

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I *Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk*

.....

II *Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk*

Rådet

85/614/EØF:

- ★ Rådets direktiv af 20. december 1985 om ændring, som følge af Spaniens og Portugals tiltrædelse, af direktiv 85/384/EØF om gensidig anerkendelse af eksamensbeviser, certifikater og andre kvalifikationsbeviser inden for arkitekturområdet, herunder om foranstaltninger, som skal lette den faktiske udøvelse af retten til etablering og fri udveksling af tjenesteydelser 1

Kommissionen

85/615/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 16. december 1985 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.373 — P & I Clubs) 2

85/616/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 16. december 1985 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.665 — Villeroy & Boch) 15

85/617/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 16. december 1985 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.839 — Sperry New Holland) 21

85/618/EØF:

- ★ Kommissionens beslutning af 18. december 1985 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.739 — Siemens/Fanuc) 29

2

De akter, hvis titel er trykt med magre typer, er løbende rammerne af akter inden forets landbrugspolitikken og har normalt en begrænset gyldighedsperiode.

Titlen på alle øvrige akter er trykt med fede typer efter en asterisk.

II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

RÅDET

RÅDETS DIREKTIV

af 20. december 1985

om ændring, som følge af Spaniens og Portugals tiltrædelse, af direktiv 85/384/EØF om gensidig anerkendelse af eksamensbeviser, certifikater og andre kvalifikationsbeviser inden for arkitekturområdet, herunder om foranstaltninger, som skal lette den faktiske udøvelse af retten til etablering og fri udveksling af tjenesteydelser

(85/614/EØF)

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 396, og

ud fra følgende betragtninger:

Som følge af Spaniens og Portugals tiltrædelse er det nødvendigt at foretage visse tekniske tilpasninger i direktiv 85/384/EØF⁽¹⁾ for at sikre en ensartet gennemførelse af direktivet i Spanien, Portugal og de øvrige medlemsstater;

i henhold til artikel 2, stk. 3, i traktaten om Spaniens og Portugals tiltrædelse, kan Fællesskabets institutioner inden tiltrædelsen vedtage de i tiltrædelsesaktens artikel 396 omhandlede foranstaltninger, som træder i kraft med forbehold af og på dagen for nævnte traktats ikrafttræden —

UDSTEDT FØLGENDE DIREKTIV:

Artikel 1

Med virkning fra den 1. januar 1986 og med forbehold af ikrafttrædelsen af traktaten om Spaniens og Portugals tiltrædelse tilføjes der i artikel 11 i direktiv 85/384/EØF følgende udtryk:

»j) *i Spanien*

— den officielle arkitektgrad (título oficial de arquitecto) udstedt af ministeriet for undervisning og videnskab eller af universiteterne;

k) *i Portugal*

- 'Diploma do curso especial de arquitectura' udstedt af kunstakademierne i Lissabon og Porto;
- 'Diploma de arquitecto', udstedt af kunstakademierne i Lissabon og Porto;
- 'Diploma do curso de arquitectura' udstedt af de højere kunstakademier i Lissabon og Porto;
- 'Diploma de licenciatura em arquitectura', udstedt af det højere kunstakademi i Lissabon;
- 'Carta de curso de licenciatura em arquitectura', udstedt af det tekniske universitet i Lissabon og universitetet i Porto.«

Artikel 2

Medlemsstaterne træffer de nødvendige foranstaltninger for at efterkomme dette direktiv inden den i artikel 31, stk. 1, i direktiv 85/384/EØF fastsatte frist.

Artikel 3

Dette direktiv er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. december 1985.

På Rådets vegne

R. KRIEPS

Formand

⁽¹⁾ EFT nr. L 223 af 21. 8. 1985, s. 15.

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 16. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85
(IV/30.373 — P & I Clubs)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(85/615/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 artikel 85 og 86 ⁽¹⁾, senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 6 og 8,

under henvisning til de anmeldelser, som de 17 »Protection and Indemnity Clubs«, der er anført i bilaget, indgav den 18. juni 1981, den 27. juli 1984 og den 20. februar 1985, og som vedrørte aftalen, »International Group Agreement«,

under henvisning til offentliggørelsen af begæringens og anmeldelsens indhold i hovedtræk ⁽²⁾, jf. artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17,

under henvisning til det forhold, at Kommissionen ikke efter ovennævnte offentliggørelse i henhold til artikel 19, stk. 3, har modtaget yderligere vigtige oplysninger om de faktiske omstændigheder eller bemærkninger, der har fået den til at ændre sine planer om at efterkomme anmodningen om anvendelse af traktatens artikel 85, stk. 3,

efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. DE FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

- (1) 17 »Protection and Indemnity Clubs« (sammenlutninger med almennyttigt formål, der tegner visse former for søforsikring — »P & I Clubs« hvis navne og adresser er anført i bilaget, anmeldte den 18. juni 1981 i henhold til artikel 4 i forordning

nr. 17 en aftale, som de påtænkte at anvende, og for hvilken de anmodede om negativttest subsidiært fritagelse i henhold til traktatens artikel 85, stk. 3.

Aftalen, der betegnes »International Group Agreement« (IGA), trådte i kraft den 8. december 1981.

- (2) På grundlag af en foreløbig undersøgelse konstaterede Kommissionen, at aftalen indeholdt en række bestemmelser, for hvilke der ikke kunne indrømmes fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3. Den indledte derfor en procedure den 18. februar 1983 og sendte den 24. februar 1983 ovennævnte »P & I Clubs« en meddelelse af klagepunkter med henblik på vedtagelse af en beslutning i henhold til artikel 15, stk. 6, i forordning nr. 17.
- (3) Efter drøftelser med Kommissionen forelagde »P & I Clubs« den 1. november 1983 Kommissionen et notat, som indeholdt en række forslag til ændring af IGA. De spurgte Kommissionen, om den ville være rede til at offentliggøre en meddelelse om IGA i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17, såfremt IGA blev ændret som foreslået i notatet.
- (4) Den græske rederiforening og den græske komité for skibsfartssamarbejde, hvis medlemmer er tilsluttet »P & I Clubs«, indgav den 1. december 1983 en formel klage i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 over:

- i) en aftale, som »P & I Clubs« anvendte, før de vedtog IGA, og hvis bestemmelser svarede til IGA's,
- ii) IGA, således som den var blevet anmeldt og vedtaget,

- iii) IGA, således som den nu foreslås ændret.

⁽¹⁾ EFT, Specialudgave 1959-1962, december 1972, s. 81.

⁽²⁾ EFT nr. C 9 af 11. 1. 1985, s. 11.

- (5) Den 12. juli 1984 sendte Kommissionen »P & I Clubs« en meddelelse af klagepunkter, hvori den anførte, at den på grundlag af en undersøgelse af de foreliggende oplysninger mente at kunne fastslå, at nogle af IGA's bestemmelser indebar en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, og ikke opfyldte betingelserne for fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3.
- (6) Den 27. juli 1984 anmeldte »P & I Clubs« en ændret IGA (IGA 1984), for hvilken de anmodede om negativttest subsidiært fritagelse i henhold til traktatens artikel 85, stk. 3. Den ændrede aftale trådte i kraft den 31. juli 1984.
- (7) Den 2. august 1984 meddelte Kommissionen »P & I Clubs«, at proceduren i henhold til artikel 85, stk. 1, måtte fortsættes, da der ikke kunne opnås enighed om alle de af Kommissionen fremførte klagepunkter, hvilket var en forudsætning for, at Kommissionen kunne indrømme fritagelse.
- (8) Den 27. september 1984 meddelte »P & I Clubs« Kommissionen, at de uden at foregribe deres stilling i den indledte procedure og i et forsøg på at få proceduren afsluttet på grundlag af artikel 85, stk. 3, var rede til at ændre den IGA, der blev anmeldt i 1984.

A. Markedet og virksomhederne

- (9) »P & I Insurance« (gensidig rederansvarsforsikring) er den traditionelle betegnelse for ansvarsforsikring og forsikring til dækning af kontraktligt ansvar i forbindelse med skibsfart. De første »P & I Clubs« blev oprettet i England i midten af den 19. århundrede. De er baseret på gensidighedsprincippet, dvs. at de ikke er forsikringsselskaber, men sammenslutninger af rederier, befragtere og andre shippingforetagender, der har aftalt at dele deres ansvar uden at have til formål at indtjene et overskud. Generelt dækker alle »P & I Clubs« de samme former for risici, men der er forskelle med hensyn til franchisens størrelse og de nærmere dækningsvilkår.

Et rederi vil normalt tegne kaskoforsikring hos forsikringsselskaber, men vil næsten altid tegne ansvarsforsikring og forsikring til dækning af kontraktligt ansvar hos »P & I Clubs«.

- (10) De enkelte »P & I Clubs« drives til gavn for medlemmerne og uden at have til formål at indtjene et overskud. Hver »P & I Club« tegner ansvarsforsikring og forsikring til dækning af kontraktligt ansvar i forbindelse med medlemmernes skibsfart. Desuden optræder de som en pool og genforsikrer kollektivt de risici, der overstiger visse maksimumgrænser. Denne pool drives i fællesskab af samtlige »P & I Clubs«, der således deler risikoen i forbindelse med erstatningskrav, som fremsættes mod

deres medlemmer, og som overstiger den enkelte »P & I Club's« maksimumgrænse. Store erstatningskrav, der fremsættes mod en »P & I Club«, dækkes således ikke blot af dennes medlemmer, men, i det omfang de overstiger dens maksimumgrænse, også af medlemmerne af alle de øvrige »P & I Clubs« i poolen. De risici, der overstiger poolens maksimumgrænse, videregives i genforsikring på verdensmarkedet.

- (11) De forskellige »P & I Clubs«, der har undertegnet IGA, forsikrede ca. 90 % af verdens skibstonnage i 1979 og 1980. I 1980 blev der i EF-landene registreret en søgående handelsflåde på ca. 112,5 mio tons, og næsten hele denne tonnage var forsikret af »P & I Clubs«, der havde undertegnet IGA. Det anslås, at »P & I Clubs« i 1983 havde præmieindtægter på over 500 mio \$.

B. Den oprindeligt anmeldte aftale

- (12) I punkt C nedenfor redegøres der for hovedindholdet i aftalen i dens nuværende form, dvs. efter de ændringer, der blev anmeldt i 1984, og de ændringer, der er foretaget senere.

Den aftale, der oprindeligt blev anmeldt i 1981, indeholdt en række bestemmelser, som blev ændret på Kommissionens foranledning. I det følgende gives en kort redegørelse for de vigtigste bestemmelser, som Kommissionen søgte at få ændret:

- a) Forpligtelsen for en ny »P & I Club« til ikke at tilbyde at forsikre et skib, som i forvejen er forsikret hos en anden »P & I Club« (»Holding Club«), til en præmie, der er lavere end sidstnævntes (dvs. den præmie, som »Holding Club« vil anvende ved fornyelsen af forsikringen), medmindre »Holding Club's« præmie ligger over det normale.

Denne forpligtelse havde til følge at hindre eller begrænse konkurrencen vedrørende præmier, fordi en ny »P & I Club's« eneste mulighed for at indgå en forsikringsaftale med et rederi, der allerede var forsikret hos en anden »P & I Club«, og for at anvende en ny præmie, var at overbevise det ekspertudvalg, der er nedsat i henhold til IGA, om, at »Holding Club's« præmie var urimelig, dvs. at den oversteg det maksimumsbeløb, der kunne anses for rimeligt i det givne tilfælde.

Hvis både »Holding Club's« og den nye »P & I Club's« præmie blev anset for rimelig, kunne den nye »P & I Club« kun undgå en forsikringsaftale med rederiet, såfremt den for det første år tilpassede sin præmie efter den af »Holding Club« anvendte.

- b) Bestemmelsen om, at de i nr. 12 a) omhandlede regler for præmiefastsættelse gjaldt ikke blot for allerede forsikrede skibe, men også for nye eller ny erhvervede skibe (»new-ships«-reglen).

Anvendelsen af reglerne for præmiefastsættelse på nye eller ny erhvervede skibe var en yderligere begrænsning af forsikringstagerens frihed til at vælge sin forsikringsgiver.

- c) Bestemmelserne vedrørende frigørelsesbeløb.

Kommissionen var af den opfattelse, at bestemmelserne vedrørende frigørelsesbeløb, dvs. de beløb, som medlemmer, der opsiges forsikringsaftalen med en »P & I Club« for et eller flere skibe, pålægges til dækning af deres andel af erstatningskrav, som er fremsat mod den pågældende »P & I Club« under deres medlemskab, men som ikke er afviklet på tidspunktet for deres udtræden, kunne anvendes til i højere grad at begrænse overførsel af forsikringsvirksomhed fra en »P & I Club« til en anden.

- d) Bestemmelserne vedrørende de samlede anslåede minimumsomkostninger i forbindelse med tankskibe.

Disse bestemmelser indebar konkurrencebegrænsninger, idet »P & I Clubs« vedtog minimalpræmier, som skulle overholdes i alle tilfælde i forbindelse med deres forsikring af tankskibe.

- e) Bestemmelserne vedrørende ekspertudvalgets sammensætning og forretningsorden.

Selv om disse bestemmelser ikke indebar oplagte begrænsninger, mente Kommissionen, at de havde til formål eller til følge at styrke forbindelserne mellem »P & I Clubs« og kunne have bidraget til at begrænse overførsel af forsikringsvirksomhed fra en »P & I Club« til en anden. Denne betragtning gjaldt dels udvalgets sammensætning, idet udvalget ikke havde nogen uafhængige medlemmer, dels udvalgets forretningsorden, som ikke indeholdt bestemmelser om appel, og som begrænsede adgangen til udvalgets mødeprotokoller til »personer, som »P & I Clubs« havde godkendt«.

C. Aftalen, således som den blev ændret på Kommissionens foranledning

- (13) I den ændrede aftale, som blev forelagt Kommissionen, efter at der havde fundet drøftelser sted, er der taget hensyn til Kommissionens klagepunkter, som er omhandlet i punkt B.
- (14) Præmier for allerede forsikrede skibe
- a) Et rederi kan principielt skifte »P & I Club«, såfremt den præmie, der tilbydes af den nye

»P & I Club«, ikke betragtes som urimelig lav af et ekspertudvalg.

- b) Blandt andet for at »Holding Club« kan få en frist efter at have modtaget rederiets meddelelse om udtræden til at vedtage sine foreløbige præmier for medlemmerne for det følgende år, er det fastsat, at et rederi kun kan skifte »P & I Club«, såfremt der mellem rederiet og den nye »P & I Club« er indgået en bindende aftale til den tilbudte præmie senest den 30. september året før den nye forsikringspolicies ikrafttrædelsesår. Desuden skal »Holding Club« underrettes om denne bindende aftale inden tre dage, efter at den er indgået. Såfremt den bindende aftale indgås og meddeles »Holding Club« på denne måde, og »Holding Club« ikke fremsætter indsigelse mod præmien, eller præmien, i tilfælde af, at der fremsættes indsigelse mod den, anses for rimelig af ekspertudvalget, kan rederiet forsikres af den nye »P & I Club« fra den 20. februar i det følgende år, dvs. det tidspunkt, hvor nye forsikringspolicer træder i kraft.

- c) Da de præmier, som den nye »P & I Club« vil anvende over for sine medlemmer i det følgende år, ikke er endeligt vedtaget i september, når aftalen med det rederi, der ønsker at skifte »P & I Club« indgås, må den i aftalen anførte præmie tilpasses under hensyn til:

- i) en generel præmieforhøjelse eller -nedsættelse, som den nye »P & I Club« måtte have vedtaget for det følgende år,
- ii) ændringer i poolens maksimumgrænse for dækning af erstatningskrav, og
- iii) ændringer i omkostningerne i forbindelse med poolens genforsikring.

»Holding Club« skal underrettes om denne tilpasning.

- d) »Holding Club« kan henvende sig til ekspertudvalget:

- i) inden 30 dage efter at have fået meddelelse om den præmie, rederiet har aftalt med den nye »P & I Club«, med henblik på at få fastslået, om den pågældende præmie er rimelig,
- ii) inden to arbejdsdage efter at have fået meddelelse om den tilpassede præmie, med henblik på at få fastslået, om der ved tilpasningen er taget rimeligt hensyn til ovennævnte faktorer.

Såfremt udvalget mener, at den aftalte præmie er urimelig lav, eller at der ved tilpasningen ikke er taget rimeligt hensyn til ovennævnte faktorer, kan den nye »P & I Club« dog stadig indgå en forsikringsaftale med rederiet, men vil i to år kun have begrænset mulighed for at deltage i poolen.

Såfremt der ikke indgås nogen aftale inden den 30. september, vil IGA's oprindeligt anmeldte bestemmelser finde anvendelse, dvs. at den nye »P & I Club« kun kan tilbyde rederiet en lavere præmie end den af »Holding Club« anvendte, såfremt sidstnævnte præmie er urimelig. Hvis den nye »P & I Club« tilbyder en lavere præmie, og det fastslås, at den af »Holding Club« anvendte ikke er urimelig høj, vil den nye »P & I Club« kun have begrænset mulighed for at deltage i poolen. Den nye »P & I Club« kan dog frit indgå en aftale med rederiet, såfremt den anvender samme præmie som »Holding Club«.

(15) Nye skibe

- a) Et rederi, som med hensyn til et eller flere skibe har indgået en bindende aftale med en ny »P & I Club« i henhold til 30. september-proceduren (jf. nr. 14 b)), kan derefter frit forsikre et nyt (eller nyerhvervet) skib og i denne forbindelse øjeblikkeligt drage fordel af den nye »P & I Club's« præmie, medmindre denne af ekspertudvalget anses for at være urimelig lav.
- b) Medmindre et rederi, hvis skibe i forvejen er forsikret hos en »P & I Club«, har indgået en bindende aftale med en ny »P & I Club« i henhold til 30. september-proceduren med hensyn til et eller flere skibe, kan det pågældende rederis nye (eller nyerhvervede) skibe ikke forsikres af nogen »P & I Club« for den resterende del af det pågældende år til en præmie, der er lavere end den af »Holding Club« tilbudte, medmindre denne af ekspertudvalget anses for at være urimelig høj.

(16) Krav om betaling af frigørelsesbeløb

- a) Såfremt en »P & I Club« afkræver et rederi, der ønsker at udtræde, et frigørelsesbeløb til dækning af rederiets andel i de endnu ikke afviklede erstatningskrav mod den pågældende »P & I Club« for de år, hvor rederiet var medlem, men for hvilke regnskaberne endnu ikke er afsluttet, kan rederiet vælge at betale frigørelsesbeløbet eller stille en bankgaranti for sin andel i de endnu ikke afviklede erstatningskrav.

b) Såfremt rederiet finder frigørelsesbeløbet urimeligt, kan det inden 20 arbejdsdage henvende sig til ekspertudvalget for at få fastslået om beløbet er i overensstemmelse med en sats eller en metode, der er fastsat af »Holding Club's« bestyrelse og anvendes på alle dens medlemmer under tilsvarende forhold, og hvis dette ikke er tilfældet, om beløbet er rimeligt.

c) Rederiets ret til at anmode ekspertudvalget om at fastslå, om beløbet er rimeligt, kan dog af »Holding Club« gøres betinget af, at rederiet deponerer frigørelsesbeløbet eller stiller en bankgaranti derfor. I det omfang ekspertudvalget træffer afgørelse til fordel for rederiet, vil det deponerede beløb eller bankgarantien blive henholdsvis udbetalt eller ophævet.

(17) De samlede anslåede minimumsomkostninger i forbindelse med tankskibe

Den minimalpræmie, der var omhandlet i den oprindeligt anmeldte aftale, er blevet ophævet. I stedet er det fastsat:

- a) at der i forbindelse med alle præmier for forsikring af tankskibe skal tages rimeligt og tilstrækkeligt hensyn til følgende omkostninger:
 - i) erstatningskrav inden for den pågældende »P & I Club's« maksimumsgrænse,
 - ii) bidrag til erstatningskrav mod poolen,
 - iii) omkostninger i forbindelse med genforsikring,
 - iv) administrationsomkostninger,
- b) at »P & I Clubs« årligt skal fremsætte forslag om en rimelig mindstereserve til dækning af erstatningskrav mod poolen.

(18) Ekspertudvalgets sammensætning og forretningsorden

I modsætning til tidligere omfatter udvalget nu også uafhængige medlemmer. Bortset fra to medlemmer fra liste A, en fra hver »P & I Club«, der er direkte involveret (dvs. »Holding Club« og den nye »P & I Club«), vil udvalget få et tredje medlem, der vælges fra liste B (personer, som ikke er involverede, men som er kvalificerede på grund af deres erfaringer og godkendt som uafhængige).

Liste A består af en eller flere personer fra hver »P & I Club«, der udpeger de pågældende blandt sine bestyrelsesmedlemmer, ansatte, deltagere eller ledende medarbejdere.

En person på liste A må ikke udpeges til ekspertudvalget af den »P & I Club«, der udpegede ham til denne liste, eller af en »P & I Club«, der genforsikrer førstnævnte »P & I Club« eller selv er genforsikret hos denne. De to medlemmer, der udvælges fra liste A, udpeger i fællesskab et tredje

medlem fra liste B, men hvis de ikke kan nå til enighed inden tre arbejdsdage, vil det pågældende medlem blive udpeget af ekspertudvalgets sekretær.

Udvalget, der skal fungere som voldgiftsinstans i henhold til de engelske voldgiftslove af 1950 og 1979, skal træffe skriftlige, begrundede afgørelser.

- (19) »P & I Clubs« har i overensstemmelse med deres skrivelse af 27. september 1984 (jf. nr. 8) vedtaget en ændret IGA (IGA 1985), der trådte i kraft den 20. februar 1985.
- (20) Efter offentliggørelsen af anmeldelsens hovedindhold i henhold til artikel 19, stk. 3, modtog Kommissionen bemærkninger fra den græske rederiforening og den græske komité for skibsfartssamarbejde, der hver især havde indgivet en formel klage i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 allerede den 1. december 1983.

Der blev rejst følgende generelle indsigelser mod, at der indrømmes fritagelse for IGA:

- generelt er de fire betingelser for anvendelse af artikel 85, stk. 3, ikke opfyldt,
- navnlig er den i IGA fastsatte skæringsdato, nemlig den 30. september, umulig at overholde. I stedet foreslås den 30. november, med den begrundelse at alle de nødvendige oplysninger ikke vil være indgået og behandlet før den 30. november,
- skæringsdatoen, den 30. september, kan ikke anvendes samtidig med, at bestemmelserne om præmiefastsættelse anvendes på nye skibe. Det foreslås derfor, enten at bestemmelserne om præmiefastsættelse ikke finder anvendelse på nye skibe, eller at skæringsdatoen fastsættes til den 30. november.

Kommissionen finder ikke disse indsigelser berettigede, hvilket den vil redegøre for i det følgende. Hovedårsagen til, at Kommissionen tilbageviser indsigelserne, er imidlertid, at den fremsatte kritik er af rent spekulativ art, og at klagerne ikke har fremlagt beviser til støtte for deres påstande.

Det er dog samtidig vigtigt at understrege, at Kommissionen, før den fremsendte meddelelsen af klagepunkter den 12. juli 1984 (jf. nr. 5), modtog ca. 15 skrivelser, hvorved forskellige rederier og rederiforeninger, der ligesom klagerne er medlemmer af »P & I Clubs«, gav udtryk for støtte til IGA.

Disse rederier, der udgør størstedelen af rederierne i EF, tog afstand fra det standpunkt, som den

græske rederiforening og den græske komité for skibsfartssamarbejde havde indtaget.

De påpegede især, at den nuværende »P & I Clubs«-ordning er til gavn for rederierne, både på grund af den service, den indebærer, og fordi den yder den nødvendige dækning til »kostpris«, samt at eventuelle trusler mod denne ordnings stabilitet vil skade ikke blot rederiernes interesser, men alle, der skal have udført transport. En svækkelse af pool-arrangementerne ville få to skadelige følger; for det første ville »P & I Clubs« ikke længere være i stand til at dække de erstatningskrav, der fremsættes mod dem i tilfælde af alvorlige uheld, og for det andet ville betydelige krav om skadeserstatning fremsat af tredjemand måske ikke blive dækket, og det forhold, at denne sektor var ude af stand til at opfylde sine forpligtelser ville i så fald indebære, at omkostningerne derved kom til at påhvile samfundet som helhed.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

- (21) I EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er det fastsat, at alle aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt.

Artikel 85 finder anvendelse på såvel aftaler om tjenesteydelser som aftaler om varer.

- (22) De »P & I Clubs«, der anmeldte IGA, er virksomheder i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning.

Gensidige forsikringsaftaler indebærer ikke i sig selv nogen begrænsning af konkurrencen, men aftalen i det foreliggende tilfælde strækker sig videre, fordi den ved aftalen oprettede ordning har til følge at begrænse konkurrencen mellem »P & I Clubs«, idet den begrænser den enkelte »P & I Club's« ret til at forsikre både skibe, der i forvejen er forsikret hos en anden »P & I Club«, og nye eller ny erhvervede skibe. Som følge heraf er forsikringstagerens frihed med hensyn til valg af forsikringsgiver ligeledes begrænset.

- (23) Denne begrænsning har betydelig indvirkning på de præmier, som »P & I Clubs« kan tilbyde, da det pågældende forsikringsmarked domineres af »P & I Clubs«, der tilsammen forsikrer næsten hele den søgående handelsflåde, der er indregistreret i EF's medlemsstater.

(24) Følgende bestemmelser falder efter Kommissionens opfattelse ind under artikel 85, stk. 1:

- bestemmelserne om præmiefastsættelse for allerede forsikrede skibe (jf. nr. 25),
- bestemmelserne om præmiefastsættelse for nye skibe (jf. nr. 26),
- bestemmelserne om betaling af frigørelsesbeløb (jf. nr. 27),
- bestemmelserne om de samlede anslåede omkostninger i forbindelse med tankskibe (jf. nr. 28).

(25) Bestemmelserne om præmiefastsættelse for allerede forsikrede skibe

En lang række forsikringsgivere, der ville have konkurreret fuldt ud med hinanden, navnlig med hensyn til fastsættelse af præmier, såfremt IGA ikke havde eksisteret, har ved aftalen oprettet en ordning, der begrænser en ny »P & I Club's« frihed til at forsikre et skib, der i forvejen er forsikret hos en »Holding Club«.

Denne begrænsning gør sig gældende på to områder:

- for det første kan et rederi kun skifte »P & I Club«, såfremt der mellem rederiet og den nye »P & I Club« er indgået en bindende aftale til den tilbudte præmie senest den 30. september i et givet år, og såfremt »Holding Club« underrettes om denne aftale inden tre dage, efter at den er indgået;
- såfremt der ikke indgås nogen bindende aftale, kan rederiet kun skifte »P & I Club«, hvis den nye »P & I Club« anvender den samme præmie som »Holding Club«, medmindre sidstnævnte præmie er urimelig høj (jf. nr. 48);
- for det andet forudsætter ovennævnte ordning, at den præmie, der tilbydes af den nye »P & I Club«, enten betragtes som rimelig af »Holding Club« eller i tilfælde af, at sidstnævnte rejser indsigelse mod den, anses for rimelig af ekspertudvalget.

Denne bestemmelse indebærer en begrænsning i forsikringsgiverens frihed til at indgå aftaler med nye kunder og dermed af forsikringstagerens frihed til at drage fordel af konkurrencen.

(26) Bestemmelserne om præmiefastsættelse for nye skibe

Til trods for de ændringer, der på Kommissionens foranledning blev foretaget i den oprindeligt anmeldte IGA, indeholder IGA 1985 stadig konkurrencebegrænsninger med hensyn til fastsættelsen af præmier for nye skibe.

Et rederi, der erhverver et ekstra skib til sin flåde i løbet af et nyt forsikringsår, kan således ikke frit

vælge, hos hvilken forsikringsgiver det vil lade dette skib forsikre.

Ifølge de gældende regler skal forsikringstageren først henvende sig til den eller de »P & I Club(s)«, hvor hans flåde i forvejen er helt eller delvis forsikret.

Et rederi med et nyt eller nyerhvervet skib skal, for øjeblikkeligt at kunne drage fordel af en ny »P & I Club's« mere fordelagtige præmie, have indgået en bindende aftale med den nye »P & I Club« i henhold til 30. september-proceduren (jf. nr. 14 b)) med hensyn til et eller flere skibe, der i forvejen var forsikret. Hvis »Holding Club« fremsætter indsigelse mod den nye »P & I Club's« præmie, er det kun muligt for rederiet øjeblikkeligt at drage fordel af den, såfremt ekspertudvalget ikke anser den for urimelig lav.

I alle andre tilfælde kan det pågældende rederis nye eller nyerhvervede skibe ikke forsikres af nogen »P & I Club« for den resterende del af det pågældende år til en præmie, der er lavere end den af »Holding Club« tilbudte, medmindre denne af ekspertudvalget anses for at være urimelig høj. Denne bestemmelse begrænser et rederis muligheder for at lade sine nye eller nyerhvervede skibe forsikre hos en forsikringsgiver, der kan tilbyde en mere fordelagtig præmie end den af »Holding Club« anvendte.

(27) Bestemmelserne om betaling af frigørelsesbeløb

Bestemmelserne vedrørende frigørelsesbeløb, dvs. de beløb, som medlemmer, der opsiger forsikringsaftalen med en »P & I Club« for et eller flere skibe, pålægges til dækning af deres andel af erstatningskrav, som er fremsat mod den pågældende »P & I Club« under deres medlemskab, men som ikke er afviklet på tidspunktet for deres udtræden, indebærer ikke i sig selv nogen indlysende begrænsninger, men Kommissionen er dog af den opfattelse, at de kan anvendes til i højere grad at begrænse overførsel af forsikringsvirksomhed fra en »P & I Club« til en anden.

Disse bestemmelser kan endog anvendes til yderligere at begrænse et rederis muligheder for at benytte sig af mere fordelagtige præmier, der måtte blive tilbudt af en anden »P & I Club«. Størrelsen af det frigørelsesbeløb, en »Holding Club« afkræver rederier, der ønsker at udtræde, kunne rent faktisk afskrække rederierne fra at skifte til en anden »P & I Club«.

(28) Bestemmelserne om de samlede anslåede omkostninger i forbindelse med tankskibe

På Kommissionens foranledning vedtog »P & I Clubs« at ophæve den minimalpræmie, der var omhandlet i den oprindeligt anmeldte aftale. Den gældende aftale indeholder dog stadig bestemmelser, der er konkurrencebegrænsende i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning.

Såfremt aftalen ikke havde eksisteret, ville de forskellige forsikringsgivere frit have kunnet fastsætte deres præmier for forsikring af tankskibe ud fra deres egen vurdering af den pågældende risiko.

Ifølge aftalens nuværende ordlyd skal de forskellige »P & I Clubs« i tilstrækkeligt omfang indregne følgende omkostningselementer i deres præmier:

- i) erstatningskrav inden for den pågældende »P & I Club's« maksimumsgrænse,
- ii) bidrag til erstatningskrav mod poolen,
- iii) omkostninger i forbindelse med genforsikring,
- iv) administrationsomkostninger.

Desuden skal »P & I Clubs« årligt foreslå en rimelig mindstereserve til dækning af erstatningskrav mod poolen.

Selv om forsikringsgiverne ikke længere er forpligtet til at anvende minimalpræmier, er deres frihed til selv at fastsætte præmietarifferne i forbindelse med forsikring af tankskibe dog begrænset.

- (29) Den anmeldte aftale vil kunne påvirke handelen mellem medlemsstater mærkbart, fordi den berører hele fællesmarkedet samt tredjelande. Næste hele EF's handelsflåde forsikres af »P & I Clubs«, således at skibe fra en medlemsstat ofte forsikres af en »P & I Club« i en anden medlemsstat. Desuden er aftalen undertegnet af »P & I Clubs« fra forskellige medlemsstater.

B. Artikel 85, stk. 3

- (30) I henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, kan bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, erklæres uanvendelige på enhver aftale mellem virksomheder, som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at den sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved, og uden at der:

- a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål,
- b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

- (31) I den version, hvori IGA foreligger efter Kommissionens indgriben, opfylder den alle betingelserne i artikel 85, stk. 3.

Forbedring af produktionen eller fordelingen af varerne

- (32) Formålet med IGA var at bevare den ordning vedrørende gensidig forsikring, som »P & I Clubs«

havde indført. Fordelene ved denne ordning kan kort sammenfattes således:

— Lavere forsikringspræmier. Dette skyldes, at »P & I Clubs« ikke har til formål at indtjene et overskud, og at de enkelte medlemmer kun bidrager til de erstatningskrav, der fremsættes mod medlemmerne, og til omkostningerne ved genforsikring og administration.

— Bedre ordning for behandling af erstatningskrav samt hurtigere bistand til rederierne. Dette skyldes, at forsikringstager og forsikringsgiver principielt har fælles interesser, som ikke kolliderer.

— Fleksibel dækning. Da »P & I Clubs'« ledelse har diskretionære beføjelser, vil et erstatningskrav, som ikke udtrykkeligt er omfattet af policen, kunne dækkes. Dette er noget ganske specielt for gensidig forsikring, hvor medlemmerne af en given »P & I Club« har tilstrækkelig tillid til den bedømmelse, ledelsen foretager, til at acceptere dens beslutninger om dækning uden for de rammer, der er fastsat i policen.

— Ubegrænset dækning. Da »P & I Clubs« optræder som en pool og kollektivt genforsikrer de risici, der overstiger deres maksimumsgrænser, kan de tilbyde rederierne ubegrænset dækning for alle former for risici, dog ikke olieforurening.

— Hurtig afvikling af erstatningskrav. Dette kan også være til fordel for personer med berettigede erstatningskrav over for rederierne, såsom deres ansatte eller stevedorer, der kommer til skade under arbejdet, samt andre, der lider personlig skade.

- (33) IGA's bestemmelser tager sigte på at opfylde følgende fire målsætninger, der er af væsentlig betydning for, at »P & I Clubs'« ordning vedrørende gensidig forsikring kan fungere:

- kontinuerligt medlemskab,
- bevarelse af gensidighedsprincippet,
- præmiestabilitet,
- fortsættelse af poolarrangementerne.

- (34) Kontinuerligt medlemskab er af følgende to årsager af stor betydning:

— de enkelte »P & I Clubs'« aktuarer kunne ikke opnå den erfaring, der er nødvendig for at foretage en korrekt beregning af medlemmernes præmier, hvis medlemmerne konstant kunne skifte »P & I Club«,

— hvis medlemskabet kunne ændre sig konstant, ville det være meget vanskeligt på en rimelig måde at afvikle erstatningsansvar, som strækker sig over en længere periode.

(35) Bevarelse af gensidighedsprincippet

Bestemmelserne om præmiefastsættelse tager sigte på at undgå, at der fastsættes diskriminatoriske præmier. En sådan situation kunne opstå, hvis den præmie, en ny »P & I Club« tilbyder et rederi, der i forvejen er forsikret hos en »Holding Club«, ikke fuldt ud er baseret på en aktuarmæssig beregning af risikoen, men har til formål at få det pågældende rederi til at skifte »P & I Club«. En sådan præmie kunne medføre forskelsbehandling over for den nye »P & I Club's« øvrige medlemmer.

IGA indeholder en bestemmelse, der skal udelukke muligheden af en sådan diskriminatorisk præmiefastsættelse (jf. nr. 14.a)). I henhold til denne bestemmelse kan et rederi skifte »P & I Club«, såfremt den nye »P & I Club's« præmie ikke betragtes som urimelig lav af et ekspertudvalg.

(36) Præmiestabilitet

For at rederierne kan beregne deres egentlige forsikringsomkostninger, er det væsentligt, at præmierne er stabile. En ordning, hvorved en generel nedsættelse af de tilbudte præmier på grundlag af alt for optimistiske skøn over de samlede forsikringsomkostninger skulle korrigeres ved opkrævning af høje ekstrabeløb, ville være i strid med de anerkendte forsikringsprincipper og dermed frembyde ulemper for rederierne.

(37) Fortsættelse af poolarrangementerne

Fastsættelse af diskriminatoriske præmiesatser ville ødelægge den tillid, som gør sig gældende mellem »P & I Clubs«, og som er en vigtig faktor for gennemførelsen af poolarrangementerne. Det er vanskeligt at forestille sig, hvorledes poolarrangementerne fortsat skulle kunne anvendes, hvis ikke »P & I Clubs« havde stor tillid til hinanden.

(38) Der gør sig særlige forhold gældende med hensyn til de samlede anslåede omkostninger i forbindelse med tankskibe. IGA 1985 indeholder bestemmelser, der begrænser konkurrencen på dette område (jf. nr. 28).

I denne forbindelse er det dog vigtigt at tage hensyn til de særlige forhold, der gør sig gældende for transport af olie og gas med tankskib. Denne transport udgør ca. 50 % af den tonnage, der er forsikret hos »P & I Clubs«. I forbindelse med forsikring af skibe, der transporterer tørlast, fremsættes der erstatningskrav med nogenlunde regelmæssige mellemrum, men dette er ikke tilfældet i forbindelse med tankskibe og navnlig tankskibe,

der transporterer råolie eller svær olie. Der fremsættes sjældent erstatningskrav vedrørende tankskibe, men når det sker, medfører de et betragteligt erstatningsansvar.

For at undgå, at der fastsættes præmier, som systematisk er lavere end det, der er tilstrækkeligt for at dække omkostningerne ved en alvorlig ulykke af denne art, har »P & I Clubs« besluttet i Fællesskab at udnytte den erfaring, som deres forsikringseksperter har opnået på dette særlige område. Medens aftalen i den oprindeligt anmeldte version indeholdt bestemmelser om en minimalpræmie i forbindelse med tankskibe, er det i IGA 1985 fastsat, at »P & I Clubs« frit kan fastsætte præmierne for forsikring af tankskibe, forudsat at der ved præmiefastsættelsen tages rimeligt og tilstrækkeligt hensyn til bestemte omkostningselementer. I betragtning af, at præmieniveauet skal være tilstrækkeligt til dækning af det erstatningsansvar, som alvorlige ulykker medfører, og at den enkelte »P & I Club« nu skal have tillid til de øvriges præmieniveau, for at poolarrangementerne kan fungere, er det Kommissionens opfattelse, at bestemmelsen om tankskibe bidrager til at forbedre tjenesteydelserne vedrørende forsikring inden for denne sektor.

(39) Ved en undersøgelse af de argumenter, som »P & I Clubs« har fremført, er Kommissionen nået frem til den konklusion, at fordelene ved den anmeldte aftale opvejer de ulemper, der består i, at et rederi ikke er helt frit stillet med hensyn til at skifte »P & I Club«, og at præmiefastsættelse i forbindelse med forsikring af tankskibe er undergivet ovennævnte begrænsninger.

På denne baggrund kan indgåelsen og anvendelsen af IGA anses for at forbedre produktionen og fordelingen af tjenesteydelser vedrørende forsikringsvirksomhed.

Fordel for forbrugerne

(40) Ovennævnte fordele for produktionen og distributionen af tjenesteydelser vedrørende forsikringsvirksomhed kommer umiddelbart rederierne til gode. Det er indlysende, at disse ved hjælp af IGA kan opnå alle de fordele, der er forbundet med ordningen vedrørende gensidig forsikring (jf. nr. 32).

(41) I forbindelse med gensidig forsikring mener Kommissionen dog ikke, at det er tilstrækkeligt at hævde, at den anmeldte aftale er til fordel for forbrugerne, blot fordi de forsikrede rederier selv er forbrugere af de pågældende tjenesteydelser.

Det skal derfor bevises, at andre end forsikringstagerne selv, nemlig deres kunder, der skal have

transporten udført, samt de endelige forbrugere, også drager fordel af den pågældende aftale.

- (42) Hvad forsikringstagernes kunder angår, må der tages hensyn til den konkurrencemæssige situation inden for skibsfarten. Man sonderer her mellem linjefart på den ene side og trampfart, der indebærer et betydeligt fragtmarked, på den anden side.
- (43) Den konkurrencemæssige situation på markedet for trampfart giver grund til at formode, at eventuelle omkostningsbesparelser som følge af billigere forsikring, vil resultere i lavere fragtrater, hvilket vil få indvirkning på de priser, den endelige forbruger skal betale for de pågældende produkter.
- (44) Det samme gør sig gældende inden for linjefart, hvor en række fragtrater fastsættes af linjekonferencer. Man må dog i denne forbindelse huske på, at konferencerne, til trods for den ensartede fastsættelse af fragtrater, er udsat for betydelig konkurrence fra forskellig side, som f.eks. udenforstående linjerederier. Det kan derfor betragtes som usandsynligt, at konferencerne vil kunne fastsætte højere rater, end det er nødvendigt for at dække omkostningerne. Under sådanne omstændigheder vil omkostningsbesparelser, f.eks. i forbindelse med gensidig forsikring, komme forbrugerne til gode.
- (45) Kommissionen kan derfor tilslutte sig det af »P & I Clubs« fremførte argument, at omkostningsbesparelser, som rederier inden for såvel linje- som trampfart opnår som følge af IGA, kan forventes at komme forbrugerne til gode. Dette skyldes, at konkurrencen mellem de forskellige rederier er så hård, at de fleste, om ikke samtlige omkostningsbesparelser, de opnår gennem IGA, nødvendigvis må komme forbrugerne til gode.
- (46) Der kan drages de samme positive konklusioner med hensyn til den ordning, hvorefter passagerer og rederiernes øvrige kunder, der har lidt skade inden for »P & I«-ordningen, kan få udbetalt erstatning. Der hersker derfor ingen tvivl om, at den hurtigere afvikling af erstatningskrav, som den gensidige forsikringsordning inden for IGA muliggør, er en fordel for forbrugerne. Dette gælder også den ubegrænsede og den fleksible dækning, som IGA indebærer (jf. nr. 32).
- (47) Nødvendige begrænsninger

De begrænsninger, der fortsat findes i IGA-1985, synes at være nødvendige for at nå de af »P & I Clubs« fastsatte mål.

Der er i første række tale om bestemmelsen om præmiefastsættelse for allerede forsikrede skibe. Denne begrænsning tager klart sigte på at hindre overførsel af virksomhed mellem »P & I Clubs« som følge af diskriminatorisk præmiefastsættelse.

I forbindelse med en ordning vedrørende gensidig forsikring er det nødvendigt at hindre, at der anvendes diskriminatoriske præmier. Uden bestemmelsen om præmiefastsættelse ville den gensidige tillid, der er nødvendig for at ordningen kan fungere, ikke være til stede.

- (48) Hovedforskellen mellem den ordning for præmiefastsættelse, som var omhandlet i den IGA, der blev anmeldt i 1981, og den nuværende version (IGA 1985) består i, at en ny »P & I Club« har mulighed for at forsikre et rederi, når blot dens præmie er rimelig.

I henhold til IGA 1981 var en ny »P & I Club« forpligtet til ikke at tilbyde en præmie, der var lavere end den af »Holding Club« anvendte, medmindre »Holding Club's« præmie lå over det normale, dvs. at den var urimelig høj. I henhold til IGA 1985 kan et rederi derimod i princippet frit skifte »P & I Club«, såfremt den præmie, der tilbydes af den nye »P & I Club« ikke anses for urimelig lav. Denne mulighed er dog betinget af, at der mellem den nye »P & I Club« og rederiet er indgået en bindende aftale før den 30. september med virkning fra begyndelsen af det følgende forsikringsår.

Det kræves endvidere, at »Holding Club« underrettes om denne bindende aftale senest tre dage, efter at den er indgået. I modsat fald anvendes de i IGA 1981 fastsatte bestemmelser om, at den nye »P & I Club« kun får begrænset mulighed for at deltage i poolen.

Skæringsdatoen, den 30. september, er af væsentlig betydning for, at ordningen kan fungere, fordi forsikringsgiverne må kunne udarbejde et tilstrækkeligt nøjagtigt, kvantitativt og kvalitativt, skøn over deres medlemskab i det kommende forsikringsår. Sådanne hensyn er i virkeligheden nødvendige, for at der kan foretages en korrekt beregning af et rederis nye præmie, idet der ved en sådan beregning skal skabes et rimeligt forhold mellem samtlige medlemsbidrag.

Skæringsdatoen, den 30. september, falder desuden sammen med det tidspunkt, hvor der tidligst kan foreligge statistikker over medlemmernes individuelle og samlede risici. På grundlag af sådanne statistikker kan »Holding Club« og den nye »P & I Club« udarbejde foreløbige skøn i de tilfælde, hvor et rederi overvejer at skifte »P & I Club«. Disse skøn tilpasses, efterhånden som det bliver nødvendigt (jf. nr. 14 c)).

Efter Kommissionens opfattelse er klagernes kritik mod 30. september-proceduren ikke understøttet af beviser. For det første er det forkert at stille denne procedure op som modsætning til den »gamle« IGA, som om sidstnævnte var ophævet. Et medlem, der ønsker at skifte »P & I Club«, kan vælge enten at indgå en bindende aftale inden den 30. september efter den nye procedure eller at vente til det normale tidspunkt for fornyelse af forsikringer, hvor de »gamle« procedurer stadig finder anvendelse.

Kommissionen kan derfor ikke godtage klagernes påstand om, at den nye ordning endog er værre end den »gamle« IGA.

For det andet har 30. september-proceduren den store fordel, at den giver et medlem mulighed for at sammenholde »Holding Club's« præmie med den præmie, der anvendes af en anden »P & I Club«, også selv om han beslutter sig til ikke at skifte »P & I Club«. Dette skyldes, at »Holding Club« er forpligtet til at udlevere sine opgørelser vedrørende rederierne til den nye »P & I Club«, såfremt sidstnævnte fremsætter anmodning derom. Klagerne gjorde indsigelse mod, at denne mulighed ikke forelå i henhold til den gamle IGA. Den nye ordning må derfor betragtes som en forbedring, for så vidt som den tager hensyn til denne indsigelse.

Klagernes vigtigste påstand er, at skæringsdatoen, den 30. september, er umulig at overholde. De fremfører, at fristen bør forlænges, således at det bliver muligt at tilvejebringe samtlige oplysninger, der er nødvendige for den »traditionelle« form for fornyelse.

Kommissionen deler ikke denne opfattelse. Under de drøftelser, Kommissionens tjenestegrene førte med »P & I Clubs« med henblik på at få dem til at ændre IGA 1981, blev man enige om at undersøge, hvorledes det, uden at ordningens hovedstruktur blev ødelagt, kunne undgås, at IGA medførte, at et rederi under alle omstændigheder ville være bundet til »Holding Club's« præmie i et helt år. Kommissionen var enig med »P & I Clubs« i, at det, såfremt man tillod rederierne at skifte »P & I Club«, når de ønskede det, ville ødelægge ordningen som helhed, navnlig hvad angår kravet om kontinuerligt medlemskab (jf. nr. 34).

Skæringsdatoen blev oprindeligt fastsat til den 20. august. Efter at der var indgivet klager og til trods for, at de øvrige rederier, der er medlemmer af »P & I Clubs«, gav udtryk for betænkeligheder, blev det dog vedtaget at udsætte skæringsdatoen til den 30. september. Det blev afslået at forlænge

fristen yderligere, fordi dette ville have medført, at præmierne for alle (eller næsten alle) flåder kunne fornys uden hensyn til »Holding Club's« præmie. Dette ville have gjort det formålsløst at anvende en særlig procedure, således som »P & I Clubs« havde vedtaget. Det ville være umuligt at anvende to procedurer, og »P & I Clubs« ønske om at fastholde et stabilt medlemskab ved at forhindre, at rederierne kunne skifte »P & I Club« på et hvilket som helst tidspunkt til urimeligt lave præmier, ville ikke blive taget i betragtning. Det, der var tænkt som en »sikkerhedsventil«, ville i realiteten være blevet til normal praksis, og ordningen ville være blevet ustabil.

- (49) Datoen den 30. september samt »Holding Club's« forpligtelse til at meddele den foreslåede nye »P & I Club« oplysninger om den præmie, der anvendes over for et rederi, som ønsker at skifte »P & I Club«, tilgodeser også rederiernes interesser, idet disse må kunne afgøre så tidligt som muligt og på grundlag af et fuldt kendskab til de præmier, der vil blive opkrævet for det kommende forsikringsår, om de fortsat vil være forsikret hos »Holding Club«.

Kommissionen finder derfor, at den indførte ordning kan betragtes som et acceptabelt kompromis mellem »P & I Clubs'« berettigede interesser i at opretholde et stabilt medlemskab og rederiernes interesser, idet disse nu kan drage fordel af konkurrencen mellem de forskellige »P & I Clubs« med hensyn til de tilbudte præmier og tjenesteydelser.

- (50) 30. september-proceduren, er derfor et nøgleelement i IGA 1985 og nødvendig for, at IGA kan fungere. Det må dog kræves, at »P & I Clubs« i denne forbindelse nøje overholder de fastsatte betingelser.
- (51) Den anden begrænsning, der er tale om, er bestemmelsen om præmiefastsættelse for nye skibe. Denne bestemmelse er resultatet af intense drøftelser mellem Kommissionen og »P & I Clubs«. Efter Kommissionens opfattelse indebærer bestemmelsen et acceptabelt kompromis mellem »P & I Clubs'« interesser og de enkelte rederiers interesser, dette gælder bl.a. de rederier, der indgav en klage. »P & I Clubs« søger at forsikre flåder i stedet for enkelte skibe, og de mener, at et rederi, der har erhvervet et nyt skib, skal være forpligtet til at lade det forsikre hos »Holding Club«, fordi en korrekt vurdering af risikoen forudsætter kendskab til resultaterne med hensyn til alle rederiets skibe.

De rederier, der indgav en formel klage over IGA, mener dog, at rederier frit bør kunne vælge en anden »P & I Club« i forbindelse med forsikring af et nyt skib. Til støtte for det argument, at »new ships«-reglen ikke er nødvendig, henviser de til »split fleets«, dvs. tilfælde, hvor rederiers skibe forsikres hos forskellige »P & I Clubs«.

Selv om det i »new ships«-reglen er fastsat, at rederier, der køber nye skibe, omgående skal henvende sig til deres »Holding Club«, tillader den dog et rederi, der i forvejen har besluttet at lade et eller flere skibe forsikre hos en ny »P & I Club«, at føre denne beslutning ud i livet og øjeblikkeligt drage fordel af den nye »P & I Club's« præmie. Denne mulighed kan betragtes som den konkrete anvendelse af teorien om »split fleets«.

Klagernes vigtigste kritik med hensyn til »new ships«-reglen er en videreførelse af deres hovedargument, nemlig at fristen for fornyelse bør være længere end den i 30. september-proceduren fastsatte. Kommissionen har erklæret sig enig i de af »P & I Clubs« fremførte argumenter for, at bestemmelserne om præmiefastsættelse anvendes på nye skibe, og disse bestemmelser lempes i henhold til IGA 1985 i de tilfælde, hvor der inden 30. september er indgået bindende aftale om fornyelse for en hvilken som helst del af den bestående flåde. Kommissionen er enig med »P & I Clubs« i, at det, såfremt en ny »P & I Club« frit kunne forsikre et enkelt nyt skib i alle tilfælde, hvor dens tilbudte præmie er »rimelig«, kunne medføre mere akutte farer, hvor der er tale om et nyt skib, end hvor der er tale om fornyelse for allerede forsikrede skibe. Det ville være forholdsvis sikkert og nemt for den nye »P & I Club« at tilbyde en lav præmie for et enkelt skib, men ikke for en hel flåde. Såfremt en ny »P & I Club« tilbød en lav præmie for forsikring af et enkelt nyt skib, ville det betyde, at »Holding Club« ville blive presset til at tilbyde den samme eller en lavere præmie og dermed til at nedsætte sine præmier for den øvrige del af den bestående flåde til et niveau, der ligger undet det, »Holding Club« ud fra en aktuarmæssig beregning havde anset for rimeligt.

(52) »New-ships«-reglen, der således tilgodeser »P & I Clubs« og en række rederiers divergerende interesser, er af væsentlig betydning for, at IGA kan fungere, hvilket er omtalt i forbindelse med allerede forsikrede skibe (jf. nr. 49). »Nye« skibe kan ikke behandles isoleret fra et rederis øvrige skibe. Det er urealistisk at overveje at forsikre enkelte skibe i stedet for at vurdere risikoen for et skib på grundlag af resultaterne med hensyn til alle rederiets skibe eller i hvert fald en del af dem (i tilfælde af »split fleets«). Det må derfor anses for nødvendigt at anvende den 30. september som skæringsdato i forbindelse med »nye skibe«.

(53) Der kan drages den samme konklusion med hensyn til den potentielle begrænsning i bestemmelserne om frigørelsesbeløb, der finder anvendelse, når et rederi udtræder af en »P & I Club«. Bestemmelserne om frigørelsesbeløb er nødvendige for at forhindre, at et rederi, der skylder sin første »P & I Club« penge til dækning af de erstatnings-

krav, der blev fremsat under dets medlemskab, men som ikke er afviklet på tidspunktet for dets udtræden, omgår sit erstatningsansvar.

Det er vigtigt at bemærke, at et tidligere medlem, når det sidste forsikringsår i hans medlemsperiode er afsluttet (normalt tre år efter det pågældende års udgang), ikke længere har noget erstatningsansvar, selv om op til 50 % af værdien af erstatningskrav for det pågældende år og en del af kravene for de foregående år sandsynligvis ikke er afviklet på dette tidspunkt.

Bestemmelserne om frigørelsesbeløb kan i princippet betragtes som et middel til at undgå forskelsbehandling mellem medlemmerne af samme »P & I Club«.

De ændringer, der blev foretaget på Kommissionens foranledning, og som medførte, at rederierne fik mulighed for at stille en bankgaranti eller at anmode ekspertudvalget om at fastslå, om beløbet var rimeligt, betyder, at krav om frigørelsesbeløb sandsynligvis ikke vil blive anvendt til at begrænse rederiernes muligheder for at skifte »P & I Club«. Dette er især tilfældet nu, hvor bestemmelserne om ekspertudvalgets sammensætning og forretningsorden er blevet ændret på en for Kommissionen acceptabel måde.

(54) Endelig må bestemmelserne om de samlede anslåede omkostninger i forbindelse med tanskibe anses for nødvendige for, at en ordning vedrørende gensidig forsikring kan fungere, navnlig i betragtning af de meget store beløb, som erstatningskravene indebærer (jf. nr. 38).

(55) Udelukkelse af konkurrencen

IGA giver ikke de pågældende virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende tjenesteydelser vedrørende forsikring. De enkelte »P & I Clubs« kan nu selv fastsætte de præmier, de ønsker at anvende over for deres medlemmer. Endvidere kan det forventes at konkurrencen med hensyn til de tjenesteydelser, som de forskellige »P & I Clubs« tilbyder deres medlemmer, vil blive forøget på grund af de nye muligheder for at skifte »P & I Club«, som de ændrede IGA-bestemmelser medfører.

(56) Af ovennævnte årsager mener Kommissionen, at de ændringer, som »P & I Clubs« har indvilliget i at foretage under næsten tre års drøftelser, medfører, at betingelserne i artikel 85, stk. 3, er opfyldt.

Desuden er Kommissionen af den opfattelse, at der under disse drøftelser er taget rimeligt hensyn til klagernes synspunkter. Der har nemlig været

holdt en række møder med klagerne, der således har haft lejlighed til at give Kommissionens tjenestegrene en udførlig redegørelse for deres betænkeligheder. IGA 1985 er et resultat af intense drøftelser mellem Kommissionen, »P & I Clubs« og klagerne.

Under disse omstændigheder finder Kommissionen, at IGA 1985 må betragtes som et rimeligt kompromis mellem de forskellige interesser. Det er overvejende sandsynligt, at et forbud mod IGA ville skade selve den ordning vedrørende gensidig forsikring, som »P & I Clubs« har anvendt i mere end et århundrede. Desuden er Kommissionen blevet gjort opmærksom på, at et forbud mod IGA kunne bevirke, at en stor del af »P & I Clubs'« medlemmer, i hvert fald de medlemmer, der ikke er etableret i EF, beslutter at forlade de pågældende »P & I Clubs« og oprette nye »P & I Clubs« uden for EF.

På denne baggrund og ud fra den betragtning, at det ville skade ikke blot rederierne men også forbrugernes og tredjemands interesser (navnlig i forbindelse med olieforurening), såfremt pool-arrangementerne blev undermineret eller bragt i fare, finder Kommissionen, at IGA kan fritages, men at den skal være undergivet streng kontrol.

C. Artikel 6 og 8 i forordning nr. 17

- (57) Som følge af de nuværende markedsforhold samt de manglende erfaringer med hensyn til 30. september-proceduren vil det være rimeligt at begrænse fritagelsen til ti år fra tidspunktet for den seneste anmeldelse (20. februar 1985).
- (58) For at Kommissionen kan kontrollere, om de betingelser, der har gjort det berettiget, at der indrømmes fritagelse, fortsat er opfyldt i hele fritagelsesperioden, bør det fastsættes, at parterne årligt skal underrette Kommissionen om eventuelle ændringer i den anmeldte aftale eller om nye aftaler, som de måtte have indgået. Dette påbud berører dog ikke forpligtelsen til at anmelde ændringer i den fritagne aftales indhold eller deltagerforhold i henhold til artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17, såfremt parterne ønsker, at aftalen fortsat skal være fritaget. For at Kommissionen kan kontrol-

lere anvendelsen af 30. september-proceduren, bør det desuden fastsættes, at parterne årligt skal forelægge Kommissionen en beretning, som skal indeholde følgende statistiske oplysninger:

- det antal tilfælde, hvor rederier officielt har anmodet en ny »P & I Club« om at anvende den nye procedure (individuelle oplysninger for hver »P & I Club«), og det antal tilfælde, hvor uenighed om præmiefastsættelse er blevet forelagt ekspertudvalget, samt resultaterne af udvalgets afgørelser,
- det antal tilfælde, hvor der er skiftet »P & I Club« i henhold til ovennævnte procedure —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

I medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, erklæres artikel 85, stk. 1, herved uanvendelig på International Group Agreement i den form, hvori den senest blev anmeldt den 20. februar 1985. Denne fritagelse gælder indtil den 20. februar 1995.

Artikel 2

De virksomheder, som denne beslutning er rettet til, underretter årligt Kommissionen om eventuelle ændringer i og/eller tilføjelser til den anmeldte aftale og om nye aftaler, de måtte have indgået indbyrdes eller med en anden »P & I Club«. Virksomhederne sender ligeledes Kommissionen en årlig beretning, som skal indeholde statistiske oplysninger, der kan gøre det muligt for Kommissionen at kontrollere, hvorledes »30. september-proceduren« fungerer.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til de i bilaget anførte virksomheder.

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen

BILAG — ANHANG — ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ — ANNEX — ANNEXE — ALLEGATO — BIJLAGE

The Britannia Steamship Insurance Association Limited.

Southwark Towers,
32 London Bridge Street,
London SE1.

The London Steamship Owners' Mutual Insurance Association Limited.

17 Crosswall,
London EC3.

The Newcastle Protection and Indemnity Association.

Centro House,
3 Cloth Market,
Newcastle-upon-Tyne.

The North of England Protecting and Indemnity Association Limited.

Douglas House,
4 Neville Street,
Newcastle-upon-Tyne.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association Limited.

International House,
World Trade Centre,
1 St Katharine's Way,
London E1 9UN.

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association (Bermuda) Limited.

Burnaby Building,
Burnaby Street,
Hamilton,
Bermuda.

The Steamship Mutual Underwriting Association Limited

Aquatical House,
201/211 Bishopsgate,
London EC2.

Sveriges Angfartys Assurans Forening.

Barlastgatan 2,
S-400 40 Göteborg,
Sweden.

The Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited.

Clarendon House,
Church Street West,
Hamilton,
Bermuda.

The Sunderland Steamship Protecting and Indemnity Association.

Tavistock House,
Borough Road,
Sunderland.

The United Kingdom Mutual Steamship Assurance Association (Bermuda) Limited.

Mercury House,
Front Street,
Hamilton,
Bermuda.

The West of England Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association (Luxembourg).

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

Assuranceforeningen Gard (Gjensidig).

4801 Arendal,
Norway.

Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig).

Stortingst. 18,
Oslo 1,
Norway.

The Japan Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association.

Yanagiya Building,
2-1-10 Nihonbashi,
Chuoh-Ku,
Tokyo, Japan.

The Liverpool and London Steamship Protection and Indemnity Association Limited.

Equity & Law House,
47 Castle Street,
Liverpool.

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 16. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(Kun de franske og tyske udgaver er autentiske)

(85/616/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, særlig artikel 85,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 — første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85 og 86 ⁽¹⁾ — senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 2,

under henvisning til den begæring om negativattest, som virksomhederne Villeroy & Boch KG med hjemsted i Mettlach (Forbundsrepublikken Tyskland) og Villeroy & Boch SARL i Luxembourg indgav den 25. maj 1982, og som vedrørte et salgssystem baseret på standardaftaler om salg af kunst- og serviceporcelæn,

under henvisning til offentliggørelsen af begæringens indhold i hovedtræk ⁽²⁾, jf. artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17,

efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, jf. artikel 10, i forordning nr. 17, og

ud fra følgende betragtninger:

I. DE FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

A. Virksomhederne

- (1) Selskabet Villeroy & Boch KG med hjemsted i Mettlach (Forbundsrepublikken Tyskland) og Villeroy & Boch SARL med hjemsted i Luxembourg tilhører en koncern af samme navn, der er en stor keramik- og porcelænsproducent (finkeramik og sanitetsporcelæn). Villeroy & Boch-koncernen har for samtlige aktiviteter en konsolideret årsomsætning på . . . ⁽³⁾, hvoraf finkeramik (kunst- og servi-

ceporcelæn), som Villeroy & Boch afsætter i EF's og EFTA's medlemsstater gennem et salgssystem, tegner sig for

B. Produktet og markedet

- (2) Villeroy & Boch hører til de største europæiske producenter af kunst- og serviceporcelæn. Koncernen afsætter hovedsagelig sine produkter i Forbundsrepublikken Tyskland, Benelux og Frankrig. Villeroy & Bochs salgssystem forhandler 61 bordservicer, hvoraf de 21 mest kendte har en suppleringsgaranti på 15 år.

Villeroy & Bochs markedsandel er på under 10 % i alle EF's medlemsstater og er i flere medlemsstater på under 5 %.

- (3) Markedet for kunst- og serviceporcelæn er et spredt marked, som er præget af en særdeles skarp konkurrence. Alene på det tyske marked findes der et betydeligt antal producenter, hvoraf de tre største tilsammen tegner sig for en tredjedel af afsætningen, medens de øvrige hver især har en markedsandel på 5 % eller derunder.

- (4) Da der er tale om lette kvalitetsprodukter, er importen af stor betydning, og den kan på visse nationale markeder udgøre op til en tredjedel af den årlige afsætning. De enkelte producenter er således udsat for konkurrence fra producenter i såvel de øvrige medlemsstater som tredjelande, idet visse producenter eksporterer over en tredjedel af deres produktion.

C. De anmeldte aftaler

- (5) I fællesmarkedet afsætter Villeroy & Boch sit kunst- og serviceporcelæn gennem et net af ca. 3 500 specialdetailhandlere, som alt efter hvilket land der er tale om, får varerne leveret direkte af Villeroy & Boch og/eller gennem importører eller grossister. Foruden dette net har selskabet to specialiserede salgnet, der varetager henholdsvis leverancerne til hotel- og restaurationsbranchen og distributionen af reklameartikler.

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

⁽²⁾ EFT nr. C 206 af 16. 8. 1985, s. 6.

⁽³⁾ Forretningshemmeligheder offentliggøres ikke i EFT, jf. artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17.

- (6) Det salgssystem, som Villeroy & Boch har anmeldt med henblik på at opnå negativttest subsidiært fritagelse, består således af flere forskellige standardaftaler, der har ubegrænset løbetid og kan opsiges af hver af parterne med en frist på seks måneder. Gennem disse standardaftaler har Villeroy & Boch etableret forbindelser med henholdsvis
- specialdetailhandlere, grossister og indkøbscentraler,
 - leverandører, der er specialiseret i leverancer til hoteller og restauranter,
 - reklamevirksomheder, der udelukkende må levere til visse endelige forbrugere, som driver erhvervsvirksomhed, og som senere overdrager produkterne til tredjemand i reklameøjemed.
1. *De anmeldte aftalers fælles karakteristika*
- a) Ingen prisbinding
- (7) De anmeldte standardaftaler indeholder ingen bestemmelser om fastsættelse af videresalgspriser, og Villeroy & Bochs videreforsalgere kan således frit fastsætte deres priser. Villeroy & Boch anvender vejledende priser i nogle af Fællesskabets medlemsstater.
- b) Indbyrdes leverancer mellem Villeroy & Bochs videreforsalgere
- (8) Alle Villeroy & Bochs videreforsalgere kan sælge aftalevarer til andre af selskabets videreforsalgere i samme salgsnet. De anerkendte specialdetailhandlere kan blandt andet levere aftalevarer til hinanden.
- c) Fri adgang til eksport
- (9) Alle Villeroy & Bochs videreforsalgere kan desuden gennemføre de under b) omhandlede transaktioner fra et EF- eller EFTA-land til et andet.
- d) Intet konkurrenceforbud
- (10) Villeroy & Bochs videreforsalgere kan købe varer, der svarer til aftalevarerne, hos konkurrerende producenter.
2. *Særlige bestemmelser i aftalerne mellem Villeroy & Boch og specialdetailhandlerne (EF-salgbinding)*
- (11) Villeroy & Boch har indgået selektive salgsaftaler med ca. 3 500 specialdetailhandlere, som er etableret i de forskellige medlemsstater, og som, alt efter hvilket land der er tale om, får varerne leveret direkte af Villeroy & Boch og/eller gennem importører eller grossister. De vigtigste aftalebemmelser er følgende:
- a) Produkter, som ikke leveres inden for detailsalgsnettet
- (12) Villeroy & Boch leverer ikke reklameartikler eller artikler, der er beregnet til hoteller og restauranter, da leverancerne af disse artikler, som klart adskiller sig fra bordservice, der er bestemt for den endelige private forbruger, varetages af to specialiserede salgsnet.
- b) Lukket salgsnet (salgsbinding)
- (13) Specialdetailhandlerne må kun levere til de endelige forbrugere eller til andre specialdetailhandlere, der er anerkendt af Villeroy & Boch, uanset i hvilken medlemsstat kunderne er hjemmehørende.
- c) Anerkendelseskriterier
- (14) Adgangen til salgsnettet er forbeholdt detailhandlere, der er anerkendt af Villeroy & Boch på grundlag af nedenstående kriterier. På Kommissionens foranledning har Villeroy & Boch lempet nogle af sine anerkendelseskriterier, der nu kan sammenfattes således:
- Detailhandleren skal sælge bordservice, der hovedsagelig består af kvalitetsprodukter, i en detailforretning, som er let tilgængelig for offentligheden, og som er specialiseret inden for branchen eller har en specialafdeling.
- Såfremt en specialdetailhandler i overvejende grad sælger en stor bordserviceproducenters sortiment, anses han for at opfylde betingelsen med hensyn til specialisering.
- Standardaftalen indeholdt oprindelig bestemmelser om, at salgslokalet ikke måtte være adskilt fra andre detailforretninger og skulle være beliggende i et område, der var så centralt som muligt. Villeroy & Boch har ændret denne bestemmelse til ovenstående på foranledning af Kommissionens tjenestegrene.
- Detailhandleren skal føre et tilstrækkelig omfattende og varieret sortiment af Villeroy & Bochs produkter og af andre produkter af tilsvarende kvalitet, der vil kunne tilfredsstille den kræsneste kunde. Sortimentets omfang og sammensætning afhænger af salgsstedets størrelse og beliggenhed.
 - Villeroy & Bochs produkter skal udstilles på en præsentabel måde, blandt andet adskilt fra produkter af andre mærker.
 - Villeroy & Bochs produkter må ikke være omgivet af produkter, der vil kunne skade deres renommé.
 - Pligt til at lagere Villeroy & Bochs sortiment, således at den normale efterspørgsel kan tilfredsstilles.

- Faguddannet personale, der besidder den nødvendige tekniske viden.
- Kontrol af varen, før denne leveres til den endelige forbruger.
- Den sædvanlige eftersalgsservice (erstatning af produkter samt rådgivning til kunder, der ønsker at supplere et bordservice).
- Pligt til at fremme afsætningen af Villeroy & Bochs produkter gennem de sædvanlige salgsfremmende metoder, herunder reklame og annoncer.

3. *Aftalerne mellem Villeroy & Boch og engrosforhandlerne*

- (15) Villeroy & Boch har indgået to standardiserede salgsaftaler med engrosforhandlerne (grossister og indkøbscentraler). De indeholder begge bestemmelser om, at engrosforhandlerne kun må sælge til videreforhandlere, der er anerkendt af Villeroy & Boch. Engrosforhandlerne må således ikke sælge til detailhandlere, som ikke er anerkendt, eller til endelige forbrugere.

4. *Aftalerne mellem Villeroy & Boch og leverandørerne til hotel- og restaurationsbranchen*

- (16) Villeroy & Boch leverer kun bordservice til dette specialiserede salgsnet med henblik på videresalg til hoteller og restauranter. Villeroy & Boch forbeholder sig ret til eventuelt at levere direkte til disse endelige forbrugere, som driver erhvervsvirksomhed.

5. *Aftalerne mellem Villeroy & Boch og reklamevirksomhederne*

- (17) Villeroy & Boch leverer produkter til en række virksomheder, der er specialiseret i salg af reklameartikler, udelukkende med henblik på videresalg til endelige forbrugere, som driver erhvervsvirksomhed, og som senere overdrager produkterne til tredjemand i reklameøjemed eller som led i en salgskampagne.
- (18) Kommissionen har ikke modtaget bemærkninger fra andre interesserede parter efter offentliggørelsen af ovennævnte anmeldelse i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17.

II. RETLIG VURDERING

- (19) I EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er det fastsat, at alle aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt.
- (20) De anmeldte standardaftaler, der vedrører forbindelserne mellem Villeroy & Boch og selskabets videreforhandlere, indeholder de nærmere bestem-

melser for et samarbejde mellem retligt uafhængige virksomheder og må betragtes som aftaler mellem virksomheder i ovennævnte artikels forstand.

- (21) Det marked, som det anmeldte salgssystem har indvirkning på, er markedet for kunst- og serviceporcelæn (finkeramik). For det første kan serviceporcelæn, dvs. bordservice af porcelæn og fajance, betragtes som ensartede produkter på grund af deres egenskaber, anvendelsesformål og priser, der ikke adskiller sig væsentligt, hvad enten det anvendte råmateriale er porcelæn eller fajance. For det andet kan kunstporcelæn i det foreliggende tilfælde også være omfattet af dette marked, fordi det kan betragtes som tilbehør til bordservice og fremstilles af samme råmateriale.

- (22) Selv om de aftaler, som et selektivt salgssystem er baseret på, nødvendigvis påvirker konkurrencer på det fælles marked (Domstolens dom af 25. oktober 1983 i sag 107/82, AEG/Telefunken, Sml. 1983, s. 3151, præmis 33), er visse, ikke helt, almindelige produkter eller tjenesteydelser dog af en sådan art, at det kun vil være hensigtsmæssigt at udbyde dem til salg gennem specialforhandlere. I så fald er selektive salgssystemer en konkurrenceform, der er i overensstemmelse med artikel 85, stk. 1, såfremt udvælgelsen af videreforhandlere sker på grundlag af objektive kvalitetskriterier, der står i forhold til de krav, som salget af de pågældende produkter stiller, og såfremt disse kriterier fastsættes ens for alle potentielle videreforhandlere og anvendes uden forskelsbehandling (Domstolens dom af 11. december 1980 i sag 31/80, L'Oréal, Sml. 1980, s. 3775, præmis 15 og 16).

- (23) De anmeldte salgsaftaler kan således ikke anses for konkurrencebegrænsende, hvis det fastslås, at udvælgelsen af videreforhandlere sker på grundlag af kriterier, der er nødvendige af hensyn til aftalevarernes særlige art.

- (24) Siden Villeroy & Boch lempede nogle af bestemmelserne i de salgsaftaler, som selskabet har indgået med sine specialdetailhandlere og bl.a., på Kommissionens anmodning, ophævede bestemmelsen om, at detailforretninger skulle være centralt beliggende, idet denne bestemmelse kunne udelukke afsætningskanaler, der eventuelt opfyldte producentens kvalitetskriterier, men som ikke var centralt beliggende i et forretningskvarter, har adgangen til Villeroy & Bochs net af specialdetailhandlere kun været betinget af, at de pågældende detailhandlere opfylder en række tekniske og faglige kriterier, der objektivt set er rimelige, og som kan sikre, at selskabets produkter sælges under gunstige forhold.

- (25) Salg af kvalitetsprodukter inden for bordservice under gunstige forhold (jf. Domtolens dom i sag 26/76, Metro, Sml. 1977, s. 1875, præmis 37) forudsætter først og fremmest, at produkterne udstilles og sælges i forretninger, der er specialiseret inden for branchen eller har en specialafdeling, og som er særlig indrettet til salg af disse produkter og råder over et sagkyndigt personale.

Da også forretninger med en specialafdeling har adgang til Villeroy & Bochs salgssystem, vil sidstnævnte principielt ikke kunne udelukke visse moderne salgsformer.

- (26) De pågældende produkter er varige forbrugsgoder, og hvert bordservice består af mange forskellige dele, som derfor ikke erhverves på én gang, men efterhånden som ituslåede dele skal udskiftes eller servicet skal suppleres. På grund af produkternes lange levetid har producenten således en berettiget interesse i kun at overlade salget til detailhandlere, som ønsker at yde en rimelig eftersalgsservice, der kan sikre kunderne kontinuerlige forsyninger.

- (27) Forpligtelsen til at udstille Villeroy & Bochs produkter på en præsentabel måde og adskilt fra såvel produkter af andre mærker som produkter, der kan skade Villeroy & Boch-mærkets renommé, har kun til formål at sikre, at Villeroy & Bochs produkter præsenteres på en bedre måde og således lettere kan identificeres, samt at undgå forveksling med tilsvarende produkter af andre mærker eller med produkter af dårligere kvalitet, der kan give et uheldigt indtryk af et sortiment, som Villeroy & Boch tværtimod ønsker at sikre et godt renommé. Denne forpligtelse hindrer på ingen måde Villeroy & Bochs specialdetailhandlere i at sælge konkurrerende produkter.

- (28) Producentens kontrol af, om de specialforhandlere, som han agter at optage i sit salgsnet, har de ønskede kvalifikationer, er nødvendig for at sikre, at det selektive salgssystem er et ensartet og lukket system. Bestemmelsen om, at producenten selv fører kontrol med specialdetailhandlernes adgang til salgsnettet, strækker sig ikke ud over det, der er nødvendigt for at sikre opretholdelsen af systemet, idet den bidrager til at sikre, at den vigtigste forpligtelse, der påhviler detailhandlerne, nemlig at de skal være specialiserede, opfyldes.

- (29) Hverken forpligtelsen til at udstille et tilstrækkelig omfattende og varieret sortiment af Villeroy & Bochs produkter eller forpligtelsen til at føre et tilstrækkeligt lager af disse produkter kan begrænse konkurrencen mærkbart som omhandlet i artikel

85, stk. 1; da det pågældende markeds struktur er præget af stærk konkurrence, da Villeroy & Boch ikke har pålagt sine specialdetailhandlere at opnå en bestemt minimumsomsætning, og da der ikke er tale om noget konkurrenceforbud, hvilket ikke blot ligger i systemets natur men også er tilsigtet af producenten selv, kan Villeroy & Bochs specialdetailhandlere nemlig føre en uafhængig salgspolitik, ligesom konkurrerende producenter uhindret kan etablere forbindelser med disse forhandlere:

— ingen af de mange producenter på dette marked har en markedsandel på over 15 % i nogen medlemsstat, og i princippet kan ingen af dem derfor gøre forhandlerne afhængige af sig. Med en markedsandel på und 10 % i samtlige medlemsstater, har Villeroy & Boch ikke en tilstrækkelig stærk stilling hverken over for sine konkurrenter, bl.a. på grund af selskabets beskedne markedsandel i EF som helhed, eller over for sine specialdetailhandlere til, at selskabet gennem ovennævnte bestemmelser kan begrænse deres frihed til at koncentrere sig om de mærker, der kan give den største fortjeneste. Desuden er selektive salgssystemer svarende til Villeroy & Bochs ikke særlig udbredte, og der er derfor ingen fare for en stivnet salgsstruktur for serviceporcelæn, hvor hver producent forsøger at udnytte sine forhandleres virksomhed;

— det er ikke formålet med Villeroy & Bochs selektive salgssystem, at forhandlerne kun skal sælge Villeroy & Bochs produkter; det er tværtimod formålet, at Villeroy & Bochs produkter skal sælges sammen med konkurrerende mærker med et godt renommé, som Villeroy & Boch ønsker at anvende som sammenligningsgrundlag for sine egne produkter. Det anmeldte system tager nemlig kun i ringe grad sigte på eksklusivitet, hvilket betyder, at enhver specialdetailhandler, der fortrinsvis forhandler en stor producents sortiment, anses for at opfylde betingelsen med hensyn til specialisering;

— der er derfor intet til hinder for, at Villeroy & Bochs specialdetailhandlere ligeledes kan sælge konkurrerende produkter, når de finder dette fordelagtigt. Dette er især muligt, fordi Villeroy & Bochs specialdetailhandlere ikke er forpligtet til at opnå en bestemt omsætning af Villeroy & Bochs produkter eller til at aftage bestemte mængder på bestemte tidspunkter.

- (30) Selv om forpligtelserne til at fremme salget af Villeroy & Bochs produkter ikke i egentlig forstand kan betragtes som kvalitative anerkendelseskriterier, der er forenelige med artikel 85, stk. 1, kan

de dog ikke i det foreliggende tilfælde anses for at begrænse konkurrencen mærkbart. Det er indlysende, at de generelle forpligtelser til at gøre en indsats for Villeroy & Boch-mærket ved at opsætte Villeroy & Bochs skilte, uddele Villeroy & Bochs brochurer, annoncere samt foretage salgsfremstød og andre former for reklame, er i parternes fælles interesse, og at de ikke forhindrer Villeroy & Bochs specialdetailhandlere i at udnytte konkurrencen mellem de forskellige mærker.

- (31) På et marked, der med hensyn til såvel produktion som distribution er så spredt som ovennævnte, må det udelukkes, at de aftaler, som Villeroy & Boch har indgået med sine specialdetailhandlere, vil kunne gøre det lettere for producenterne, eventuelt gennem fælles salgsnet, at indgå hemmelige aftaler med henblik på at udelukke konkurrerende virksomheder fra markedet, idet antallet af producenter er alt for stort, og kredsen af forhandlere er alt for åben og ubegrænset til at muliggøre et sådant kartel.
- (32) På et marked, hvor konkurrencen er skarp, kan det forhold, at specialdetailhandlerne samtidig udbyder bordservice til salg af forskellige mærker men af samme kvalitet, ikke undgå at styrke konkurrencen mellem disse mærker. Ved en samlet og præsentabel udstilling af konkurrerende produkter har forbrugeren nemlig de bedste muligheder for at sammenligne kvalitet og pris, og da detailhandleren ikke er forpligtet til at opnå en minimumsomsætning af Villeroy & Bochs produkter, kan han rådgive kunden helt uafhængigt. Såfremt de bordservicer, der er omfattet af det selektive salgssystem, ikke falder i kundernes smag, kan kunderne under alle omtændigheder vælge artikler fremstillet af konkurrerende producenter, der ikke anvender noget selektivt salgssystem, hvorved producentens forretningspolitik falder tilbage på ham selv.
- (33) Det selektive salgssystem styrker konkurrencen mellem de forskellige mærker og vil ikke kunne medføre nogen konkurrencebegrænsning inden for de enkelte mærker gennem karteller mellem specialdetailhandlerne med f.eks. det formål at forhindre, at Villeroy & Boch frit fastlægger deres afsætningskanaler, eller at sikre, at Villeroy & Bochs vejledende priser overholdes. Noget sådant ville kun være muligt, såfremt antallet af detailhandlere var forholdsvis beskedent. Dette er dog ikke tilfæl-

det her. Desuden har Villeroy & Boch ikke tildelt sine detailhandlere noget eneforhandlingsområde, og selskabet vil kunne modvirke en eventuel samordnet pression fra forhandlernes side ved at levere til nye anerkendte detailhandlere.

- (34) Det selektive salgssystem i det foreliggende tilfælde er også baseret på specialdetailhandlerens forpligtelse til kun at videresælge aftalevarerne til den endelige forbruger eller til andre specialdetailhandlere, der er anerkendt af Villeroy & Boch. Denne forpligtelse begrænser heller ikke konkurrencen mærkbart, da såvel de objektive kvalitetskriterier som forpligtelserne til at fremme salget kan betragtes som forenelige med artikel 85, stk. 1.
- (35) Hvis de anerkendte detailhandlers forpligtelse til ikke at sælge til detailhandlere, der ikke er anerkendt, er lovlig, gælder det samme for grossisterne og indkøbscentralernes forpligtelse til kun at sælge til videreforhandlere, der er anerkendt af Villeroy & Boch, når det selektive salgssystem for detailhandelen herved udvides til også at omfatte engroshandelen.
- (36) Hvad angår forbudet mod, at grossisterne og indkøbscentralerne leverer til endelige forbrugere, er der ikke tale om nogen konkurrencebegrænsning som omhandlet i artikel 85, stk. 1; konkurrencen ville derimod blive fordrejet, såfremt grossisterne, hvis byrder i almindelighed er forholdsmæssigt lettere netop på grund af det omsætningstrin, de arbejder på, kunne konkurrere med detailhandlerne i detailløst, navnlig ved levering til private forbrugere (Domstolens dom af 25. oktober 1977 i Metro-sagen Sml. 1977, s. 1875, præmis 29).
- (37) De standardaftaler, som Villeroy & Boch indgår med leverandørerne til hotel- og restaurationsbranchen, indeholder en bestemmelse om, at videresalg af aftale varer er forbeholdt disse leverandører, og den pågældende bestemmelse er berettiget som følge af disse videreforhandlers særlige virksomhed samt deres brede sortiment. Da der er tale om videresalg af store mængder bordservice, som ikke er beregnet til den endelige forbruger, er det rimeligt, at disse specialiserede videreforhandlere ikke kan sælge aftalevarerne til de anerkendte detailhandlere eller til de endelige forbrugere.

Der er ikke i denne forbindelse tale om nogen egentlig begrænsning af konkurrencen, da disse bordservicers sammensætning og formgivning er anderledes, end når det gælder bordservice til husholdninger.

- (38) Der kan anlægges de samme betragtninger med hensyn til de standardaftaler, som Villeroy & Boch indgår med reklamevirksomhederne. Da disse aftaler har et ganske særligt formål, nemlig videresalg af særskilte produkter, der ikke indgår i bordservicer, til endelige forbrugere, som driver erhvervsvirksomhed, og som senere overdrager produkterne til tredjemand i reklameøjemed, er der her tale om et salgsnet, som helt adskiller sig fra det salgsnet, hvorigennem bordservicer leveres til den endelige private forbruger. Reklamevirksomhedernes forpligtelse til kun at videresælge produkterne til endelige forbrugere, som driver erhvervsvirksomhed, kan derfor ikke betragtes som en konkurrencebegrænsning.
- (39) Da det anmeldte salgssystem ikke indebærer, at Villeroy & Bochs viderefornhandlere pålægges forpligtelser, der har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen mærkbart inden for fællesmarkedet, som omhandlet i artikel 85, stk. 1, er det ikke nødvendigt at undersøge, om handelen mellem medlemsstater påvirkes.

Kommissionen kan derfor fastslå, at der ikke efter de forhold, den har kendskab til, findes anledning til at skride ind i medfør af EØF-traktatens artikel

85, stk. 1. Kommissionen kan således meddele negativattest til dette salgssystem i henhold til artikel 2, i forordning nr. 17 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Efter de forhold, Kommissionen har kendskab til, finder den ikke anledning til i medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, at skride ind mod det salgssystem, der er baseret på standardaftaler mellem Villeroy & Boch og selskabets viderefornhandlere, og som er genstand for denne beslutning.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til selskaberne Villeroy & Boch KG i Mettlach (Forbundsrepublikken Tyskland) og Villeroy & Boch SARL i Luxembourg (storhertugdømmet Luxembourg).

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 16. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Kun de engelske, græske og nederlandske udgaver er autentiske)

(85/617/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —under henvisning til traktaten om oprettelse af Det euro-
pæiske økonomiske Fællesskab,under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. fe-
bruar 1962, første forordning om anvendelse af bestem-
melserne i traktatens artikel 85 og 86 ⁽¹⁾, senest ændret
ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig
artikel 3, stk. 1, og artikel 15, stk. 2,under henvisning til den begæring om konstatering af, at
der foreligger en overtrædelse, der den 17. december
1982 blev indgivet af W. Burns Tractors Ltd, Peeble-
shire, Skotland, i medfør af artikel 3 i forordning nr. 17,under henvisning til den anmeldelse af en standardaftale
indgået mellem Sperry New Holland UK og selskabets
forhandlere, der blev indgivet den 29. juni 1973 i medfør
af artikel 4, i forordning nr. 17,under henvisning til Kommissionens beslutning af 5. sep-
tember 1984 om at indlede proceduren i denne sag,efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed
til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen frem-
førte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr.
17 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 ⁽²⁾,efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og
Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

Parterne

- (1) Sperry New Holland er en afdeling af Sperry Cor-
poration, der har hjemsted i Pennsylvania, USA. Sperry Corporation-koncernens samlede indtægter androg i 1984 ca. 5 mia \$, hvoraf Sperry New Holland tegnede sig for 15 % (728,5 mio \$). Sperry New Holland er en af de førende fabrikanter af mejetærskere og andre landbrugsmaskiner. I 1984, der ansås for at være et vanskeligt år for

landbrugsmaskinfabrikanter, opnåede Sperry New Holland et samlet driftsoverskud på 71,8 mio \$. Sperry New Hollands omsætning af disse maskiner på fællesmarkedet udgjorde i 1984 . . . ECU ⁽³⁾ (eller . . . når omsætningen i Det forenede Kongerige ikke medregnes).

- (2) Sperrys største datterselskab inden for EF's landbrugsmaskinindustri er Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), der har hjemsted i Zedelgem i Belgien. SNH NV fremstiller bl.a. mejetærskere og varetager distributionen af Sperry New Hollands produkter i Belgien i henhold til agenturaftaler indgået med selskabets agenter.
- (3) SNH NV varetager ligeledes samordningen af de aktiviteter, der udøves af Sperry New Hollands andre datterselskaber eller afdelinger inden for EF. Disse er:
- i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks England (dækker også Irland) (SNH UK).
 - ii) Sperry New Holland SA, Paris, Frankrig (SNH F).
 - iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Tyskland (SNH D).
 - iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milano, Italien (SNH I).

Ovennævnte selskaber antager inden for deres respektive områder forhandlere, der skal sælge Sperry New Hollands produkter direkte til landmændene.

Medmindre andet er anført, anvendes SNH i det følgende som samlet eller individuel betegnelse for Sperry New Holland, der er en afdeling af Sperry Corporation, samt SNH NV og de øvrige ovennævnte datterselskaber, gennem hvilke Sperry New Holland, udøver sin virksomhed.

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

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

⁽³⁾ Forretningshemmeligheder offentliggøres ikke i EFT, jf. artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17.

(4) I de lande, hvor der ikke findes noget SNH-selskab, har SNH NV antaget nationale eneforhandlere. Disse er:

- i) A. Blom, Skanderborg, Danmark.
- ii) Éts Wolf, Weyland, Noerdange, Luxembourg.
- iii) G. W. Van Driel en Van Dorsten BV, Hoofddorp, Holland (Van Driel).
- iv) P. J. Condellis SA, Athen, Grækenland (Condellis).

Af nedennævnte grunde er denne beslutning rettet til SNH NV, som det største datterselskab inden for fællesmarkedet samt til Van Driel og Condellis.

(5) Klageren i denne sag, W. Burns Tractors Ltd (Burns), er forhandler af Fiat-traktorer og har hjemsted i Peebleshire, Skotland. W. Burns forhandler desuden en lang række landbrugsmaskiner af alle mærker og har en samlet årlig omsætning på ca. . . . £.

Produktet og markedet

(6) De produkter, som denne sag vedrører, er de landbrugsmaskiner, der sælges af SNH. Udbudet af landbrugsmaskiner er stort, og nogle fremstilles af specialister. Visse fabrikanter fremstiller et stort sortiment. Landbrugstraktorer fremstilles også af en række motorkøretøjsfabrikanter, der ellers ikke har nogen interesser i denne sektor. SNH fremstiller en lang række forskellige landbrugsmaskiner, men ikke traktorer.

(7) Landmændene køber almindeligvis landbrugsmaskiner hos en anerkendt lokal forhandler. Normalt anvendes sådanne maskiner kun intensivt i en kort periode om året — f.eks. bruges mejetærskere kun i høstperioden. Som følge heraf er landmændene interesserede i, at der foreligger servicemuligheder, og fabrikanterne, som f.eks. SNH, er interesserede i at have et forhandlernet, der kan tilbyde en sådan service. Strukturen i SNH's salgssystem bestående af datterselskaber, der varetager engrossalget, eller uafhængige nationale forhandlere, der sælger til lokale forhandlere, er udførligt beskrevet ovenfor.

(8) Da anvendelsen af landbrugsmaskiner er sæsonbestemt, følger salgs- og produktionsplanerne en årlig rytme. Forhandlerne afgiver ordrer eller prognoser for ordrerne i september/oktober, og på grundlag heraf udarbejder fabrikanterne deres foreløbige produktionsplaner. SNH må ofte revidere disse planer som følge af ordretilgangen i november/december og eventuelt igen om foråret, hvis ordrerne overstiger prognoserne, og produktionskapaciteten tillader det.

Sagens forløb

(9) Den 29. juni 1973 anmeldte SNH UK den standardaftale, som selskabet anvendte i Det forenede Kongerige. Kommissionen fremsatte bemærkninger til denne aftale den 24. april 1980, og SNH fremsendte en revideret aftale den 20. november 1980.

(10) Den 17. december 1982 indgav Burns en formel klage til Kommissionen over SNHs aktiviteter. Denne klage vedrørte navnlig begivenheder, der havde fundet sted ca. 18 måneder tidligere, og selskabet havde allerede forinden sendt Kommissionen en uformel klage herover. Burns klagede over, at SNH havde hindret en nederlandsk SNH-forhandler i fortsat at levere SNH-mejetærskere til Burns, og navnlig i at opfylde en aftale om levering af sådanne SNH-mejetærskere. Burns hævdede, at SNH havde søgt at få Van Driel til at afbryde forbindelsen med den nederlandske forhandler på grund af dennes forbindelse med importører som Burns. Burns anførte, at den som følge af SNH's handlemåde var blevet udsat for erstatningssager ved skotske domstole, som den kun havde ringe udsigt til at vinde.

(11) Efter at have modtaget denne klage fra Burns af lagde Kommissionen seks kontrolbesøg hos SNH og selskabets forhandlere i perioden mellem oktober 1982 og marts 1983. Under disse besøg blev der taget kopi af dokumenter vedrørende salg til kunder i udlandet.

(12) Ved skrivelse af 9. februar 1983 gav Kommissionen SNH UK meddelelse om, at den ændrede aftale af 1980 (nr. 9) stadig indeholdt begrænsninger.

(13) På et møde med Kommissionens tjenestegrene den 3. juni 1983 erkendte SNH, at der var blevet begået overtrædelse af konkurrencereglerne, i hvert fald i Tyskland og Italien, og den 16. juni 1983 udleverede SNH frivilligt yderligere dokumenter, navnlig fra SNH D og SNH I, der i det væsentlige bekræftede de oplysninger, Kommissionen allerede var i besiddelse af. Kommissionen kunne derfor aflyse det planlagte kontrolbesøg i Italien.

(14) Samtidig — dvs. i juni 1983 — sendte SNH NV en rundskrivelse til sine forhandlere i de forskellige EF-lande. Heri gengav SNH NV den forretningspolitiske erklæring og de retningslinjer, selskabets salgschef den 23. april 1983 havde sendt til sit personale og til salgscheferne i SNHs datterselskaber inden for fællesmarkedet. I denne erklæring giver SNH konkrete eksempler på handlinger, der ville udgøre overtrædelser af artikel 85, og ind-

skærper over for sit personale og forhandlerne, at de skal afholde sig fra sådanne handlinger. SNH har også anmeldt en række aftaler, der skal træde i stedet for de hidtil gældende. Kommissionen vil imidlertid ikke her tage stilling til spørgsmålet om, hvorvidt disse nye aftaler er forenelige med EF's konkurrenceregler.

- (15) Den 11. januar 1985 meddelte Kommissionen SNH, Van Driel og Condellis sine klagepunkter. SNHs og Van Driels advokater gennemgik senere i samme måned Kommissionens sagsakter.
- (16) Van Driel, Cibdekkus og SNH fremsendte henholdsvis den 4. marts 1985, den 27. marts og den 9. april deres svar på Kommissionens klagepunkter samt en række yderligere dokumenter.
- (17) Den 25. juli 1985 fandt en høring sted med deltagelse af SNH og Burns og disses advokater samt Van Driels advokater.
- (18) Den 29. juli 1985 henledte Kommissionen ved en skrivelse SNHs og Van Driels opmærksomhed på en række yderligere dokumenter, den havde gennemgået, men som ikke tidligere var blevet fremdraget, og som var relevante for Kommissionens klagepunkter og for SNHs og Van Driels svar herpå.
- (19) Den 30. august 1985 fremsatte SNH bemærkninger til de dokumenter, der var omhandlet i ovennævnte skrivelse.
- (20) Ved skrivelse af 15. oktober gjorde Kommissionen SNH opmærksom på en række yderligere dokumenter, den havde gennemgået, og som udgjorde en korrespondance, hvoraf en del var blevet diskuteret under høringen.
- (21) SNH anerkendte modtagelsen af denne skrivelse den 28. oktober 1985.

SNHs distributionspraksis før 1983

- (22) Det fremgår af de under nr. 11, 13 og 16 nævnte dokumenter, at de priser, SNH anvendte i Det forenede Kongerige og i Grækenland, generelt lå betydeligt over priserne andre steder inden for fællesmarkedet. (Det britiske pund svingede betragteligt i den pågældende periode, og de britiske priser var derfor i korte perioder lavere end priserne andre steder). Disse prisforskelle gav anledning til parallelhandel. De nationale eller lokale forhandlere, der blev berørt af denne parallelhandel, anmodede SNH om at anvende samme, lavere priser over for dem som over for forhandlerne i de medlemsstater, hvorfra der foregik parallelimport, eller i det mindste at forhindre denne parallelimport.
- (23) Af dokumenterne fremgår det, at SNH fra tid til anden modstræbende og på midlertidig basis ind-

rømmede rabatter. Det fremgår imidlertid også, at SNH allerede fra 1973 og indtil 1983 anvendte eksportforbud i en række aftaler inden for EF, og at der, bortset fra aftalernes ordlyd, var mange aspekter i SNHs forbindelser med forhandlerne, som havde til formål og, i hvert fald i en vis grad, til følge at hindre samhandelen mellem medlemsstaterne og at pålægge de nationale forhandlere at gøre det samme i deres forbindelser med de lokale forhandlere. Nedenfor gives en kort redegørelse for nogle af disse aftaler og former for praksis.

- (24) Den aftale for Det forenede Kongerige, der blev anmeldt i 1973, indeholdt et eksportforbud. Der blev i 1980 foretaget en ændring heraf, således at forhandlerne kunne efterkomme ordrer fra landmænd uden for Det forenede Kongerige, men eksport til forhandlere var stadig forbudt. Udover det i aftalen fastsatte traf SNH UK i sine aftalemæssige forbindelser med forhandlerne desuden andre foranstaltninger med henblik på at forhindre parallelhandel. Der var tale om reklamer samt særlige bonusydelse for forhandlere, der konkurrerede med parallelimportører; SNH UK fik forhandlerne til at medvirke til at finde frem til leverandørlandene i forbindelse med parallelimporten ved, at forhandlerne gav meddelelse om serienumre, således at SNH andre steder kunne udelukke disse leverandører; selskabet søgte tillige at anvende garantiordninger eller at afslå levering af reservedele for at ødelægge parallelimportørernes omdømme.
- (25) Ved aftalen for Tyskland fik forhandlerne pålagt et eksportforbud i perioden 1976-1981. Eksport blev betragtet som et alvorligt aftalebrud, der ville medføre, at forhandleraftalen omgående blev ophævet. Foruden ophævelse af aftalen afslog SNH D at udbetale den sædvanlige bonusydelse ved eksport.
- (26) For så vidt angår Italien var SNH allerede i maj 1978 bekymret over, at selskabets forhandlere eksporterede mejetærskere til Grækenland. I december 1980, umiddelbart før Grækenlands tiltrædelse af EF den 1. januar 1981, sendte SNH I sine forhandlere en rundskrivelse, hvori de blev opfordret til at begrænse deres aktiviteter til det område, de havde fået tildelt. De skridt, der senere blev taget af SNH I, viser, at der rent faktisk var tale om et eksportforbud. Formålet hermed var til dels at imødekomme Condellis' klager over parallelimport til Grækenland. Condellis havde anmodet om (Kommissionen er i besiddelse af dokumenter fra november 1980 til maj 1982), at SNH NV enten over for Condellis anvendte priser, der var tilstrækkeligt lave til, at Condellis kunne konkurrere med SNH-forhandlere uden for Græken-

land, eller at SNH forbød disse forhandlere at eksportere til Grækenland.

- (27) De aftaler om salg af SNH-produkter, som SNH NV har indgået i Belgien, har til formål at skabe et agenturforhold. I den agenturaftale, der var gældende fra i hvert fald 1975 og indtil 1980, blev det krævet, at agenten indførte et utvetydigt eksportforbud i alle de salgsaftaler, han indgik på vegne af SNH NV. Eksportforbudet i salgsaftalerne blev suppleret af en klausul om fremskyndet betaling af den samlede købspris i tilfælde af direkte eller indirekte tilsidesættelse heraf.
- (28) I Nederlandene var Van Driel udsat for parallelhandel fra bl.a. Tyskland. Van Driel mente, at dette skyldtes, at SNH anvendte lavere priser i Tyskland. Van Driel anmodede om at blive beskyttet mod parallelimport, enten ved at der over for Van Driel blev anvendt lavere priser, eller gennem et forbud mod parallelimport fra Tyskland, idet selskabet lovede, at det til gengæld f.eks. ville forbyde sine forhandlere at eksportere til Belgien. I flere måneder i 1981 gav SNH kun Van Driel bonus, når Van Driel kunne bevise, at den pågældende maskine ikke var blevet eksporteret af hverken Van Driel eller Van Driels kunde.
- (29) Af dokumenterne fremgår det endvidere, at SNH i hvert fald allerede fra 1979, havde været klar over, at en sådan adfærd var i strid med EFs konkurrenceregler.
- (30) Kommissionen har på den anden side ikke kendskab til noget konkret tilfælde, hvor der i forbindelse med de aftaler og den praksis, hvorefter de blev anvendt i Danmark og Luxembourg, skulle være tale om eksportforbud.

Klagen

- (31) De vigtigste bevisligheder i forbindelse med klagen kan sammenfattes således:
- (32) Burns havde en stor omsætning inden for eksport af hovedsagelig brugte og import af hovedsagelig nye landbrugsmaskiner af forskellige mærker. En nederlandsk forhandler af SNH-maskiner var en af Burns' største eksportkunder. I 1980 indgik Burns aftale om import af nye SNH-maskiner fra denne nederlandske forhandler.
- (33) Den nederlandske forhandler var Van Driels største kunde. I 1977 købte denne forhandler i én ordre 60 mejetærskere til salg i Tyrkiet (dette er relevant for Van Driels senere forretninger med denne forhandler). Denne handel gik i hårdknude.

Forhandleren var ikke i stand til at betale. Det blev til sidst aftalt, at gælden skulle afdrages i form af et pristillæg ved alle senere ordrer, der i øvrigt skulle betales kontant ved ordreafgivelsen.

- (34) I 1980 solgte forhandleren i Tyrkiet et antal mejetærskere, der var fabrikeret i 1977 eller 1979, men som ifølge serienumrene skulle være fremstillet i 1980. SNH og Van Driel anklagede forhandleren, og forhandleren anklagede enten SNH eller Van Driel for at have ændret numrene.
- (35) I december 1980 og januar 1981 annoncerede Burns nye SNH-maskiner til salg til fordelagtige priser.
- (36) Den 23. januar 1981 skrev SNH UKs salgsdirektør til SNH NVs salgsdirektør: »Vi må finde en maskine, der er blevet importeret og videresolgt, for at finde ud af, hvor den kommer fra.«
- (37) Den 2. februar 1981, under Van Driels besøg hos SNH i USA, drøftede man den nederlandske forhandlers salg til Tyrkiet (SNH, der havde antaget en forhandler i Tyrkiet, ønskede ikke, at Van Driel leverede til eksport til Tyrkiet). Van Driel søgte at overbevise SNH om, at Van Driels kunde ville være bedre til at sælge i Tyrkiet end den officielle importør.
- (38) Den 6. februar 1981 anmodede en skotsk SNH-forhandler SNH UKs salgschef om »... en skrivelse, der kategorisk fastslår, at Burns Tractors ikke kan få leveret reservedele direkte hverken fra Aylesbury eller Broxburn, og at alle reservedele skal bestilles gennem en Sperry New Holland-hovedforhandler«. En sådan skrivelse blev udfærdiget den 9. februar 1981.
- (39) Den 14. februar 1981 indrykkede SNH UK en annonce i »Scottish Farmer« med følgende ordlyd: »PAS PÅ — Beskyt Deres investering — Køb kun Deres Sperry New Holland-mejetærskere hos en anerkendt Sperry New Holland-hovedforhandler. Herved sikrer De, at Deres investering beskyttes af den fulde garanti og service, som kun Sperry New Holland-forhandlere yder«. Omkring samme tidspunkt blev der indrykket tilsvarende annoncer i andre tidsskrifter.
- (40) Den 8. april 1981 udtalte en af SNHs ansatte over for SNH Scottish Dealers Association i forbindelse med »grå« import, at han tvivlede stærkt på, at der overhovedet ville blive importeret nogen maskiner. Han foreslog, at SNH, hvis der på en forhandlers område blev fundet en importeret SNH-maskine,

fik tilsendt udførlige oplysninger herom, herunder serienummer og andre kendemærker.

- (41) I 1981 havde SNH stor succes med en af sine nye modeller — mejetærsker 8080 — og var ude af stand til at imødekomme alle ordrer. En sen ordre fra Van Driel på tre 8080-mejetærskere blev bekræftet den 16. april med tilbud om levering i november, og den blev derfor annulleret.
- (42) I maj 1981 meddelte den nederlandske SNH-forhandler, der leverede til Burns, denne, at der i den foregående måned var begyndt at indtræffe forsinkelser. Burns selv begyndte at være ude af stand til at levere ordrer rettidigt.
- (43) I maj 1981 fulgte SNH UK-forhandlere efter Burns' lastbiler på landevejen og undersøgte dem i havnene med det formål at få fastslået serienumrene.
- (44) Den 21. juli 1981 skrev SNH UKs salgschef følgende til den i nr. 38 omtalte skotske forhandler: »Jeg ville tro, at Burns nu har mistet en del af sit omdømme blandt de landmænd, der tog imod hans tilbud, da vore oplysninger tyder på, at kun et meget begrænset antal er blevet importeret, og jeg tror også, at vor fælles indsats vil styrke vor position over for kunderne i fremtiden«.
- (45) Van Driel leverede yderligere to mejetærskere i juli, én i august og én i november til den nederlandske forhandler. Under høringen (jf. nr. 17) udtalte SNH's repræsentant, at disse mejetærskere var de eneste, som SNH havde leveret til Van Driel i løbet af disse måneder, skønt Van Driel kunne have fået og også fik tilbudt flere.
- (46) Den 8. oktober 1981 sendte SNH NV et telex til SNH D, hvori det hed: »Van Driel en van Dorsten siger, at de ikke har solgt mejetærskere til ... (navnet på den nederlandske forhandler) ... i de sidste fire måneder.«
- (47) Den 17. oktober 1981 sagde SNH UK's salgschef til Scottish Dealers Association, at SNH på grundlag af de oplysninger, man havde fået fra britiske forhandlere, havde truffet »passende foranstaltninger« over for de forhandlere i Europa, der havde leveret maskinerne.
- (48) I sit svar på Kommissionens klagepunkter anfører Van Driel, at selskabet rent faktisk i 1981 var blevet opfordret af SNH til ikke at levere til den nederlandske forhandler, fordi denne eksporterede

til Det forenede Kongerige, men at man havde ignoreret denne opfordring. Van Driel havde fortsat med at levere (der blev henvist til leverancerne fra august og november). Van Driel sagde, at det opførte med at levere til den nederlandske forhandler i 1982, efter at han havde betalt den sidste del af gælden fra 1977, fordi han var en dårlig betaler med en dårlig forretningsmoral.

- (49) SNH vedgår at have søgt at spore Burns' leverandør og derefter at have opfordret Van Driel til at ophøre med at levere til denne, men hævder, at der kun var tale om rent ensidige handlinger, da Van Driel nægtede at rette sig efter opfordringen.

II. RETLIG VURDERING

Artikel 85, stk. 1

- (50) I henhold til artikel 85, stk. 1, er alle aftaler og alle former for samordnet praksis mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, forbudt.
- (51) SNH og SNH's kunder er virksomheder i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning. Aftaler mellem disse udgør, i deres skriftlige eller anvendte form, aftaler mellem virksomheder i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning.
- (52) Af de faktiske omstændigheder, der er beskrevet ovenfor, fremgår det, at SNH's aftaler og aftalemæssige forbindelser med kunderne omfattede en forpligtelse til ikke at eksportere eller tillade eksport af varerne samt andre bestemmelser med det formål at forhindre parallelhandel med varerne. Det drejer sig her om overtrædelser af artikel 85, stk. 1. De fandt sted under forskellige former, og SNH erkendte i visse tilfælde, at der var tale om overtrædelser.
- (53) Mere konkret var det i den belgiske agenturaftale, der var gældende indtil 1980, fastsat, at agenten skulle indsætte et eksportforbud i alle salgsaftaler, han indgik med kunder på SNHs vegne. En begrænsning af købers frihed til at afsætte den solgte vare, som han selv ønsker det, udgør en konkurrencebegrænsning i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning, når en sådan begrænsning påvirker handelen mellem medlemsstater (jf. Kerpen & Kerpen: Domstolens dom af 14. december 1983 i sag 319/82, Sml. 1983, s. 4173).

(54) Det må også understreges, at Van Driel opnåede en bonus, når selskabet kunne godtgøre, at reeksport ikke havde fundet sted. SNH hævder, at det er fuldt legitimt, at en virksomhed søger at tilpasse sig til lokale forhold. SNH anfører desuden, at Kommissionen har anerkendt, at eksklusive og selektive salgssystemer kan have positive virkninger, og hvis det er lovligt at forbyde aktiv markedsføring uden for et område, vil det også være logisk, at aktiv markedsføring inden for dette område må kunne belønnes.

(55) Denne påstand kan ikke godtages, når den pågældende belønning har til formål eller til følge at hæmme samhandelen inden for EF. Forhandlerne skal have ret til at levere til landmænd i andre områder, uden at de derved som straf mister deres bonus. Aftaler eller praksis vedrørende bonus, som er betinget af, at maskinen ikke senere eksporteres af kunden, er derfor forbudt. Det samme ræsonnement kan anvendes i det tilfælde, hvor det er en betingelse, at maskinen indregistreres til brug i forhandlerens område, eller at service i henhold til garantien skal udføres i det pågældende område.

(56) De faktiske omstændigheder (nr. 32 ff.), der er direkte knyttet til Burns' klage, giver et ret kompliceret billede. I hvert fald nogle af de mejetærskere, som Burns havde bestilt, kunne ikke være blevet leveret, fordi SNH ikke havde dem på lager (nr. 41). SNH tog rent faktisk skridt til først at finde frem til Burns' leverandør og derefter at anmode Van Driel om at udelukke den pågældende nederlandske leverandør; denne anmodning blev efterkommet af Van Driel. Der var andre forhold (en uerholdelig fordring og en bestridt påstand om forfalskning af serienumre — jf. nr. 33 og 34), som uafhængigt af SNH's anmodning kunne have fået Van Driel til at standse sine leverancer til denne forhandler. Da Van Driel havde aftalt med denne forhandler, at han skulle betale kontant ved ordreafgivelsen, var der dog ingen risiko for uerholdelig fordringer i fremtiden (nr. 33), og forhandleren var Van Driels største kunde (nr. 33), som selskabet fortsat havde ønsket at levere direkte til, indtil det blev opdaget, at den pågældende forhandler leverede til Burns (nr. 37). Kommissionen konkluderer derfor, at Van Driels beslutning om at begrænse og til sidst standse leverancerne af mejetærskere til den nederlandske forhandler blev truffet som følge af SNH's anmodninger og indebærer en overtrædelse efter artikel 85, stk. 1. Desuden tog SNH UK sammen med britiske forhandlere andre skridt med henblik på at ødelægge Burns' omdømme (nr. 38, 39 og 44).

(57) SNHs adfærd som beskrevet ovenfor har haft til formål og til følge at hindre konkurrencen inden for fællesmarkedet og har rent faktisk haft direkte indvirkning på handelsmønsteret mellem medlemsstaterne.

Artikel 85, stk. 3

(58) Den af SNH anvendte aftale i Det forenede Kongerige blev i henhold til artikel 4 i forordning nr. 17 anmeldt til Kommissionen med det formål at opnå fritagelse i medfør af traktatens artikel 85, stk. 3. De aftaler, der anvendtes i Tyskland, Italien og Belgien, er imidlertid aldrig blevet anmeldt. Selv ikke for den aftale, der blev anmeldt, kan der indrømmes fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3, da et sådant udtrykkeligt eksportforbud ikke opfylder nogen af betingelserne for fritagelse.

Artikel 3 i forordning nr. 17

(59) I medfør af artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 kan Kommissionen, hvis den konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af traktatens artikel 85, ved en beslutning pålægge de deltagende virksomheder at bringe den konstaterede overtrædelse til ophør.

(60) Det er nødvendigt at give SNH, Van Driel og Condellis pålæg om at fjerne alle de territoriale begrænsninger, der er gældende inden for Fællesskabet, fra deres aftaler og deres praksis og afstå fra at søge på ny at indføre sådanne begrænsninger på anden vis.

Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17

(61) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 regningsenheder, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

(62) I betragtning af omstændighederne ved denne sag finder Kommissionen, at kun SNH selv bør pålægges bøde, selv om SNH-forhandlere medvirkede ved de ovenfor beskrevne overtrædelser. I betragtning af fordelingen af opgaver og ansvar inden for SNH (nr. 1-3) bør bøden pålægges SNH NV. Når

forhandlere, som f.eks. Van Driel, traf foranstaltninger til at begrænse eksporten, handlede de under tvang og i strid med deres egne økonomiske interesser. Desuden fandt deres overtrædelser sted, før Kommissionens beslutning 85/79/EØF i Deere-sagen ⁽¹⁾ blev offentliggjort, og den af Cordellis Industris adfærd, der indebar en overtrædelse, begyndte før Grækenlands tiltrædelse af EF og fortsatte kun i en forholdsvis kort periode derefter.

(63) SNH's overtrædelse er af meget grov karakter, da selskabet hindrede konkurrence mellem forhandlere af SNH-produkter, som kunne have været til betydelig gavn for kunder i alle medlemsstater. Rent bortset fra denne overtrædelses grove karakter i sig selv, kan Kommissionen ikke undlade at tage hensyn til SNH's størrelse og virksomhedens betydning inden for EF som producent af mejetærskere.

(64) Overtrædelsen tog sin begyndelse i Det forenede Kongerige i 1973. I Tyskland begyndte overtrædelserne i 1976, i Italien i december 1980 og i Nederlandene og Belgien i hvert fald i henholdsvis 1980 og 1975. Hvad Belgien angår, varede overtrædelsen indtil 1980, hvor der trådte en ny agenturaftale i kraft, der ikke begrænsede kundens frihed til at eksportere. For Tysklands og Italiens vedkommende var eksportforbudene i henhold til aftalerne imidlertid gældende henholdsvis indtil 1981 og 1982. Alle de overtrædelser, der var knyttet til forhandleraftalerne, ophørte i april 1983, hvor SNH besluttede at følge en praksis, der var i overensstemmelse med EF's konkurrenceregler.

(65) Eksportforbudet i de britiske forhandleraftaler er indeholdt i bestemmelse nr. 17 i den aftale, der var vedlagt anmeldelsen af 29. juni 1973. Da anmeldelsen blev indgivet inden udløbet den 30. juni 1973 af den seks måneders frist, der gjaldt for anmeldelsen af bestående aftaler efter Det forenede Kongeriges tiltrædelse af Fællesskabet, kan der ikke pålægges bøde for forhold, der falder inden for rammerne af de aktiviteter, der er beskrevet i anmeldelsen. Det skal bemærkes, dels at der ikke henvises til bestemmelse nr. 17 i anmeldelsens afsnit III, hvori det er fastsat, at begrænsninger skal angives, dels at denne bestemmelses eksistens implicit benægtes ved den i afsnit IV anførte påstand om, at handelen mellem medlemsstater ikke påvirkes, og ved den i afsnit V anførte påstand om, at aftalen er fritaget i henhold til forordning nr.

67/67/EØF ⁽²⁾ — ifølge denne forordning er en sådan bestemmelse ikke tilladt.

Kommissionen indtog dog ikke formelt det standpunkt, at anmeldelsen var ugyldig i medfør af artikel 4 i Kommissionens forordning nr. 27 ⁽³⁾, eller at de fremsatte oplysninger var urigtige eller forvanskede som omhandlet i artikel 15, stk. 1, litra a), i forordning nr. 17, og den agter ikke at pålægge bøder for dette aftalemæssige eksportforbud. Kommissionen har derfor ikke ved fastsættelsen af bødens størrelse medtaget salget i Det forenede Kongerige i omsætningen på det relevante marked inden for EF, til trods for at der var andre aktiviteter inden for Det forenede Kongerige, som ikke på nogen måde var omfattet af anmeldelsen (jf. nr. 24, 38, 39, 43 og 44).

(66) Kommissionen må også undersøge, om den omstændighed, at den undlod at rejse indsigelse mod dette eksportforbud før 1980 (eller før 1983 mod det ændrede eksportforbud, der blev anmeldt i 1980) har nogen større betydning. SNH hævdede som følge heraf i sit svar på meddelelsen af klagepunkter, hvori selskabet henviste til Chiquita (ofte benævnt United Brands) ⁽⁴⁾, at »SNH med rette kunne gå ud fra (i hvert fald indtil maj 1980), at et generelt eksportforbud over for forhandlerne var foreneligt med artikel 85, stk. 1«. SNH blev gjort opmærksom på (nr. 18 og 20), at det af en række dokumenter, som selskabet selv havde fremlagt, da det skulle bistå Kommissionen med at klarlægge sagens faktiske omstændigheder (nr. 13), fremgår, at SNH's personale andre steder ikke var blevet vildledt af anmeldelsen af aftalen for Det forenede Kongerige (selv om de havde kendskab til den); de vidste udmærket, at eksportforbudet var i strid med fællesskabsretten. SNH hævdede derpå, at selskabet, selv om det vidste, at eksportforbud var ulovlige, alligevel ustraffet kunne anvende dem uden for Det forenede Kongerige i medfør af anmeldelsen vedrørende Det forenede Kongerige og henviste på ny til Chiquita-beslutningen (nr. 19). I denne beslutning udtalte Kommissionen, at »selv om anmeldelsen kun vedrører de almindelige betingelser for salg i Nederlandene . . .« har betingelserne for salg til de øvrige medlemsstater i alt væsentligt »samme indhold, således at UBC med føje har kunnet gå ud fra, at anmeldelsen dækkede alle selskabets almindelige salgsbetingelser«. Det skal imidlertid bemærkes, at Kommissionen i Chiquita-sagen rent faktisk pålagde bøder for andre aktiviteter, herunder aktiviteter i Nederlandene, som ikke var omfattet af de almindelige salgsbetingelser.

⁽²⁾ EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

⁽³⁾ EFT nr. 35 af 10. 5. 1962, s. 1118/62.

⁽⁴⁾ Kommissionens beslutning 76/353/EØF af 17. december 1975, EFT nr. L 95 af 9. 4. 1976, s. 1.

⁽¹⁾ Kommissionens beslutning 85/79/EØF af 14. december 1984, EFT nr. L 35 af 7. 2. 1985, s. 58.

Det skal desuden bemærkes, at SNH's aktiviteter med henblik på at forbyde eksport fandt sted på mange måder både i form af aftaler og på anden vis, samt at den aftale, SNH anvender i Det forenede Kongerige, ikke i alt væsentligt svarer til de aftaler, der anvendes i de øvrige medlemsstater. Det ser nemlig ud til, at der med anmeldelsen vedrørende Det forenede Kongerige kun er tale om anmeldelse af en bestående aftale, kort før fristen for anmeldelsen udløb, og at der ikke forelå planer eller forslag om at anvende den som standard-aftale andetsteds. Kommissionen finder derfor ikke, at anmeldelsen af aftalen for Det forenede Kongerige giver nogen yderligere immunitet.

- (67) SNH hævder endvidere, at SNH UK i henhold til den ændrede aftale af 1980 skulle yde kompensation til en af SNH UK antaget forhandler, såfremt en anden af selskabets forhandlere solgte på førstnævnte forhandlers område, og iværksætte sanktioner over for sidstnævnte forhandler; som bevis for klagen skulle serienummer opgives. SNH gør gældende, at der som følge heraf ikke kan pålægges bøde for indsamling af serienumre. Kommissionen kan godkende, at det ikke er ulovligt at opgive serienumre til støtte for et krav fra en anden SNH UK-forhandler, men det samme er ikke tilfældet med en samordnet indsamling og indberetning af serienumre med det konkrete formål at spore en kilde til parallelimport, der befinder sig uden for Det forenede Kongerige.
- (68) På den anden side bistod SNH aktivt og frivilligt med oplysninger til klarlæggelsen af de klager, der blev fremsat mod selskabet. Før proceduren blev indledt, men efter at undersøgelsen var påbegyndt, pålagde SNH desuden sit personale og sine forhandlere at efterleve EF's konkurrenceregler. Endvidere er situationen alvorlig inden for sektoren for landbrugsmaskiner. Kommissionen har taget hensyn til disse faktorer ved fastsættelsen af bødens størrelse —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

De aftaler, som Sperry New Holland har indgået med sine kunder inden for fællesmarkedet, herunder selskabets nationale forhandlere i Nederlandene og Grækenland — Van Driel og Condellis —, og som har til formål eller til følge at kunderne pålægges forbud mod, tilskyndes til at undlade eller straffes for at sælge uden for den medlemsstat, hvori de er hjemmehørende, udgør i deres

skriftlige eller anvendte form en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 2

Der kan ikke indrømmes fritagelse i henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, for de aftaler, der er omfattet af anmeldelsen af 29. juni 1973.

Artikel 3

For så vidt det ikke allerede er sket, bringer virksomhederne omgående de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør og undlader at træffe foranstaltninger med samme formål eller følge.

Artikel 4

For de i artikel 1 anførte overtrædelser, bortset fra de af anmeldelsen af 29. juni 1973 omhandlede, pålægges Sperry New Holland — Sperry NV en bøde på 750 000 ECU, svarende til 33 604 200 bfr. Bøden betales senest tre måneder fra datoen for meddelelsen af denne beslutning på konto nr. 426-4403001-52 tilhørende Kommissionen for De europæiske Fællesskaber i Krediet Bank, Agence Schuman, Rond Point Schuman 2, B-1040 Bruxelles.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til:

1. P. J. Condellis SA
125 Orfeostreet,
Rouf,
PO Box 919,
Athen.
2. Sperry New Holland — Sperry NV,
Leon Claesstraat 3A,
B-8210 Zedelgem.
3. G. W. Van Driel en Van Dorsten,
PO Box 1,
Stationsweg 17,
NL-2130 XC Hoofddorp.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af EØF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

(Kun de engelske og tyske udgaver er autentiske)

(85/618/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —under henvisning til traktaten om oprettelse af Det euro-
pæiske økonomiske Fællesskab,under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. fe-
bruar 1962, første forordning om anvendelse af bestem-
melserne i traktatens artikel 85 og 86⁽¹⁾, senest ændret
ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig
artikel 3, stk. 1,under henvisning til Kommissionens beslutning af 10. de-
cember 1982 om at indlede en procedure i denne sag,efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed
til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen frem-
førte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning
nr. 17 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⁽²⁾,efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og
Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

Virksomhederne

- (1) Fanuc Ltd er en japansk virksomhed med hoved-
sæde i Tokyo. Det var tidligere kendt under nav-
net Fujitsu Fanuc Ltd, som blev oprettet af Fujitsu
Ltd i 1972 for at varetage forventningerne for
dennes edb-styringsafdeling.

Fujitsu Ltd ejer 44,8 % af Fanuc's aktier, Siemens
AG 5,1 %⁽³⁾, og 50,1 % tilhører andre. Fanuc's
omsætning med numerisk styrede maskiner (NS-
maskiner) var i 1984-1985 ...⁽⁴⁾ mio yen på ver-
densplan og ... mio yen inden for EF. Fanuc har
oprettet flere datterselskaber inden for EF, nemlig
Tyskland (1976), Frankrig (1978) og Det fore-
nede Kongerige (1980). Disse datterselskaber blev
oprettet med henblik på at yde service på og fort-
sætte forsyningen med Fanuc's NS-maskiner, der
sælges sammen med de værktøjsmaskiner, de
forud herfor er blevet indbygget i uden for EF.
Iøvrigt er der nu også blevet oprettet en produ-
ktionsenhed, nemlig Fanuc Mechatronics SA
(Luxembourg).

- (2) Siemens AG er en virksomhed anmeldt som aktie-
selskab i Forbundsrepublikken Tyskland med ho-
vedsæde i München. I 1984 var Siemens-gruppens
omsætning på ... mio DM. Siemens' omsætning
med NS-maskiner var i 1983-1984 ... mio DM på
verdensplan og ... mio DM inden for EF. I 1979
var Siemens markedsandel for NS-maskiner 45 %
i Tyskland, 8 % i Italien, 12 % i Frankrig og
10 % i Det forenede Kongerige. Siemens fremstil-
ler en lang række NS-maskiner, som i det mindste
i de seneste år har dækket de fleste kunders be-
hov.

Produktet

- (3) Numerisk styrede maskiner er datamater til særlig
brug, som især benyttes inden for værktøjsmaskin-
industrien. De styrer sekvensen af værktøjsmaski-
ners bevægelser og operationer. Installationen af
NS-maskiner kræver hyppigt et omfattende inge-
niørarbejde og et stort programmeringsarbejde,
der skal gennemføres i et tæt samarbejde mellem
fabrikanten eller forhandleren og køberen. Efter
oplysninger fra Siemens kan prisen på en sådan
NS-maskine udgøre mellem 6 % og 18 % af den
samlede pris på en værktøjsmaskine.

⁽¹⁾ EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.⁽²⁾ EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.⁽³⁾ Det blev for nylig meddelt, at Siemens havde solgt de fleste
af sine aktier i Fanuc.⁽⁴⁾ I henhold til artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17 er visse tal
udeladt i den offentliggjorte udgave af beslutningen.

Brugen af NS-maskinen i værktøjsmaskinindustrien

De følgende tabeller ⁽¹⁾ viser den stigende betydning af NS-maskiner i EF's værktøjsmaskinindustri:

TABEL 1

(i mio \$)			
EF 10 (Alle værktøjsmaskiner)	1971	1976	1980
Produktion	3 153	4 690	8 800
Anvendelse	2 478	2 948	6 300

TABEL 2

(i mio \$)		
EF 10 (NS-værktøjsmaskiner)	1976	1980
Produktion	554	1 820
Anvendelse	338	1 560

TABEL 3

NS-værktøjsmaskiner som procent af alle værktøjsmaskiner

EF 10	1976	1980
Produktion	12	21
Anvendelse	11	25

TABEL 4

Årlige vækstrater 1976-1980

EF 10	Alle værktøjsmaskiner	NS-værktøjsmaskiner
Produktion	17	35
Anvendelse	21	47

Til sammenligning giver tabel 5 og 6 de samme tal som tabel 3 og 4 for USA og Japan:

TABEL 5

NS-værktøjsmaskiner som procent af alle værktøjsmaskiner

	1976	1980
Produktion:		
— USA	24	26
— Japan	19	41
— (EF 10)	(12)	(21)
Anvendelse:		
— USA	21	27
— Japan	34	30
— (EF 10)	(11)	(25)

TABEL 6

	Årlige vækstrater Alle værktøjsmaskiner	1976-1980 NS-værktøjsmaskiner
Produktion:		
— USA	22	25
— Japan	42	73
— (EF 10)	(17)	(35)
Anvendelse:		
— USA	27	35
— Japan	34	30
— (EF 10)	(21)	(47)

Betydningen af NS-maskiner for de nye generationer af værktøjsmaskiner kan næppe overvurderes. Den europæiske værktøjsmaskinindustri har lidt under, at den har været sen til at omstille sig til standardiserede NS-værktøjsmaskiner. Kommissionen fandt i sin meddelelse til Rådet af 21. marts 1985 ⁽²⁾ om avanceret produktionsudstyr inden for Fællesskabet, at europæiske producenter af mindre maskinværksteder og NS-drejebænke som følge af den sene indførelse af ny informationsteknologi har prisproblemer i forhold til deres japanske konkurrenter på 10-40 % på det europæiske marked og på 60 % på det amerikanske marked ⁽³⁾.

⁽¹⁾ Se Kommissionens udtalelse om værktøjsmaskinindustri af 8. 2. 1983, SEC(83) 151.

⁽²⁾ KOM(85) 112 endelig udg.; EF-Bull., supplement 6/85.

⁽³⁾ Ibid.: Bilag I.

Situationen på NS-markedet i EF i 1975

- (4) I 1975 blev der produceret næsten dobbelt så mange NS-maskiner i EF som i Japan. Produktionen i USA var lidt højere end EF-produktionen. General Electric, et amerikansk selskab, var verdens førende NS-maskinproducent og var efter salgstal bedst placeret i EF. Imidlertid skete der drastiske forandringer som følge af udviklingen af standardiserede NS-maskiner, og i 1977 indtog Japan pladsen som verdens førende producent af NS-maskiner. I 1981 fremstillede japanske producenter 53 % af de NS-værktøjsmaskiner, der fremstilledes i vesten, og den japanske produktion var dobbelt så stor som Vesteuropas. General Electric's andel af salget af NS-maskiner inden for EF var faldet til ... i 1981, og Fanuc var blevet den førende på verdensmarkedet.

I 1975 producerede Fanuc en fuldstændig serie af NS-maskiner. I det år solgte Fanuc i hele verden 2 000 NS-maskiner, hvilket var dobbelt så mange som i 1971, men kun en tiendedel af antallet i 1980. Fanuc's eksport til EF var på ... enheder mod ... i 1971, ... i 1974 og ... i 1980. Fanuc's indirekte eksport, dvs. af NS-maskiner, der allerede var indbygget i værktøjsmaskiner, var på ... enheder i 1975 og ... enheder i 1980.

I 1975 var Siemens veletableret som den førende virksomhed på markedet hvad angår produktion, markedsføring og service af NS-maskiner inden for EF. Efter Fanuc's opfattelse var Siemens' produktionsserie mangelfuld for så vidt angik de billigere produkter. Fanuc valgte Siemens som eneforhandler for sine produkter på grund af Siemens' kendskab til EF-værktøjsmaskinproducenters behov og Siemens' allerede etablerede net af salgsgeniører og servicefaciliteter.

I årene efter 1975-aftalerne med Fanuc øgedes Siemens til stadighed sin andel af markedet for NS-maskiner inden for EF. I 1980 havde dette selskab langt den største markedsandel og gjorde sig stærkt gældende på alle de større nationale markeder. Selskabet med den andenstørste markedsandel, General Electric, gjorde sig også gældende på de vigtigste EF-markeder, men havde alt i alt en meget mindre markedsandel. Andre selskaber med betydelige markedsandele i et eller flere EF-lande var Allen Bradley, Bosch, Elsag, Gildemeister, NUM-Télémécanique, Philips og Posidata.

Fanuc er nu verdens førende producent af NS-maskiner, men var i 1975 en langt mindre koncern. Imidlertid var Fanuc datterselskab af Fujitsu Ltd, et af de største japanske konglomerater, og havde med stor succes udviklet NS-maskiner på det japanske marked. Fanuc havde solgt NS-maskiner inden for EF gennem sin eneforhandler, Siemens, siden 1972. Markedet for NS-maskiner inden for EF begyndte at blive udviklet i retning af udbredt anvendelse af NS-maskiner, og Fanuc ønskede at trænge ind på markedet så effektivt som muligt. Selv om Fanuc begyndte at oprette datterselskaber til at tage sig af service på NS-maskiner, der allerede var indbygget i de værktøjsmaskiner, der var importeret i EF fra 1976 og fremefter, valgte Fanuc i 1975 at undlade at etablere sit eget salgsnet, hvor beskedent dette end måtte have været til at begynde med, men indgik derimod den 11. juni 1975 aftaler med Siemens, en vigtig konkurrent, om gensidig eneforhandling mv. På de følgende sider gøres der kort rede for disse aftaler.

Aftalerne

- (5) I forlængelse af de mellem Siemens og Fujitsu tidligere indgåede aftaler i 1965 og 1972 indgik Siemens og Fanuc en række aftaler den 11. juni 1975. Disse aftaler omfattede en hovedaftale og fire individuelle aftaler, og alle aftalerne blev ændret flere gange siden og endelig ophævet den 19. april 1983.
- (6) Ved 1972-aftalen gav Fujitsu Siemens eneforhandlingsret for Fujitsus NS-maskiner (medmindre disse allerede var sammenbygget med en værktøjsmaskine) i hele Europa undtagen USSR. Fujitsu garanterede også at undlade at give nogen tredjepart inden for dette område licens på fremstilling af disse maskiner og at give sådanne licenser til Siemens efter anmodning. Siemens indvilgede i at sælge en vis mængde af Fujitsus NS-maskiner defineret som en vis procent af omsætningen af virksomhedens egne NS-maskiner i hvert regnskabsår.
- (7) Hovedaftalen af 11. juni 1975 fastslog i præambelen, at samarbejde med hensyn til markedsføring af NS-maskiner var i begge parter interesse. Endvidere anså man det for nødvendigt at samarbejde med hensyn til udvikling af produktet. I henhold til aftalen meddelte Siemens Fanuc eneforhandlingsret for Siemens' NS-maskiner i Asien, og Fanuc meddelte Siemens eneforhandlingsret for sine NS-maskiner i Europa. Parterne enedes om at bestræbe sig på at »skabe balance i værdien af de gensidige leverancer af de forskellige af aftalen omfattede produkter« for så vidt hensynet til begge parter marked åbner mulighed herfor. Begge parter garanterede at forsyne hinanden med

alle de for markedsføring, installation og eftersyn af de pågældende produkter nødvendige tekniske data og informationer og straks at informere hinanden om eventuelle forbedringer eller ændringer af produkterne og om eventuel udvikling af nye modeller eller beslutninger om at inddrage gamle modeller. Hver part havde ret til at sætte sit eget varemærke på produkter leveret af den anden part med henblik på videresalg inden for det fastsatte område. Der var også bestemmelser om forhandlingsret i andre dele af verden, men de er ikke omfattet af denne beslutning.

Parterne enedes endvidere om at samarbejde med hensyn til forskning, produktudvikling og produktion med henblik på i fællesskab at udvikle nye NS-maskiner, at udveksle oplysninger vedrørende design og fremstilling af fremtidige NS-maskiner til rådighed for hinanden. Der skulle oprettes et rådgivende udvalg til at træffe afgørelse om udviklingsprojekter og til at fordele arbejdet mellem parterne nogenlunde ligeligt.

- (8) Udover hovedaftalen af 1975 blev der indgået en række »individuelle aftaler«.
- (9) Individuel Aftale I

I præamblen til denne aftale fastsættes følgende:

»Med hensyn til forskning og udvikling har parterne til hensigt at koordinere deres arbejde med henblik på at

- a) udvikle nye numerisk styrede maskiner i fællesskab,
- b) informere hinanden i andre henseender med hensyn til deres igangværende forsknings- og produktudviklingsarbejde, og
- c) stille alle oplysninger om design og fremstilling vedrørende alle de numerisk styrede maskiner, de begynder at fremstille, så snart samarbejdet indledes, til rådighed for hinanden«.

Individuel Aftale I var inddelt i to afsnit. Det første, der handler om fælles produktudvikling, indeholdt bl.a. følgende bestemmelser:

Artikel 1: Fælles produktudvikling

Parterne enedes om at udvikle numerisk styrede maskiner til værktøjsmaskiner som aftalt af det rådgivende udvalg. Den fælles produktudvikling skulle foregå i klart definerede etaper, men samtidig således, at man sikrede, at arbejdet blev fordelt »nogenlunde ligeligt« mellem parterne. Begge parter havde ret til at udvikle numerisk styrede maskiner alene eller, efter aftale, under know-how-licens fra tredjepart for i givet fald at kunne opfylde

de krav, som den pågældende parts eget marked stillede, men til denne bestemmelse var der knyttet en forpligtelse om generel udveksling af know-how, som skulle ske i henhold til afsnit II.

Afsnit II i aftalen handlede om koordinering af produktudviklingen og udveksling af informationer og indeholdt følgende bestemmelser:

Artikel 2: Definitioner

Ifølge aftalen forstod man ved »informationer« alle resultater af produktudvikling, herunder også parternes fælles produktudvikling, informationer vedrørende know-how og teknisk dokumentation, hvorefter begge parter havde ret til at give licenser. Den eneste form for informationer, som ikke var omfattet af aftalen, var den know-how og den dokumentation, som begge parter rent konkret var i færd med at udvikle eller udarbejde og bringe på markedet på det tidspunkt, da aftalen blev indgået.

Artikel 3: Yderligere samarbejde med hensyn til produktudvikling

Parterne enedes om i overensstemmelse med princippet om »den åbne dørs politik« at stille oplysninger vedrørende den ene parts forskning og produktudvikling til rådighed for den anden. Begge parter skulle bestræbe sig på at meddele sådanne oplysninger til den anden part så hurtigt som muligt, specielt i tilfælde, hvor udviklingen af et nyt eller mere moderne produkt eller af en ny og mere moderne fremstillingsproces begyndte at tage form.

Arbejdet med hensyn til produktudvikling skulle koordineres, og der skulle nedsættes et fælles »Udvalg for Forskning og Produktudvikling« til at kontrollere den ved aftalen fastsatte udveksling af informationer. I praksis blev dette udvalg aldrig nedsat.

Artikel 4: Udveksling af informationer

Der opnåedes mellem parterne enighed om, at de hver især efter anmodning skulle meddele den anden part oplysninger om know-how vedrørende de af aftalen omfattede produkter, efterhånden som disse oplysninger forelå og på den i aftalen fastsatte måde.

Artikel 5: Nærmere bestemmelser vedrørende udveksling af informationer

Medmindre andet var aftalt, måtte ingen af parterne til tredjepart røbe nogen som helst oplysninger givet af den anden part i henhold til aftalen, selv efter aftalens udløb, medmindre sådanne oplysninger var blevet offentligt tilgængelige. Parterne enedes om så vidt muligt og til de gunstigste priser og på bedst mulige betingelser at forsyne hinanden med alle materialer, komponenter og andre produkter, som den enkelte part havde brug

for, men ikke selv fremstillede. Ved opfyldelsen af denne betingelse skulle parterne bestræbe sig på »at opretholde en balance med hensyn til værdien af de produkter, de leverer til hinanden på denne måde«.

Artikel 6: Licenser på produktfremstilling

Parterne gav hinanden uoverdragelige, ikke-eksklusive licenser på fremstilling af Siemens i Tyskland og af Fanuc i Japan af de af aftalen omfattede produkter, samt på brug og salg af sådanne produkter i alle lande undtagen de lande, hvor man allerede havde meddelt eller ville meddele tredjepart eneret.

Artikel 7: Aftaler med tredjepart

Parterne enedes om, at der i forbindelse med aftaler med tredjepart ikke måtte træffes foranstaltninger, som kunne skade det i aftalen fastsatte samarbejde. Eventuelle tvivlsspørgsmål i denne forbindelse skulle rejses i det rådgivende udvalg.

Parterne skulle gensidigt i god tid orientere hinanden om eventuelle planer, som kunne få indflydelse på formen og omfanget af det i henhold til aftalen fastsatte samarbejde.

Parterne skulle gensidigt orientere hinanden om eventuelle forslag til at give tredjepart licens. Betydeligheden af at give sådanne licenser skulle drøftes forud mellem parterne, hvis blot en af dem udtrykte ønske herom.

(10) Individuel Aftale II og III

Disse to aftaler, i henhold til hvilke Fanuc gav Siemens salgsrettigheder i Europa, og Siemens gav Fanuc salgsrettigheder i Asien, var affattet i stort set samme vendinger. De vigtigste bestemmelser i disse to aftaler kan resumeres som følger:

Artikel 1: Definitioner

Ved »numerisk styrede maskiner« forstod man alt numerisk styret udstyr, herunder også drev fremstillet af begge parter og komplette værktøjsmaskiner fremstillet af Fanuc.

Ved »salgsområde« forstod man for Fanuc Asien og for Siemens Europa.

Ved »maskiner« forstod man værktøjsmaskiner og andre maskiner.

Artikel 2: Meddelelse af salgsrettigheder

Hver af parterne gav den anden ret til at sælge dens NS-maskiner på den andens salgsområde i de tilfælde, hvor maskinerne skulle sammenbygges med maskiner i det pågældende salgsområde. Ingen af parterne kunne tilbyde eller sælge sine egne

NS-maskiner til tredjepart inden for den anden parts salgsområde, medmindre den pågældende NS-maskine allerede uden for dette område var blevet sammenbygget med en maskine.

Hver af parterne skulle inden for sit eget område efter bedste evne bestræbe sig på at fremme salget af den anden parts produkter for således at forøge parternes respektive markedsandele.

Artikel 4: Samarbejde

Parterne skulle fra tid til anden forsyne hinanden med alle nødvendige tekniske data og informationer vedrørende markedsføring, installation og ydelse af service på produkterne.

Hver af parterne skulle straks informere den anden om eventuelle forbedringer og ændringer af produkterne og om eventuel udvikling af nye typer eller beslutninger om at inddrage ældre typer.

Artikel 5: Varemærker

Hver af parterne havde ret til inden for sit eget salgsområde at sætte sit eget varemærke på de af den anden part leverede produkter.

Artikel 6 i Individuel Aftale III: Information vedrørende markedsføring

Hver af parterne skulle efter anmodning forsyne den anden part med detaljer om sin markedsføring (herunder licitationspriser, leveringspriser, forsyninger, leveringsbetingelser osv.) i USSR og Bulgarien.

Artikel 6 i Individuel Aftale II og artikel 7 i Individuel Aftale III

Ingen af parterne måtte til tredjepart røbe fortrolige oplysninger, som de havde fået gennem deres samarbejde i henhold til aftalerne.

(11) Individuel Aftale IV

Denne aftale handlede om den eneforhandlingsret, som den ene part meddelte den anden i visse lande undtagen De forenede Stater, hvor parterne markedsførte deres produkter i fællesskab gennem deres fællesjede datterselskab. De vigtigste bestemmelser kan resumeres som følger:

Artikel 1: Meddelelse af eneforhandlingsret

Siemens gav Fanuc ret til at sælge Siemens' numerisk styrede maskiner i Australien, og Fanuc gav Siemens ret til at sælge Fanuc's NS-maskiner i Sydamerika, Indien og Sydafrika.

Artikel 2: Anvendelse af bestemmelser i andre aftaler

For så vidt som parterne gav hinanden eneforhandlingsret, fandt bestemmelserne i Individuel Aftale II og III anvendelse.

Artikel 3: Ændringer og salgsrettigheder i øvrigt

Efter anmodning af mindst en af parterne kunne den i artikel 1 fastsatte tildeling af områder ændres.

- (12) Med andre lande, som ikke var omfattet af Individuel Aftale II, III og IV, specielt de olieproducerende lande undtagen Amerikas Forenede Stater, kunne parterne indgå særskilte aftaler indtil den 31. december 1976.

- (13) Notat af 20. august 1982 og notat af 6. oktober 1982

Efter at Kommissionen havde foretaget undersøgelser af sagen, underskrev Siemens og Fanuc et notat, der fastslog, at parterne havde til hensigt at ændre visse bestemmelser i deres aftaler. Et andet notat blev underskrevet den 6. oktober 1982, og det ændrede visse bestemmelser i parternes aftaler med virkning fra den 5. oktober 1982.

- (14) Manglende anmeldelse

Ingen af de ovennævnte aftaler blev anmeldt til Kommissionen i henhold til artikel 4 i Rådets forordning nr. 17.

- (15) De nye aftaler

Hovedaftalen skulle fortsat være i kraft indtil 1985. Der blev indgået syv nye aftaler den 19. april 1983, og disse blev anmeldt til Kommissionen den 1. juli 1983. Disse aftaler skal gælde indtil den 31. december 1992 og kan fornyes for tidsrum af to år. Disse nye aftaler er ikke omfattet af denne beslutning.

- (16) Den 19. april 1983 underskrev Siemens og Fanuc endvidere et notat, der ophævede hovedaftalen af 11. juni 1975 og Individuel Aftale I-IV af samme dato, som senest ændret den 6. oktober 1982, samt en aftale om robotsystemer af 12. maj 1978, en aftale i medfør af skrivelse af 5. februar 1981, en aftale vedrørende de generelle betingelser for Fanuc værktøjsmaskiner af 1. september 1981 og et notat af 20. august 1982. Det blev fastsat, at licenser og rettigheder, meddelt i medfør af Individuel Aftale I af 11. juni 1975 vedrørende information om know-how, og patentrettigheder, anmeldt før udløbet af denne individuelle aftale, skulle vedblive med at gælde.

- (17) Kommissionens undersøgelser og udtalelser fremset af Siemens og Fanuc viste følgende:

— NS-maskiner er teknisk set sådan indrettet, at det er meget vigtigt med et snævert samarbejde mellem fabrikanten og brugeren. Derfor er parallelimport et noget utilfredsstillende alternativ til direkte leverancer for fabrikanten af værktøjsmaskiner, som ikke selv fremstiller NS-maskiner og således normalt ikke har de nødvendige tekniske færdigheder og den nødvendige erfaring, og dette gælder specielt, fordi det siden 1976 indgik i ansvarsområdet for Fanuc's datterselskaber inden for EF at yde service på NS-maskiner, som allerede var indbygget i importerede værktøjsmaskiner.

— Salgsprisen på Fanuc's NS-maskiner lå ved salg til værktøjsmaskinfabrikanten i EF gennemsnitlig 34 % over prisen ved salg til japanske værktøjsmaskinfabrikanten i Japan.

— Den pris, hvortil Siemens solgte Fanuc's NS-maskiner inden for EF, var i gennemsnit 163 % af den pris, til hvilken Siemens fik dem leveret fra Fanuc.

— Siemens var ikke bekendt med Fanuc's salgspriser på Siemens' NS-maskiner i Det fjerne Østen og gjorde intet forsøg på at finde frem til disse.

— Prisen på en NS-maskine kan udgøre mellem 6 % og 18 % af den samlede pris på en værktøjsmaskine.

II. RETLIG VURDERING

Artikel 85, stk. 1

- (18) Artikel 85, stk. 1, fastsætter, at alle aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet.

- (19) Siemens og Fanuc er virksomheder efter artikel 85, stk. 1, og deres aftaler er aftaler efter denne artikel.

- (20) De pågældende aftaler vedrører forhandling af varer i Fællesskabet og forsknings-, udviklings- og produktionsarrangementer for varer, der sælges eller skal sælges i fællesmarkedet. Artikel 85 finder anvendelse på disse aftaler, for så vidt de omfatter distribution af varer og forsknings-, udviklings- og

produktionsaktiviteter i virksomheder, der opererer i fællesmarkedet.

A. Distribution

- (21) Aftalerne mellem Siemens og Fanuc førte til en de facto markedsopdeling mellem dem, således at Siemens blev eneforhandler af Fanucs NS-maskiner i EF. Fanuc fik rent faktisk ikke solgt mange Siemens NS-maskiner i Asien, men princippet om eneforhandling blev opretholdt. Aftalerne indeholdt også bestemmelser om forskning, udvikling og produktion: disse bestemmelser vil blive behandlet særskilt under B nedenfor.

Siemens var i stand til at udvide udbudet af NS-maskiner i EF ved hjælp af Fanucs produkter og til at neutralisere den direkte virkning af en vigtig konkurrent. Fanucs strategi med at sælge standardiserede NS-maskiner til værktøjsmaskinproducenter, der tilpasser deres produkter tilsvarende, i stedet for at producere NS-maskiner, der laves på bestilling med henblik på at opfylde hver enkelt værktøjsmaskines individuelle karakteristika, viste sig at være en succes på internationalt plan. Aftalerne mellem Siemens og Fanuc i EF var medvirkende til at udviklingen af den europæiske værktøjsmaskinindustri konkurrenceevne blev forsinket og fordyret.

- (22) Fra 1975 til 1983 var Siemens eneforhandler af Fanucs NS-maskiner i hele EF med undtagelse af Grækenland, der blev udelukket fra eneforhandlingsområdet i februar 1981, mens Fanuc var eneforhandler af Siemens' NS-maskiner i Asien. Der var kun tale om en svag efterspørgsel efter Siemens' NS-maskiner i Asien, og der blev kun solgt meget få. I fællesmarkedet var der derimod en betydelig efterspørgsel efter Fanucs NS-maskiner, som Siemens skulle tilfredsstille alene i sin egen skab at eneforhandler. Siemens' salgspriser for Fanucs NS-maskiner i fællesmarkedet blev af Siemens under høringen opgivet til i gennemsnit at ligge 163 % over den pris, hvortil Siemens købte NS-maskinerne fra Fanuc. Det er anerkendt, at Siemens med sin indsats bidrog til succes for Fanucs NS-maskiner i fællesmarkedet. Ifølge Siemens' egne oplysninger var forskellen mellem salgsprisen for Fanucs NS-maskiner i EF og i Japan i gennemsnit 34 %. Denne forskel var tilstrækkelig til at tilskynde til at forsøge at købe direkte fra Fanuc. Aftalen mellem Siemens og Fanuc var tilstrækkelig til at modvirke sådanne forsøg.

- (23) Siemens og Fanuc er konkurrenter og var det også på alle væsentlige tidspunkter i denne sag. Selv om Fanuc i begyndelsen var et mindre selskab end Sie-

mens, var det dog et datterselskab af den store japanske virksomhed, Fujitsu Ltd, og havde opbygget en stærk stilling på markedet for NS-maskiner i Det fjerne Østen, hvorfra det senere var i stand til at ekspandere og blive en førende virksomhed på verdensmarkedet. Da Fanuc og Siemens i 1975 indgik en eneforhandlingsaftale for fællesmarkedet, var Fanuc allerede repræsenteret på dette marked gennem de aftaler, det tidligere havde indgået med Siemens, og gennem Fanucs NS-værktøjsmaskiner, der blev importeret til dette marked. I betragtning af Fanucs markedsstilling, ressourcer og ekspertise, kan Kommissionen ikke godtage den af Fanuc fremsatte påstand, at selskabet kun gennem en eneforhandlingsaftale med Siemens var i stand til at udvide sin virksomhed i fællesmarkedet.

Begrænsninger af konkurrencen inden for fællesmarkedet og påvirkning af handelen mellem medlemsstater

- (24) Aftalen mellem Siemens og Fanuc, ifølge hvilken kun førstnævnte kunne sælge sidstnævntes NS-maskiner i EF, forhindrede alle andre virksomheder inden for fællesmarkedet i at købe NS-maskiner direkte fra Fanuc, således at Siemens blev den eneste praktiske forsyningskilde for Fanucs NS-maskiner inden for fællesmarkedet, da muligheder for parallelimport i praksis var stærkt begrænsede. Dette begrænsede ikke blot aftaleparternes handlefrihed, men påvirkede også tredjemands stilling, særlig producenter af værktøjsmaskiner i EF, som ville være interesserede i at købe Fanucs NS-maskiner fra andre leverandører end Siemens. På baggrund af forskellen mellem Siemens' priser for Fanucs NS-maskiner i EF og Fanucs egne priser for samme produkter i Det fjerne Østen så det ud til, at der var en betydelig besparelse, hvis der kunne købes direkte fra Fanuc. Der blev gjort adskillige forsøg på at foretage sådanne køb, og Fanuc henviste forespørgsler fra Europa til Siemens. En restriktiv aftale mellem en virksomhed i fællesmarkedet og en konkurrent i et tredjeland, der resulterer i, at fællesmarkedet afskæres fra en potentielt billigere forsyningsmulighed for et produkt; der er af væsentlig betydning for udviklingen af en vigtig industri inden for Fællesskabet, i dette tilfælde værktøjsmaskinindustrien, kan være og er i dette tilfælde af en sådan karakter, at den fordrejer konkurrencen inden for fællesmarkedet og påvirker handelen mellem medlemsstater. Domstolen har fastslået dette princip i en sag vedrørende varemærkerettigheder⁽¹⁾, og det har ligeledes gyl-dighed i nærværende sag.

⁽¹⁾ Sagerne 51/75, 86/75 og 96/75 EMI-CBS (1976), Sml. 811, 871 og 913.

Som et resultat af aftalen og den konkrete situation, den kom til at fungere i, udviklede handelen mellem medlemsstaterne sig anderledes, end det ellers ville have været tilfældet. Dette skyldes, at også andre EF-virksomheder end Siemens i tilfælde af, at aftalen ikke havde eksisteret, ville have kunnet købe NS-maskiner fra Fanuc til brug eller videresalg i deres egen eller en anden medlemsstat ⁽¹⁾.

- (25) Af disse grunde udøvede aftalen mellem Siemens og Fanuc, ifølge hvilken førstnævnte havde eneforhandlingsret til sidstnævntes NS-maskiner inden for hele fællesmarkedet, en betydelig påvirkning på handelen mellem medlemsstaterne.
- (26) Det må konkluderes, af aftalerne af 1975, indebar en overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, for så vidt som de gav Siemens eneforhandlingsret til Fanucs NS-maskiner i EF.

Artikel 85, stk. 3

- (27) Ovennævnte 1975-aftaler, som fandtes at være en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, blev ikke anmeldt til Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i Rådets forordning nr. 17. De falder ikke ind under gruppefritagelsen efter Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF ⁽²⁾, eftersom Siemens og Fanuc var producenter af konkurrerende varer, som overdrog hinanden eneforhandlingen af disse varer (artikel 3 (a)). Udover eneforhandlingsarrangementerne indeholdt aftalerne desuden restriktioner med hensyn til forskning og udvikling. De er derfor ikke omfattede af artikel 2, stk. 1, i Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF. Da aftalerne ikke er anmeldt, kan de heller ikke fritages efter EØF-traktatens artikel 85, stk. 3.
- (28) Medens der under visse omstændigheder kan være tale om en væsentlig forbedring af varedistributionen efter traktatens artikel 85, stk. 3, når en producent overdrager eneforhandlingen af sine varer til en konkurrent, forholdt det sig i dette tilfælde, hvor Siemens — et stort selskab — og Fanuc —

som udgør en del af et stort konglomerat — indgik eneforhandlingsaftaler og andre aftaler, og hvor parallelimport ikke var et attraktivt alternativ til direkte levering af kommercielle og tekniske grunde, således, at de alvorlige konkurrencebegrænsende virkninger af arrangementerne mellem Siemens og Fanuc overskyggede enhver forbedring i distributionen.

Som følge af Siemens' bidrag lykkedes det Fanuc at vinde indpas i fællesmarkedet. Under alle omstændigheder kunne der ikke have været tale om at meddele fritagelse, selv om aftalerne var blevet anmeldt. I medfør af aftalerne opdelte parterne markedet mellem sig. På grund af prisforskellen på NS-maskiner i EF og Det fjerne Østen og fordi der ikke foregik nogen parallelhandel, var brugere inden for EF forhindret i at opnå nogen særlig fortjeneste.

B. Forskning, udvikling og produktion

- (29) Det accepteres, at bestemmelserne om forskning, udvikling og produktion med hensyn til NS-maskinerne kun blev gennemført for et produkt, System 7. Dette projekt var en kommerciel fiasko og overbeviste parterne om, at de kompromisser, der var nødvendige mellem europæiske og japanske metoder i forbindelse med et fælles arbejde af denne karakter, sandsynligvis ikke ville give heldige resultater på dette område.
- (30) Formålet med de pågældende bestemmelser (jf. punkt 7 og 9 ovenfor) var at begrænse konkurrencen, eftersom parternes samarbejde og forpligtelsen til at dele arbejdet mellem dem indebar en fælles beslutning om, hvordan de udviklede produkter skulle fremstilles, hvordan de udviklede processer skulle anvendes, og hvordan de intellektuelle ejendomsrettigheder skulle udnyttes. Parterne enedes desuden om ikke at indgå aftaler med tredjemand, som kunne påvirke deres samarbejde i negativ retning. Disse bestemmelser — der er indeholdt i aftaler, der også omfatter et betydeligt samarbejde med hensyn til distribution mellem konkurrerende virksomheder — faldt derfor ind under artikel 85, stk. 1. Med aftalerne var det ikke blot formålet at opnå en fælles gennemførelse af forsknings- og udviklingsprojekter. De falder derfor ikke ind under bestemmelserne i Kommissionens meddelelse af 29. juli 1968 om aftaler, vedtagelser og samord-

⁽¹⁾ Jf. Kommissionens beslutning 75/74/EØF, *Duro-Dyne/Euro-pair*, EFT nr. L 29 af 3. 2. 1975, s. 11.

⁽²⁾ EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

net praksis angående samarbejde mellem virksomheder⁽¹⁾. Endvidere falder aftalerne hverken ind under de kategorier, der er fastsat i artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 17, og med hensyn til hvilke anmeldelse ikke er nødvendig, hvis de skal meddeles fritagelse, eller ind under nogen forordning om gruppefritagelse. De blev ikke anmeldt, og der kan således ikke meddeles fritagelse i medfør af artikel 85, stk. 3.

Artikel 15 i forordning nr. 17

- (31) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge bøder fra 1 000 til 1 000 000 regningsenheder, eller på et beløb op til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, der forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i EØF-traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.
- (32) I nærværende sag er det ikke rimeligt at pålægge bøder med hensyn til bestemmelserne om forskning, udvikling og produktion, da de aldrig blev anvendt fuldt ud og ikke kan siges at have medført alvorlige virkninger for markedet for NS-maskiner.
- (33) Eneforhandlingsbestemmelserne i aftalerne af juni 1975 blev anvendt fuldt ud og skulle forblive i kraft indtil 1985. På baggrund af Kommissionens indgreb og de under punkt 13 nævnte notater blev de ophævet i april 1983. Med undtagelse af Grækenland, der blev udelukket fra Siemens' ene-forhandlingsområde i februar 1981, var ene-forhandlingsbestemmelserne i kraft overalt i fællesmarkedet i mere end otte år.
- (34) Bestemmelserne om Siemens' ene-forhandlingsret for Fanucs NS-maskiner i Fællesskabet er en alvorlig overtrædelse af artikel 85, eftersom de har hindret EFs værktøjsmaskinindustri i til de bedst mulige priser at udvikle en moderne teknologi, der er af den allerstørste betydning for denne industri-gren⁽²⁾.

- (35) Kommissionen finder, at der bør pålægges Siemens og Fanuc bøder for deres 1975-aftaler om forhandling af NS-maskiner inden for fællesmarkedet, navnlig da parterne er konkurrenter og store virksomheder i en sektor af stor betydning for EFs værktøjsmaskinindustri. Parterne burde have vidst, at sådanne ene-forhandlingsaftaler, der indgik som led i et videre samarbejde, kan falde ind under EØF-traktatens artikel 85. En omhyggelig gennemlæsning af forordning nr. 67/67/EØF, der har været i kraft i hele det relevante tidsrum, burde i det mindste have overbevist dem om, at det var tilrådeligt at foretage en anmeldelse. Under disse omstændigheder kan det derfor konkluderes, at deres overtrædelse var forsætlig eller i det mindste uagtsom.

Kommissionen har taget alle relevante omstændigheder i betragtning ved bedømmelsen af overtrædelsens karakter. Overtrædelsen var alvorlig, eftersom den forhindrede priskonkurrence for Fanucs NS-maskiner inden for fællesmarkedet, og var til skade for brugerne. De pågældende virksomheder spiller en vigtig rolle inden for en industri af stor betydning for den fremtidige teknologiske udvikling og tegner sig for en væsentlig del af leverancerne til værktøjsmaskinindustrien, der i sig selv er en vital del af EFs økonomi. Der bør imidlertid også tages hensyn til det forhold, at parterne søgte at tilpasse deres arrangementer til konkurrence-reglerne, da Kommissionen greb ind i denne sag. Siemens og Fanuc bærer i sidste instans samme ansvar for overtrædelsen og bør derfor pålægges bøder af samme størrelse —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Bestemmelserne i aftalerne af 11. juni 1975 mellem Fanuc Ltd og Siemens AG vedrørende ene-forhandlingsret for numerisk styrede maskiner inden for fællesmarkedet og vedrørende forskning, udvikling og produktion af sådanne maskiner udgjorde så længe de var i kraft en overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85.

Artikel 2

1. Der pålægges Fanuc Ltd og Siemens AG for deres medvirken i overtrædelsen som følge af aftalerne om at overdrage Siemens AG ene-forhandlingsret inden for fællesmarkedet til at sælge numerisk styrede maskiner, der var fremstillet af Fujitsu Fanuc Ltd og senere af Fanuc Ltd, hver en bøde på 1 000 000 (1 million) ECU, dvs. 44 744 900 (fireogfyrre millioner syv hundrede og fireog-

⁽¹⁾ EFT nr. C 75 af 29. 7. 1968, s. 3, som ændret ved EFT nr. C 84 af 28. 8. 1968, s. 14.

⁽²⁾ Betydningen af de nye teknologier for værktøjsmaskinindustrien samt konkurrencens og frihandelens vigtige rolle i denne sammenhæng blev understreget af Europa-Parlamentet i dets beslutning af 29. marts 1984 om værktøjsmaskinindustrien inden for Fællesskabet, EFT nr. C 117 af 30. 4. 1984, s. 92.

fyrre tusinde ni hundrede) lfr. eller 2 190 750 (to millioner et hundrede og halvfems tusinde syv hundrede og halvtreds) DM.

2. Bøderne skal inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning indbetales til en af Kommissionen for De europæiske Fællesskabers følgende konti:

- a) Kredietbank (Schuman filial),
Rond-Point Schuman 2,
B-1040 Bruxelles,
konto nr. 426-4403003-54 (for betaling i ECU);
- b) Caisse d'Épargne de l'État,
Place de Metz 1,
L-2954 Luxembourg,
konto nr. 1/002/9906/6 (for betaling i luxembourgske frank);
- c) Sal. Oppenheim & Cie,
Unter Sachsenhausen 4,
D-5000 Köln,
konto nr. 260/0064910 (for betaling i D mark);

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

1. Fanuc Ltd,
Oshinomura,
Minami-Tsurugun,
Yamanashi Pref. 401-05,
Japan.
2. Siemens AG,
Postfach 103,
D-8000 München 1.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af EØF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen