

## II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

## KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 22. december 1987

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 86 (IV/30.787 og 31.488 — Eurofix-Bauco mod Hilti)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(88/138/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE  
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikler 85 og 86<sup>(1)</sup>, senest ændret ved Akten vedrørende Spaniens og Portugals Tiltrædelse, særlig artikel 3 deri,

under henvisning til de begæringer, som Eurofix Limited, Arley, ved Coventry, Det Forenede Kongerige (nu Structural Fastenings Group Ltd) og Bauco (UK) Ltd, Ealing, London, Det Forenede Kongerige (nu Thames Ditton, Surrey) indgav henholdsvis den 7. oktober 1982 og den 26. februar 1985 i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 med det formål at få konstateret, at Hilti AG, Schaan, Liechtenstein, har overtrådt bestemmelserne i artikel 86,

under henvisning til de oplysninger, som Kommissionen har indhentet i medfør af artikel 11 og 14 i forordning nr. 17,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 9. august 1985 om at indlede en procedure,

efter at have givet den pågældende virksomhed lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17,

(<sup>1</sup>) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17<sup>(2)</sup>,

efter høring i Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

## A. SAGSFREMSTILLING

## I. INDLEDNING

## a) Parterne

*Hilti*

- (1) Hilti Aktiengesellschaft (Hilti AG)<sup>(3)</sup> er et stort selskab, etableret i Liechtenstein, der er specialiseret i fremstilling og distribution af forskellige former for montagesystemer (f.eks. boremaskiner, bolte-pistoler<sup>(4)</sup>), der hovedsagelig er bestemt til professionel brug i byggeindustrien. Selskabet

(<sup>2</sup>) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(<sup>3</sup>) I denne beslutning forstås ved »Hilti« hele Hilti-organisationen, dvs. Hilti AG (Liechtenstein) og alle dets helejede eller kontrollerede datterselskaber. Medmindre andet er angivet, omfatter betegnelsen ikke uafhængige Hilti-distributører.

(<sup>4</sup>) I dette dokument betegnes »skudmontageværktøj« som bolte-pistoler, idet der om fornødent sondres mellem pistoler med direkte afskydning og pistoler med indirekte afskydning — se også note 5.

havde i 1986 en årlig omsætning på verdensplan på 1 429 mio sfr. Blandt de montagesystemer, som Hilti producerer, betragtes virksomheden som den ledende i verden inden for boltepestoler og forbrugsgods til brug heri (bolte, patroner og patronmagasiner<sup>(1)</sup>). Hilti's omsætning i verden af disse varer i 1984 udgjorde (...), heraf (...) i EØF. (I den offentliggjorte udgave af denne beslutning er visse tal i overensstemmelse med artikel 21 i forordning nr. 17 udeladt for at beskytte forretningshemmeligheder). Hilti udvikler og fremstiller ikke blot sine varer i Liechtenstein, men også forskellige steder i EØF, hovedsagelig Tyskland.

- (2) I Fællesskabet sælger Hilti boltepestoler og forbrugsgods gennem helejede datterselskaber i Belgien, Frankrig, Irland, Tyskland, Spanien og Det Forenede Kongerige. I Danmark, Italien, Nederlandene, Grækenland og Portugal foregår salget gennem uafhængige distributører.
- (3) Uden for EØF distribuerer Hilti på verdensplan enten gennem helejede datterselskaber (bl.a. i Schweiz, USA, Canada, Australien og Japan) eller gennem uafhængige distributører (bl.a. i Sverige, Norge og Finland), som er organiseret på samme grundlag som de uafhængige distributører i EØF.

#### *Eurofix*

- (4) Eurofix i Arley, ved Coventry, Det Forenede Kongerige (også kendt som Profix) er en relativ lille virksomhed, som er specialiseret i fremstilling og distribution af en lang række forskellige bolte, herunder siden slutningen af 1960'erne bolte til brug i de boltepestoler, som fremstilles af Hilti og andre boltepestolproducenter. Eurofix sælger sit udvalg af bolte, der kan anvendes i Hilti's pistoler, ikke blot gennem egne specialforhandlere, men også gennem værktøjsudlejningsvirksomheder og andre distributører.

#### *Bauco*

- (5) Bauco of Surrey, Det Forenede Kongerige, er en meget lille virksomhed, der er specialiseret i import og distribution af bolte til brug i Hilti-boltepestoler.

(<sup>1</sup>) Ved bolte forstås alle former for bolte, søm og andre indretninger til fastgørelse, som affyres eller forankres med boltepestoler. Ved patroner forstås de individuelle messingpatroner, som enten er indsat i et patronmagasin til brug i halvautomatiske boltepestoler, eller som lades enkeltvis i boltepestoler til affyring af et enkelt skud. Ved patronmagasiner forstås magasiner eller holdere (i Hilti's tilfælde af plast), i hvilke messingpatronerne indsættes. Medmindre andet er angivet, forstås ved patronmagasin et magasin med patroner. Ved forbrugsgods forstås bolte og patronmagasiner. Ved skudmontagesystemer (i det følgende benævnt SMS) forstås boltepestoler, bolte og patronmagasiner.

Bauco har, siden virksomheden blev oprettet i 1984, solgt sit udvalg af bolte, der er kompatible med Hilti-pistolerne, næsten udelukkende til værktøjsudlejningsvirksomheder og andre distributører. I en kort periode producerede virksomheden patronmagasiner til Hilti-boltepestoler. Den indstillede denne produktion efter sagsanlæg fra Hilti's side.

#### b) Produkterne

- (6) Før boltepestolernes tid foregik montage i byggeindustrien efter relativ langsomme og arbejdskraftintensive metoder, som indebar boring og forankring af bolte eller kroge. Dr. Martin Hilti udviklede i 1958 en boltepestol, som hurtigt blev populær. Boltepestoler fungerer efter samme princip som andre pistoler, dvs. at den eksploderende patron med stor kraft og præcision driver bolten ind i den ønskede position. I en boltepestol er bolten og patronen imidlertid fuldstændig særskilte. Oprindeligt blev boltene drevet direkte af den eksploderende patron og blev derfor affyret ved meget stor hastighed. De fleste boltepestoler, herunder Hilti's, fungerer nu på grundlag af et i sagens natur sikrere, indirekte affyringsystem, hvorved bolten drives af en kolbe, som på sin side afskydes af den eksploderende patron. Bolten afskydes derved med en meget lavere hastighed, end det er tilfældet med boltepestoler med direkte afskydning.
- (7) De fleste fabrikanter af boltepestoler producerer et udvalg af pistoler til forskellige former for befæstigelse. Der kan anvendes patroner af forskellige styrke i disse boltepestoler. Desuden er visse boltepestoler udstyret med et effektreguleringssystem. Med SMS kan befæstigelse generelt foretages uden tidskrævende boring og anden forberedelse.

Der skal normalt foretages afprøvninger på basis-materialet for at fastslå, om der kan foretages en egnet befæstigelse, samt med hvilket forbrugsgods. Da det endvidere ikke altid er muligt at fastslå, at befæstelsen ikke er tilstrækkelig egnet, og der må forventes en vis grad af uheldige resultater, bør der altid foretages flere afprøvninger, og man bør aldrig forlade sig på en enkelt test. Det afhænger af belastningen og byggematerialet, hvor mange befæstelsesafprøvninger der bør foretages.

- (8) Forskellige typer forankringer og de forskellige byggematerialer, i hvilke disse forankringer skal foretages, eller på hvilke der kan foretages yderligere befæstigelser, kræver specielle bolte. Boltene fremstilles specielt til brug i boltepestoler, og normale søm kan ikke anvendes. Boltens styrke og spidsens form er afgørende for indtrængningen og

den ønskede befæstigelse. Af tekniske grunde kan boltene ikke fremstilles af rustfrit stål, og for at beskytte befæstigelsens holdbarhed og modvirke tæring må boltene derfor galvaniseres.

- (9) Boltene fremstilles specielt til bestemte bolte-pistoler. Eftersom visse bolte-pistoler har samme konstruktion, vil forskellige mærker bolte kunne anvendes i mere end et bolte-pistolmærke.
- (10) I tidligere udgaver af bolte-pistole skulle der isættes en ny bolt og en ny patron efter hver affyring, hvilket var ret tidkrævende og kunne være vanskeligt om vinteren, når der arbejdedes med handsker. I de senere udgaver af bolte-pistoler, herunder Hilti's, kan der anvendes et magasin indeholdende flere patroner. De fleste patronmagasiner er af plastmateriale (til tider metal) i form af en strimmel eller en plade, som sædvanligvis indeholder ti messingpatroner. Magasinet lades automatisk ind i bolte-pistolen efter hver affyring, således at det ikke længere er nødvendigt at indsætte en ny patron. Disse pistoler er kun halvautomatiske, idet der hver gang skal indsættes en ny bolt. Patronmagasinerne fremstilles normalt til et bestemt mærke af bolte-pistoler og kan generelt ikke anvendes i andre. De enkelte messingpatroner er i højere grad standard<sup>(1)</sup>.
- (11) Bolte-pistoler anvendes af forskellige fagfolk inden for byggeindustrien. Anskaffelsesomkostningerne er så store, at bolte-pistolen vil skulle benyttes meget hyppigt, for at investeringen kan betale sig, hvilket normalt udelukker private selvbyggere. Det voksende antal værktøjsudlejningsforretninger, særlig i Det Forenede Kongerige, har betydet, at sådanne pistoler nu i begrænset omfang er tilgængelige for privatpersoner.
- (12) Hilti's udvalg af bolte-pistoler, bolte og patronmagasiner er omfattet af en vis patentbeskyttelse.

12.1 Hilti's seneste bolte-pistol, DX 450, har visse nye egenskaber sammenlignet med tidligere modeller, (f.eks. DX 100 og DX 350), som er patenteret. Hilti's bolte-pistoler er i samtlige EF-medlemsstater omfattet af en patentbeskyttelse, som ophører mellem 1986 og 1996

<sup>(1)</sup> Hilti har meddelt, at det har til hensigt at markedsføre bolte i holdere, som automatisk lades ind i bolte-pistolen. Dette vil gøre bolte-pistolerne fuldautomatiske. Denne sidste udvikling er imidlertid ikke relevant for nærværende sag.

afhængig af landet og den patenterede mekanisme.

12.2. Hilti har i EØF også opnået patent på visse søm og bolte i samtlige medlemsstater, med undtagelse af Danmark. Disse patenter er allerede udløbet i visse medlemsstater, og alle vil pr. 1988 være udløbet. Denne patentbeskyttelse har imidlertid ikke forhindret en række fabrikanter i at producere et udvalg af bolte og søm med tilsyneladende samme egenskaber med henblik på specifik benyttelse i Hilti-bolte-pistolerne samt andre fabrikanter pistoler. Hilti er aldrig på grundlag af disse patenter af rettens vej skredet ind heroverfor.

12.3. De individuelle messingpatroner, der blev benyttet, før patronmagasinerne til halvautomatiske bolte-pistoler kom frem, var ikke patenterede, og sådanne patroner kunne frit skaffes fra forskellige kilder. Det 10-skuds patronmagasin, som Hilti har udviklet til DX 350, blev patenteret i samtlige medlemsstater. Det benyttes nu i andre modeller, særlig DX 450. I Grækenland udløb disse patenter i 1983 og i Tyskland i 1986. I de øvrige medlemsstater udløber i 1988 og 1989.

Fiocchi, som tidligere leverede til Hilti, er nu en uafhængig patron- og patronmagasinproducent. Hilti har ad rettens vej grebet ind over for Fiocchis salg af patronmagasiner i Tyskland, (hvor det lykkedes virksomheden inden patenternes udløb at opnå et forbud mod salg) og i Italien. Der blev også truet med sagsanlæg i Danmark for krænkelse af patentrettigheder mod en uafhængig distributør af patronmagasiner til benyttelse i Hilti's bolte-pistoler, som ikke var fremstillet af Hilti. Dette bevirkede, at patronmagasinerne blev trukket tilbage fra handelen. I Det Forenede Kongerige blev der anlagt søgsmål vedrørende patronmagasiner (se nærmere nedenfor). I USA er Hilti's patentrettigheder vedrørende patronmagasiner snævrere defineret, og uafhængige fabrikanter af patronmagasiner har derfor været i stand til at konstruere og sælge patronmagasiner til Hilti-bolte-pistoler uden at krænke Hilti's patentrettigheder. Andre fabrikanter af bolte-pistoler producerer eller distribuerer patronmagasiner, som kun kan anvendes i deres egne bolte-pistoler, men ikke i Hilti's, og som tilsyneladende fungerer efter samme principper som Hilti's magasiner.

I Det Forenede Kongerige ville det oprindelige patent, der blev meddelt i henhold til Patent Act of 1949 normalt være udløbet efter 16 år i juli 1984. Ved Patent Act 1977 blev alle nye og eksisterende patenters gyldighedsperiode forlænget til 20 år i ønsket om at harmonisere deres gyldighedsperiode med patenter andetsteds i EØF. Patentet på patronmagasiner udløber således i juli 1988. På alle patenter, hvis gyldighedsperiode er blevet forlænget ved denne lov, skal der i den forlængede gyldighedsperiode gives rettighedslicens. Hvis der ikke foreligger nogen aftale mellem licensgiveren og licenstageren, er det Det Forenede Kongeriges Comptroller of Patents, Designs and Trademarks, der fastsætter licensvilkårene. Ud over patentbeskyttelsen hævder Hilti, at mønsteret til dets patronmagasiner uden patronerne i Det Forenede Kongerige er beskyttet i henhold til Det Forenede Kongeriges lov om mønsterophavsret. Tegningerne til patronmagasinerne, for hvilke Hilti påberåber sig ophavsret, og som i følge Hilti med en tredimensionel gengivelse ville blive krænkede, er de tegninger, der er vedlagt Hilti's patentansøgning.

- (13) I følge de oplysninger, Kommissionen er i besiddelse af, er der intet, der antyder, at andre boltepestolfabrikanters patenter på patronmagasiner skulle forhindre tredjemand i at fremstille patronmagasiner, der kunne anvendes i disse boltepestoler.

## II. MARKEDET

### c) Parternes stilling på markedet

- (14) Kommissionens mest komplette skøn over Hilti's markedsandel for boltepestoler i hver af medlemsstaterne fremgår af nedenstående tabel. Der foreligger ingen skøn for Spanien og Portugal, men på grundlag af det materiale Kommissionen har til rådighed, er der intet, der tyder på, at markedsstrukturen skulle være radikalt foreskellig fra de øvrige medlemsstater. Hilti's markedsandel i EØF som helhed anslås at udgøre omkring (...).

**Hilti's anslåede markedsandele (boltepestoler 1982)**

(kilde: Hilti's egne skøn og PASA UK)<sup>(1)</sup>

Belgien/Luxembourg	(...)
Danmark	(...)
Forbundsrepublikken Tyskland	(...)

Grækenland	(...)
Frankrig	(...)
Irland	(...)
Italien	(...)
Nederlandene	(...)
Det Forenede Kongerige	(...)

**BEMÆRK:** Hilti skønner, at blandt de øvrige konkurrenter har kun Spit (...%) og Impex (...%) betydelige markedsandele på EF-markedet som helhed. Andre producenter har små eller ubetydelige markedsandele. Ifølge de tal, Kommissionen har til rådighed, er det sandsynligt, at Hilti har overvurderet Spit's markedsandel i EØF en smule. Under alle omstændigheder er denne virksomheds salg i høj grad koncentreret i Frankrig og i mindre grad i Det Forenede Kongerige; i begge lande er virksomhedens markedsandel betydelig mindre end Hilti's.

- (15) Der foreligger ikke helt nøjagtige skøn over Hilti's andel i salg af patronmagasiner og patroner og bolte opdelt efter medlemsstat. I Det Forenede Kongerige, hvor skønnene stammer fra PASA, udgør Hilti's andel af salg af bolte mellem (...%) og (...%) og af patronmagasiner omkring (...). Intet andet selskab, bortset fra Spit, tegner sig for over (...%) af markedet. Kommissionen skønner på grundlag af de tal, som den er i besiddelse af, at den anslåede andel af salg i Det Forenede Kongerige (dvs. hvor Hilti har en større andel af salg, hvad angår forbrugsgods, end for værktøj) kan betragtes som svarende nogenlunde til situationen i de øvrige medlemsstater. Den anslår derfor, at Hilti's markedsandel for forbrugsgods i EØF i det mindste svarer til dets markedsandel for værktøj. Hilti fremstiller sine egne bolte, hvorimod patroner og patronmagasiner fremstilles af Dynamit Nobel og Nouvelles Cartoucherie de Surveilliers for Hilti — se nærmere nedenfor. Oprindeligt leverede også Fiocchi patroner og patronmagasiner til Hilti, men dette forretningsforhold er ophørt. De fleste andre boltepestolfabrikanter fremstiller eller får specielt fremstillet patronmagasiner og bolte til anvendelse i deres pistoler, medens et mindretal får leveret en eller flere dele af dette forbrugsgods fra tredjemand. Visse af disse boltepestolfabrikanter fremstiller også bolte og/eller patronmagasiner, som kan anvendes i andre fabrikanters boltepestoler, herunder Hilti's.
- (16) Ud over selve boltepestolfabrikanterne findes der andre producenter, som ikke fremstiller boltepestoler, men som leverer forbrugsgods til boltepestoler (selvstændige producenter af bolte eller patroner). Der findes flere flere selvstændige boltefabrikanter end patronfabrikanter.

<sup>(1)</sup> PASA UK er handelssammenslutningen i Det Forenede Kongerige for PAPS.

(17) Der findes ud over klagerne, Eurofix og Bauco, flere andre selvstændige producenter af bolte til boltepidstoler i EØF. Eftersom Hilti's boltepidstoler tegner sig for langt den største markedsandel, er disse selvstændige boltepidfabrikanter for det meste interesseret i at levere bolte til brug i Hilti's boltepidstoler. De uafhængige fabrikanter salg af bolte tiil Hilti-boltepidstoler er imidlertid på grund af den nedenfor beskrevne handelspraksis blevet begrænset, selv om visse af disse fabrikanter har haft held til at sælge uden for EØF. Disse selvstændige fabrikanter, og i særdeleshed klagerne, påstår, at Hilti's praksis med koblingssalg af bolte og patronmagasiner (eller foranstaltninger med tilsvarende virkning) i alvorlig grad har begrænset deres indtrængning på markedet. De hævder, at deres salg, hvis der ikke fandtes en sådan binding, ville være større, og at det koster dem dyrt at holde deres produktion på et kunstigt lavt niveau. Visse af disse selvstændige boltepidfabrikanter producerer også bolte til brug i andre boltepidstolmærker end Hilti's. Man har derfor konkluderet, at Hilti's andel i Fællesskabet af markedet for bolte, der er kompatible med Hilti's boltepidstoler, derfor er meget betydeligt, idet den er meget større end virksomhedens markedsandel for bolte i almindelighed.

(18) Der findes kun tre større uafhængige producenter af patroner til boltepidstoler i Fællesskabet — Dynamit Nobel (Tyskland), Nouvelle Cartoucherie de Survilliers (Frankrig) og Fiocchi (Italien). Hilti AG har indgået aftaler med Dynamit Nobel og Nouvelle Cartoucherie de Survilliers om udvikling af patroner.

Patronerne sælges af Dynamit Nobel og Nouvelle Cartoucherie de Survilliers direkte til Hilti's distributionsdatterselskaber eller Hilti's officielle enedistributører. Ud over disse producenter er Fiocchi, så vidt Kommissionen ved, den eneste større producent i Fællesskabet af patroner, der er kompatible med Hilti's boltepidstoler. Indtil for nylig (1985) producerede Fiocchi i lighed med Dynamit Nobel og Nouvelle Cartoucherie de Survilliers patroner og patronmagasiner til Hilti. Eftersom Fiocchi fornylig ophørte med at levere patroner til Hilti, er det vanskeligt at anslå virksomhedens sandsynlige fremtidige salg af patronmagasiner til Hilti-boltepidstoler. Det er dog muligt, at et sådant salg vil blive begrænset på grund af den fortsatte patentbeskyttelse i de fleste medlemsstater (undtagen Tyskland og Grækenland og Det Forenede Kongerige, hvor der findes en rettighedslicens).

(19) Som nævnt ovenfor fremstilles bolte og patronmagasiner specielt med henblik på anvendelse i visse mærker eller typer af boltepidstoler og kan ikke benyttes i alle mærker. Så vidt Kommissionen ved,

har kun Hilti søgt og opnået patentbeskyttelse af sine patronmagasiner, og fabrikanter, der fremstiller patronmagasiner, som faktisk kan benyttes i Hilti's boltepidstoler, vil således tilsyneladende gøre sig skyldig i krænkelse af Hilti's patentret. Hilti hævder, hvad angår Det Forenede Kongerige, at hvor patronmagasiner, der er kopieret efter Hilti's mønster for magasiner, ville udgøre en krænkelse af virksomhedens ophavsret, er det muligt at fremstille patronmagasiner efter et andet mønster, såsom dem, der fremstilles af Fiocchi, uden krænkelse af denne ophavsret. Bauco hævder imidlertid, at patronmagasiner, som kan fungere både sikkert og effektivt i en Hilti-boltepidstol, i udformning må ligge så nær Hilti's patronmagasiner, at der består en alvorlig risiko for en krænkelse af den ophavsret, som Hilti påberåber sig. Desuden anerkender Hilti ikke, at andre magasiner end dem, som er produceret efter virksomhedens eget mønster, kan fungere sikkert og effektivt i dens egne boltepidstoler. Man har konkluderet, at Hilti's andel i EF af markedet for patronmagasiner, der er kompatible med Hilti-boltepidstoler, derfor er meget betydelig, idet den væsentligt overstiger virksomhedens andel af markedet for patronmagasiner i almindelighed.

(20) Fordi patenterne på patronmagasiner i USA er snævrere formuleret, er det lettere at få adgang til patronmagasiner fra fabrikanter, der ikke fremstiller boltepidstoler, end i EØF, og uafhængige fabrikanter af patronmagasiner og bolte tegner sig for en større andel af markedet. Visse bolte, der fremstilles af boltepidstolfabrikanter til deres egne pistoler, sælges til brug i andre boltepidstolmærker. Desuden sælger visse af de uafhængige boltepidfabrikanter på det europæiske marked også deres varer i USA.

#### d) Distributionssystemer for boltepidstoler og forbrugsgods i Fællesskabet

(21) Hilti's distributionspolitik i Fællesskabet har generelt været at sælge direkte til endelige forbrugere. I Belgien, Tyskland, Frankrig, Spanien, Irland og Det Forenede Kongerige opererer Hilti gennem helejede datterselskaber. I Portugal, Italien, Grækenland, Danmark og Nederlandene har Hilti udpeget lokale enedistributører, som er nært forbundet med Hilti på grundlag af Hilti's internationale aftale. Denne aftale med disse selvstændige distributører omfatter de fleste om ikke alle følgende kendetegn:

a) distributøren indrømmes eneret på salg i det land, hvor han skal operere

b) distributøren accepterer kun at sælge direkte til endelige forbrugere

- c) distributøren har ikke tilladelse til at fremstille, forhandle eller sælge produkter, som konkurrerer direkte med Hilti's produkter
- d) Hilti bistår distributøren med al nødvendig information og oplæring
- e) distributørerne accepterer at følge den internationale Hilti-koncerns generelle politik i overensstemmelse med Hilti International charter, hvori det omtales, at parterne skal samarbejde nært med hinanden
- f) distributøren kan frit fastsætte sine priser efter konsultation af Hilti og under hensyntagen til den internationale Hilti-koncerns prispolitik.
- (22) I visse medlemsstater er Hilti begyndt at sælge til andre forbrugere end endelige forbrugere, såsom værktøjsudlejningsvirksomheder og andre distributører, som spiller en mindre, men væsentlig og voksende rolle i distributionen af bolte og forbrugsgods. Der findes ingen officielle distributionsaftaler med disse værktøjsudlejningsvirksomheder og andre distributører. Særlig i Det Forenede Kongerige, Danmark og Spanien tegner denne ikke direkte forhandling sig nu for en væsentlig om end ikke meget stor del af Hilti's salg<sup>(1)</sup>.
- (23) Andre boltefabrikanter benytter mange forskellige distributionssystemer. Visse fabrikanter opererer gennem helejede datterselskaber og i mindre grad eneforhandlere i visse medlemsstater på grundlag af en politik for direkte salg til endelige forbrugere. Andre, ofte mindre, fabrikanter benytter et blandet system for direkte salg til endelige forbrugere og salg via forhandlere eller værktøjsudlejningsvirksomheder, som er organiseret på et uformelt og ikke eksklusivt grundlag. En meget lille del af fabrikanterne opererer hovedsagelig gennem forhandlere eller værktøjsudlejningsvirksomheder på et uformelt og ikke eksklusivt grundlag.
- (24) På grund af deres virksomheds relativ beskedne størrelse sælger de selvstændige boltefabrikanter, herunder klagerne, som i øjeblikket fremstiller bolte til anvendelse i Hilti-bolte og andre bolte, normalt gennem værktøjsudlejningsvirksomheder eller lignende distributører/forhandlere. Eurofix har tillige sine egne sælgere, som handler direkte med endelige forbrugere.

(1) Antallet af kunder, som nås gennem ikke direkte forhandling, er tilsyneladende meget større end omfanget af direkte salg, fordi Hilti normalt handler direkte med store kunder, hvormod små kunder oftere henvender sig til værktøjsudlejningsvirksomheder eller distributører.

### III. KLAGE OG TILSAGN

#### e) Klage

- (25) Eurofix indgav den 7. oktober 1982 i medfør af artikel 3 i forordning nr. 17 en begæring til Kommissionen om at få fastslået, at Hilti overtrådte bestemmelserne i EØF-Traktatens artikel 86. Eurofix hævdede, at Hilti AG gennem sine datterselskaber i EØF førte en handelsstrategi, der sigtede på at udelukke Eurofix fra markedet for bolte, der var kompatible med Hilti-produkter. Sammenfattet påstår Eurofix følgende: at Hilti nægtede at levere patronmagasiner uden det fornødne tilbehør af bolte til selvstændige forhandlere eller distributører af Hilti-produkter, at Eurofix som reaktion herpå med henblik på at sælge sine egne bolte til Hilti-bolte selv forsøgte at opnå leverancer af patronmagasiner, at Hilti foranledigede sin selvstændige forhandler i Nederlandene til at ophøre med at levere patronmagasiner til Eurofix, som hidtil havde modtaget sine leverancer fra denne kilde, at Eurofix også efter en direkte anmodning til Hilti fik nægtet levering af patronmagasiner. Eurofix anmodede også om en rettighedslicens, med hensyn til hvilken vilkårene derefter blev fastsat af Comptroller of Patents. Hilti gjorde det klart over for klageren, at det ikke fandt, at sådan en patentlicens medførte nogen licens på ophavsret, som Hilti hævder at have i Det Forenede Kongerige.
- (26) Bauco indgav en lignende klage til Kommissionen med påstand om, at Hilti havde overtrådt EØF-Traktatens artikel 86 og anmodede om, at der blev truffet foreløbige foranstaltninger. I forbindelse med en officiel begæring af 26. februar 1985 i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 fremførte Bauco følgende påstande: at dets kunder ikke kunne købe Hilti-patronmagasiner uden samtidig at købe bolte, hvilket gjorde det vanskeligt for Bauco at sælge sine egne bolte; at Hilti nægtede at levere patronmagasiner til Bauco, at Bauco's forsøg på gennem tredjemand at købe patronmagasiner fra Hilti's selvstændige distributør i Nederlandene blev blokeret, at Hilti nedsatte rabatten til Bauco's kunder på Hilti-varer, fordi de købte Bauco-bolte. Hilti nægtede endvidere at indrømme Bauco licens til fremstilling eller import af patronmagasiner. Da Hilti alligevel begyndte at fremstille eller importere sådanne magasiner, anlagde Hilti sag for krænkelse af ophavsret og patentret. Som følge heraf indgik Bauco den 4. december 1984 en aftale, hvorefter virksomheden forpligtede sig til ikke at sælge, importere eller fremstille patronmagasiner efter et mønster, som svarer til de tegninger, til hvilke Hilti har ophavsret, eller som indebærer en krænkelse af Hilti's patentret. Bauco har ansøgt om en rettighedslicens, men frygter, at en rettighedslicens i henhold til patentlovgivningen på grund af Hilti's påståede ophavsret vil være af ringe værdi. Vilkaarne for rettighedslicensen er siden blevet fastsat af Comptroller of Patents.

f) Foreløbige forholdsregler og tilsagn fra Hilti

- (27) Kommissionen anmodede specielt på grundlag af Baucos begæring om foreløbige forholdsregler efter artikel 11 i forordning nr. 17 om oplysninger fra Hilti og foretog endvidere et kontrolbesøg efter artikel 14 i forordning nr. 17 hos Hilti GB.
- (28) Efter gennemgang af de således indhentede oplysninger skønnede Kommissionen, at der var tale om en oplagt sag, hvor Hilti indtog en dominerende stilling på markedet for såvel bolte og patroner som forbrugsgods og bl.a. havde misbrugt denne stilling ved som betingelse for levering af patronmagasiner, at kunden også skulle købe bolte. Kommissionen indledte derfor proceduren efter artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 og fremsendte en skrivelse med klagepunkter til Hilti den 9. august 1985, som skulle føre til en beslutning om foreløbige forholdsregler.
- (29) I stedet for at gøre sin ret til at forsvare sig gældende i forbindelse med disse foreløbige forholdsregler afgav Hilti uden forbehold et tilsagn den 27. august 1985, som Kommissionen godtog, og som skulle gælde, indtil Kommissionen havde sluttet sin undersøgelse og truffet endelig afgørelse i sagen<sup>(1)</sup>. Hilti erklærede, at det, så længe dette tilsagn var gældende, ikke længere ville koble salg af patronmagasiner sammen med salg af bolte og ikke ville foretage nogen forskelsbehandling med hensyn til rabatter i forbindelse med ordrer på patronmagasiner alene eller træffe andre foranstaltninger med lignende virkning. Efter afgivelsen af tilsagnet fuldendte Kommissionen sine undersøgelser, som har ført til nærværende beslutning.

#### IV. HILTI'S HANDELSADFÆRD

g) Koblingssalg, hvad angår patronmagasiner og bolte

- (30) Kommissionens undersøgelser afslørede, at det var Hilti's politik i forbindelse med levering af patronmagasiner til visse endelige forbrugere eller distributører (såsom værktøjsudlejningsvirksomheder) at stille krav om, at kunderne også købte det fornødne tilbehør af bolte. I sit svar på en anmodning om oplysninger i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 benægtede Hilti i første omfang, at der var tale om et sådant koblingssalg. Hilti GB's sælgere tilbyder kunderne hele Hilti's montagesystem, men der er ingen tvivl om, at hver enkelt artikel i

systemet kan købes særskilt ... og der er ingen tvivl om, at der findes uafhængige markeder for skudmontageværktøj, som sælges en enkelt gang til en bestemt endelig forbruger, og for forbrugsgods, såsom patroner, skudsøm og bolte, som udskiftes løbende. ... Købere af Hilti's værktøj kan frit indkøbe bolte og patroner andetsteds (skrivelse fra Hilti af 23. marts 1983, pkt. 1.2)<sup>(2)</sup>.

- (31) Under kontrolundersøgelsen blev imidlertid følgende kendsgerninger bragt for dagen.

31.1. Både Eurofix og Baucos anførte i deres klager, at deres kunder havde været udsat for vanskeligheder, når de bestilte patronmagasiner uden bolte fra Hilti. For Eurofix' vedkommende går dette forhold helt tilbage til 1981. Baucos kunder har haft vanskeligheder siden 1984, hvor Baucos begyndte at sælge bolte, der var kompatible med Hilti-udstyr.

31.2. I deres svar på to skrivelser vedrørende markedssituationen, som i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 blev fremsendt til en dansk og en tysk selvstændig boltefabrikant, anførte disse to fabrikanter begge, at det var Hilti's praksis at koble salg af bolte sammen med salg af patronmagasiner, hvilket gjorde det vanskeligt for den at sælge deres bolte.

31.3. Af den dokumentation, som International Hilti GB stillede til rådighed for Kommissionens inspektører, fremgår det, at en sådan kobling fandt sted i forbindelse med visse kunder. I brevet fra Hilti GB til Hilti AG af 17. maj 1983 vedrørende en Eurofix-kunde hedder det, at »kunden nu har fået oplyst, at der er udstedt forbud mod salg af patroner alene (det drejer sig om en mundtlig besked, der findes intet skriftligt)«. I det interne notat af 24. juni 1983 til Midland Region Sales Force fra Hilti GB vedrørende en anden Eurofix-kunde, hedder det, at denne kunde »... ønskede en større mængde Hilti-patroner. Det lader til, at disse patroner skal bruges i forbindelse med Profix-/Eurofix-bolte, og patronerne må under ingen omstændigheder leveres til kunden. Hvis De får lignende henvendelser, bedes De omgående underrette Deres områdebestyrer herom«.

<sup>(2)</sup> Dette dementi blev gentaget i Hilti's skrivelse af 4. juni 1985 til Kommissionen før kontrolundersøgelsen hos Hilti GB: »Hilti stiller ikke i forbindelse med salg af patroner til endelige forbrugere eller værktøjsudlejningsvirksomheder nogen betingelse om, at disse også skal købe Hilti's bolte«, skønt denne bemærkning må betragtes som at være en nuanceret sandhed — se nr. 34.4.

<sup>(1)</sup> EF Bull. 9-1985, punkt 2.1.42.

31.4. Hvis Hilti mener, at patronerne er bestemt til at anvendes sammen med bolte, som Hilti ensidigt betragter som usikre, afvises ordrene generelt. Hilti mener tydeligvis, at det kan være farligt at benytte Bauco- eller Eurofix-bolte i Hilti-boltepatroser (!).

(32) I sit svar på Kommissionens klagepunkter indrømmede Hilti, at der i enkelte tilfælde forelå nægtelse af levering af patronmagasiner uden bolte. Efter Hilti's tilsagn har begge klagerne oplyst, at de nu har lettere ved at sælge deres bolte, eftersom Hilti generelt leverer patronmagasiner uden at stille krav om køb af det fornødne tilbehør af bolte.

#### h) Forskelsbehandling med hensyn til ordrer på patroner alene

(33) I tilfælde, hvor Hilti ikke foretog den ovenfor beskrevne kobling, forsøgte det at blokere salget af konkurrenters bolte gennem en nedsættelse af rabatterne på ordrer på patroner uden bolte. Denne nedsættelse af rabatterne var ikke i hovedsagen baseret på noget objektivt kriterium, såsom mængde, men i det væsentlige på den omstændighed, at kunden købte konkurrenters bolte.

(34) Omstændighederne i denne sag er :

34.1. I sin klage påstod Bauco, at Hilti nedsatte sin normale rabat til Bauco's kunder, fordi disse købte Bauco-bolte.

34.2. Det fremgår af det dokumentationsmateriale fra International Hilti GB, som Kommissionens inspektører fik stillet til rådighed, at denne fremgangsmåde med nedsættelse af rabatterne blev benyttet i et forsøg på at blokere konkurrenternes salg af bolte. I brevet fra Hilti GB til Hilti AG af 17. maj 1983, hvor tilfældet med en Eurofix-kunde omtales, hedder det : »Rabatten på DX-patroner skal reduceres betydeligt og kun gives, når der sammen med patronerne købes et tilsvarende antal bolte.« Dette skete efter nævnte kundes brev til Hilti GB af 9. maj 1983, hvori han udbeder sig sin sædvanlige rabat på en større ordre på patroner. I de interne instrukser fra Hilti GB til samtlige områdebestyrere af 6. februar 1981 hedder det følgende : »De skal sørge for, at kunder, som køber bolte fra Profix til brug i Hilti-værktøj, efter et passende varsel fra Dem *ikke* længere får værktøjsservice på stedet, mulighed for oplæring, teknisk rådgivning og rabat på patroner. Det skal gøres brugerne

begribeligt, at en sådan Hilti-service ikke ydes til købere af Profix-bolte.«

Et yderligere eksempel er brevet fra Hilti GB af 23. maj 1985 til en af Bauco's kunder, hvori det blev oplyst, at Hilti agtede at nedsætte sin rabat. Af interne Hilti-dokumenter fremgår det, at Hilti havde indset, at det ville være vanskeligt at nægte at levere til gamle eller regelmæssige kunder, men at en nedsættelse af rabatterne ville få samme virkning. Rabatten til Firth Industrial Services (en af Bauco's større kunder) blev også reduceret betydeligt, som det var tilfældet med Sandell Perkins. Disse tilfælde behandles i det følgende.

34.3. Bauco hævdede, at forskelsbehandling i forbindelse med ordrer på patroner alene tog form af, at en af dets kunder af Hilti blev oplyst om, at ordrer på over 5 000 patroner uden bolte skulle godkendes af den regionale driftsbestyrer.

34.4. Hilti benægtede i betragtning af de fakta, som den anden klager fremlagde, men inden kontrolundersøgelsen hos Hilti GB, ikke denne praksis. I sin skrivelse af 4. juni 1985 til Kommissionen meddeler Hilti følgende : »Hilti forsøger i sine markedsføringsbestræbelser at påvirke kunderne og overbevise dem om, at de kun bør benytte Hilti-artikler i Hilti's skudmontagesystemer. Det er på samme baggrund, at det forsøger at påvirke værktøjsudlejningsvirksomheder og overbevise dem om, at de skal købe de fornødne bolte fra Hilti, når de bestiller patroner. I denne forbindelse indrømmer Hilti rabatter til værktøjsudlejningsvirksomheder, som både indkøber patroner og bolte.« Det hedder endvidere i brevet, hvad angår ordrer på over 5 000 patroner : »I sådanne tilfælde kan og vil det hyppigt ske, at den ansvarlige driftsbestyrer forsøger at overbevise kunden om, at han skal købe de relevante andre former for forbrugsgods fra Hilti, og han tilbyder eventuelt også en rabat.« Indholdet af Hilti's skrivelse til Kommissionen af 3. oktober 1985, som blev afsendt efter, at Hilti havde afgivet sit tilsagn, bekræfter igen dette synspunkt : »Det er ikke usandsynligt, at en af de grunde, som Hilti har givet værktøjsudlejningsvirksomhederne for ikke længere at indrømme præferencebehandling (<sup>2</sup>), var, at de leverede bolte til benyttelse i Hilti's DX-systemer, som Hilti ikke betragtede som tilstrækkelig pålidelige i sikkerhedsmæssig henseende i forhold til sine skudmontagesystemer.«

(<sup>1</sup>) Hilti's påstande med hensyn til sikkerhed og egnethed, hvad angår andre bolte end Hilti's, behandles også i det følgende.

(<sup>2</sup>) Dvs. rabat for normale mængder.



34.5. Hilti indrømmer i sit svar på Kommissionens klagepunkter, at det førte en generel politik med særrabatter i forbindelse med køb af patronmagasiner plus bolte og/eller nægtelse af normale rabatter i forbindelse med ordrer på patronmagasiner alene.

**i) Vanskeliggørelse eller hindring af eksport**

(35) Hilti lagde pres på sine selvstændige distributører, særlig i Nederlandene, for at få dem til ikke at imødekomme visse eksportordrer, særlig til Det Forenede Kongerige. Hilti Netherlands har som følge heraf kun været rede til at opfylde ordrer til eksport uden for EØF. En større eksportordre, herunder også ordrer fra Det Forenede Kongerige, ville normalt være af økonomisk betydning for Hilti Netherlands, og det er derfor klart, at en sådan modvilje mod at imødekomme en ordre skyldtes pres og overtalelse fra Hilti's side som beskrevet ovenfor.

(36) Omstændighederne i denne sag er:

36.1. Begge klager har været udsat for vanskeligheder. I 1981 købte Eurofix gennem tredjemand patroner fra Hilti Netherlands til ca. halvdelen af den på det tidspunkt gældende listeprijs i Det Forenede Kongerige. Eurofix' efterfølgende forsøg på at indhente forsyninger blev afvist, da Hilti GB ifølge klagerens påstand blev klar over, at der fandtes en sådan forsyningskilde for patroner på det britiske marked. Bauco hævder endvidere i sin klage, at det forsøgte af skaffe sig patroner fra Hilti Netherlands via tredjemand, fordi priserne var betydeligt lavere. Hilti Netherlands' svar på denne ordre var, at Hilti AG havde givet instruks om, at der ikke måtte leveres patroner uden bolte. I forbindelse med en yderligere henvendelse i januar 1985 accepterede Hilti Netherlands at levere patroner på betingelse af, at de blev eksporteret til lande uden for EØF.

36.2. Det fremgår af Hilti-dokumenter, som blev fremsendt som svar på en anmodning i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17, at Hilti Netherlands blev overtalt til ikke at levere til Eurofix, hvilket bekræfter ovennævnte udlægning af begivenhederne. I sin skrivelse til Kommissionen af 23. marts 1983 oplyser Hilti, at den første ordre fra Eurofix i 1981 blev opfyldt, fordi den var bestemt til eksport, og der blev givet rabat, fordi Hilti ikke ville få udgifter til oplæring. I sin skri-

velse af 21. januar 1985 til Kommissionen (før den anden klage indgik), fremsendte Hilti yderligere enkeltheder til Kommissionen om denne side af sagen. Det fremgår, at Hilti GB, da det havde opdaget, hvem der leverede patroner til Eurofix, kontaktede Hilti AG, som sendte en rundskrivelse til alle sine datterselskaber og selvstændige distributører med påbud om ikke at levere til Profix (Eurofix), som ikke havde andre forsyningskilder for patroner (se Hilti's rundskrivelse af 14. december 1981). Også i en tidligere rundskrivelse fra Hilti af 24. november 1981 blev der advaret mod at levere patroner til Profix (Eurofix). Der blev yderligere advaret mod at levere patronmagasiner til en række navngivne selvstændige distributører af Hilti-værktøj i Det Forenede Kongerige, som på daværende tidspunkt indhentede deres leverancer hos Hilti GB og som var mistænkt for at levere til Profix. Hilti AG sendte den 17. juni 1982 endnu en skrivelse til Hilti Netherlands med et standardsvar, som dette firma skulle give, når det afviste at opfylde en ordre fra Profix (Eurofix) ud fra påståede sikkerhedsbetragtninger.

(37) Efter afgivelsen af tilsagnet har begge klager været i stand til enten direkte eller indirekte at indhente forsyninger af Hilti-patroner fra Hilti Netherlands.

**j) Nægtelse af levering til Eurofix, Bauco eller andre konkurrenter**

(38) Det er Hilti's faste praksis ikke at levere patroner til selvstændige producenter af bolte eller til andre fabrikanter af boltepistoler. Hilti har konsekvent afvist Eurofix' og Bauco's henvendelser om leverancer.

**k) Forsinkelse eller blokering af meddelelse af licensrettigheder**

(39) Klagerne forsøgte med henblik på at sælge deres bolte trods de ovenfor beskrevne vanskeligheder at skaffe sig uafhængig forsyning med patronmagasiner, som hverken fremstilles af eller for Hilti. Hertil krævedes der en patentlicens. Hilti var imidlertid ikke rede til at meddele nogen licens. Selv om der siden 1984 i Det Forenede Kongerige har kunnet opnås rettighedslicenser, forsøgte Hilti at fastsætte licensafgiften til et så højt beløb, at det faktisk svarede til en nægtelse. Hilti oplyste de aspirerende licenstagere om, at en patentlicens ikke ville give dem nogen rettigheder under den ophavsret, det gjorde gældende for sådanne patronmagasiner.

(40) De faktiske omstændigheder i denne sag er som følger:

40.1. Hilti anfører i sin skrivelse af 20. november 1984 til Eurofix, at det var dets faste praksis ikke at indrømme patentlicenser, men foreslog samtidig, eftersom Eurofix var i stand til at opnå en rettighedslicens, en licensafgift på 28 %. Hilti anførte endvidere, at en sådan licens ikke gav nogen rettigheder under den ophavsret, som Hilti påberåbte sig.

40.2. Bauco's ansøgning om en rettighedslicens (med en foreslået afgift på 2 %) blev mødt nøjagtig samme reaktion — se Hilti's skrivelse af 18. maj 1984 og 20. august 1984, hvori der foreslås en afgift på 28 % og samtidig advares mod krænkelse af den ophavsret, som Hilti påberåber sig. Bauco begyndte at fremstille patroner, før det havde opnået rettighedslicens, og Hilti indledte en retssag med henblik på at opnå en mellemafgørelse, der gik ud på nedlæggelse af et forbud på grundlag af krænkelse af dets ophavs- og patentrettigheder. Retten (High Court) afsagde kendelse med forbud for Bauco mod at forhandle patronmagasiner, som indebar en krænkelse af Hilti's patent og angivelige ophavsret.

40.3. Det fremgår klart af Hilti's interne skrivelse af 25. juli 1984, som blev udleveret til Kommissionens inspektører, at Hilti var klar over, at det var nødt til at indrømme en rettighedslicens, men samtidig krævede en så høj licensafgift, at det antog, at Bauco ikke ville acceptere tilbuddet<sup>(1)</sup>.

40.4. Da Hilti på et senere stadium i proceduren ikke bestred det af Eurofix påståede tal, fastsatte Comptroller of Patents licensafgiften til det af Eurofix ønskede niveau, nemlig tre pence pr. patronmagasin (dvs. ca. 5 % af Hilti's listeprijs). Hilti's oprindelige forslag var således ca. 600 % højere end det beløb, som i sidste ende blev bestemt. Sagen verserer stadig, efter at Hilti har appelleret den i forbindelse med anliggender, der ikke er forbundet med licensafgiften.

1) Nægtelse af levering af patroner, som måtte være bestemt til videresalg

(41) I tilfælde, hvor Hilti antog, at ordrer på patronmagasiner eventuelt var bestemt til videresalg til uafhængige boltefabrikanter, nægtede det at levere, selv til gamle kunder. Hilti har indrømmet denne praksis.

m) Forskelsbehandling med hensyn til rabat i Det Forenede Kongerige

(42) Ud over den ovenfor beskrevne praksis med lavere rabatter på ordre på patroner alene indledte Hilti en politik for klassificering af værktøjsudlejningsvirksomheder og videreforhandlere som privilegerede eller ikke-privilegerede. Ifølge denne praksis modtager førstnævnte en større rabat end sidstnævnte, selv for ordrer på samme mængder. Ud over visse kvalitative kriterier, såsom villighed til at foretage oplæring, fandtes der følgende betingelser for privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder og videreforhandlere:

— central beliggenhed

— villighed til at indgå et arrangement med Hilti og til at føre en politik for vedvarende direkte salg, og

— loyalitet over for mærke og produktserie.

(43) I sin skrivelse af 23. januar 1986 til Kommissionen gav Hilti en redegørelse for denne praksis og oplyste, at det ensidigt havde besluttet at føre denne politik uden at konsultere værktøjsudlejningsvirksomhederne eller videreforhandlerne. Hilti har aldrig offentligt eller over for sine kunder erklæret, at det opererer med dette system eller redegjort for, hvilke kriterier der skulle være opfyldt for at få status som privilegeret kunde. Rabatten til de ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder blev mærkbart nedsat uden nogen forklaring eller nogen oplysning om udvælgelseskriterierne<sup>(2)</sup>. Da »loyalitet over for mærke og produktserie« endvidere er et kriterium for udvælgelse, vil benyttelsen af uafhængige fabrikanters forbrugsgods til SMS i visse tilfælde sandsynligvis kunne føre til status som ikke-privilegeret kunde med den deraf følgende væsentlige nedsættelse af rabatten<sup>(3)</sup>.

n) Nægtelse af at indfri garantiforpligtelser

(44) Det er Hilti's faste praksis at nægte at indfri garantiforpligtelser i forbindelse med dets værktøj, når der anvendes andre bolte end Hilti's. Hilti har indrømmet dette forhold.

o) Selektiv eller diskriminerende praksis rettet mod såvel konkurrenters som konkurrenters kunders forretningsaktiviteter.

(45) Hilti har en fast politik med diskriminerende praksis (normalt i form af selektive prisnedsættelser eller andre fordelagtige vilkår) over for såvel konkurrenters som konkurrenters kunders forretningsaktiviteter. Denne politik er ikke blot rettet mod fabrikanter af forbrugsgods til Hilti-boltepistoler, men også mod andre fabrikanter af boltepistoler.

<sup>(1)</sup> Under behandlingen hos Comptroller of Patents krævede Hilti oprindeligt en licensafgift på 18 pence pr. patronmagasin, hvilket svarede til en afgift på 30 % af Hilti's listeprijs (36 % af prisen med en rabat på 20 %). Under den senere procedure har Hilti ikke bestridt det af Eurofix påståede tal.

<sup>(2)</sup> Ordningen omfatter andre varer ud over SMS. For SMS' vedkommende opnår privilegerede forhandlere en rabat på 15 % til 20 %. Ikke-privilegerede forhandlere opnår en rabat på 0 % til 10 %.

<sup>(3)</sup> Se Hilti's interne notat af 20. september 1983.

(46) De faktiske omstændigheder i denne sag er:

46.1. Det interne Hilti-dokument af 5. marts 1984, som blev udleveret til Kommissionens inspektører, indeholder en liste over visse brugere af bolte og pistoler af andet fabrikat end Hilti, særlig Spit og Impex. Det indeholder et sammendrag af den strategi, der skal følges til at få kunden til at gå over til Hilti, og indebærer særlige bytte- og rabathandler og endog gratis værktøj. Der sigtes desuden på visse brugere af Profix-bolte, til hvem der tilbydes ekstra rabatter for at tilskynde dem til at gå over til Hilti.

46.2. En række andre interne notater af 5. marts 1984, 23. september 1983, 20. september 1983, 21. januar 1982 og 5. november 1981 bekræfter, at den selektive eller diskriminerende praksis over for konkurrenter og deres kunder ikke kun blev bragt i anvendelse i isolerede tilfælde. I hvert enkelt tilfælde er der tale om specifikke kunder hos konkurrenter, og der tilbydes en særlig, diskriminerende handel med henblik på at få disse kunder til at gå over til Hilti.

46.3. Tilfældet med Firth fortjener særlig omtale, da det viser, hvilken omhyggeligt planlagt strategi Hilti førte over for en af Bauco's største kunder. Firth, der er en værktøjsudlejningsvirksomhed, var storkunde hos Hilti i mange år, og opnåede på grund af sine masseindkøb store rabatter hos Hilti (25 % på SMS). Forretningen var i konstant vækst. Firth begyndte at købe bolte af andet fabrikat end Hilti's, hvilket Hilti bemærkede, fordi Firth bestilte patroner uden bolte. Hovedsagelig som følge af Firth's beslutning om at bruge bolte af andet fabrikat end Hilti's og at udvide sine forretningsaktiviteter til at omfatte kunder, som Hilti tidligere leverede direkte til, blev Firth's rabat reduceret til 10 % på alle Hilti-artikler.

Hilti foretog denne nedskæring ensidigt uden forklaring. Da Firth, som Hilti havde forventet, anmodede om den normale rabat og nægtede at betale fakturaerne med den lave rabat, blev Firth's konto lukket. Samtidig kontaktede Hilti Firth's kunder, som fik tilbudt forbrugsgods til konkurrencedygtige priser eller særlige pakketilbud, der gik langt ud over Hilti's normale rabatordninger, for at trække disse kunder bort fra Firth. Hilti blev som følge heraf i stand til at øge salget i Firth's område på Firth's bekostning, hvilket ikke blot bevirkede, at Firth's salg blev reduceret men også Bauco's salg til Firth. Denne udlægning af begivenhederne bekræftes ved Hilti's interne notat af 15. november 1984, 7. december 1984, 4. marts 1985 og 10. maj 1985. Firth har tillige indsendt en række

skøn til Kommissionen over sit forretningstab som følge af Hilti's politik.

46.4. Firth fortsatte selv efter Hilti's tilsagn med at modtage en stærkt diskriminerende behandling fra Hilti's side. En ordre på 20 000 patroner blev afvist, og man tilbød kun 5 000. Det skal bemærkes i denne sammenhæng, at denne mængde på 5 000 blev anvendt af Hilti forud for tilsagnet som en målestok for kontrol med, om der blev benyttet bolte af andet fabrikat end Hilti's. Hilti anfører, at dette er et sammenfald af omstændigheder, og at Firth i realiteten var begrænset til sit normale driftsbehov. Det var først efter et indgreb fra Kommissionens tjenestegrene med hensyn til overholdelsen af tilsagnet i almindelighed, at Hilti uden forbehold accepterede at refundere Firth alle udestående og omtvistede rabatter og at efterkomme ordren på 20 000 patroner. Denne udlægning af begivenhederne bekræftes ved Hilti's skrivelse af 16. september 1985 til Kommissionen, Kommissionens skrivelse af 26. september og 4. oktober 1985 til Hilti og Hilti's skrivelse af 14. oktober 1985 til Firth.

(47) Sandell Perkins, en anden værktøjsudlejningsvirksomhed og en af Bauco's største kunder, var også udsat for nogle af de samme vanskeligheder som Firth. Dens rabatter blev nedsat ensidigt af Hilti på grund af køb af Bauco-bolte, og ikke på grund af et fald i de indkøbte mængder<sup>(1)</sup>. Dette var et eksempel på Hilti's praksis over for ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder. Efter drøftelser mellem Hilti og Kommissionens tjenestegrene vedrørende overholdelsen af tilsagnet i almindelighed genindførte Hilti på eget initiativ Sandell Perkins' tidligere storrrabat — se skrivelse fra Hilti af 17. december 1985.

#### p) Anden adfærd efter afgivelsen af tilsagnet

(48) I tilfældet med Firth, som beskrevet ovenfor, omtales det, hvorledes Hilti efter afgivelsen af tilsagnet forsøgte at begrænse antallet af patroner, der blev bestilt uden bolte, til en mængde, der var på linje med tidligere behov. Det er ikke usandsynligt, at virksomheder, som var kunder hos Bauco eller Eurofix, tidligere havde et lavt behov på grund af Hilti's praksis med koblingssalg eller nedsatte rabatter. Et eksempel på Hilti's praksis efter afgivelsen af tilsagnet var dels forsøg på at begrænse leverancerne til Flag Hire til 2 000 patroner om måneden, selv om firmaet havde bestilt 25 000. Efter drøftelser mellem Hilti og Kommissionens tjenestegrene vedrørende overholdelsen af tilsagnet i almindelighed, blev denne politik ændret (se Hilti's skrivelse til Kommissionen af 17. januar 1986).

<sup>(1)</sup> Sandell Perkins var angivet som en Bauco-kunde i interne Hilti-dokumenter — notat af 14. maj 1985.

- (49) Hilti synes nu i almindelighed at levere patronmagasiner uden bolte. Hilti fortsætter imidlertid tilsyneladende i visse tilfælde med at give mindre mængderabatter på ordrer på patroner alene. Denne praksis kan virke afskrækkende på sådanne ordrer. Hilti's skrivelse til Kommissionen af 17. januar 1986 vedrører en kunde, som kun fik tilbudt en rabat på 10 % i stedet for den normale mængderabat på 25 % på en ordre på 25 000 patroner. Hilti fører tilsyneladende stadigvæk sin hemmelige og ensidige politik med forskellige rabatter til privilegerede og ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder, i hvilken et af kriterierne er loyalitet over for mærket i almindelighed og indkøb af Hilti-forbrugsgods i særdeleshed.

#### V. ØKONOMISKE FØLGER AF HILTI'S ADFÆRD

- (50) Hilti er langt den største producent og leverandør af forbrugsgods på Fællesmarkedet. Det har ligeledes været i stand til at begrænse markedsindtrængningen for uafhængige fabrikker af bolte og patronmagasiner, som ønsker at sælge forbrugsgods til brug i Hilti-boltepistoler, i en sådan grad, at disse uafhængige fabrikker kun leverer en relativ lille andel af det forbrugsgods, der benyttes i Hilti-boltepistoler.
- (51) Hilti har været i stand til at anvende meget forskellige priser på markedet i de forskellige medlemsstater. Selv på grundlag af de tal, Hilti har stillet til rådighed (og som ifølge Kommissionen udgør en undervurdering af forskellene og udelukker visse medlemsstater), er prisforskellene mellem de medlemsstater, hvor Hilti selv distribuerer, på så meget som op til (...) % for pistoler, (...) % for patronmagasiner og (...) % for bolte. Hvis man ser på de medlemsstater, hvor Hilti opererer gennem selvstændige distributører, kan forskellene være så meget som (...) % for pistoler, (...) % for patronmagasiner og (...) % for bolte. Hilti er tillige i stand til at hæve prisen betydeligt på sine forskellige produkter. I de medlemsstater, hvor Hilti selv forestår distributionen, kan prisforhøjelsen være så meget som (...) % for pistoler, (...) % for patronmagasiner og (...) % for bolte. Hvis man tager hensyn til de forskellige overdragelsespriser mellem Hilti AG og dets datterselskaber, er prisforhøjelserne endnu større. Disse prisforhøjelser bør ses på baggrund af, at distributionsomkostningerne for Hilti's datterselskaber udgør ca. (...) % indtjeningen, minus udgifter til indkøb.

#### VI. BEVIS OG BEGRUNDELSE

- (52) Kommissionen har indhentet en lang række beviser til at fastslå den ovenfor beskrevne handelsadfærd, ikke blot fra de to klager, som har følt virkningerne af denne praksis på markedet og hos deres kunder, som også har været genstand for Hilti's politik, men også fra Hilti's skrivelser og interne notater. Dette har været muligt til trods for Hilti's politik i almindelighed med ikke at underrette kunder skriftligt om sin praksis eller grundene hertil (f.eks. det interne Hilti-notat af 4. marts 1985). Det er korrekt, at de fleste former for praksis på dette område er blevet indrømmet enten som følge af klagerne eller Kommissionens undersøgelser og fremsættelse af klagepunkter. Men Hilti fastholder i denne forbindelse, at de var begrundet i sikkerhedshensyn, kravet om sikring af passende oplæring og behovet for at udelukke forbrugsgods af ringere kvalitet. Disse argumenter behandles i den retlige vurdering.

#### B. RETLIG VURDERING

##### a) Artikel 86

- (53) Ifølge EØF-Traktatens artikel 86 er en eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på Fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf uforenelig med Fællesmarkedet og forbudt i den udstrækning, samhandelen mellem medlemsstaterne herved kan påvirkes.

##### b) Virksomhederne

- (54) Denne beslutning er rettet til Hilti AG (Liechtenstein), som direkte eller indirekte kontrollerer Hilti-koncernens datterselskabers aktiviteter. Selv om det var Hilti's datterselskaber, der stod bag visse af de ovenfor beskrevne former for handelspraksis, særlig Hilti GB (mod hvem den oprindelige klage var rettet), fremgår det helt tydeligt af det foreliggende bevismateriale, at denne generelle handelspolitik, om end ikke i alle enkelte konkrete tilfælde, blev ført under Hilti AG's ledelse eller med dets vidende (!). Forsøget på at hindre uafhængige boltefabrikker i at levere bolte til brug i Hilti-pistoler var Hilti AG's strategi. Hilti AG er derfor ansvarlig for alle skridt, som dets datterselskaber tager som led i koncernens politik samt for dets eget rolle i de anliggender, der er genstand for klage. Hilti AG og dets datterselskaber må derfor betragtes som en enkelt virksomhed efter artikel 86.

(!) Se f.eks. skrivelse fra Hilti AG til Hilti GB af 15. juni 1983.

## c) Det relevante marked

*Kommissionens synspunkt*

(55) Patronmagasiner i særdeleshed og bolte i mindre grad til de fleste mærker af boltepistoler skal være specifikt tilpasset et særlig boltepistolmærke for at kunne fungere korrekt. Brugere af Hilti-boltepistoler har derfor brug for såvel patronmagasiner som bolte, der specielt er fremstillet til disse pistoler. De relevante markeder i dette tilfælde er således særskilte markeder for Hilti-kompatible patronmagasiner og Hilti-kompatible bolte. Der er tale om særskilte markeder, fordi boltene og patronmagasinerne set fra tilbudssiden, fremstilles på grundlag af helt forskellige teknologier og ofte af forskellige firmaer. Set fra efterspørgselssiden er det korrekt, at en bruger har brug for lige mange bolte og patroner, men de indkøbes ikke nødvendigvis sammen i samme mængder. Dette kan tildels forklares derved, at der er mange flere forskellige typer bolte end patronmagasiner, og at boltene til tider fastgøres manuelt og ikke med en boltepistol. Det skal dog bemærkes, at for producenter, som allerede fremstiller bolte og patronmagasiner til et boltepistolmærke, er hindringerne for adgang til produktion af sådanne varer for andre boltepistolmærker relativt få, hvor der ikke findes kunstige eller institutionelle barrierer. Boltepistoler udgør tillige et særskilt relevant marked, der må tages i betragtning i nærværende sag.

(56) Mens Hilti således er en potentiel konkurrent på de særskilte relevante markeder for patronmagasiner og bolte i almindelighed, er det en direkte konkurrent på markedet for patronmagasiner og bolte til brug i dets egne pistoler. Hilti har patentbeskyttelse af sine patronmagasiner i hele Fællesskabet (undtagen i Grækenland og Tyskland, hvor patenterne udløb i 1986, og i Det Forenede Kongerige, hvor patenterne er genstand for en rettighedslicens). Hilti påberåber sig endvidere ophavsrettsbeskyttelse af sine patronmagasiner i Det Forenede Kongerige. Dette har forhindret uafhængige producenter af patronmagasiner i at fremstille eller sælge sådanne magasiner. Hvad angår bolte, findes der imidlertid ingen sådanne institutionelle barrierer; hvis Hilti ikke søgte at koble salg af bolte sammen med salget af patenterede patronmagasiner eller træffe foranstaltninger med samme virkning, ville der ikke være væsentlige barrierer for andre boltefabrikanter adgang til markedet for Hilti-kompatible bolte.

Det relevante geografiske marked for boltepistoler og Hilti-kompatibelt forbrugsgods er hele Fællesmarkedet. Når der ikke foreligger kunstige barrierer, kan disse produkter transporteres til et hvilket som helst sted i Fællesmarkedet uden usædvanligt høje transportomkostninger.

*Hilti's synspunkt*

(57) Kommissionen kan ikke acceptere Hilti's synspunkt, at boltepistoler, patronmagasiner og bolte må betragtes som udgørende et integreret system, nemlig et skudmontagesystem. Den omstændighed alene, at der findes uafhængige fabrikanter af bolte og patronmagasiner, som ikke fremstiller boltepistoler, viser, at der består forskellige udbudsforhold for disse artikler. Desuden er visse fabrikanter af boltepistoler henvist til leveringer fra uafhængige producenter af bolte og patronmagasiner, i det mindste for så vidt angår en del af deres forbrugsgods. Hilti selv er afhængig af Dynamit Nobel og Cartoucherie de Survilliers (og tidligere Fiocchi), som hver især leverer patronmagasiner direkte til dets datterselskaber og distributører. Visse uafhængige boltefabrikanter leverer også bolte til fabrikanter af boltepistoler. Endelig skal det, hvad angår efterspørgslen, noteres, at køb af en boltepistol må betragtes som en kapitalinvestering, som under normale omstændigheder benyttes og afskrives over en længere periode. Patronmagasiner og bolte udgør løbende udgifter for brugerne og indkøbes på linje med andre løbende fornødenheder. Boltepistoler og forbrugsgods indkøbes ikke sammen; der ligger her forskellige overvejelser til grund. Disse faktorer blev understreget i Hilti's skrivelse til Kommissionen af 23. marts 1983, hvori man skønnede, at bolte, patronmagasiner og boltepistoler udgjorde særskilte markeder. Det kan derfor konkluderes, at der for boltepistoler, patronmagasiner og bolte, selvom de er indbyrdes forbundet, foreligger forskellige udbuds- og efterspørgselsforhold, og at der er tale om særskilte produktmarkeder.

(58) På samme måde som Kommissionen ikke kan acceptere, at skudmontagesystemer (SMS) må betragtes som et enkelt marked, kan den ikke godtage Hilti's synspunkt, at disse systemer udgør en del af et relevant marked for fastgørelsessystemer i almindelighed for byggeindustrien. Det er muligvis korrekt, at der for hver type fastgørelse, som kan udføres med boltepistoler, findes mindst et andet teknisk acceptabelt alternativ. Fastgørelse kan foretages med håndbor eller boremaskine og i visse andre tilfælde ved punktsvejsning, med Parkerskruer, nitter eller bolte og møtrikker. Ingen

af disse fastgørelsesmetoder udgør en del af det samme relevante marked som bolte og boltepistoler af de grunde, der redegøres for i det følgende.

(59) Set i forhold til udbudet, fremstilles de forskellige typer fastgørelsesudstyr generelt på grundlag af fuldstændige forskellige teknologier og forskellige udbudsbetingelser og generelt af forskellige firmaer (f.eks. bolte og boltepistoler og punktsvejsningsudstyr).

(60) Hvad angår efterspørgselssiden, skønner Kommissionen, at for at SMS og andre fastgørelsesmetoder skal kunne betragtes som udgørende en del af samme relevante marked, vil i det mindste små, men væsentlige stigninger (fald) i prisen på enten en bolte og boltepistol, en bolt eller en patron skulle kunne forvolde et mærkbart skift i efterspørgslen til (fra) den alternative fastgørelsesmetode. Det vil med andre ord sige, at små omkostningsforskelle alene er afgørende for, om kunden vælger den ene eller den anden fastgørelsesmetode. Kun under sådanne omstændigheder vil det være umuligt for et firma med en stor andel af salget af en fastgørelsesmetode at udøve nogen væsentlig økonomisk magt og handle uafhængigt af kunder og konkurrenter. Hvis disse betingelser var opfyldte, ville en sådan uafhængig optræden eller udøvelse af økonomisk magt fra en producents side i forbindelse med en given fastgørelsesmetode kunne forvolde et kraftigt fald i efterspørgslen efter denne type fastgørelse og en tilsvarende stigning i efterspørgslen efter andre fastgørelsesmetoder. Denne betragtning er derfor vigtig i forbindelse med definitionen af det relevante marked med henblik på anvendelsen af konkurrencereglerne. For de pågældende varer kan den relative efterspørgsel efter forskellige typer fastgørelsesmetoder imidlertid ikke være så prisfølsom, at de kan siges at udgøre en del af det samme relevante marked. Der er ikke observeret sådanne ændringer trods Hilti's adfærd. Grundene hertil beskrives i det følgende.

(61) Der indgår mange faktorer i valget af en fastgørelsesmetode til et specifikt arbejde på et specifikt arbejdssted, herunder:

61.1. De forskellige tekniske muligheder for at foretage en specifik fastgørelse, arten af det materiale, der skal fastgøres og pålideligheden af det nødvendige udstyr under hensyntagen til de herskende forhold på arbejdsstedet.

61.2. Rådighed over udstyret og egnetheden af de forskellige tekniske muligheder for det specifikke arbejde.

61.3. Den pågældende fastgørelses belastningsevne og holdbarhed.

61.4. De til fastgørelsen til rådighed værende arbejderes tekniske dygtighed eller erfaring.

61.5. Love og andre forskrifter vedrørende byggeri.

61.6. Tidsbegrænsninger med hensyn til færdiggørelsen af arbejdet eller kontrakten.

61.7. Omkostningerne ved fastgørelsen, som ikke blot omfatter materialeudgifter (bolte og patroner i tilfælde med SMS), men også forberedelsestid og den nødvendige tid til selve fastgørelsen (arbejderlønninger), samt eventuelt tilvejebringelse af kraftkilde.

(62) Set på baggrund af ovenstående har SMS visse kendetegn, som til tider afviger radikalt fra andre fastgørelsesmetoder, og som er relevante i valget af en fastgørelsesmetode til et givet job på et givet arbejdssted.

— På den ene side:

62.1. SMS er meget alsidig og kan let transporteres. De kan anvendes til en lang række forskellige former for fastgørelse (f.eks. metal på metal, træ på beton) og kræver ingen kraftkilde på arbejdsstedet.

62.2. Der kræves ingen forberedelsestid i forbindelse med fastgørelsen (f.eks. kræves der en forberedelsestid på 45 min. til punktsvejsning, som er en alternativ metode for visse former for fastgørelse af metal på metal).

62.3. SMS er meget mindre fysisk trættende end andre fastgørelsesmetoder.

62.4. Der kræves generelt meget mindre tid til en enkelt fastgørelse med SMS end med alternative fastgørelsesmetoder (Hilti citerer som eksempel, at fastgørelse af en Parker-skruer kan tage op til fem gange længere end en SMS-fastgørelse, eller at to fastgørelser med bor og anker til fastgørelse af metalstøtter på betongulve tager tre gange så lang tid som med SMS), og

— på den anden side:

62.5. De bolte og patroner, der benyttes til en enkelt fastgørelse, er ofte væsentligt dyrere

end de materialer, der benyttes i forbindelse med andre fastgørelsesmetoder (f.eks. kostede bolt og patron i det af Hilti citerede eksempel med metalstøtter treenhalv gang så meget som de materialer (skrue og anker), som benyttes ved den alternative fastgørelsesmetode).

62.6. SMS kan ikke benyttes til fastgørelse på visse materialer.

62.7. Visse andre fastgørelsesmetoder har en meget større belastningsevne end SMS, med hensyn til hvilket belastningsevnen aldrig kan bestemmes nøjagtigt i et konkret tilfælde (særlig i forbindelse med beton) uden en selvdestruktionstest.

62.8. I forbindelse med visse alternative fastgørelsesmetoder kan belastningsevnen lettere beregnes på forhånd.

62.9. Af tekniske årsager er fastgørelser med SMS ikke altid lige pålidelige og i visse tilfælde derfor ikke holdbare. Det er derfor altid nødvendigt at foretage et mindstemål af fastgørelser. Dette betyder tillige, at entreprenøren er nødt til at foretage flere fastgørelser end med andre fastgørelsessystemer og/eller på et senere tidspunkt at udbedre skader.

62.10. For visse materialetypers vedkommende kan det være nødvendigt at foretage en selvdestruktionstest for at påvise, om SMS-fastgørelsen er korrekt foretaget og holdbar.

62.11. Da SMS-bolte af tekniske årsager ikke kan fremstilles af rustfrit stål, kan der under visse omstændigheder opstå tvivl om deres holdbarhed på længere sigt og deres evne til trods galvanisering at modstå rust.

62.12. I visse medlemsstater er SMS-fastgørelse i henhold til byggeforskrifterne forbudt til visse anvendelsesformål.

(63) På grund af de mange forskellige faktorer, som spiller en rolle i valget af en given fastgørelsesmetode og de meget store forskelle i kendetegn (såvel økonomiske, juridiske og tekniske) mellem SMS og andre fastgørelsesmetoder, kan de ikke siges at udgøre en del af samme relevante marked. Valget af den bedst egnede fastgørelsesmetode træffes på grundlag af et specifikt anvendelsesformål på et givet arbejdssted (under hensyntagen til samtlige tekniske, juridiske og økonomiske aspekter, som kan være forskellige afhængigt af anvendelsesformålet og arbejdsstedet). I betragtning af de mange faktorer, som tæller i dette valg, og den omstændighed, at fastgørelser normalt kun udgør en meget lille del af byggeomkostningerne, må det antages, at

prisen på elementerne i de forskellige fastgørelsesmetoder ikke er den eneste eller den afgørende faktor i valget af, hvilken fastgørelsesmetode der skal bruges i et givet tilfælde. Det er derfor ikke tænkeligt, at små ændringer i prisen på en boltepi-stol, bolte og/eller patroner skulle give anledning til et øjeblikkeligt og omfattende skift til eller fra alternative fastgørelsesmetoder.

(64) Med udgangspunkt i visse antagelser vedrørende lønninger og udgifter til forbrugsgods er det muligt, at de samlede faktiske omkostninger i en begrænset række specifikke tilfælde af fastgørelse ved hjælp af SMS eller ved en alternativ metode er nogenlunde de samme, og at de juridiske og tekniske faktorer, som er omtalt ovenfor, i forbindelse med visse af disse fastgørelser ikke er afgørende for valget af fastgørelsesmetode. Under disse særlige omstændigheder er det muligt, at en entreprenør skifter til eller fra SMS fra eller til en anden fastgørelsesmetode i takt med de relative ændringer i prisen på de forskellige fastgørelsesmetoder. Dette er imidlertid ikke tilfældet for størsteparten af fastgørelsesmetoderne, og små relative prisændringer vil, selv om de nok spiller en rolle, ikke være den afgørende faktor i valget af fastgørelsesmetoden<sup>(1)</sup>.

(65) Den ovenfor anførte sagsfremstilling understøttes af materiale fremlagt af Hilti, der viser en sammenligning af omkostningerne ved forskellige fastgørelsesmetoder til forskellige opgaver. I de fleste af de fremlagte tilfælde ville en mindre, men væsentlig ændring i prisen på bolte og/eller patroner i forhold til andre fastgørelsesmetoder (f.eks. skrue og anker) ikke ændre noget ved rangfølgen for den billigste fastgørelsesmetode. I mange tilfælde udgjorde omkostningerne ved det forbrugsgods, der benyttes ved de forskellige fastgørelsesmetoder, kun en lille del af de samlede omkostninger ved arbejdet. Kommissionen skønner under alle omstændigheder, at eksemplerne ikke er afgørende, fordi der deri kun tages hensyn til visse af de økonomiske betragtninger, som kunne medtages i en fuldstændig sammenlignende omkostningsanalyse, og fordi de vedrører meget specifikke arbejdsopgaver og antagelser (f.eks. vedrørende lønninger). Det er derfor farligt at drage generelle konklusioner på grundlag af disse eksempler. Desuden kan der i disse omkostningssammenligninger for det meste ikke tages det fornødne hensyn til alle de ovenfor nævnte tekniske, økonomiske og juridiske betragtninger.

(1) I Hilti's interne dokumentation når man ved en sammenligning af fastgørelser foretaget med svejsede nitter og SMS til den konklusion, at valget mellem svejsede nitter og SMS ikke er afhængigt af prisen på SMS-forbrugsgods. Det er andre faktorer, som ikke har nogen forbindelse med prisen på forbrugsgods, der er afgørende for valget. Det vil sige, at selv om Hilti solgte SMS-forbrugsgods til unormalt lave priser til dette formål, ville det ikke bevirke nogen ændring i efterspørgslen.

## d) Dominerende stilling

- (66) Det skønnes, at Hilti's andel i salget i EØF af patronmagasiner i almindelighed svarer mindst til dets andel af markedet for boltepistoler, nemlig omkring (...) %. På markedet for Hilti-kompatible patronmagasiner i EØF, som er det relevante marked, der berøres af denne beslutning, er Hilti's markedsandel imidlertid betydelig større, fordi uafhængige patronmagasinfabrikanter har været ude af stand til at trænge ind på dette særlige undermarked: i EØF sælger Hilti så at sige alle patroner, der forbruges i dets egne pistoler. Hilti's patronmagasiner er patentbeskyttede (en beskyttelse, som først netop er ved at udløbe i visse medlemsstater), og i Det Forenede Kongerige desuden omfattet en påstået ophavsret, som gør det praktisk taget umuligt for patronmagasinfabrikanter at komme ind på markedet for Hilti-kompatible patronmagasiner. Hvis der ikke eksisterede sådan patentbeskyttelse eller påstået ophavsret, ville barriererne for adgang til produktion af plastmagasiner (dvs. uden patroner) tilsyneladende være ret ringe. De enkelte messingpatroner er vanskeligere at fremstille, men der findes uafhængige leverandører.
- (67) Det anslås som i tilfældet med patronmagasiner, at Hilti's andel af salg af bolte i almindelighed svarer mindst til dets andel af markedet for boltepistoler, dvs. omkring (...) %. På EF-markedet for Hilti-kompatible, som er det andet relevante marked, der berøres af denne beslutning, er dets markedsandel imidlertid en del større, men ikke stå stor som markedsandelen for Hilti-kompatible patronmagasiner. Det skyldes, at uafhængige fabrikanter af bolte har haft større om end stadig begrænset held end uafhængige patronmagasinfabrikanter med at trænge ind på markedet for Hilti-kompatible patronmagasiner. Disse andre konkurrenter, hovedsagelig klagerne, har ikke desto mindre kun en lille markedsandel, og til dato har deres salg været begrænset til Det Forenede Kongerige. Der findes visse tekniske barrierer for adgang til fremstilling af bolte til boltepistoler, men den omstændighed, at der findes uafhængige boltefabrikanter, og at andre fabrikanter af boltepistoler fremstiller deres egne bolte, viser, at sådanne barrierer ikke er uovervindelige. Der findes tilsyneladende ingen effektive patenter på bolte.
- (68) De to særskilte relevante markeder for Hilti-kompatible patronmagasiner og bolte er af særlig betydning, fordi Hilti i følge de skøn, som Kommissionen er i besiddelse af, har en markedsandel på ca. (...) % i EØF for boltepistoler. Denne position gør sig gældende i alle medlemsstater, for hvilke der foreligger oplysninger. Hilti's markedsandel for boltepistoler er meget større end den nærmeste konkurrents (Spit og Impex), og alle de øvrige konkurrenter har relativt små markedsandele.
- (69) Hilti har ud over den styrke, det har opnået på grund af sin markedsandel og konkurrenternes relativt svage stilling desuden andre fordele, som bidrager til at styrke og bevare dets stilling på markedet for boltepistoler:
- den af Hilti's boltepistoler, der tegner sig for det største salg, nemlig DX 450, har visse usædvanlige tekniske fortrin, som stadig er patentbeskyttet
  - Hilti har en yderst stærk stilling inden for forskning og udvikling og er en af de ledende virksomheder på verdensplan ikke blot inden for boltepistoler, men også andre fastgørelsesteknologier
  - Hilti har et udbredt og velorganiseret distributionssystem — i EØF har det datterselskaber og uafhængige forhandlere, der er integreret i dets salgsnet, og som hovedsagelig henvender sig direkte til kunderne, og
  - markedet for boltepistoler er relativt stærkt udviklet, hvilket kan hindre nye fabrikanter i at søge adgang, eftersom salg eller markedsandele kun kan opnås på bekostning af eksisterende konkurrenter på markedet for udskiftninger.
- (70) Af de i det foregående anførte betragtninger kan det konkluderes, at Hilti indtager en dominerende stilling i EØF på markedet for boltepistoler samt på markederne for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner. Dette er de relevante markeder, der berøres af denne beslutning. Det skal understreges, at de relevante markeder for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner i dette specifikke tilfælde er betydelige på grund af Hilti's store andel i salget af boltepistoler. På grund af denne store andel er uafhængige fabrikanter af bolte og patronmagasiner nødt til at fremstille bolte og patronmagasiner, som kan benyttes i Hilti-værktøj, hvis de skal producere til mere end blot et lille udsnit af markedet og således opnå de nødvendige stordriftsfordele for både at være konkurrencedygtige og rentable.
- (71) Hilti's magtstilling og dominans udspringer hovedsagelig af dets store andel af salget af boltepistoler med patentbeskyttelse af dets patronmagasiner. Det indtager en så stærk økonomisk stilling, at det er i stand til at hindre effektiv konkurrence på de relevante markeder for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner. Hilti's kommercielle adfærd, som er beskrevet ovenfor, og som analyseres i det følgende, er et bevis på dets evne til at handle uafhængigt af og uden behørigt hensyn til hverken konkurrenter eller kunder på de pågældende relevante markeder. Hilti's prispolitik, som ligeledes



beskrevet i det foregående, afspejler tillige dets evne til at bestemme eller i det mindste i væsentlig grad at påvirke konkurrencevilkårene. En sådan adfærd og de økonomiske følger heraf forekommer normalt ikke, når en virksomhed er udsat for reel konkurrence. Kommissionen skønner derfor, at Hilti indtager en dominerende stilling på de to særskilte relevante markeder for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner.

- (72) Selvom det måtte være korrekt, således som Hilti påstår, at bolte og patronmagasiner udgør en del af et bredere marked og konkurrerer med andre fastgørelsesmetoder i almindelighed, ændrer dette intet ved ovennævnte analyse, hvad angår de relevante markeder for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner i særdeleshed og Hilti's dominerende stilling herpå. For de uafhængige fabrikanter af dette forbrugsgods er de relevante markeder, hvor de konkurrerer, markederne for Hilti-kompatible forbrugsgods. De er også i det mindste potentielle konkurrenter på markedet for forbrugsgods i almindelighed. Hilti's kommercielle adfærd, som er genstand for denne beslutning, berører næsten udelukkende dette Hilti-kompatible forbrugsgods, i særdeleshed dets forsøg på at udvide sin magtstilling på markedet for Hilti-kompatible patronmagasiner til markedet for Hilti-kompatible bolte. Dets handlefrihed på disse markeder uden noget hensyn til andre konkurrenter eller endog kunder, såsom distributører, er et tydeligt bevis på denne dominerende stilling. Med sin adfærd og sin magtstilling på markedet for patronmagasiner har Hilti været i stand til i alvorlig grad at begrænse enhver form for effektiv konkurrence fra uafhængige fabrikanter af Hilti-kompatible bolte. Hvis en entreprenør skal have noget udbytte af sin investering i en Hilti-boltepistol, har han brug for Hilti-kompatible patroner og bolte. Disse er de relevante markeder for de uafhængige fabrikanter af Hilti-kompatible forbrugsgods, hvor Hilti både optræder som konkurrent og har en dominerende stilling.

- (73) Kommissionen har omhyggeligt undersøgt en økonomisk analyse, som Hilti har fremlagt, og som vedrører definitionen af det relevante marked. Det konkluderes i denne analyse, at fastgørelser med bolte og patronmagasiner konkurrerer med fastgørelsesforetaget ved hjælp af borer på det samme relevante marked på grund af den betydelige krydselasticitet. Kommissionen kan ikke acceptere disse konklusioner. For det første er de relevante markeder, hvor de fleste tilfælde af misbrug forekommer, og som denne beslutning derfor i hovedsagen vedrører, markederne for Hilti-kompatible patron-

magasiner og bolte. For det andet fører de tal, der er anvendt i analysen, og analysemetoden til konklusioner, som med hensyn til de specifikke omstændigheder i denne sag ikke giver resultater, der korrekt afspejler de faktiske forhold på markedet. Resultaterne af analysen viser således ikke, at priserne på bolte og patronmagasiner i realiteten varierer meget fra medlemsstat til medlemsstat. Hvis efterspørgslen efter SMS var så prisfølsom, som analysen antyder, ville der højst sandsynligt ikke længere være prisforskelle mellem medlemsstaterne på længere sigt. Disse prisforskelle bekræfter tværtimod Hilti's dominerende stilling og dets evne til at bestemme priserne på bolte og patronmagasiner uberørt af nogen krydselasticitet på de berørte markeder. Endvidere mener Kommissionen ikke, at den fremlagte økonomiske analyse utvetydigt støtter de positive konklusioner. Endelig behøver analysen en mere dybtgående udførelse, førend den kan danne grundlag for endelige resultater.

#### e) Misbrug af dominerende stilling

- (74) Hilti har misbrugt sin dominerende stilling i EØF på de relevante markeder for bolte og patronmagasiner og bolte. Det har i hovedsagen gjort dette med sine forsøg på at hindre uafhængige fabrikanter af Hilti-kompatible forbrugsgods i adgang til disse markeder eller på at begrænse disses adgang hertil. Hilti's forsøg på at blokere eller begrænse en sådan markedsadgang gik ud over, hvad en dominerende virksomhed med rimelighed kan tillade sig. De forskellige aspekter af Hilti's kommercielle adfærd var nøje udformet med henblik herpå og sigtede på at hindre et frit udbud af Hilti-kompatible patronmagasiner. Uden et sådan udbud af Hilti-kompatible patronmagasiner, for hvilke Hilti i EØF indtil fornylig nød patentbeskyttelse, har uafhængige fabrikanter af Hilti-kompatible bolte været hindret i alvorlig grad i at trænge ind på markedet. Desuden har kunderne været henvist til Hilti med hensyn til levering af såvel patroner som bolte til deres Hilti-boltepistoler. Ved at begrænse egentlig konkurrence fra nyankomne på markedet har Hilti været i stand til at bevare sin dominerende stilling. Hilti's evne til at gennemføre sin ulovlige politik udspringer i dets magtstilling på markedet for Hilti-kompatible patronmagasiner og bolte (hvor dens markedsstilling er stærkest, og hvor barriererne for adgang er højest) og sigter på at styrke en dominerende stilling på markedet for Hilti-kompatible bolte (hvor det potentielt er mere sårbar over for ny konkurrence). De enkelte aspekter af denne

samlede politik for at begrænse nye konkurrenters adgang til markedet for Hilti-kompatible bolte ved at hindre, at patronmagasiner er frit tilgængelige, beskrives nedenfor.

De fleste misbrug fandt sted i eller var koncentreret på Det Forenede Kongerige, som udgør en væsentlig del af Fællesmarkedet. Imidlertid havde mindst et af disse misbrug direkte virkninger i en anden medlemsstat, og endvidere havde Hilti's strategi indirekte henblik på hele Fællesskabet i dets forsøg både på at forhindre, at der kom nye fabrikanter på markedet (som kunne indlede eksport) og på at modvirke anderledes fordelagtige forretninger.

i) Koblingssalg, rabatnedsættelse og anden diskriminerende praksis i forbindelse med ordrer på patroner alene

- (75) At gøre salg af patenterede patronmagasiner betinget af køb af en tilsvarende mængde bolte udgør misbrug af dominerende stilling, og det samme gælder rabatnedsættelser og anden diskriminerende praksis som beskrevet ovenfor vedrørende ordrer på patroner alene. Denne praksis bevirker, at forbrugeren ikke har noget valg med hensyn til sin forsyningskilde for bolte, og betyder således, at kunden udnyttes. Disse forskellige former for praksis har tillige til formål eller virkning at udelukke uafhængige fabrikanter af bolte, som ville kunne true Hilti's dominerende stilling. Koblingssalget og rabatnedsættelserne forekom ikke blot som isolerede tilfælde, men indgik i en almindelig daglig politik.

ii) Pålæg til uafhængige distributører om ikke at effektuere visse eksportordrer

- (76) På grund af denne praksis var uafhængige boltefabrikanter tvunget til, hvis de skulle kunne sælge deres bolte, selv at skaffe leverandører af Hilti-kompatible patronmagasiner. Begge klagerne forsøgte at importere Hilti-patronmagasiner fra Nederlandene. Derfor pålagde Hilti i et forsøg på at befæste sin praksis med koblingssalg i Det Forenede Kongerige, hvor det var under pres fra uafhængige boltefabrikanter, så snart det havde opdaget, hvem disses forsyningskilder var, dets nederlandske distributør at ophøre med at levere patronmagasiner. Med dette indgreb blev der sat en

stopper for denne forsyningskilde, og det bevirkede endvidere en afskærmning af Fællesmarkedet.

Hilti advarede endog alle sine uafhængige forhandlere mod at effektuere ordrer i Det Forenede Kongerige fra visse kunder, som Hilti på daværende tidspunkt selv leverede til. Målet var at forhindre uafhængige boltefabrikanter i at opnå forsyninger af patronmagasiner, som var nødvendige for at komme ind på markedet i betragtning af Hilti's andre former for illoyal adfærd.

iii) Nægtelse af at effektuere hele ordrer på patronmagasiner fra etablerede kunder eller forhandlere, som eventuelt måtte videresælge dem

- (77) Hilti nægtede endvidere at levere patroner til gamle kunder, fordi det ville forhindre, at de eventuelt blev videresolgt til uafhængige boltefabrikanter. Dette indgreb over for en købers ret til selv at bestemme, hvilken brug han vil gøre af varerne, udgør et misbrug af dominerende stilling, så meget mere som det sigter på at hindre, at Hilti-kompatible patronmagasiner er frit tilgængelige, med det formål at blokere adgangen for Hilti-kompatible bolte til markedet.

iv) Blokering eller forsinkelse af meddelelse af lovligt tilgængelige rettighedslicenser på Hilti's patenter

- (78) I betragtning af Hilti's ovenfor beskrevne praksis og leveringsnægtelse var boltefabrikanter henvist til at benytte patronmagasiner af andet fabrikat end Hilti's, som krævede en patentlicens. I Det Forenede Kongerige var dette muligt i form af en rettighedslicens. Til trods for, at der lovligt kunne opnås sådanne licenser, forsøgte Hilti alligevel at hindre det ved at kræve en meget høj afgift. Intern dokumentation fra Hilti viser, at afgiften ikke var objektiv berettiget, men snarere var et forsøg på at blokere eller i det mindste at forhale meddelelsen af en sådan licens urimeligt længe. Selv om licensafgiften for Eurofix blev fastsat af Comptroller of Patents til det niveau, Eurofix havde anmodet om, bevirkede Hilti's høje afgiftskrav, at rettighedslicensen først blev meddelt med lang forsinkelse. At Hilti med fortsat krævede en urimelig høj afgift udelukkende med det formål at blokere meddelelsen af en licens, må betragtes som et misbrug af dominerende stilling.

Hilti's indgreb havde til formål at forhindre et konkurrerende udbud af patronmagasiner, med hensyn til hvilke det har en dominerende stilling. Det havde til virkning i alvorlig grad at forsinke, formindske eller endog at gøre de lovligt tilgængelige rettighedslicenser virkningsløse. Sagen er så meget mere alvorlig, som Hilti benytter sin stilling inden for patronmagasiner til at forhindre konkurrence inden for bolte.

v) Nægtelse uden objektiv begrundelse af indfrielse af garantiforpligtelser

- (79) Hilti's forsøg på at blokere salget af uafhængige fabrikanters bolte tog en ny vending, da det blev oplyst, at garantiforpligtelserne for bolte-pistoler ikke ville blive indfriet, hvis der blev benyttet bolte af andet fabrikat end Hilti's. Det ville være rimeligt ikke at indfri garantiforpligtelser, hvis defekte bolte eller bolte af ringere kvalitet af andet fabrikat end Hilti's bevirker, at bolte-pistolen ikke fungerer korrekt, udsættes for utidig slitage eller bryder sammen i et givet tilfælde, men en generel praksis i denne henseende under denne sags omstændigheder må betragtes som et misbrug af dominerende stilling derved, at det er endnu et indirekte middel til at hindre kunderne i adgang til forskellige forsyningskilder. Hilti har desuden ikke været i stand til at fremlægge bevis for, at benyttelse af de i øjeblikket tilgængelige bolte af andet fabrikat end Hilti's forvolder skade, utidig slitage eller funktionsfejl i Hilti-pistoler i et omfang, der går ud over, hvad der må forventes, når der benyttes Hilti-bolte.

vi) Selektiv og diskriminerende indgreb over for såvel konkurrenters som deres kunders' forretningsaktiviteter

- (80) Det fremgår af de fremlagte beviser, at Hilti fører en politik, der sigter på ulovligt at begrænse adgangen til markedet for konkurrenter, der fremstiller Hilti-kompatible bolte. Hilti har ved flere lejligheder rettet henvendelse til visse af disse konkurrenters større kunder og tilbudt dem særlig favorable vilkår for at få dem til at gå over til Hilti, hvilket i visse tilfælde har taget form af udlevering af varer uden beregning. Disse vilkår var selektive og diskriminerende på den måde, at andre af Hilti's kunder, der indkøbte lignende eller tilsvarende mængder, ikke fik tilbudt disse særbetingelser. De af Hilti's kunder, som ikke modtager dette særtilbud, er genstand for forskelsbehandling og bærer i realiteten omkostningerne ved de lavere priser, som

tilbydes andre kunder. Særtilbudet var ikke en direkte defensiv reaktion over for konkurrenter, men afspejlede Hilti's faste praksis med at søge at begrænse deres adgang til markedet for Hilti-kompatible bolte. Kun en dominerende virksomhed som Hilti kunne føre en sådan strategi, fordi den på grund af sin markedsmagtstilling var i stand til at opretholde priserne til alle dets andre kunder uanset dens selektive diskriminerende rabatter.

- (81) En alternativ strategi, som Hilti havde udtænkt, var ulovligt at begrænse dets konkurrenters salg gennem en omhyggelig planlagt politik for at påføre visse af disse konkurrenters største kunder alvorlig skade eller endog at fortrænge dem. Interne dokumenter fra Hilti understøtter fuldt ud Firth's påstand om, at denne virksomhed var blevet udsøgt på denne måde, dels ved at Hilti skabte vanskeligheder for Firth's i leveringshenseende og nedsatte virksomhedens rabatter til et urentabelt niveau, dels foretog en positiv og selektiv forskelsbehandling af Firth's kunder.

En sådan politik skader ikke blot Hilti's konkurrenter og disses kunder direkte, men har også en disciplinerende og konkurrencehindrende indvirkning på andre potentielle kunder til uafhængige fabrikanters bolte, idet de risikerer at blive udsat for lignende praksis, som derefter kan få dem til at afstå fra at købe bolte af andet fabrikat end Hilti's.

En aggressiv prisrivalisering er et væsentligt konkurrencemiddel. Men en selektiv diskriminerende prispolitik fra en dominerende virksomheds side, der udelukkende sigter på at skade dens konkurrenters forretning eller hindre dem i adgang til markedet, samtidig med at den dominerende virksomhed opretholder højere priser for størstedelen af sine andre kunder, betyder en udnyttelse af disse andre kunder og virker ødelæggende på konkurrencen. Den udgør som sådan et misbrug, på grundlag af hvilket en dominerende virksomhed kan styrke sin allerede fremherskende markedsstilling. Misbruget i dette tilfælde er ikke afhængigt af, om priserne er lavere end omkostningerne (uanset hvordan de defineres, — og under alle omstændigheder blev visse varer givet bort uden beregning). Misbruget ligger snarere i, at Hilti på grund af sin dominerende stilling var i stand til at tilbyde sine konkurrenters kunder diskriminerende særpriser med henblik på at skade disse konkurrenters forretning, samtidig med at Hilti opretholdt højere priser til sine egne lignende kunder.

- vii) En ensidig og hemmelig praksis med forskellige rabatter til privilegerede og ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder og forhandlere i Det Forenede Kongerige
- (82) I Det Forenede Kongerige anvender Hilti forskellige rabatornninger, alt efter om det drejer sig om privilegerede eller ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder, hvorved sidstnævnte ikke får den normale mængderabat, som privilegerede forhandlere indrømmes. Disse ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder opnåede ofte tidligere en højere rabat, som nu er forbeholdt privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder. Hilti anvendte denne praksis over for privilegerede og ikke-privilegerede forhandlere ensidigt og uden forklaring. Ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder fik simpelt hen oplyst, at deres rabat var blevet nedsat uden nogen form for forklaring af grunden til denne beslutning. Selv om der kan have ligget visse objektive kriterier til grund for klassificeringen af forhandlere som privilegerede, som kunne berettiggte til større rabatter (f.eks. forhandleres villighed til at foretage oplæring, større indkøb), udgør en forhandlers beslutning om at købe konkurrenters forbrugsgods et utilsadeligt element i en sådan klassificeringsproces.
- (83) Kommissionen skønner endvidere i betragtning af Hilti's politik på andre områder og den omstændighed, at en distributørs beslutning om at købe forbrugsgods af andet fabrikat end Hilti's er et kriterium i beslutningen om at yde højere/lavere rabat, at denne særlige politik indgår som led i Hilti's generel systematiske og velorganiserede forsøg på at modarbejde uafhængige boltefabrikanter og dermed at hindre dem i at konkurrere. Den har som sådan samme formål som nedsættelsen af rabatten på ordrer på patronmagasiner uden bolte. Denne praksis med lavere rabatter til ikke-privilegerede forhandlere udgør derfor, når den ikke er baseret på mængdekriterier, der gælder for alle, eller ikke er objektivt begrundet, et misbrug af dominerende stilling. Dette er i særdeleshed tilfældet, når Hilti hemmeligholder kriterierne for udvælgelse og fører denne politik ensidigt uden nogen forklaring.
- viii) Adfærd efter afgivelsen af tilsagnet
- (84) Hilti forsøgte selv efter afgivelsen af sit tilsagn til Kommissionen fortsat at begrænse kunder, som bestilte patronmagasiner uden bolte, enten til mængden af deres tidligere ordrer på patroner eller til 5 000 patroner. Mængden på 5 000 blev tidligere anvendt i Hilti's kontrolproces til at identificere kunder, som anvendte uafhængige fabrikanter bolte. Denne praksis udgør derfor et fortsat forsøg på koblingssalg eller anvendelse af foranstaltninger med tilsvarende virkning. Hilti's adfærd i denne henseende har tilsyneladende ændret sig efter drøftelser mellem Hilti og Kommissionen.
- (85) Såvidt Kommissionen ved, anvender Hilti fortsat hemmeligt og uden forklaring sin ordning med lavere rabatter til ikke-privilegerede forhandlere, i hvilken et af kriterierne er, at disse forhandlere benytter bolte af andet fabrikat end Hilti's.
- f) Påvirkning af samhandelen mellem medlemsstater
- (86) Hilti's illoyale adfærd havde ikke blot en mærkbar og direkte indvirkning på samhandelen mellem medlemsstaterne, men påvirkede også selve konkurrencestrukturen på Fællesmarkedet. I nærværende sag, hvor der ikke er megen konkurrence for Hilti-kompatibelt forbrugsgods, vil en hvilken som helst indvirkning på den skrøbelige konkurrencemæssige struktur potentielt medføre en virkning på handelen mellem medlemsstater, der er særlig betydelig.
- 86.1. Hilti forsøgte gennem pres på sine uafhængige distributører at hindre eksportforretninger, som potentielt ville være indbringende på grund af de store prisforskelle på Fællesmarkedet.
- 86.2. Hilti's illoyale adfærd ville uvægerligt påvirke konkurrencestrukturen på Fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf. Dets politik var rettet mod at forhindre uafhængige boltefabrikanter i at trænge ind på markedet. Visse former for praksis i denne politik sigtede på at fortrænge disse boltefabrikanter fuldstændigt fra markedet.
- 86.3. Følgelig vil handelsstrømmen udvikle sig efter linier, der potentielt er anderledes end dem, der ville gøre sig gældende uden de misbrug, som forhindrede disse uafhængige boltefabrikanter i at trænge ind på markedet.
- g) Objektiv begrundelse
- (87) Hilti har givet udtryk for betænkeligheder med hensyn til visse aspekter af SMS' pålidelighed, virkemåde og sikkerhed, som kan sammenfattes således:

- 87.1. De personer, der betjener bolte-pistoler, skal være ordentligt oplært i brugen af bolte-pistoler og forbrugsgods, særlig hvad angår sikkerhedsforskrifterne, for at sikre, at der ikke sker ulykker, og at fastgørelserne er pålidelige og holdbare.
- 87.2. Patroner af ringere kvalitet kan give anledning til affyringssvigt eller behov for flere affyringer og overdreven aflejrning af krudtslam, som kan bevirke, at bolte-pistolens sikkerhedsmekanisme ikke fungerer korrekt.
- 87.3. Bolte af ringere kvalitet kan rikochettere eller knække og splintre, hvilket kan være farligt for den person, der betjener bolte-pistolen eller bevirker, at fastgørelsen bliver upålidelig.
- 87.4. Kun fabrikanten af SMS står inde for foreneligheden, sikkerheden og pålideligheden af hele systemet bestående af bolte-pistoler, bolte og patroner, som må betragtes som værende en helhed. Uafhængige fabrikanter af forbrugsgods kan ikke ved fremstillingen af en enkel artikel til systemet garantere dets fuldstændighed.
- 87.5. Hilti hævder, at bolte, der fremstilles af visse uafhængige boltefabrikanter, i særdeleshed bolte fremstillet af klagerne Eurofix og Bauco, er af ringere kvalitet, idet de ikke er egnede til deres anvendelsesformål. Det påstås endvidere, at de er farlige, da de ikke er i stand til at trænge tilstrækkelig langt ind i visse basismaterialer, således at der ikke kan foretages pålidelige og sikre fastgørelser på disse basismaterialer. Hilti påstår endvidere, at de patronmagasiner, der fremstilles af Fiochi (den eneste større producent i EØF, som ikke har nogen forbindelse med Hilti) er mangelfulde og kan være farlige.
- (88) Hilti erkender selv, at ovennævnte betænkeligheder vedrørende dets SMS' sikkerhed, pålidelighed og virkemåde ikke er tilstrækkelige til at berettige den kommercielle adfærd, som er genstand for denne beslutning, eftersom den ikke udgør den mindst restriktive fremgangsmåde til at skabe den fornødne sikkerhed. Hilti skønner, at dets distributionssystem er det mindst restriktive middel til at nå dette mål. Det hævder dog, at alle dets tiltag har været begrundet i ønsket om at garantere, at dets produkter fungerer sikkert og pålideligt, og ikke på nogen måde i eventuelle kommercielle fordele, som det måtte have opnået i den forbindelse.
- (89) Hvad angår Hilti's påstand om, at dets adfærd, selv om den ikke kan betragtes som den mindst restriktivt mulige til at nå dets mål, udelukkende var begrundet i sikkerhedshensyn, skal Kommissionen anføre følgende:
- 89.1. Misbruget og de påståede sikkerhedsproblemer dateres fra mindst 1981. Først to år senere i 1983 henvendte Hilti sig til Kommissionen med et uformelt og mundtligt forslag vedrørende et distributionssystem, der sigtede på at overvinde disse sikkerhedsproblemer. Dette skete først, efter at Kommissionen havde modtaget en klage og underrettet Hilti herom.
- 89.2. Tjenestemænd fra Kommissionen meddelte i 1983 Hilti, at et selektivt system i betragtning af virksomhedens tilsyneladende dominerende stilling kun kunne accepteres, hvis dette var objektivt begrundet i sikkerhedshensyn, og at der ikke ville kunne accepteres kvantitative restriktioner.
- 89.3. I mellemtiden er der blevet fremlagt bevis på, at Hilti fortsatte med sin illoyale praksis og endog i udvidet form, selv om Hilti var blevet advaret om, at sådan praksis var uacceptabel, hvis der blev ført beviser herfor. Nævnte praksis gav anledning til endnu en klage fra Bauco. Først efter, at denne anden klage var blevet meddelt Hilti, forelagde dette i maj 1985 på et uformelt grundlag Kommissionen et forslag til et distributionssystem. (Dette var over 18 måneder efter dets første uformelle kontakt med Kommissionen). Udkastet til distributionssystem blev først anmeldt til Kommissionen efter afsendelsen af Kommissionens klagepunkter omfattende forslag til foreløbige forholdsregler. Hilti blev stedse advaret om, at den praksis, som Eurofix og Bauco klagede over, såfremt der blev ført beviser herfor, kunne betragtes som misbrug af dominerende stilling.
- 89.4. I hele ovenfor beskrevne periode (dvs. fra mindst 1981 og fremefter) foretog Hilti sig intet, hverken i retlig henseende eller på anden måde, som normalt kunne forventes af en virksomhed, som udelukkende begrundede sine handlinger i sikkerheds- og pålidelighedshensyn. Til trods for anvendelsen af klagerens bolte, som Hilti hævdede var af ringere kvalitet og potentielt farlige, forholdt Hilti sig passivt:

- Hilti underrettede sjældent skriftligt sine kunder om den påståede fare ved klagernes bolte eller deres uegnethed. Det fremgår af interne Hilti-dokumenter, dokumenter, at det var dets faste politik kun at advare mundtligt og aldrig at nedfælde sin kritik af klagernes produkter i skrift. Det skabte hermed tvivl med hensyn til klagernes produkter på en måde, som gjorde det vanskeligt for dem ad rettens normale vej at anfægte gyldigheden af disse påstande. Dette var ikke den mest effektive måde for Hilti til at advare kunderne imod benyttelse af, hvad det over for Kommissionen hævder er farlige produkter.
- Hilti gav aldrig, hverken skriftligt eller mundtligt, over for klagerne udtryk for sine betænkeligheder med hensyn til deres boltes pålidelighed, egnethed, sikkerhed osv.
- Så vidt Kommissionen ved, benyttede Hilti sig aldrig af den normale fremgangsmåde at indberette klagerne til United Kingdom Trading Standards Department for, hvad der på grundlag af dets egne argumenter i Det Forenede Kongerige udgjorde falsk reklame eller vildledning. Trading Standards Department kunne have grebet ind i henhold til Trade Description Act 1968, idet krænkelse af denne lovs bestemmelser er strafbar. Hilti kunne alternativt have anlagt en privat retssag vedrørende denne reklame eller vildledning eller, hvis det mente, at klagerne havde brudt Code of Advertising Practice, kunne det have henvendt sig til Advertising Standards Authority. Det gjorde Hilti ikke, selv om det påstår, at klagernes reklame for og beskrivelse af deres produkter tydeligt er vildledende eller falsk.
- Så vidt Kommissionen ved, tog Hilti aldrig egnede skridt til at indbringe sine klagepunkter for nationale eller regeringsorganer i Det Forenede Kongerige såsom Health and Safety Executive, som kunne have grebet ind i henhold til Health and Safety at Work Act 1974, eller Trading Standards Department, som ville kunne have grebet ind i henhold til Consumer Safety Act 1978. Til trods herfor påstår Hilti, at klagernes produkter er uegnede til deres anvendelsesformål eller endog potentielt farlige.
- (90) Kommissionen skønner, at Hilti's adfærd i betragtning af det ovenfor anførte ikke kan beskrives som værende udelukkende begrundet i betænkeligheder med hensyn til dets SMS's sikkerhed og pålidelighed og benyttelse af forbrugsgods af ringere kvalitet. Hilti's indgreb, der i denne beslutning beskrives som illoyale, afspejler en handelsmæssig interesse i at blokere adgangen til markedet for forbrugsgods af andet fabrikat end Hilti's, eftersom det største udbytte i forbindelse med SMS stammer fra salget af forbrugsgods og ikke fra salget af bolte-pistoler. Dette berører ikke spørgsmålet om, at Hilti virkelig skulle have betænkeligheder vedrørende sikkerhed og pålidelighed. Men Hilti traf ikke de foranstaltninger, som normalt ville kunne forventes, hvis dette havde været dets eneste betænkelighed. En virksomhed, som har bekymringer med hensyn til sikkerhed, må ikke gribe til foranstaltninger, som udgør et misbrug som omhandlet i artikel 86; den burde snarere søge andre lovlige og normalt mere effektive midler til at løse problemerne.
- (91) Endelig skal det bemærkes, at Hilti på den ene side har udvist udpræget tilbageholdenhed med hensyn til sagsanlæg eller anmodning om indgreb fra de relevante offentlige myndigheder på grundlag af dets påstande vedrørende sikkerhed og egnethed til formålet, hvilket kunne have givet de kompetente myndigheder lejlighed til at behandle disse påstande på rette måde. På den anden side har Hilti imidlertid indledt en lang række retssager for at beskytte sit patent og har til enhver tid modsat sig klagernes ansøgning om en rettighedslicens uden samtidig at henvise til sikkerhedsaspekterne. At Hilti ikke handlede ad de normale kanaler med hensyn til spørgsmålet om sikkerhed og egnethed til anvendelsesformålet kan derfor ikke tilskrives manglende vilje til at anlægge søgsmål. De offentlige myndigheder, der er ansvarlige for sikkerhed og vildledende fremstilling, ville under alle omstændigheder sandsynligvis automatisk have grebet ind, hvis Hilti havde forelagt dem passende bevis for klagernes overtrædelse af den relevante lovgivning.
- (92) Hilti anfører, at det ensidigt havde besluttet, at de uafhængige fabrikanters bolte var usikre eller uegnede til anvendelsesformålet. På dette grundlag søger Hilti at berettiggende den praksis, der er beskrevet i denne beslutning, og som generelt har til formål eller til virkning at hindre uafhængige boltefabrikanter i adgang til markedet. Hilti, der er en dominerende virksomhed, forsøgte dermed at påtvinge sine egne angiveligt berettigede sikkerhedskrav uden nogen hensyntagen til de krav vedrørende sikkerhed og produktansvar, som allerede består i de forskellige medlemsstater. Kommissionen undersøgte indgående de forskellige nationale sikkerhedskrav, normer og henstillinger vedrørende bolte-pistoler og forbrugsgods i EØF og i visse tredjelande. Den gennemgik ligeledes retningslinjer fra erhvervs- og handelssammenslutninger. I ingen af EF-landene, med undtagelse af Spanien, pålægges det, eller anbefales det i disse bestemmelser brugeren at benytte Hilti-bolte i Hilti-bolte-pistoler. Det pålægges tværtimod de uafhængige fabrikanter af bolte at garantere, at deres bolte er af en

passende standard, og det pålægges brugerne at kontrollere, at de er egnede til deres anvendelsesformål<sup>(1)</sup>. Så vidt Kommissionen ved, gøres der ikke noget forsøg på at ændre dette forhold væsentligt. Endelig har arbejdsgivere i samtlige medlemsstater generelt pligt til at føre tilsyn med, at deres arbejdstagere er oplært på rette måde, og at deres udstyr er både sikkert og ordentligt vedligeholdt.

(93) I betragtning af, at der i Fællesskabet tilsyneladende findes passende sikkerhedskontrol eller sikkerhedsnormer, anser Kommissionen ikke Hilti's argument vedrørende sikkerhed for at være en objektiv begrundelse for den adfærd, der er genstand for denne procedure. Hvad angår sikkerheden ved klagernes bolte, er det imidlertid interessant at bemærke, at Eurofix's enhedssalg på verdensplan af bolte til brug i Hilti-boltepistoler løber op i flere snese millioner. Fordi Bauco er relativt ny på markedet, og fordi Hilti har haft held til at begrænse denne virksomheds ekspansion, har Bauco registreret et mindre salg, som dog udgør flere millioner enheder. Hilti har, hvad angår disse millioner af bolte fra enten Eurofix eller Bauco, ikke været i stand til at føre bevis for, at der er opstået sikkerhedsproblemer i forbindelse med brugen af dem. Health and Safety Executive i Det Forenede Kongerige har ikke registreret ulykker i forbindelse med SMS som følge af anvendelse af forbrugsgods, som ikke er fremstillet af boltepistolens fabrikant. Boltefabrikanterne selv har heller ikke registreret problemer i forbindelse med sikkerhed eller anormal pålidelighed og har heller ikke fået indbragt erstatningskrav i henhold til deres produktansvarforsikring. Ud over klagerne har flere andre uafhængige boltefabrikanter i EØF solgt flere millioner bolte til brug i Hilti-boltepistoler. Hverken de andre uafhængige fabrikanter eller Hilti har oplyst om normale sikkerheds- eller funktionsvanskeligheder.

(94) Desuden er det interessant at bemærke, at visse fabrikanter af boltepistoler er henvist til uafhængige fabrikanter, hvad angår deres forsyning med forbrugsgods. Dette gælder særlig i De Forenede Stater, hvor Phillips Drill (et datterselskab af ITT) har givet Eurofix en kontrakt på levering af bolte. I De Forenede Stater spiller de uafhængige fabrikanter en større rolle i forsyningen med forbrugsgods. Dette forhold har tilsyneladende ingen ugunstig indvirkning på sikkerheden eller pålideligheden.

<sup>(1)</sup> Disse bestemmelser reflekteres også i rettighedslicensen mellem Hilti og både Bauco og Eurofix, hvor der foreligger følgende klausul i relation til kvalitetskontrol/sikkerhed: »Licenstageren skal tage alle rimelige forholdsregler for at sikre, at ethvert produkt/dvs. patronmagasiner/der sælges under licensen til brug for Hilti DX monteringsredskaber er sikre og egnede til brug i sådanne redskaber«. Denne aftale blev aftalt mellem Hilti og Eurofix, da Comptroller of Patents havde bestemt, at der for at beskytte offentlig interesse var grund til en sådan bestemmelse både for at sikre kvalitetskontrollen med patronmagasiner fra Eurofix's side og for at beskytte Hilti's omdømme ved at hindre, at mangelfulde patronmagasiner leveredes til brug for dets pistoler.

(95) Endelig forstår Kommissionen ikke Hilti's påstand om, at det ville kunne drages til ansvar, selv i strafretligt henseende, hvis det ikke havde foretaget det indgreb (som er genstand for denne beslutning) til at standse benyttelse af sådant forbrugsgods, som det anså for usikkert, i sine boltepistoler. I betragtning af de bestående nationale sikkerhedsforskrifter og af den omstændighed, at Hilti i sin brugsansvisning (der udleveres sammen med alle boltepistoler) advarer brugerne imod benyttelse af forbrugsgods af andet fabrikat end Hilti's, skønner Kommissionen, at Hilti ikke kan drages til ansvar for ulykker eller skade forvoldt som følge af benyttelse af forbrugsgods af andet fabrikat end Hilti's i Hilti's boltepistoler. Denne påstand om ansvar er så meget mere overraskende, som Hilti ikke tog noget sådant skridt, som måtte kunne forventes af en virksomhed, der er udsat for problemer som følge af benyttelse af, hvad det påstår er farligt eller uegnet forbrugsgods, i sine boltepistoler.

(96) Hilti erkendte, at dets argumenter vedrørende sikkerhed var svage, og indså, at enhver begrundelse for ikke at levere patroner uden bolte baseret på sikkerhedshensyn uvægerligt ikke ville blive accepteret af Kommissionen eller Domstolen, selv om sådanne argumenter kunne give en midlertidig beskyttelse (se telex af 13. juni 1983 fra Hilti GB til Hilti AG).

#### h) Konklusioner

(97) Kommissionen skønner på grundlag af de ovenfor anførte betragtninger, at Hilti har overtrådt EØF-Traktatens artikel 86. Hilti indtog i alle de relevante perioder en dominerende stilling i EØF på markederne for boltepistoler og for Hilti-kompatible bolte og patronmagasiner. De fleste af disse misbrug fandt sted i eller var koncentreret på Det Forenede Kongerige, der udgør en væsentlig del af Fællesmarkedet. Visse misbrug havde imidlertid direkte virkning i andre medlemsstater eller tog indirekte sigte på hele Fællesskabet.

(98) Hilti misbrugte sin dominerende stilling hovedsagelig i sine bestræbelser på at begrænse eller forhindre uafhængige boltefabrikanter i adgang til markedet. Hilti forsøgte at forhindre dette ved at tilse, at dets patenterede patroner ikke var frit tilgængelige på markedet. Dette skete på følgende måde:

98.1. Ved at sammenkoble salget af bolte med salget af patronmagasiner.

98.2. Ved at nedsætte rabatter og føre anden diskriminerende praksis over for kunder, som ville købe patroner uden bolte.

98.3. Ved at pålægge uafhængige distributører ikke at effektuere visse eksportordrer.

- 98.4. Ved at nægte at effektuere hele ordrer på patronmagasiner fra etablerede kunder eller forhandlere, som eventuelt måtte videresælge dem.
- 98.5. Ved at blokere eller forsinke meddelelse af lovligt tilgængelige rettighedslicenser på Hilti's patenter.
- 98.6. Ved uden objektiv begrundelse at nægte at indfri garantiforpligtelser.
- 98.7. Ved at føre en selektiv og diskriminerende politik rettet mod såvel konkurrenters som disses kunders forretningsaktiviteter.
- 98.8. Ved ensidigt og hemmeligt at føre en politik med forskellige rabatter til privilegerede og ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder og forhandlere i Det Forenede Kongerige.
- 98.9. Ved i begrænset omfang at have fortsat med visse former for illoyal handelspraksis selv efter afgivelsen af tilsagn til Kommissionen.

### C. SANKTIONER

#### a) Bøder

- (99) I henhold til artikel 15 i forordning nr. 17 kan virksomheder eller sammenslutninger af virksomheder, der overtræder artikel 86, få pålagt bøder på højst 1 mio ECU eller 10 % af virksomhedens omsætning i set seneste regnskabsår, afhængigt af hvilket beløb der er det største. Der skal tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed. Kommissionen er af den opfattelse, at overtrædelsen i det foreliggende tilfælde er af grov karakter, og har stået på længe, og at Hilti bør pålægges en betydelig bøde.
- (100) Ifølge bevismaterialet misbrugte Hilti sin dominerende stilling på flere væsentlige måder. Misbruget sigtede i alle tilfælde mod samme mål, nemlig at forhindre eller begrænse konkurrenter i adgang til markedet, eller i alvorlig grad at skade eller endog fortrænge eksisterende konkurrenter. Hilti var som følge heraf i stand til at opretholde eller styrke sin dominerende stilling. Det var således i stand til mere effektivt at udnytte sin dominans i de forskellige medlemsstater og at kræve høje og afvigende priser. Dette var kun muligt, fordi det ikke var udsat for normal konkurrence og havde unddraget sig markedskræfternes generelle disciplin. Overtrædelserne var tillige rettet mod at påvirke hele konkurrencestrukturen.

Hvis Kommissionen således ikke havde fremsat sine klagepunkter, som førte til Hilti's tilsagn, ville

en konkurrent være blevet uigenkaldeligt fortrængt fra markedet. Kommissionen skønner desuden, at alle overtrædelserne blev begået i det mindste som følge af forsømmelighed, og for visse misbrugs vedkommende blev de begået forsætligt.

- (101) Ifølge det bevismateriale, Kommissionen har til rådighed, begyndte visse af de påståede misbrug mindst allerede i 1981, særlig hvad angår Hilti's indgreb over for Eurofix, og i 1984, hvad angår Hilti's indgreb over for Bauco, dvs. på det tidspunkt, hvor Bauco påbegyndte sin salgsvirksomhed.
- (102) Misbruget varede mindst indtil 1985, hvor Hilti afgav sit tilsagn, og der foreligger bevis for, at misbruget fortsatte i visse henseender selv efter afgivelsen af tilsagnet, skønt efterfølgende drøftelser mellem Hilti og Kommissionen dog foranledigede Hilti til at ændre sin adfærd på visse områder.
- (103) Kommissionen tager på den anden side hensyn til det samarbejde, den opnåede fra Hilti's side, særlig med hensyn til:
- det midlertidige tilsagn, der er afgivet af Hilti i 1985, som svar på proceduren vedrørende foreløbige forholdsregler
  - den omstændighed, at Hilti foreslog Kommissionen en forligsmæssig ordning og forelagde Kommissionen et permanent tilsagn af 4. september 1987 baseret på dets erklærede vilje til at forsøge at efterkomme Kommissionens klagepunkter og ønske (dette tilsagn er bilagt nærværende beslutning)
  - Hilti's indrømmelse af at have optrådt på en måde, som Kommissionen anser for illoyal, enten i dets svar på klagepunkterne eller efter Kommissionens fremsendelse af klagerne til Hilti.

#### b) Standsning af overtrædelsen

- (104) I henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 kan Kommissionen, når den konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af bestemmelserne i Traktatens artikel 86, pålægge de deltagende virksomheder at bringe de konstaterede overtrædelser til ophør.

Det er berettiget at pålægge Hilti at bringe overtrædelserne til ophør, såfremt dette ikke allerede er sket. Spørgsmålet, hvorvidt Hilti må indføre nogen form for begrænsninger i sit foreslåede distributionssystem (som ikke anvendes hemmeligt og ensidigt af Hilti) vil blive analyseret i forbindelse med behandlingen af det anmeldte distributionssystem. Nedenstående påbud til Hilti om at bringe dets overtrædelser til ophør, såfremt dette ikke allerede er sket, har derfor ingen indflydelse på en eventuel beslutning, som måtte blive vedtaget, vedrørende det anmeldte distributionssystem —



## VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

*Artikel 1*

Hilti AG's adfærd, ved over for uafhængige fabrikanter af bolte til Hilti-boltepistoler at have optrådt på en måde, som tog sigte på enten at begrænse deres adgang og indtrængning på markedet for Hilti-kompatible bolte eller direkte eller indirekte at skade deres forretning eller begge dele, udgør en misbrug af dominerende stilling efter EØF-Traktatens artikel 86. De væsentlige led i overtrædelsen er:

1. at sammenkoble salget af bolte med salget af patronmagasiner;
2. at nedsætte rabatter og føre anden diskriminerende praksis over for kunder, som ville købe patroner uden bolte;
3. at pålægge uafhængige distributører ikke at effektuere visse eksportordrer;
4. at nægte at effektuere hele ordrer på patronmagasiner fra etablerede kunder eller forhandlere, som eventuelt måtte videresælge dem;
5. at blokere eller forsinke meddelelse af lovligt tilgængelige rettighedslicenser på Hilti's patenter;
6. uden objektiv begrundelse at nægte at indfri garantiforpligtelser;
7. at føre en selektiv og diskriminerende politik rettet mod såvel konkurrenters som disses kunders forretningsaktiviteter;
8. ensidigt og hemmeligt at føre en politik med forskellige rabatter til privilegerede og ikke-privilegerede værktøjsudlejningsvirksomheder og forhandlere i Det Forenede Kongerige.

*Artikel 2*

For de i artikel 1 beskrevne overtrædelser pålægges Hilti AG en bøde på 6 millioner ECU.

Bøden indbetales på:

- a) Konto nr. 5 900 02 04, Commission of the European Communities, Brussels (for betaling i ECU), Lloyds

Bank plc, The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham B1 2AB, eller

- b) Konto nr. 108 63 41, Commission of the European Communities, (for betaling i pund sterling), Lloyds Bank plc, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC3P, 3AB,

senest tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning. Herefter pålægges der automatisk en rente svarende til den sats, som anvendes af Den Europæiske Fond for Monetært Samarbejde i dens transaktioner i ECU, på den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning blev vedtaget, plus 3,5 % procentpoint, dvs. 10,25 %.

Sker betalingen i pund sterling, anvendes den gældende omregningskurs på dagen forud for indbetalingen.

*Artikel 3*

Hilti AG bringer omfående de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør, hvis dette ikke allerede er sket. I denne forbindelse undlader Hilti AG at gentage eller fortsætte den adfærd, der er omhandlet i artikel 1, og undlader at træffe nogen form for foranstaltninger med tilsvarende virkning.

*Artikel 4*

Denne beslutning er rettet til Hilti AG, FL-9494 Schaan, Fürstentum Liechtenstein, c/o Hilti GB, Trafford Wharf Road, Trafford Park, UK-Manchester M17 1BY.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til EØF-Traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. december 1987.

*På Kommissionens vegne*

Peter SUTHERLAND

*Medlem af Kommissionen*

## BILAG

Sag IV/30.784 og 31.488

## TILSAGN

1. På egne vegne og på vegne af sine opregnede datterselskaber i EØF påtager Hilti AG sig efter bedste overbevisning:
  - a) på en permanent basis at opfylde de tilsagn, som det afgav den 27. august 1985 i ovennævnte sager på en midlertidig basis, nemlig ikke i EØF, hverken direkte eller indirekte, at koble levering af skudmontagemagasiner til levering af skudmonntagbolte; følgelig, ikke at sammenlægge køb af patronmagasiner med køb af andre produkter med henblik på beregning af rabatter;
  - b) for skudmontageprodukter at gennemføre en rabatpolitik baseret på nøjagtige, organiske og transparente mængde/værdi rabatordninger, der anvendes ensartet og uden diskrimination, og som er i overensstemmelse med de ovenfor under a) angivne tilsagn, alene med de nedenfor tre opregnede undtagelser;  
disse tre undtagelser er:
    - i) efterkommelse af et konkurrerende tilbud,
    - ii) kontrakter, der individuelt forhandles med kunder, som ifølge sædvane eller i kraft af specielle krav eller omstændigheder kun vil forhandle med Hilti på grundlag af en sådan kontrakt,
    - iii) specielle reklameforanstaltninger, der i egentlig forstand angår reklame;som følge af gennemførelsen af en sådan rabatpolitik vil man undgå at gøre brug af visse rabattyper, herunder troskabs- og loyalitetsrabatter;
  - c) bortset fra i objektivt begrundede tilfælde, ikke at nægte at levere skudmontageprodukter til eksisterende kunder og ej heller ved udførselen af en hvilken som helst ordre at begrænse mængden af de til levering bestemte skudmontageprodukter; og fortsat at forsyne Kommissionen med kvartalsvise rapporter med angivelse af enhver leveringsnægtelse tillige med begrundelsen herfor;
  - d) over for nuværende og fremtidige licenstagere af rettigheder i henhold til dets patent for patronmagasiner i Det Forenede Kongerige at give afkald på dets rettigheder i henhold til ophavsret for patronmagasiner i Det Forenede Kongerige og tilsvarende designrettigheder, som måtte eksistere i EØF;
  - e) at yde garanti for dets skudmontageredskaber ikke alene ved brugen af originalt Hilti forbrugsgods, men også ved brugen af andet forbrugsgods, der er af passende kvalitet;
  - f) at gennemføre et program med henblik på opfyldelsen af konkurrenceretlige forpligtelser specielt for Hilti-koncernen i overensstemmelse med de retningslinjer, der er godkendt af Kommissionen i sagen National Panasonic, og at oplyse Kommissionen om de skridt, der er taget for at gennemføre et sådant program.
2. AG påtager sig at yde sine bedste bestræbelser på at opmuntre de uafhængige forhandlere i EØF af dets skudmontageprodukter til at følge de ovenfor under 1 anførte forpligtelser som en del af deres egen politik.
3. Hilti AG påtager sig fortsat at opfylde de ovenfor i stk. 1 og stk. 2 anførte tilsagn indtil det tidspunkt, hvor det ikke findes at indtage en dominerende stilling, eller hvor omstændighederne ændres således, at dets stilling ikke længere er dominerende. Og i begge tilfælde forpligter det sig til skriftligt at give Kommissionen meddelelse, forinden det ophører med at opfylde de ovenfor anførte tilsagn.

For og på vegne Hilti AG

ved .....

Dato: 4. september 1987.