan het onderzoek van de Commissie (naast UCAR), zij deelde wezenlijk (contemporain) bewijsmateriaal mee over de regelingen, dat bewijsmateriaal met 'toegevoegde waarde' vormde en waarop de Commissie in ruime mate steunde, zij verschaftte een groot deel van de informatie vrijwillig, buiten de

werkings sfeer van artikel 11 van Verordening nr. 17 om. Voorts beweert zij, van alle karteldeelne mers waarop deel D van de clementieregeling van toepassing is, recht te hebben op de grootste verlaging van eventuele geldboeten.

- (532) NSC/NSCC voert aan dat zij alle mogelijke inspanningen heeft geleverd om de Commissie bescheiden en nadere gegevens te verschaffen, die gebruikt zijn om de beweringen in de mededeling van punten van bezwaar te staven.
- (533) Intech betoogt dat Intech EDM AG met de Commissie heeft meegewerkt aangezien zij geantwoord heeft op het door de Commissie gezonden verzoek om inlichtingen overeenkomstig artikel 11, en dat meerdere vragen in dit verzoek ontoelaatbaar waren (volgens de rechtspraak in de zaken-Orkem en -Mannesmann⁵⁶⁵ en volgens artikel 6 van het Europees Verdrag tot bescherming van de rechten van de mens en de fundamentele vrijheden (EVRM)); zij had niet uitvoeriger kunnen meewerken aangezien zij volgens Intechs eigen interpretatie op instructie van Ibidem handelde en derhalve niet verantwoordelijk kan worden geacht; Intech EDM BV had in het kader van de clementieregeling niet met de Commissie kunnen samenwerken, omdat zij nooit bij het onderzoek betrokken was en nooit op de hoogte was van het onderzoek van de Commissie vóór zij de mededeling van punten van bezwaar ontving.

De beoordeling van de Commissie

- (534) Zoals eerder al is aangegeven, is de Commissie van oordeel dat UCAR al doorslaggevend bewijsmateriaal had verstrekt over het bestaan van het kartel gedurende de hele duur ervan, toen de overige deelnemers pas begonnen mee te werken met de Commissie. De informatie en documenten die de overige deelnemers meedeelden, stelden de Commissie in staat de werking van het kartel en bepaalde elementen ervan - zoals data, locaties, deelnemers en in sommige gevallen ook de inhoud van de bijeenkomsten - te bevestigen en nader te detailleren. Dit bewijsmateriaal bood ook aanvullende informatie over het aantal bijeenkomsten en de rol van de deelnemers.
- (535) Aangezien volgens de clementieregeling medewerking steeds vrijwillig moet zijn, en met name los moet staan van de uitoefening van enige onderzoeksbevoegdheden, is de Commissie van oordeel dat de door deze ondernemingen verstrekte informatie in feite voor een belangrijk stuk integrerend deel uitmaakt van hun antwoorden op de formele verzoeken om inlichtingen van de Commissie. De door deze ondernemingen verstrekte informatie wordt bijgevolg slechts beschouwd als vrijwillig verstrekt in de zin van de clementieregeling, voorzover zij verder reikte dan de informatie waarom op grond van artikel 11 van Verordening nr. 17 was verzocht.
- (536) Zoals in punt 1.3 is aangegeven, waren de antwoorden van SGL, LCL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso and NSC/ NSCC gedetailleerd en uitgebreid. Het verloop en de conclusies van de kartelbijeenkomsten zijn erin vastgelegd. Zij bevatten materiaal dat dateert uit de periode waarin de inbreuken hebben plaatsgevonden, alsmede gedetailleerde bedrijfsverklaringen. Vóór of gelijktijdig met deze verklaringen deelden de ondernemingen aan de Commissie mee dat zij bereid waren mee te werken met het onderzoek van de Commissie.

⁵⁶⁵ Arrest van het Hof van 18 oktober 1989 in zaak 374/87, Orkem SA / Commissie, Jurispr. 1989, blz. 3283 en arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 20 februari 2001 in zaak T-112/98, Mannesmann Röhren-Werke AG / Commissie, Jurispr. 2001 blz. II-729.

- (537) De Commissie concludeert dat die antwoorden gedetailleerd bewijsmateriaal bevatten over de organisatiestructuur van de kartelregelingen die de markten voor isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet beïnvloedden, en op beslissende wijze hebben bijgedragen tot het vaststellen en/of bevestigen van wezenlijke elementen van deze inbreuken. Samen met de verklaringen van UCAR vormen deze bescheiden het belangrijkste bewijsmateriaal dat de Commissie gebruikte bij de voorbereiding van de onderhavige beschikking.
- (538) Voorts is de Commissie van oordeel dat het niet mogelijk is onderscheid te maken ten aanzien van de 'toegevoegde waarde' van deze verklaringen voor het onderzoek op de markt voor isostatisch speciaal grafiet, aangezien al deze verklaringen, met beperkte verschillen in tijd, werden afgelegd in reactie op het formeel verzoek om inlichtingen van de Commissie, en zij alle bewijsmateriaal van vergelijkbare kwaliteit bevatten. Bovendien was geen van deze verklaringen op zich van essentieel belang voor de Commissie om haar bezwaren ten aanzien van de inbreuk te substantiëren, aangezien zij elkaar grotendeels overlappen wat betreft de verschafte bewijzen.
- (539) Wat Intech betreft, deelt de Commissie niet de opvatting van die onderneming dat meerdere vragen in het verzoek om inlichtingen van de Commissie ontoelaatbaar waren. Intech was, op grond van artikel 11 van Verordening nr. 17, immers verplicht volledig te antwoorden op die verzoeken. Geen van de vragen uit het op 28 maart 2000 door de Commissie op grond van artikel 11 gezonden schrijven waarnaar Intech verwijst om haar stelling te staven, kan worden beschouwd als een aantasting van Intechs rechten van verdediging. Gelijk het Hof in de zaak-Orkem heeft verklaard⁵⁶⁶, kent Verordening nr. 17 een onderneming waartegen een onderzoeksmaatregel wordt genomen, niet het recht toe zich aan de tenuitvoerlegging van die maatregel te onttrekken met het argument dat het resultaat ervan het bewijs zou kunnen opleveren dat zij de mededingingsregels heeft overtreden. De verordening legt de onderneming integendeel een verplichting op om actief mee te werken; dit betekent dat zij alle informatie die betrekking heeft op het voorwerp van het onderzoek, ter beschikking van de Commissie moet houden.
- (540) In haar verzoek om inlichtingen heeft de Commissie uitsluitend geprobeerd feitelijke verduidelijking te krijgen over de haar door UCAR verschafte inlichtingen. Het is vaste rechtspraak⁵⁶⁷ dat de Commissie om dergelijke feitelijke verduidelijking mag vragen. In dit verband heeft het Gerecht van eerste aanleg⁵⁶⁸ verklaard: "De verplichting om zuiver feitelijke vragen van de Commissie te beantwoorden (...) levert geen schending op van de rechten van de verdediging of van het recht op een eerlijk proces. Niets belet de adreassaar immers om later, in de administratieve procedure of tijdens de procedure voor de gemeenschapsrechter, zijn rechten van verdediging uit te oefenen en aan te tonen, dat de in zijn antwoorden uiteengezette feiten of de overgelegde documenten een andere betekenis hebben dan de Commissie meent."

⁵⁶⁶ Arrest van het Hof in zaak 374/87, Orkem SA / Commissie, aangehaald arrest, punt 27.

⁵⁶⁷ Arrest van het Gerecht in zaak T-112/98, Mannesmann Röhren-Werke AG / Commissie, aangehaald arrest, punten 70, 77-78, en het arrest van het Hof in zaak 374/87, Orkem SA / Commissie, aangehaald arrest, punten 37-38, 40. Zie ook het arrest van het Hof van 21 september 1989 in gevoegde zaken 46/87 en 227/88, Hoechst AG / Commissie, Jurispr. 1989, blz. 2859 en de conclusie van advocaat-generaal Mischo van 20 september 2001 in zaak C-94/00, Roquette Frères SA / Commissie, betreffende de op grond van artikel 14 van Verordening nr. 17 aan de Commissie verleende bevoegdheden ter vervulling van de taken welke haar zijn opgedragen in het EG-Verdrag om eventuele inbreuken op de artikelen 81 of 82 van het Verdrag aan het licht te brengen.

⁵⁶⁸ Aangehaald arrest, punt 78.

- (541) In haar antwoord op het verzoek om inlichtingen van de Commissie heeft Intech geen bewijsmateriaal verstrekt met betrekking tot bijeenkomsten. De feiten waarop de Commissie haar beschuldigingen in de mededeling van punten van bezwaar baseerde, heeft zij evenwel niet fundamenteel betwist.
- (542) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie dat SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso en NSC/NSCC aan de voorwaarden van deel D, punt 2, eerste en tweede streepje, van de clementieregeling voldoen, en kent zij deze ondernemingen een vermindering met **35%** toe van de boete die hun zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie hadden meegewerkt.
- (543) Op grond van het voorgaande concludeert de Commissie voorts dat Intech aan de voorwaarde van deel D, punt 2, tweede streepje, van de clementieregeling voldoet, en kent zij deze onderneming een vermindering met **10%** toe van de boete die haar zou zijn opgelegd indien zij niet met de Commissie had meegewerkt.

Conclusie betreffende de toepassing van de clementieregeling

- (544) Geconcludeerd moet worden dat de Commissie de adressaten van deze beschikking, gelet op de aard van hun medewerking en met inachtneming van de in de clementieregeling vastgestelde voorwaarden, de volgende verminderingen van de hun op te leggen boeten toekent:

- a) GrafTech International, Ltd (UCAR)
 - isostatisch speciaal grafiet: een vermindering met **100%**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: een vermindering met **100%**
- b) SGL
 - isostatisch speciaal grafiet: een vermindering met **35%**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: een vermindering met **35%**
- c) LCL: een vermindering met **35%**;
- d) Ibiden: een vermindering met **35%**;
- e) Tokai: een vermindering met **35%**;
- f) Toyo Tanso: een vermindering met **35%**;
- g) NSC/NSCC: een vermindering met **35%**, en
- h) Intech: een vermindering met **10%**.

2.3.3.5. "Ne bis in idem"

- (545) SGL en LCL betogen dat de Commissie de sancties die hun wegens hetzelfde gedrag in de Verenigde Staten zijn opgelegd, in aanmerking zou moeten nemen en van een eventuele boete zou moeten aftrekken. Zij betogen dat de vervolging in de VS hetzelfde product en dezelfde periode betrof, en dat het Department of Justice sancties oplegde voor de samenzwering betreffende de in de VS en elders verkochte producten.

Aangezien "ne bis in idem" een algemeen beginsel is in het Gemeenschapsrecht, concluderen de ondernemingen dat de Commissie voor dezelfde inbreuk niet meermaals sancties kan opleggen.

- (546) De Commissie aanvaardt die argumenten niet. Zij is van oordeel dat elders, onder meer in de Verenigde Staten, opgelegde boeten geen enkele invloed hebben op de wegens inbreuk op de Europese mededingingsregels op te leggen boeten. De uitoefening door de Verenigde Staten (of een ander derde land) van een (strafrechtelijke) bevoegdheid ter zake van kartelgedrag kan in geen geval de bevoegdheid van de Commissie op grond van het communautaire mededingingsrecht beperken of uitsluiten.
- (547) Belangrijker nog is dat het hoe dan ook onjuist is dat de Commissie voornemens zou zijn sancties op te leggen wegens dezelfde feiten als bij de rechterlijke instanties in de Verenigde Staten. Op grond van het territorialiteitsbeginsel is artikel 81 van het Verdrag uitsluitend van toepassing op concurrentiebeperkingen op de gemeenschappelijke markt, terwijl artikel 53 van de EER-Overeenkomst ziet op concurrentiebeperkingen op de EER-markt. Ook de Amerikaanse kartelautoriteiten oefenen slechts bevoegdheid uit in de mate waarin een bepaalde gedraging een direct, bewust gewild effect op de handel in de Verenigde Staten heeft.
- (548) SGL betoogt voorts dat de bezwaren in de huidige zaak nauw verband houden met die in de procedure in de zaak-Grafietelektroden, die al resulteerden in door de Commissie opgelegde geldboeten, en dat er geen ruimte is voor verdere sancties in de Gemeenschap (de beperking van artikel 15 van Verordening nr. 17 is bereikt). Volgens SGL betroffen de regelingen van de ondernemingen op het niveau van het topmanagement grafietelektroden en speciaal grafiet. Daarom zou dit kartel als de voortzetting van één enkel kartel moeten worden beschouwd. Dit concept is bekend in het Gemeenschapsrecht en in bepaalde lidstaten. Bijgevolg dient de Commissie hiermee rekening te houden bij eventueel op te leggen geldboeten. SGL beweert dat de beschikking in de zaak-Vitaminen⁵⁶⁹ als precedent voor deze benadering kan worden aangehaald. Door de gelijkenissen van de huidige procedure met de zaak-Grafietelektroden te benadrukken, zou de Commissie - volgens SGL - het omzetplafond van 10% van artikel 15 van Verordening nr. 17 niet naleven, wanneer zij nieuwe geldboeten zou opleggen.
- (549) De Commissie kan het niet eens zijn met deze redenering, die gebaseerd is op de onderliggende aanname dat het plafond van 10% van de omzet van de onderneming van toepassing is, ongeacht of de onderneming verantwoordelijk wordt geacht voor één of meerdere inbreuken. Allereerst blijkt uit artikel 15, lid 2, duidelijk dat een dergelijke beperking geldt voor de berekening van de geldboete die de Commissie kan opleggen voor elke afzonderlijke inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag⁵⁷⁰.

⁵⁶⁹ Zie de beschikking van 21 november 2001 in zaak COMP/37.512 (nog niet bekendgemaakt).

⁵⁷⁰ Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie "wanneer ondernemingen of ondernemersverenigingen (...) inbreuk maken op artikel 81, lid 1, of artikel 82 van het Verdrag (...) bij beschikking aan deze ondernemingen of ondernemersverenigingen geldboeten opleggen (...) tot een bedrag van ten hoogste tien procent van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar (...). Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete wordt niet alleen rekening gehouden met de zwaarte, maar ook met de duur van de inbreuk". Overeenkomstig deze bepaling berekent de Commissie geldboeten op basis van afzonderlijke inbreuken: de zwaarte (met inbegrip van het uitgangsbetrag voor het basisbedrag), de duur en verzwarende/verzachtende omstandigheden worden voor elke inbreuk op artikel 81, lid 1, van het Verdrag afzonderlijk beoordeeld.

Voorts is het zo dat het in de onderhavige procedure gaat om regelingen welke - wat betreft productmarkt, organisatie, duur, en identiteit, aantal of rol van de betrokken ondernemingen - duidelijk onderscheiden zijn van die in de zaak-Grafietelektroden. Deze kenmerken rechtvaardigen dat de beide regelingen worden behandeld als afzonderlijke inbreuken, die elkaar al dan niet in tijd onderling overlapt hebben en die dus kunnen resulteren in het opleggen van afzonderlijke geldboeten. De beschikking in de zaak-Vitaminen kan inderdaad aangehaald worden als een voorbeeld van een dergelijke benadering, omdat de procedure in die zaak twaalf afzonderlijke inbreuken in verband met gelijksoortige producten betrof, waarbij de geldboeten voor elk van deze inbreuken afzonderlijk werden berekend.

- (550) Op basis van diezelfde criteria moet de Commissie ook het argument van SGL verwerpen als zou de Commissie ten onrechte aannemen dat SGL en UCAR bij beide kartels (isostatisch en geëxtrudeerd speciaal grafiet) betrokken waren omdat de markt voor speciaal grafiet niet in twee onderscheiden markten kan worden opgesplitst.
- (551) Intech betoogt dat een dubbele boete - voor zowel Intech EDM BV als Intech EDM AG - strijdig zou zijn met het "ne bis in idem"-beginsel, dat een van de algemene rechtsbeginselen is, erkend door het Europees Verdrag tot bescherming van de rechten van de mens en de fundamentele vrijheden en het Handvest van de grondrechten van de Europese Unie. De Commissie wijst erop dat, zoals verklaard in overweging (424), Intech EDM BV en Intech EDM AG hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld voor de inbreuk die de markt voor isostatisch speciaal grafiet beïnvloedde, en dat dus geen dubbele geldboete wordt opgelegd.
- (552) Ibidem beweert dat, aangezien er sprake is van gedeelde verantwoordelijkheid van Ibidem en Intech ten aanzien van de verkopen van speciaal grafiet, een eventuele geldboete die normaliter aan Ibidem zou worden opgelegd, moet worden verdeeld over Ibidem en Intech, omdat het hier dezelfde gedraging en verkopen betreft. De Commissie wijst dit argument af. Ten eerste is de onderscheiden verantwoordelijkheid die Ibidem en Intech dragen voor de regelingen van het kartel voor isostatisch speciaal grafiet, reeds behandeld in de overwegingen (401) tot (406). Ten tweede is dit argument in tegenspraak met Ibidem's eigen verklaringen dat Intech een eigen aanwezigheid had op de markt als een niet-exclusieve distributeur buiten het toegewezen exclusieve gebied⁵⁷¹.

2.3.3.6. Punt 5.b. van de richtsnoeren inzake geldboeten

- (553) Volgens punt 5.b van de richtsnoeren inzake geldboeten dient de Commissie, naar gelang van de omstandigheden van een bepaalde zaak, rekening te houden met bepaalde objectieve gegevens bij het vaststellen van geldboeten⁵⁷².

1) Vermogen om te betalen

⁵⁷¹ Zie overweging (404).

⁵⁷² "Naar gelang van de omstandigheden dient, na uitvoering van de vorengenoemde berekeningen, rekening te worden gehouden met bepaalde objectieve gegevens, zoals een specifieke economische context, het economische of het financiële voordeel dat de inbreukmakers eventueel hebben behaald (...), de specifieke kenmerken van de betrokken ondernemingen en hun vermogen om in een bepaalde sociale context daadwerkelijk te kunnen betalen, om uiteindelijk de bedragen van de voorgenomen geldboeten bij te stellen"

- (554) SGL en NSC hebben argumenten naar voren gebracht die betrekking hebben op hun vermogen om te betalen. Beide bedrijven hebben in het bijzonder aandacht gevraagd voor [...] 573.
- (555) Om dit argument te beoordelen, heeft de Commissie gedetailleerde informatie gevraagd betreffende de financiële positie van de bedrijven⁵⁷⁴. Na bestudering van de antwoorden van de bedrijven van 20 november 2002, alsmede van het verdere schrijven van SGL van 8 november 2002, concludeert de Commissie dat het niet gepast is om het bedrag van de boeten in de onderhavige zaak aan te passen. Hoewel de financiële gegevens welke door de twee ondernemingen geleverd zijn, aantonen dat zowel SGL als NSC [...] ⁵⁷⁵, zou het in aanmerking nemen van het blote feit van [...], welke voornamelijk te wijten is aan de algemene omstandigheden van de markt, gelijk staan aan het hun verlenen van een onterecht competitief voordeel.

2) Andere factoren

- (556) Zoals uiteengezet in overweging (555), ondervindt SGL [...].
- (557) Op 18 juli 2001 legde de Commissie aan SGL een boete van 80.2 miljoen EUR op wegens schending van artikel 81 van het Verdrag, ten gevolge van de betrokkenheid van de onderneming bij het kartel *Grafietelektroden*⁵⁷⁶.
- (558) Hieruit volgt dat SGL zich [...], maar ook relatief kort geleden een belangrijke boete opgelegd heeft gekregen van de Commissie. De Commissie is van oordeel dat, in deze bijzondere omstandigheden, het niet noodzakelijk lijkt het volledige bedrag van de boete op te leggen om een afdoende afschrikking te verzekeren. Deze conclusie neemt in het bijzonder in aanmerking dat de verzwarende omstandigheid van recidive niet op SGL van toepassing is in deze zaak (zie overweging 513).
- (559) In het licht van deze twee factoren, meent de Commissie dat, in dit specifieke geval, de boete verminderd dient te worden met **33%**.

2.3.3.7. Definitieve bedragen van de in deze procedure opgelegde geldboeten

- (560) Als conclusie dienen op grond van artikel 15, lid 2, onder a), van Verordening nr. 17 de volgende geldboeten te worden opgelegd:
- a) GrafTech International, Ltd
 - isostatisch speciaal grafiet: **0 EUR**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: **0 EUR**
 - b) SGL Carbon AG

⁵⁷³ Vertrouwelijke presentatie van SGL gedurende de vergaderingen met de diensten van de Commissie gehouden op 23 mei 2002 en 28 oktober 2002. Vertrouwelijke presentatie van NSC gedurende de vergadering van 18 oktober 2002, aangevuld met verdere informatie geleverd op 21 oktober 2002 and 24 oktober 2002.

⁵⁷⁴ Verzoeken van de Commissie om inlichtingen overeenkomstig artikel 11 of Verordening nr. 17, gedateerd 11 november 2002.

⁵⁷⁵ [...]

⁵⁷⁶ Beschikking 2002/271/EG, reeds aangehaald.

- isostatisch speciaal grafiet: **18 940 000 EUR**
- geëxtrudeerd speciaal grafiet: **8 810 000 EUR**
- c) Le Carbone-Lorraine SA: **6 970 000 EUR**
- d) Ibiden Co, Ltd: **3 580 000 EUR**
- e) Tokai Carbon Co, Ltd: **6 970 000 EUR**
- f) Toyo Tanso Co, Ltd: **10 790 000 EUR**
- g) Nippon Steel Chemical Co, Ltd/
NSCC Techno Carbon Co, Ltd: **3 580 000 EUR**
- h) Intech EDM BV / Intech EDM AG: **980 000 EUR**,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De volgende ondernemingen hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst door gedurende de genoemde perioden deel te nemen aan een geheel van overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen die de Gemeenschaps- en EER-markt voor isostatisch speciaal grafiet ongunstig beïnvloedden:

- a) GrafTech International, Ltd, van februari 1996 tot mei 1997;
- b) SGL Carbon AG, van juli 1993 tot februari 1998;
- c) Le Carbone-Lorraine SA, van juli 1993 tot februari 1998;
- d) Ibiden Co, Ltd, van juli 1993 tot februari 1998;
- e) Tokai Carbon Co, Ltd, van juli 1993 tot februari 1998;
- f) Toyo Tanso Co, Ltd, van juli 1993 tot februari 1998;
- g) Nippon Steel Chemical Co, Ltd en NSCC Techno Carbon Co, Ltd, hoofdelijk aansprakelijk, van juli 1993 tot februari 1998;
- h) Intech EDM BV en Intech EDM AG, hoofdelijk aansprakelijk, van februari 1994 tot mei 1997.

De volgende ondernemingen hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag en artikel 53, lid 1, van de EER-Overeenkomst door gedurende de genoemde perioden deel te nemen aan een geheel van overeenkomsten en onderling afgestemde gedragingen die de Gemeenschaps- en EER-markt voor geëxtrudeerd speciaal grafiet ongunstig beïnvloedden:

- a) SGL Carbon AG, van februari 1993 tot november 1996

- b) GrafTech International, Ltd, van februari 1993 tot november 1996.

Artikel 2

De in artikel 1 genoemde ondernemingen dienen onverwijld een einde te maken aan de in dat artikel bedoelde inbreuk, voorzover zij zulks nog niet hebben gedaan.

Zij dienen zich te onthouden van herhaling van elke in artikel 1 bedoelde handeling of gedraging alsook van iedere handeling of gedraging die hetzelfde of een soortgelijk doel of gevolg zou kunnen hebben.

Artikel 3

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

- a) GrafTech International, Ltd
- isostatisch speciaal grafiet: **0 EUR**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: **0 EUR**
- b) SGL Carbon AG
- isostatisch speciaal grafiet: **18 940 000 EUR**
 - geëxtrudeerd speciaal grafiet: **8 810 000 EUR**
- c) Le Carbone-Lorraine SA: **6 970 000 EUR**
- d) Ividen Co, Ltd: **3 580 000 EUR**
- e) Tokai Carbon Co, Ltd: **6 970 000 EUR**
- f) Toyo Tanso Co, Ltd: **10 790 000 EUR**
- g) Nippon Steel Chemical Co, Ltd en NSCC Techno Carbon Co, Ltd, hoofdelijk aansprakelijk: **3 580 000 EUR**
- h) Intech EDM BV en Intech EDM AG, hoofdelijk aansprakelijk: **980 000 EUR.**

De geldboeten dienen binnen drie maanden vanaf de datum van kennisgeving van de onderhavige beschikking te worden betaald op onderstaande rekening:

rekening nr. 642-0029000-95 van de Europese Commissie bij:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) NV

Kunstlaan 43, B-1040 Brussel

(SWIFT-code: BBVABEBB - IBAN-code: BE 76 6420 0290 0095)

Na het verstrijken van de termijn van drie maanden is van rechtswege rente verschuldigd tegen de rentevoet die op de eerste dag van de maand waarin deze beschikking wordt gegeven, door de Europese Centrale Bank op haar basisherfinancieringstransacties wordt toegepast, vermeerderd met 3,5 procentpunten, ofwel **6.75%**.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot:

GrafTech International, Ltd

1521 Concord Pike, Suite 301

Wilmington, Delaware 19803 (USA)

SGL Carbon AG

Rheingaustrasse 182

D – 65203 Wiesbaden

Le Carbone-Lorraine SA

Immeuble La Fayette

La Défense 5

TSA 38001

F-92919 Paris La Défense Cedex

Ibiden Co, Ltd

1 Kanda-Cho, 2-chome

Ogaki, Gifu, 503-8604

Japan

Tokai Carbon Co, Ltd

Aoyama Building, 2-3,

Kita- Aoyama 1-chome
Minato-ku
Tokyo 107-8636 (Japan)

Toyo Tanso Co, Ltd

7-12, 5-Chome Takeshima
Nishyodogawa-ku
Osaka 555-0011 (Japan)

Nippon Steel Chemical Co, Ltd

7-21-11 Nishi-Gotanda
Shinagawa-ku
Tokyo 141-0031 (Japan)

NSCC Techno Carbon Co, Ltd

62-6Aza- Nakasoneyama
Kawauchi, Osato-Cho, Kurokawa-Gun
Miyagi-Pref, 981-3514 (Japan)

Intech EDM BV

Spikweien 21
PB Box 4325
NL-5944 AC Lomm

Intech EDM AG

Via dei Pioppi 2
CH-6616 Losone

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

Gedaan te Brussel, ...

Voor de Commissie

Lid van de Commissie