

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk

.....

II Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk

Kommissionen

2002/190/EF:

- ★ **Kommissionens beslutning af 21. december 2000 om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 81 (Sag COMP.F.1/35.918 — JCB) (Anmeldelse nr. IV-28.694, IV-28.695, IV-28.696, IV-28.697, IV-28.700, IV-28.702) (meddelt under nummer K(2000) 3887)** 1

2002/191/EF:

- ★ **Kommissionens beslutning af 3. april 2001 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag COMP/M.2139 — Bombardier/ADtranz) ⁽¹⁾ (meddelt under nummer K(2001) 1032)** 50

Pris: 18 EUR

⁽¹⁾ EØS-relevant tekst

DA

De akter, hvis titel er trykt med magre typer, er løbende retsakter inden for 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)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. december 2000

om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 81

(Sag COMP.F.1/35.918 — JCB)

(Anmeldelse nr. IV-28.694, IV-28.695, IV-28.696, IV-28.697, IV-28.700, IV-28.702)

(meddelt under nummer K(2000) 3887)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(2002/190/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

ud fra følgende betragtninger:

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af traktatens artikel 81 og 82 ⁽¹⁾, senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1216/1999 ⁽²⁾, særlig artikel 3, artikel 15, stk. 2, og artikel 16, stk. 1,

under henvisning til den begæring om negativttest og den anmeldelse med henblik på fritagelse, som JC Bamford Excavators Ltd indgav den 30. juni 1973 i henhold til artikel 2 og 4 i forordning nr. 17,

under henvisning til den klage, som Central Parts SA indgav den 15. februar 1996,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig om Kommissionens klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 sammenholdt med Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF og (EF) nr. 2842/98 ⁽³⁾ om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i forordning nr. 17,

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

⁽¹⁾ EFT 13 af 21.2.1962, s. 204/62.

⁽²⁾ EFT L 148 af 15.6.1999, s. 5.

⁽³⁾ EFT 127 af 20.8.1963, s. 2268/63, og EFT L 354 af 30.12.1998, s. 18.

I. SAGSFREMSTILLING

A. INDLEDNING: GENERELT

- (1) Denne sag drejer sig om aftaler og praksis vedrørende distributionen i Fællesskabet af entreprenørmaskiner og reservedele, der fremstilles og sælges af JCB-koncernen (i det følgende benævnt »JCB«, medmindre der anvendes et navn på et bestemt datterselskab). Som følge af en klage over JCB's adfærd omfatter sagen den undersøgelse af de aftaler, som JCB har anmeldt til Kommissionen siden 1973. Sagen er dog hverken begrænset til klagerens påstande eller til de anmeldte aftaler, men bygger også på bevismateriale, der er indhentet ved kontrolundersøgelser, begæring om oplysninger og JCB's faktiske og retlige argumenter under proceduren.

1. KLAGEN OG PROCEDUREN

- (2) Den 15. februar 1996 indgav et fransk indregistreret selskab, Central Parts SA, en klage til Kommissionen. Central Parts blev oprettet i 1984 til import og salg af entreprenørmaskiner. Det har hovedsæde i nærheden af Orléans og filialer i Besançon, Bordeaux og Nîmes i Frankrig. I 1995 havde selskabet en omsætning på ca. 25 mio. FRF (ca. 4 mio. ECU). Dets virksomhed omfatter især maskiner, der fremstilles af JCB, og ifølge klagen havde JCB fra 1987 grebet aktivt ind for at forhindre Central Parts i at få JCB-maskiner leveret fra Det Forenede Kon-

gerige, hvor priserne var betydeligt lavere end i Frankrig⁽⁴⁾.

- (3) For at kontrollere og supplere de foreliggende oplysninger foretog Kommissionen i henhold til artikel 14, stk. 3, i forordning nr. 17 en kontrolundersøgelse hos JCB, dets datterselskab i Frankrig, JCB SA, og to af selskabets forhandlere i Det Forenede Kongerige, Gunn JCB Ltd i Altrincham og Watling JCB Ltd i Leicester. Kontrolundersøgelsen blev indledt den 5. november 1996.
- (4) Den 24. marts 1998 indledte Kommissionen proceduren og sendte JCB en klagepunktsmeddelelse. Under høringsen den 16. oktober 1998 påpegede JCB bl.a. i sine skriftlige⁽⁵⁾ og mundtlige indlæg, at Kommissionen ikke havde anerkendt den tidligere anmeldelse af selskabets aftaler. Kommissionen tog JCB's bemærkninger til efterretning og sendte en ny klagepunktsmeddelelse den 30. juli 1999, hvortil JCB fremsatte skriftlige⁽⁶⁾ og mundtlige bemærkninger på en høring den 16. januar 2000.

2. PARTERNE

- (5) JCB-koncernen omfatter, foruden sleeping partners, 28 selskaber, hvoraf de 26 er direkte eller indirekte datterselskaber af Transmissions and Engineering Services Netherlands BV, og de to øvrige ejes direkte af medlemmer af Bamford-familien. Transmissions and Engineering Services Netherlands BV ejer JCB-Service, der sammen med Bamford-familien ejer og kontrollerer JCB-koncernens selskaber direkte (100 %) eller indirekte (50 % — og 50 % til Bamford-familien). JCB-koncernen beskæftiger

sig hovedsagelig med formgivning, fremstilling og forhandling af entreprenør- og landbrugsmaskiner og levering af reservedele dertil. Koncernen havde i 1997 en samlet omsætning på over 770 mio. GBP (1 150 mio. ECU).

B. DE RELEVANTE MARKEDER OG JCB'S STILLING

1. PRODUKTMARKEDER

a) *Entreprenørmaskiner*

- (6) Entreprenørmaskiner omfatter en lang række maskiner, der anvendes i de indledende faser i forbindelse med bygge- og anlægsarbejde. Disse maskiner udgraver, fjerner, nivellerer og flytter jord, sten og andre materialer og forbereder byggepladser.
- (7) Kommissionen har gentagne gange udtalt, at entreprenørmaskiner omfatter lette maskiner, der fortrinsvis anvendes til mindre byggeri eller vedligeholdelsesarbejder, og tunge maskiner, der fortrinsvis anvendes til større bygge- og anlægsarbejde, herunder infrastrukturprojekter⁽⁷⁾.
- (8) JCB fremstiller 57 forskellige modeller af fem typer lette maskiner: læsemaskiner, gravemaskiner, teleskoplæssere, terrængående trucks og minilæssere. Maskinerne kan inddeles efter deres trækraft, deres venderadius (180° eller 360°) og især deres funktion. Salget for hver produktgruppe, der fremstilles af JCB, er ikke nært knyttet til andre grupper i EU. JCB's største kommercielle succes er rendegraveren med en markedsandel på næsten [over 40%]^(*) i Det Forenede Kongerige. Konkurrenterne har også en stor afsætning inden for en bestemt produktkategori. Derfor er det forskelligt, hvilket produkt der er førende på markedet: for Caterpillar er det gummihjulslæssere og gravemaskiner på bånd, for Ingersoll Rand er det minilæssere (Bobcat), og for Volvo er det minigravere⁽⁸⁾.
- (9) Dokumenter, hvoraf der blev taget kopi hos JCB, og andre markedsundersøgelser omfatter statistiske oplysninger opdelt efter maskinkategorier. Hvis konkurrencen

⁽⁴⁾ JCB har anlagt sag mod Central Parts ved franske domstole med påstand om illoyal konkurrence. I den første dom beskrev domstolen JCB's adfærd i Frankrig som et klart forsøg på at skabe hindringer for de frie varebevægelser i EU og tilkendte Central Parts skadeserstatning (Tribunal de Commerce de Paris, 1ère chambre A, dom af 11. december 1995 (hoveddossier I, s. 109-111)). Denne dom blev dog omstødt den 8. april 1998 i appelsagen ved appel-domstolen i Paris. Dommen i appelsagen behandlede ikke disse hindringer yderligere, men fandt Central Parts skyldig i illoyal konkurrence, fordi selskabet forsægtigt havde vildledt kunderne med hensyn til sin status som uofficiel JCB-forhandler; domstolen omstødte den tidligere kendelse om skadeserstatning i Central Parts og tilkendte JCB skadeserstatning. Ifølge JCB gjorde Central Parts' virksomhed i sig selv en leveringsnægtelse berettiget, og JCB SA afgav en erklæring til appel-domstolen om, at JCB's indgreb bestemt ikke tog sigte på at forhindre Central Parts' parallelimport, men på at begrænse Central Parts' ulovlige virksomhed (f.eks. med hensyn til JCB's varemærke) (JCB's svar af 6. juli 1998 på klagepunktsmeddelelsen, bilag 14, dom af 8. april 1998, s. 13, der lyder således: «Considérant que la Société JCB SA ... soutient que les actions qu'elle a dirigées contre celle-ci (Central Parts) sont essentiellement destinées à faire cesser les actes fautifs et déloyaux qu'elle a commis et certainement pas à l'empêcher d'effectuer des importations parallèles»). Det er ikke hensigtsmæssigt i forbindelse med denne beslutning at foretage en ny undersøgelse hverken af de faktiske og retlige påstande, som JCB og Central Parts har fremsat eller undladt at fremsætte i sagen, eller de domme, som de franske domstole har afsagt.

⁽⁵⁾ Svar på klagepunktsmeddelelse af 6. juli 1998 (i det følgende benævnt »SPK I«).

⁽⁶⁾ Svar på klagepunktsmeddelelse af 13. december 1999 (i det følgende benævnt »SPK II«).

⁽⁷⁾ Kommissionens beslutning af 18. december 1998 i sag IV/M.1235, New Holland/Orenstein & Koppel (nr. 8 og 13); Kommissionens beslutning af 28. oktober 1999 i sag M-1571 — New Holland/Case, EFT C 130 af 11.5.2000, s. 11 (nr. 55-56).

⁽⁸⁾ SPK I, s. 17-19.

^(*) Skarp parentes angiver forretningshemmeligheder eller fortrolige oplysninger, som ikke er medtaget.

var ensartet på hele markedet for entreprenørmaskiner, ville det være nytteløst at undersøge markedsandelene på et lavere aggregeringsniveau. Dette er blandt andet tegn på, at der findes relevante produktmarkeder, hvor virksomhederne konkurrerer effektivt.

- (10) Kommissionen har også anført, at hver produktkategori, og især rendegraveren, udgør et særskilt produktmarked på grund af en række forskellige faktorer. Det skal især bemærkes, at der ikke findes to produkter, der kan udføre nøjagtigt samme funktion; for eksempel kan rendegravere og terrængående trucks bruges til løftarbejde, mens gravearbejde skal udføres enten af en rendegraver eller en lille 360° gravemaskine, men ikke en truck. En teleskoplæsser vil heller ikke være velegnet til at udføre de samme funktioner som en gravemaskine. Produkterne i de forskellige kategorier bruges af forskellige kunder. Der er også betydelige prisforskelle fra den ene produktkategori til den anden. En beskeden (5-10 %), men varig, relativ prisstigning inden for en produktkategori ville ikke få kunderne til at skifte til andre produkter eller produktkombinationer og dermed gøre prisstigningen urentabel ⁽⁹⁾.

JCB bestrider Kommissionens synspunkt og hævder, at markedet for entreprenørmaskiner er det relevante produktmarked, og at det ville være uhensigtsmæssigt at opdele det yderligere i de enkelte produktkategorier ⁽¹⁰⁾.

- (11) Kommissionen finder ikke nogen grund til i denne sag at afvige fra sin tidligere vurdering, nemlig at hver produktkategori udgør et særskilt produktmarked. Under alle omstændigheder behøver den nøjagtige markedsafgrænsning ikke at blive undersøgt nærmere. Som anført nedenfor ville JCB's foreslåede afgrænsning også betyde, at de aftaler og den praksis, der anvendes inden for JCB's distributionsnet, ville få mærkbar indvirkning på handelen mellem medlemsstaterne og på konkurrenceforholdene.

b) **Reserve dele**

- (12) Entreprenørmaskiner er primære produkter i forhold til reservedele. Salget af reservedele afhænger af det forudgående salg af maskiner og af, hvor hyppigt disse maskiner anvendes ⁽¹¹⁾. Markedsandelene i forbindelse med det tidligere salg af maskiner er en rettesnor for de nuværende markedsandele for alle reservedele dertil. For eksempel er salgsmålene for reservedele baseret på bl.a.

det antal JCB-maskiner, der anvendes i JCB-forhandlernes områder, vægtet med disse maskiners alder («seksårspar-ken») ⁽¹²⁾.

- (13) Priserne på reservedele er lave i forhold til priserne på maskinerne og holder sig lavt i forhold til maskinernes restværdi i en lang periode. En bestemt reservedel tegner sig for en meget beskeden andel af dette forhold. Selv om fabrikanterne antagelig vil nedbringe en unormal stor efterspørgsel efter reservedele til det mindst mulige, gør anvendelse af maskinerne under krævende forhold det absolut nødvendigt at udskifte visse dele, især i situationer, hvor forsinkelser er dyre. Prispolitikken for reservedele er derfor udsat for et mindre konkurrencemæssigt pres end prispolitikken for nye maskiner. Selv om reservedelene er knyttet til maskinerne, tilhører de ikke de produktmarkeder, der er afgrænset for de enkelte maskinkategorier.
- (14) Reservedele kan opdeles i fire hovedkategorier, der er anført nedenfor efter maskinfabrikantens kontrol i følgende rækkefølge:
- dele, som fabrikanterne selv fremstiller, såsom standardelementer, bomme, graveskeer, aksler, transmissionssystemer
 - dele, der leveres af tredjemand som originaludstyrsfabrikant (OUF) efter fabrikanternes specifikationer og specielt til deres maskiner, såsom oliekølere
 - dele og materialer, der ikke fremstilles eller konstrueres specielt til bestemte fabrikanter, men mærkes med en maskinfabrikants varemærke, som f.eks. motorkomponenter, bremser og kølere
 - dele og materialer, der ikke fremstilles eller konstrueres specielt til bestemte fabrikanter, og som ikke mærkes med en maskinfabrikants varemærke, som f.eks. dæk, filtre, hydraulisk olie og batterier.
- (15) Den andel af reservedelene, der fremstilles af maskinfabrikanten selv og derpå monteres i de enkelte maskiner, afhænger af den vertikale integration. JCB har en lagerliste på ca. 90 000 forskellige reservedele. Værdien af

⁽⁹⁾ Kommissionens beslutning i sagen New-Holland-Case (nr. 62-65 og 72-73). Den endelige markedsafgrænsning fulgte ikke parternes oprindelige indlæg, hvor de hævdede, at produktmarkedet var bredere (nr. 63). I beslutningen om New Holland-Orenstein Koppel (nr. 13) nævnte Kommissionen også, at der var meget, der tydede på, at de forskellige kategorier af maskiner tilhørte forskellige produktmarkeder.

⁽¹⁰⁾ Brev af 4. februar 2000 fra JCB til Generaldirektoratet for Konkurrence.

⁽¹¹⁾ Jf. vurderingsprincipperne i punkt 56 i Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret (EFT C 372 af 9.12.1997).

⁽¹²⁾ Internt JCB-dokument af 1995, Dealer Review (Insp. file, s. 2053-2106). Forholdet mellem antallet af seks år gamle maskiner og nettosalget af reservedele i hver forhandlers område i hele det officielle distributionsnet i Frankrig lå på mellem [0 og 1] i perioden 1993-1995 («Analyse résultat par CA/MC NET année 1994» af 11.1.1995 (Insp. file, s. 1402); «Activité pièces de rechange 1993» af 20.1.1994 (Insp. file, s. 1964); «Activité pièces de rechange 1995/94 à fin juin» af 6.7.1995 (Insp. file, s. 1740); egne beregninger).

JCB's virksomhed på dette område fordeler sig med [mellem 0 % og 50 %] på reservedele, som selskabet selv fremstiller, [mellem 0 % og 50 %] på reservedele, der fremstilles af tredjemand efter JCB's specifikationer (begge omtales nedenfor som »JCB's specialdele«), og [mellem 50 % og 100 %] på andre reservedele og materialer ⁽¹³⁾.

- (16) Konkurrencemønstret er forskelligt for specialdele og andre reservedele. Andre reservedele og materialer kan udskiftes med andre mærker. Inden for det officielle distributionsnet kan eksklusive købsforpligtelser beskytte JCB-mærkede reservedele mod konkurrence fra tilsvarende reservedele af andre mærker. Mærkeloyalitet giver maskinfabrikantene og de officielle forhandlere en konkurrencemæssig fordel i forbindelse med køb af andre reservedele. Direkte leverancer fra udenforstående fabrikker virker dog som et konkurrenceelement på markedet.
- (17) Dette spiller dog ikke nogen væsentlig rolle for JCB's specialdele. Af kommercielle, tekniske og sikkerhedsmæssige årsager er der ikke i væsentligt omfang nogen praktiske muligheder for konkurrerende produktion af specialdele til JCB's maskiner. Da der ikke findes substitutionsprodukter, kan det konkluderes, at JCB har en betydelig markedsstyrke med hensyn til sine specialdele i forbindelse med de JCB-maskiner, der er i brug.
- (18) De relevante produktmarkeder for reservedele er derfor markedet for JCB's specialdele til JCB-maskiner og markedet for andre reservedele og materialer, der monteres i eller anvendes ved driften af entreprenørmaskiner.

2. GEOGRAFISKE MARKEDER

a) *Entreprenørmaskiner*

- (19) Som anført nedenfor er JCB's markedsandel for de enkelte maskinkategorier især høj i Det Forenede Kongerige, hvor den har holdt sig konstant i over 20 år, sammenholdt med andre medlemsstater. Hvis efterspørgslen efter maskiner fortrinsvis var EU-baseret, ville man ved at udpege et begrænset antal eneforhandlere for flere medlemsstater eller ved at indføre centraliseret distribution fra et enkelt sted i EU kunne sikre levering til tiden. Hverken JCB eller selskabets konkurrenter har et sådant overnationalt distributionssystem. Den lokale efterspørgsel forklarer, hvorfor JCB og dets konkurrenter overalt i EU opretter tætte distributionsnet, der er opbygget på nationalt grundlag, gennem et datterselskab eller en

eneimportør, da der i modsat fald ville være mindre markedsindtrængning.

- (20) På den anden side konkluderede Kommissionen i sin beslutning i sagen, *New Holland-Case*, at markederne for entreprenørmaskiner omfatter EØS på grund af de lave transportomkostninger og harmoniserede retsregler og efterspørgselsmønstre, og vurderede fusionen på dette grundlag.
- (21) Hvad angår klagepunkterne vedrørende den kunstige markedsopdeling, skal Kommissionen under alle omstændigheder tage hensyn til JCB's stilling på de nationale markeder, hvor de restriktive aftaler eller den restriktive praksis anvendes.

b) *Reservedele*

- (22) Markedet for reservedele styres af efterspørgslen efter entreprenørarbejde. Denne efterspørgsel er spredt, stammer hovedsagelig fra små virksomheder og følger nationale eller regionale mønstre. Udbuddet af reservedele er hovedsagelig afhængigt af virksomhedernes lokale tilstedeværelse. Reservedele skal kunne fremskaffes hurtigt for at forhindre dyre forsinkelser på arbejdspladsen. Undersøgelsesomkostningernes størrelse i forhold til reservedelens værdi og behovet for monteringservice begrænser yderligere efterspørgslen til nationale eller regionale områder.
- (23) Hvis efterspørgslen efter reservedele fortrinsvis var EU-baseret, ville en centraliseret distribution fra et enkelt sted i EU sikre levering til tiden. For at efterkomme den lokale efterspørgsel opretter JCB og selskabets konkurrenter tætte distributionsnet i EU, der er opbygget på nationalt grundlag, gennem et datterselskab eller en eneimportør, da der i modsat fald ville være mindre markedsindtrængning.
- (24) Hvad angår klagepunkterne vedrørende den kunstige markedsopdeling, skal Kommissionen under alle omstændigheder tage hensyn til JCB's stilling på de nationale markeder, hvor de restriktive aftaler eller den restriktive praksis anvendes.

- (25) Desuden kan spørgsmålet om JCB's markedsstilling i sidste instans stå åbent, uanset den geografiske afgrænsning af de 90 000 reservedele på JCB's liste, hvor det geografiske marked for nogle dele er EU ⁽¹⁴⁾ og for andre dele er nationalt.

3. JCB'S STILLING

- (26) I 1995 var JCB verdens femtestørste fabrikant med en andel på 7,9 % af den samlede afsætning (23,1 % for

⁽¹³⁾ SPK I, s. 15.

⁽¹⁴⁾ Kommissionen anførte i sin beslutning af 23. februar 1998 i sag IV/M.1094, *Caterpillar — Perkins engines* (EFT C 94 af 28.3.1998, s. 23, nr. 22-23), at markedet i det foregående led for dieselmotorer, der leveres til entreprenørmaskiner på OUF-basis, ikke er større end EØS.

- rendegravere). De største konkurrenter er Caterpillar (22,9 %), Komatsu/Fai (20,8 %), Ingersoll Rand (11,2 %), Case (9,6 %) og Hitachi (7,1 %).
- (27) I 1995-1996 havde JCB en andel på ca. 13-14 % af det samlede salg af entreprenørmaskiner i EU, og andelen varierede fra 2,4 % i Tyskland til 36,8 % i Det Forenede Kongerige og Irland. Denne andel var stort set konstant fra 1993 til 1996 ⁽¹⁵⁾. Selskabet havde i 1995 følgende andele i de øvrige medlemsstater: 13,1 % i Frankrig, 15,2 % i Italien, 19,8 % i Spanien, 22,8 % i Portugal, 6,5 % i Benelux og 12,8 % i Østrig. Udtrykt i værdi anslår JCB sin andel til 8,9 % i EU og 23,7 % i Det Forenede Kongerige ⁽¹⁶⁾.
- (28) JCB havde i 1995 følgende markedsandele i EU og de enkelte medlemsstater for bestemte maskinkategorier ⁽¹⁷⁾:
- rendegravere: [...] (fra [...] i Sverige til [...] i Det Forenede Kongerige og Irland)
 - gravemaskiner på bånd (360°): [...] (fra [...] i Sverige til [...] i Det Forenede Kongerige og Irland)
 - gravemaskiner på hjul (360°): [...] (fra [...] i Italien til [...] i Det Forenede Kongerige og Irland)
 - minilæssere: [...] (fra [...] i Benelux til [...] i Finland)
 - gummihjulslæssere: [...] (fra [...] i Danmark og Finland til [...] i Det Forenede Kongerige og Irland)
 - minigravere på bånd: [...] (fra [...] i Sverige til [...] i Portugal).
- (29) Disse markedsandele i EU udviser samme mønster som i 1974-1975. JCB's markedsandel for rendegravere lå på mellem [...] i Det Forenede Kongerige og Irland og [...] i Italien. Markedsandelene for andre produkter var på mellem [...] i EU som helhed, og Det Forenede Kongerige og Irland var også for disse produkter JCB's vigtigste marked. JCB har bevaret sin førerstilling på markedet for rendegravere i over 20 år, især i Det Forenede Kongerige og Irland. Dets markedsindtrængning var, og er fortsat,
- lavere på andre produktmarkeder, der domineres af konkurrenterne ⁽¹⁸⁾.
- (30) Salget af reservedele og tilbehør tegnede sig i 1995 for en betydelig andel på [mellem 10 % og 20 %] af JCB's omsætning ⁽¹⁹⁾, der var fordelt med [mellem 0 % og 50 %] på specialdele og [mellem 0 % og 50 %] på andre reservedele. I Frankrig udgjorde den gennemsnitlige omsætning af reservedele og serviceydelser inden for distributionsnettet [mellem 10 % og 20 %] af den samlede omsætning i 1996 ⁽²⁰⁾.
- (31) JCB anslår sin markedsandel for andre reservedele og materialer til sin nuværende seksårspark til under [mellem 20 % og 40 %]. Selskabets markedsandel i EU for reservedele til rendegravere vil dermed være [mellem 10 % og 20 %], hvis man antager, at reservedele af andre mærker kan monteres sikkert i JCB's rendegravere. I de tilfælde, hvor det kun er JCB's specialdele, der sikkert kan monteres i JCB's maskiner, er JCB's stilling og markedsstyrke langt større.
- (32) Uanset hvilken af ovennævnte afgrænsninger af produktmarkedet og det geografiske marked der anvendes, indtager JCB en sådan stilling for entreprenørmaskiner, at de aftaler og den praksis, der beskrives nærmere nedenfor, har betydelig indvirkning på samhandelen og konkurrencevilkårene inden for Fællesskabet ⁽²¹⁾.
- (33) Med hensyn til det sekundære marked for reservedele og især JCB's specialdele, der er af væsentlig betydning for JCB-maskinernes drift, vil de aftaler eller den samordnede praksis, der beskrives nærmere nedenfor, kunne få mærkbare virkninger for samhandelen og konkurrencevilkårene inden for Fællesskabet. Og dette gælder uanset

⁽¹⁸⁾ Bilag til brev af 11. marts 1976 fra ETD Leadbeater til Generaldirektoratet for Konkurrence (sag IV/28.694, s. 66).

⁽¹⁹⁾ JCB Group Business review 1995-1996, privat — fortroligt dokument undertegnet af Sir A. Bamford (Insp. file, s. 1086). Ifølge JCB er denne andel på under 10 %, eksklusiv tilbehør (1997) (SPK, afsnit 3.13, s. 15).

⁽²⁰⁾ Bilag til internt notat af 17. september fra F. Rausch, JCB Frankrig, til ETD Leadbeater: fransk forhandlerprofil (Insp. file, s. 1435).

⁽²¹⁾ Jf. også Kommissionens beslutning i sagen New Holland-Case (nr. 72-75 og 90-92). Den planlagte fusion mellem New Holland og Case ville have skabt alvorligt tvivl om, hvorvidt den var forenelig med fællesmarkedet, hvad angår EØS-markedet for rendegravere, hvor det fusionerede selskab og JCB ville have haft incitament og markedsstyrke til at udøve en parallel konkurrencebegrænsende adfærd, da deres stillinger ikke kunne trues af faktiske eller potentielle konkurrenter. For at fjerne disse betænkeligheder forpligtede parterne sig til at afhænde deres virksomhed inden for rendegravere af mærket Fermeac og distributionsaktiviteterne til tredjemand. Forudsat at disse tilsagn blev overholdt, ville fusionen ikke skabe eller styrke en dominerende stilling inden for dette særskilte marked.

⁽¹⁵⁾ JCB Group Business review 1995-1996 — privat, fortroligt dokument undertegnet af Sir A. Bamford (Insp. file, s. 1086).

⁽¹⁶⁾ SPK I, s. 25-26 og bilag 10, s. 78.

⁽¹⁷⁾ CECE Flash retails June 1996, Internal JCB memo af 23.7.1996. (Insp. file, s. 958-994). CECE-rapporterne, der uddeles til JCB's øverste ledelse, for at den kan føre tilsyn med markedsindtrængningen, angiver salget i mængde og ikke i værdi.

afgrænsningen af det geografiske marked (enten EØS-dækkende eller nationalt) og i betragtning af JCB's stilling på primærmarkederne for maskiner, reservedelsvirksomhedens betydning for JCB og selskabets forhandlere og deres stilling med hensyn til efterspørgslen.

C. ANMELDELSEN AF JCB'S DISTRIBUTIONSAFTALER

- (34) Den 30. juni 1973 anmeldte JCB sine distributionsaftaler for de daværende medlemsstater, undtagen Frankrig, til Kommissionen ⁽²²⁾. JCB anmeldte også sine distributionsaftaler for andre lande, der siden er blevet medlemmer af EU ⁽²³⁾ eller EØS ⁽²⁴⁾, og på andre kontinenter. I overensstemmelse med Kommissionens forordning (EØF) nr. 1133/68 af 26. juli 1968 blev der sammen med aftalerne fremsendt et A/B-skema, der beskrev de anmeldte aktiviteter.
- (35) Den 18. december 1975 fremsendte JCB ændrede versioner af aftalerne, der skulle erstatte de aftaler, der blev anmeldt i 1973. Disse nye versioner vedrørte dels Det Forenede Kongerige, dels andre af EU's daværende medlemsstater, undtagen Frankrig. Den 18. marts 1976 fremsendte JCB en kopi af sin distributionsaftale med sit franske datterselskab ⁽²⁵⁾. I 1980 og 1995 fremsendte JCB ændrede versioner af sine distributionsaftaler, der kun vedrørte Det Forenede Kongerige.

1. INDHOLDET I DE AFTALER, SOM JCB ANMELDTE DEN 30. JUNI 1973

a) *Distributionsaftalerne i Det Forenede Kongerige*

- (36) Distributionen af JCB's produkter i Det Forenede Kongerige blev reguleret ved to aftaler, nemlig aftalen med syv forhandlere med hver sit bestemte område i Det Forenede Kongerige ⁽²⁶⁾ og en hovedforhandleraftale for et enkelt område i Det Forenede Kongerige ⁽²⁷⁾. Hovedforhandlerne drev virksomhed i en del af det område, der var tildelt en forhandler.
- (37) Området blev defineret i både forhandler- og hovedforhandleraftalen som »the Distributor's (Main dealer's) area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB Machines« (forhandlerens (hovedforhandlerens) hovedansvarsområde for salget af JCB-pro-

dukter og service på JCB-maskiner) (bestemmelse 1 »Definitioner«.

- (38) I forbindelse med »WHOLESALE AND RETAIL SALES« (ENGROS- OG DETAILSALG) (bestemmelse 4) indeholder forhandleraftalen følgende: »The distributor hereby agrees to sell B products ⁽²⁸⁾ wholesale only to, for resale by, a main dealer in the region or an approved sub-dealer in the territory and to sell A products (excavator loaders, loading shovels derivatives) and parts wholesale only to, for resale by, an approved sub-dealer in the territory and to sell retail within the United Kingdom« (Forhandleren indvilliger herved i kun at sælge B-produkter en gros, med henblik på videresalg, til en hovedforhandler i området eller en anerkendt underforhandler i området og til kun at sælge A-produkter (grave/læssemaskiner, læsseskovle) og reservedele en gros, med henblik på videresalg, til en anerkendt underforhandler i området og at drive detailsalg i Det Forenede Kongerige). I samme bestemmelse 4 indeholder hovedforhandleraftalen følgende: »The main dealer hereby agrees to sell JCB products wholesale only to, for resale by, an approved sub-dealer in the territory and to sell retail within the United Kingdom« (Hovedforhandleren indvilliger herved i kun at sælge JCB-produkter en gros, med henblik på videresalg, til en anerkendt underforhandler i området og at drive detailsalg i Det Forenede Kongerige).

- (39) I forbindelse med »SALES OUTSIDE THE UNITED KINGDOM« (SALG UDEN FOR DET FORENEDE KONGERIGE) (bestemmelse 5) indeholder både hovedforhandler- og forhandleraftalen for Det Forenede Kongerige, der blev anmeldt den 30. juni 1973, følgende: »The main dealer (distributor) will not sell JCB products directly or indirectly outside the United Kingdom without the prior written consent of JCB unless, in the case of a JCB machine, 12 months have elapsed since the sale by a distributor or main dealer of such JCB machine to a purchaser in the United Kingdom and the hour meter on such machine shows a reading in excess of 1 000 hours. The main dealer (distributor) will take all reasonable steps to avoid selling JCB products to a purchaser in the United Kingdom for resale outside the United Kingdom. Where JCB's permission to sell any JCB products outside the United Kingdom is given to the main dealer (distributor) it will be given subject to such conditions as JCB may consider appropriate having regard to the best interests of retail customers in the country concerned« (Hovedforhandleren (forhandleren) sælger ikke JCB-produkter direkte eller indirekte uden for Det Forenede Kongerige uden JCB's forudgående samtykke, medmindre der i forbindelse med en JCB-maskine er gået 12 måneder siden en forhandler eller hovedforhandler har solgt en sådan maskine til en kunde i Det Forenede Kongerige, og tidsmåleren i maskinen viser over 1 000 timer. Hovedforhandleren (forhandleren) træffer alle rimelige foranstaltninger for at undgå salg af JCB-produkter i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg uden for Det Forenede Kongerige. Når JCB giver hovedforhandleren (forhandleren) tilladelse

⁽²²⁾ Export Sales and Service Agreement DK (IV 28.694); Distributor Agreement Export IRL (IV 28.695); Distributor Agreement UK (IV 28.696); Main Dealer Agreement UK (IV 28.697); Distribution Agreement JCB International Inc. DE-BENELUX-IT (IV.28.702).

⁽²³⁾ Sverige (IV/28.695); Finland, Spanien, Portugal (IV/28.694); Østrig, Grækenland (IV/28.700).

⁽²⁴⁾ Island, Norge (IV/28.694).

⁽²⁵⁾ IV/28.694, s. 68-72.

⁽²⁶⁾ IV/28.696, s. 12-17.

⁽²⁷⁾ IV/28.697, s. 12-18.

⁽²⁸⁾ Gravemaskiner, firhjulstrukne læssmaskiner, læssmaskiner på bånd.

til at sælge JCB-produkter uden for Det Forenede Kongerige, sker det på de betingelser, som JCB måtte finde rimelige af hensyn til detailkundernes interesser i det pågældende land).

- (40) I de to A/B-skemaer, som JCB skulle udfylde for Det Forenede Kongerige, skulle selskabet oplyse indholdet i aftalen eller den samordnede praksis og især, under afsnit II, (3), (f), »sanctions which may be taken against participating undertakings (penalty clause, expulsion, withholding of supplies, etc.)« (sanktioner, der kan iværksættes over for deltagende virksomheder (pønalt stipulation, eksklusion, leveringsnægtelse osv.)). I begge skemaer blev der svaret »No«⁽²⁹⁾. Dette svar blev ikke givet skødeløst eller mekanisk. I skema A/B, der ledsagede den aftale for Danmark, der også blev anmeldt den 30. juni 1973, blev der berettet om en bøde på 250 GBP eller tre gange prisen på reservedele, der var indkøbt hos andre end JCB.

b) De distributionsaftaler, der blev anmeldt den 30. juni 1973 for andre medlemstater

- (41) JCB anmeldte fire særskilte distributionsaftaler for henholdsvis i) Irland og Sverige (Distributor Agreement Export)⁽³⁰⁾, ii) Belgien, Nederlandene, Luxembourg, Italien og Tyskland (Contract)⁽³¹⁾, iii) Danmark, Finland, Spanien og Portugal⁽³²⁾ (Export Sales and Service Agreement) og iv) Grækenland, Østrig og andre lande⁽³³⁾.

- (42) De anmeldte aftaler indeholdt blandt andet følgende bestemmelser:

— I henhold til artikel 4 i aftalen for Irland og Sverige kunne de pålægges et servicegebyr for transaktioner uden for de tildelte områder. I den oprindeligt anmeldte version fastsatte JCB selv dette gebyr til højst 15 % af detailprisen.

— Artikel 3(ii) i Export Sales and Service Agreement for Danmark (og andre senere EU-medlemsstater) indeholdt et udtrykkeligt forbud mod salg af nye maskiner uden for de tildelte områder. I tilfælde af et sådant salg skulle der i henhold til artikel 3(iii) betales et servicegebyr på 15 % af detailprisen til den forhandler, i hvis område maskinen blev anvendt. I henhold til artikel 3(iv) skulle videresalgspriiserne fastsættes efter aftale med JCB.

— Eksklusivt køb af JCB-produkter hos JCB UK, hvilket udelukkede køb hos andre anerkendte forhandlere (bestemmelse 3(vi) i aftalen for Danmark og 7 i Distributor Agreement Export for Irland).

- (43) Distributionsaftalerne for fem af Fællesskabets oprindelige seks medlemsstater indeholdt ingen begrænsninger i salget til videreforhandlere i Fællesskabet. For andre nye medlemsstater i 1973 blev et sådant salg forbudt eller begrænset ved hjælp af et højt servicegebyr. JCB UK blev udpeget som eneleverandør, hvilket forhindrede krydsleverancer inden for nettet.

2. KOMMISSIONENS REAKTION PÅ DE AFTALER, DER BLEV ANMELDT DEN 30. JUNI 1973

- (44) Ved brev af 27. oktober 1975 meddelte Generaldirektoratet for Konkurrence JCB, at det var dets foreløbige opfattelse, at aftalerne omfattede begrænsninger, der var i strid med EF-traktatens artikel 85, stk. 1 (nu artikel 81, stk. 1). De begrænsninger, der beskrives nedenfor, var tilsyneladende ikke nødvendige for at nå de mål, der var fastsat i artikel 85, stk. 3 (nu artikel 81, stk. 3), uanset om de blev betragtet enkeltvis eller samlet. JCB blev derfor opfordret til at ændre eller ophæve de pågældende bestemmelser⁽³⁴⁾.

- (45) Det hedder specielt i brevet: »Such provisions are first those which prevent or impede your dealers from freely selling JCB products to customers and dealers outside specified areas and from purchasing such products from outside these areas. I refer specifically to the following provisions. In both distribution agreements for the UK (28.296, 28.697), Clause 5 expressly prohibits dealers from exporting JCB products from the United Kingdom. An export prohibition of this nature falls under Article 85(1) and cannot be exempted under Article 85(3). The clause should therefore be deleted and any present application of it suspended. Clauses 4, 8(iv) of both distributor agreements for the UK (28.296, 28.697) (...). Clauses 2(ii), (iii), 3(vi) of the Export Sales and Service Agreement (28.694). Clauses 4(ii)(b), 7(v) of the Distribution Agreement Export 28.695 (...).« (Det drejer sig først og fremmest om de bestemmelser, der forhindrer Deres forhandlere i frit at sælge JCB-produkter til kunder og forhandlere uden for bestemte områder og i at købe sådanne produkter uden for disse områder. Jeg hentyder især til følgende bestemmelser: I begge distributionsaftaler for Det Forenede Kongerige (28.296, 28.697) forbyder bestemmelse 5 udtrykkeligt forhandlere at eksportere JCB-produkter fra Det Forenede Kongerige. Et eksportforbud af denne art falder ind under

⁽²⁹⁾ IV/28.694, s. 5.

⁽³⁰⁾ IV/28.695, s. 18-21.

⁽³¹⁾ IV/28.702, s. 14-22.

⁽³²⁾ IV/28.694, s. 18-21.

⁽³³⁾ IV/28.700, s. 12-18.

⁽³⁴⁾ Brev af 27. oktober 1975 fra direktør i Generaldirektoratet for Konkurrence, D. Thompson, til JCB Sales Ltd (IV/28.694, s. 24-28).

artikel 85, stk. 1, og kan ikke fritages efter artikel 85, stk. 3. Bestemmelsen bør derfor ophæves og enhver anvendelse af den indstilles. Bestemmelse 4, 8(iv) i begge distributionsaftaler for Det Forenede Kongerige (28.296, 28.697) (...). Bestemmelse 2(ii), (iii), 3(vi) i Export Sales and Service Agreement (28.694). Bestemmelse 4(ii)(b), 7(v) i Distribution Agreement Export (28.695) (...).

(46) De anfægtede bestemmelser vedrørte følgende begrænsninger i direkte eller indirekte salg eller køb i udlandet:

- forpligtelsen til at »take reasonable steps to avoid selling JCB products to a purchaser in the United Kingdom for resale outside the United Kingdom« (træffe rimelige foranstaltninger for at undgå salg af JCB-produkter i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg uden for Det Forenede Kongerige), at »sell retail in the United Kingdom« (drive detailsalg i Det Forenede Kongerige) og til ikke at sælge nye JCB-maskiner og reservedele »directly or indirectly outside the United Kingdom without the prior written consent of JCB« (direkte eller indirekte uden for Det Forenede Kongerige uden JCB's forudgående skriftlige samtykke) (bestemmelse 4 og 5 i aftalerne for Det Forenede Kongerige), samt forbuddet mod at sælge nye maskiner uden for de tildelte områder
- servicegebyrer på et fast beløb, der blev fastsat af JCB på forhånd
- fastsættelse af videresalgspriser efter aftale med JCB
- eksklusivt køb af JCB-produkter hos JCB UK, dvs. udelukkelse af andre anerkendte forhandlere.

(47) Ved brev af 27. oktober 1975 fik JCB også tilsendt en kopi af Kommissionens beslutning af 13. december 1974 om BMW's distributionssystem i Tyskland⁽³⁵⁾. Det blev anført i brevet, at denne beslutning var retningssigende for, hvor vide konkurrencebegrænsninger i distributionsaftaler for motorkøretøjer der kunne accepteres efter artikel 85, stk. 3.

(48) BMW's distributionsaftaler forhindrede de officielle forhandlere i at sælge aftalevarer til forhandlere, der ikke var anerkendt, undtagen reservedele til reparationsvirksomheder, og forhindrede dem ligeledes i at have filialer og lagre eller at sælge til videreforhandlere uden for deres område og især at reklamere eller hverve kunder uden for dette område, hvis ikke de opfyldte deres forpligtelse til at fremme afsætning og eftersalgsservice inden for deres områder. Med andre ord var aktivt salg

uden for deres aftaleområder tilladt, forudsat at de fremmede salg og service i tilfredsstillende omfang⁽³⁶⁾.

3. SENERE ÆNDRINGER I DE ANMELDTE AFTALER

(49) Den 18. december 1975 blev der holdt møde mellem JCB og tjenestemænd fra Generaldirektoratet for Konkurrence. JCB fremlagde ændrede versioner af aftalerne for Det Forenede Kongerige og andre daværende EU-medlemsstater, undtagen Frankrig⁽³⁷⁾. JCB erklærer, at ændringerne blev foretaget på baggrund af BMW-beslutningen, der var vedlagt Kommissionens brev⁽³⁸⁾.

a) *Forhandleraftaler i Det Forenede Kongerige, der blev forelagt Kommissionen mellem 1975 og 1994*

(50) I de ændrede aftaler, der blev fremlagt den 18. december 1975, var definitionen af område i både forhandler- og hovedforhandleraftalen (bestemmelse 1 »Definitioner«) uændret i forhold til den version, der blev anmeldt den 30. juni 1973.

(51) De to aftaler blev ændret på tilsvarende måde. Med hensyn til »WHOLESALE SALES« (ENGROSSALG) (bestemmelse 4), indeholder hovedforhandleraftalen følgende: »The main dealer hereby agrees not to sell JCB products wholesale for resale except to an approved sub-dealer« (Hovedforhandleren indvilliger herved i ikke at sælge JCB-produkter en gros med henblik på videresalg undtagen til en anerkendt underforhandler). Forhandleraftalen lyder således: »The distributor hereby agrees not to sell JCB products wholesale for resale except to an approved sub-dealer or in the case of B products to a main dealer« (Forhandleren indvilliger herved i ikke at sælge JCB-produkter en gros med henblik på videresalg undtagen til en anerkendt underforhandler eller, når det drejer sig om B-produkter, til en hovedforhandler) (bestemmelser 4). Samme ordlyd fandtes i den version, der blev anmeldt den 30. juni 1973 (bestemmelse 4).

(52) Den foregående bestemmelse »SALES OUTSIDE THE UNITED KINGDOM« (SALG UDEN FOR DET FOR-

⁽³⁶⁾ BMW-beslutning, betragtning 3, nr. ii) og iii).

⁽³⁷⁾ Det interne referat af mødet mellem Generaldirektoratet for Konkurrence og JCB den 18. december 1975 har følgende ordlyd: »JCB brought to the meeting new forms of distributor and main dealer agreement (i.e. Distributor Agreement — Export, Distributor and Main Dealer Agreements — UK) to replace those which had been notified. The new agreements contained no express prohibitions on exports, nor did they protect dealers' territories. Distributors and "approved sub-dealers" were no longer of any economic importance in the UK. The JCB Distributor Agreement — Export would be used for EEC countries other than France. The new agreements and the information given at the meeting substantially answered the questions in our letter of 27 October 1975« (IV/28.694, s. 33).

⁽³⁸⁾ SPK II, s. 6, punkt 20 og 51.

⁽³⁵⁾ EFT L 29 af 3.2.1975, s. 1.

ENEDE KONGERIGE) blev i begge aftaler ændret til »SERVICE SUPPORT FEE — SALES OUTSIDE THE REGION OR TERRITORY« (SERVICEGEBYR — SALG UDEN FOR REGIONEN ELLER OMRÅDET) (bestemmelse 5). Som anført i denne bestemmelse var JCB betænkelig ved salg uden for området, fordi JCB-forhandlerne ikke ville være i stand til at yde hurtig og effektiv eftersalgsservice for JCB-maskiner. For at sikre køberen en høj servicestandard, uanset hvor JCB-maskinen befandt sig i garantiperioden, forpligtede hovedforhandlerne og forhandlerne sig til »to pay to the distributor or main dealer in whose territory or region the JCB machine then is, a service support fee to compensate such distributor or main dealer for assuming full responsibility for carrying out service during the warranty period. The amount of such service support fee shall be agreed between the distributor and the distributor or main dealer in whose territory or region the JCB machine has been sold or used or in default of agreement between the parties shall be the sum which JCB shall reasonably determine having regard to all the circumstances of the case, the cost of the service carried out and a reasonable profit element« (at betale forhandleren eller hovedforhandleren i det område eller den region, hvor JCB-maskinen befinder sig på det pågældende tidspunkt, et servicegebyr som kompensation for, at denne forhandler eller hovedforhandler skal påtage sig det fulde ansvar for service i garantiperioden. Servicegebyrets størrelse skal aftales mellem forhandleren og den forhandler eller hovedforhandler, i hvis område eller region JCB-maskinen er blevet solgt eller anvendt; hvis parterne ikke kan blive enige, fastlægges beløbet af JCB under hensyn til alle sagens omstændigheder, omkostningerne ved den udførte service og en rimelig avance).

(53) For at imødekomme Kommissionens indvendinger ophævede JCB i december 1975 alle begrænsninger i eksportmulighederne for sine officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, der var den medlemsstat, hvor JCB havde den største markedsandel i Fællesskabet; det drejer sig om begrænsningerne i den direkte eksport (detail- eller engrossalg i udlandet, der blev begrænset ved den tidligere bestemmelse 4) og indirekte eksport (salg i Det Forenede Kongerige til en videreforhandler med henblik på eksport ud af Det Forenede Kongerige, der blev begrænset ved den tidligere bestemmelse 5).

(54) Bortset fra den ændrede bestemmelse 4, servicegebyret (bestemmelse 5) og forpligtelsen til ikke at etablere forretningssted for salg og service i forbindelse med JCB-produkter uden for området uden JCB's skriftlige samtykke (bestemmelse 9(i)) indeholdt de anmeldte aftaler ikke andre begrænsninger i salg uden for området og dermed til andre medlemsstater, hvad enten der var tale om opfordret eller uopfordret, direkte eller indirekte salg. I modsætning til BMW-aftalerne, som Kommissionen vedtog en beslutning om den 13. december 1974, var der ingen begrænsninger i mulighederne for at sælge uden for aftaleområdet, hvis lokalerne var beliggende i området. Et sådant salg var ikke gjort betinget af speci-

elle forpligtelser til at fremme salg og service inden for området.

(55) Kommissionen skrev derfor til JCB den 13. januar 1976 og meddelte, at de nye distributionsaftaler, der blev anmeldt den 18. december 1975 løste mange af de problemer, Kommissionen havde gjort opmærksom på i sit brev af 27. oktober 1975. Kommissionen meddelte dog, at der var behov for en række ændringer eller tilpasninger i aftalerne, før der kunne blive tale om fritagelse efter artikel 85, stk. 3. Af indlysende årsager blev der ikke henvist til bestemmelser, der var ophævet i de senest anmeldte aftaler. De problemer, der skulle løses, inden Kommissionen kunne overveje fritagelse, blev nærmere angivet i brevet, og de vedrørte salg af produkter, enten maskiner eller reservedele, der konkurrerede med JCB's og den omstændighed, at JCB forbeholdt sig ret til at sælge til bestemte myndigheder og fabrikanter.

(56) At Kommissionen lagde principperne i BMW-beslutningen af 13. december 1974 til grund for sin vurdering af JCB's aftaler fremgår også af dens brev af 13. januar 1976 til JCB, hvori den vurderede begrænsningerne i salget af produkter, der konkurrerede med JCB's, under henvisning til de relevante bestemmelser i BMW's distributionsaftaler.

(57) Ved brev af 11. marts 1976 redegjorde JCB udførligt for de uløste problemer, der var omtalt i Kommissionens brev af 13. januar 1976. Der blev holdt møde mellem JCB og tjenestemænd fra Kommissionens Generaldirektorat for Konkurrence den 18. marts 1976, hvor man drøftede disse problemer. Der blev ikke fremlagt nogen ny version af aftalen kort efter mødet.

(58) Den 6. marts 1980 sendte JCB på eget initiativ en ny version af sin forhandleraftale for Det Forenede Kongerige⁽³⁹⁾. Der var ikke vedlagt noget nyt A/B-skema og heller ikke nogen hovedforhandleraftale. JCB nævnte, at der var foretaget mindre ændringer og tilføjelser i den tidligere anmeldte aftale. Det tildelte område (det vil som i den tidligere version sige »the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines« (forhandlerens hovedansvarsområde for salg af JCB-produkter og service på JCB-maskiner) (bestemmelse 1 »Definitioner«) blev defineret på grundlag af postnumre.

⁽³⁹⁾ Brev af 6. marts 1980 fra JCB (IV/26.696, s. 33)

- (59) Den nye version af forhandleraftalen for Det Forenede Kongerige indeholdt en bestemmelse om (bestemmelse 4), at JCB-forhandlere i Det Forenede Kongerige ikke måtte »to sell JCB products wholesale for resale except to a dealer« (sælge JCB-produkter en gros med henblik på videresalg undtagen til en forhandler) (defineret i aftalen som »a person, persons or corporate body who with the approval of JCB has been appointed as a dealer by a Distributor« (personer eller selskaber, som en forhandler med JCB's godkendelse har udpeget til forhandler) »or approved sub-dealer« (eller anerkendt underforhandler) ⁽⁴⁰⁾). Bortset fra denne begrænsning, begrænsningen i bestemmelse 9(i), der gjorde etablering af forretningssteder for salg og service i forbindelse med JCB-produkter uden for aftaleområdet betinget af JCB's samtykke, og begrænsningen med hensyn til servicegebyret (bestemmelse 5), var der ingen begrænsninger i salget uden for aftaleområdet.
- (60) Kommissionen reagerede ikke på denne aftale for Det Forenede Kongerige.
- b) Nuværende distributionsaftaler i Det Forenede Kongerige, der er forelagt Kommissionen**
- (61) Ved brev af 29. december 1995 sendte JCB Kommissionen en kopi af en ny version af sin forhandleraftale for Det Forenede Kongerige. Den vigtigste ændring ifølge JCB er, at man af hensyn til ændringer i organisationen har adskilt udnævnelsen af forhandlere af bygge- og industriprodukter fra udnævnelsen af forhandlere af landbrugsmaskiner. Der blev ikke vedlagt noget nyt A/B-skema.
- (62) I henhold til forhandleraftalen for Det Forenede Kongerige får de officielle JCB-forhandlere, som ikke må sælge produkter, der konkurrerer med JCB's, tildelt eneforhandlingsområder, hvor JCB forpligter sig til ikke at sælge sine produkter og til ikke at indgå de samme distributionsaftaler med andre forhandlere (bestemmelse 10). Området defineres fortsat som »the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines« (forhandlerens hovedansvarsområde for salg af JCB-produkter og service på JCB-maskiner) (bestemmelse 1 »Definitioner«) ⁽⁴¹⁾.
- (63) Bestemmelse 4 lyder således: »The Distributor hereby agrees not to sell JCB products supplied in pursuance of this agreement wholesale for resale except to a JCB Distributor or another JCB Dealer or an approved Sub Dealer appointed in each case in relation only to JCB products without JCB's prior written agreement which shall not be withheld without objectively valid reasons« (Forhandleren indvilliger herved i ikke uden JCB's forudgående skriftlige samtykke, der ikke må afslås uden objektiv begrundelse, at sælge JCB-produkter, der leveres i henhold til denne aftale, en gros med henblik på videresalg undtagen til en JCB-forhandler eller en anerkendt underforhandler, der i hvert tilfælde udpeges til kun at varetage JCB-produkter).
- (64) I henhold til bestemmelse 10 forpligter JCB sig til at betale eller kreditere arbejde, der udføres af en officiel forhandler og accepteres af JCB i garantiperioden. Bestemmelse 5 (servicegebyr) er uændret i forhold til den version, som JCB fremlagde i december 1975 og marts 1980. Bortset fra bestemmelse 9(i), der gør etablering af forretningssteder for salg og service i forbindelse med JCB-produkter uden for det tildelte område betinget af JCB's godkendelse, indeholder aftalen ingen mærkbare begrænsninger i salg uden for det tildelte område.
- (65) Officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige indvilliger også i at købe reservedele, udstyr og tilbehør til JCB-produkter eller reparation af disse produkter udelukkende hos JCB eller en anden JCB-forhandler eller en anden leverandør, som JCB har godkendt skriftligt. Officielle forhandlere forpligter sig også til kun at anvende eller levere JCB-produkter i forbindelse med ændringer af JCB-maskiner eller arbejde, der udføres på disse maskiner under garanti (bestemmelse 8(vii) og (vii)). Disse begrænsninger i aftalerne blev ikke ændret, idet JCB understregede, at handel med entreprenørmaskiner burde behandles anderledes end handel med motorkøretøjer, og disse argumenter fremsatte JCB både skriftligt og på mødet med Kommissionens tjenestemænd den 18. marts 1976.
- (66) Kommissionen reagerede ikke specielt på denne nye aftale.
- c) Anmeldt distributionsaftaler i andre medlemsstater end Det Forenede Kongerige**
- (67) JCB fremlagde i december 1975 og marts 1976 ændrede versioner af aftalerne for at imødegå Kommissionens indvendinger. Disse indvendinger vedrørte naturligvis de aftaler, der blev anvendt i Fællesskabets medlemsstater på daværende tidspunkt. De aftaler, der blev fremlagt for alle Fællesskabets medlemsstater i 1976, undtagen Det Forenede Kongerige, var ifølge interne dokumenter opdelt i to typer, nemlig en Distributor Agreement Export (standardaftale) ⁽⁴²⁾ og aftalen mellem JCB og

⁽⁴⁰⁾ Version vedlagt JCB's brev af 6. marts 1980 (IV/26.696, s. 33-53) og artikel 4 i JCB's forhandleraftale for Det Forenede Kongerige med Watling JCB af 21. januar 1992 (Insp. file, s. 1123-1143).

⁽⁴¹⁾ Artikel 4 i JCB's forhandleraftale, hvoraf der blev taget kopi hos Watling JCB (Insp. file, s. 1146-1169).

⁽⁴²⁾ IV/28.694, s. 34-37.

dets datterselskab JCB SA Frankrig (undertegnet den 17. februar 1975) ⁽⁴³⁾. Der blev ikke vedlagt noget nyt A/B-skema.

- (68) Aftalen med JCB Frankrig indeholdt ingen direkte eller indirekte begrænsninger i salget af JCB-produkter uden for aftaleområdet, bortset fra JCB Frankrigs pligt til at bestræbe sig på at fremme salget af disse produkter inden for sit område (bestemmelse 4(b)). I henhold til disse koncerninterne arrangementer blev JCB Frankrig udpeget som eneforhandler (bestemmelse 2) og indvilligede i at købe og videresælge JCB-produkter fra JCB UK (bestemmelse 3(1)) for egen regning (bestemmelse 4(a)), dvs. at det ikke handlede som agent for JCB UK (bestemmelse 5(b)). I henhold til bestemmelse 2(2) måtte priserne på de JCB-produkter, som JCB UK solgte til JCB Frankrig (koncernintern prissætning) ikke overstige den nettopris ab fabrik, som JCB UK anvendte over for de britiske forhandlere.
- (69) I den nye version af Distributor Agreement Export, som JCB fremlagde efter Kommissionens ovennævnte advarsel af 27. oktober 1975, var bestemmelsen om servicegebyret blevet ændret. Som fastsat i den nye aftale for Det Forenede Kongerige, der havde samme ordlyd, skulle gebyret i første omfang aftales mellem de officielle forhandlere og kun fastsættes af JCB, hvis de pågældende forhandlere ikke kunne blive enige (bestemmelse 4 »SERVICE SUPPORT FEE — SALES OUTSIDE THE TERRITORY« (SERVICEGEBYR — SALG UDEN FOR OMRÅDET)). Området defineres som »the Distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB Products and JCB Machines« (forhandlerens hovedansvarsområde for salg af JCB-produkter og -maskiner) (bestemmelse 1 »DEFINITIONER«), hvor forhandleren indvilliger i at sælge JCB-produkter og bestræbe sig på at fremme salg og service i forbindelse med disse produkter (bestemmelse 5 »SALES OBLIGATION OF THE DISTRIBUTOR« (FORHANDLERENS SALGPLIGT)). Forhandleren indvilliger også i ikke at etablere forretningssteder for salg og service uden for aftaleområdet uden JCB's forudgående godkendelse (bestemmelse 8(iv) »GENERAL OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR« (FORHANDLERENS GENERELLE FORPLIGTELSE)).
- (70) Officielle forhandlere indvilliger desuden i at købe reservedele, udstyr og tilbehør til anvendelse i eller reparation af JCB-produkter udelukkende hos JCB eller en anden JCB-forhandler eller enhver anden leverandør, som JCB skriftligt godkender (bestemmelse 7(v)).
- (71) Aftalen Distributor Agreement Export indeholdt ingen forpligtelser svarende til forpligtelsen i bestemmelse 4 i forhandleraftalen for Det Forenede Kongerige vedrørende engrosleverancer til videresalg. Kommissionens sagsakter omfatter ingen breve, hvorved JCB underretter

Kommissionen om, at bestemmelserne i de anmeldte aftaler for Det Forenede Kongerige gjaldt i andre medlemsstater.

- (72) Ved brev af 13. januar 1976 meddelte Kommissionen JCB, at der stadig var behov for en række ændringer eller tilpasninger i aftalerne, inden Kommissionen kunne overveje at indrømme fritagelse efter artikel 85, stk. 3. Den har dog ikke fået forelagt nogen ny version af aftalen for andre medlemsstater end Det Forenede Kongerige efter versionen af 1975 eller for Frankrig efter versionen af 1976. De aftaler for Tyskland, Benelux, Italien og Frankrig, som Kommissionen fik forelagt, vedrørte medlemsstater, hvor JCB har datterselskaber. Deres distributionsaftaler i deres nationale områder er aldrig blevet anmeldt.
- (73) Før nærværende beslutning har Kommissionen hverken ved en beslutning eller en administrativ skrivelse (comfort letter) taget endelig stilling til de aftaler, som JCB har anmeldt eller fremlagt.

D. JCB'S NUVÆRENDE DISTRIBUTIONSNET I EUROPA OG DEN KONCERNINTERNE PRISSÆTNING

- (74) JCB-koncernen har datterselskaber i Frankrig, Tyskland, Belgien, Nederlandene, Italien og Spanien og seks hovedfabrikationsanlæg i Det Forenede Kongerige, hvor den også har sit hovedsæde. JCB har i EU et net af 135-140 selvstændige anerkendte forhandlere, som har fået tildelt eneforhandlingsområder ⁽⁴⁴⁾. Som følge heraf betjener JCB's officielle net ethvert geografisk område i EU. JCB Sales Ltd (UK) eller det relevante nationale datterselskab udpeger de officielle forhandlere og udfærdiger deres distributionsaftaler på de nationale områder. I sidstnævnte tilfælde sendes ordrene fra de officielle forhandlere inden for JCB-nettet til JCB's lokale datterselskab.
- (75) De fakturapriser, som JCB UK anvender over for de enkelte nationale datterselskaber, er generelt lavere end de fakturapriser, som de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige skal betale. I 1993 udgjorde JCB's koncerninterne priser på reservedele over for JCB Frankrig og JCB Italien henholdsvis [mellem 50 % og 100 %] af de priser, der blev anvendt over for de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige. Med andre ord ville de officielle franske forhandlere have haft samme indkøbspriser som de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, hvis JCB's franske datterselskab havde afkrævet sine forhandlere et tillæg på [mellem 25 % og 50 %] til den pris, der skulle betales til JCB UK.

⁽⁴³⁾ IV/28.694, s. 68-72. Aftalen blev fremsendt efter begæringen om oplysninger af 13. januar 1976.

⁽⁴⁴⁾ I Det Forenede Kongerige og Irland anvender disse officielle forhandlere akronymet JCB efter deres firmanavn (f.eks. Watling JCB, Gunn JCB, osv.).

- (76) Selv om forhandlerne i Det Forenede Kongerige befandt sig på et lavere trin i distributionskæden, var de dog hyppigt i stand til at levere til lavere priser end JCB's nationale datterselskaber fra 1989 til 1996. Dette kan blandt andet skyldes en mere effektiv reaktion på aftagernes stærke forhandlingsposition i Det Forenede Kongerige, kursudsving på pund sterling i forhold til andre valutaer eller lavere avancer⁽⁴⁵⁾; for eksempel var de officielle forhandlerens avancer før skat lave i Frankrig i 1997, nemlig på [mellem 0 % og 10 %], men alligevel [mellem 1 og 10] gange højere end i Det Forenede Kongerige, hvor avancerne lå på [mellem 0 % og 10 %]. Der kan dog være forskelle fra det ene år til det andet: i 1996 var avancerne således [mellem 0 % og 10 %] i Det Forenede Kongerige og [mellem 0 % og 10 %] i Frankrig.
- (77) En intern undersøgelse af bruttoentabiliteten i JCB's forskellige datterselskaber, der blev gennemført i 1993, viser, at detailprisen på et repræsentativt udvalg af reservedele i Frankrig var [mellem 0 % og 100 %] højere end i Det Forenede Kongerige. I undersøgelsen erkendes følgende: »The fact remains that on all types of parts, European prices are much higher than the UK and that France would appear to have much higher prices than the others, although France do operate a generous rebate scheme for achieving target performance which will reduce this apparent high GP % somewhat« (Det er et faktum, at priserne for alle typer reservedele er langt højere på det europæiske fastland end i Det Forenede Kongerige, og at Frankrig ser ud til at have langt højere priser end de øvrige lande, selv om der i Frankrig anvendes en generøs rabatordning for at nå de fastsatte mål, hvilket vil reducere denne tilsyneladende høje bruttoavance en del). Som følge heraf var JCB's bruttoavance for reservedele i Frankrig [mellem 0 og 30] procentpoint højere end JCB UK's og [mellem 0 og 30] procentpoint højere end JCB's i Tyskland i 1993⁽⁴⁶⁾. Med andre ord var det mere rentabelt for JCB-koncernen at sælge de samme reservedele i Frankrig end i Det Forenede Kongerige.
- (78) Der var stadig åbenlyse prisforskelle i 1995, som det fremgår af et internt notat: »You will note that the prices of some parts varies greatly between the four countries and, therefore some variation between the special prices will probably remain. The summary of dealer net and retail pricing for »the group of parts« discussed in January, will help to identify the variances country by country, prior to any discounted code changes« (De vil bemærke, at priserne på nogle reservedele varierer betydeligt mellem de fire lande, og derfor vil der sandsynligvis fortsat være en vis forskel mellem specialpriserne. Oversigten over forhandlerens netto- og detailpriser for reservedele, der blev drøftet i januar, vil
- bidrage til at klarlægge forskellene land for land, inden der eventuelt foretages ændringer)⁽⁴⁷⁾. I det fortroligt internt notat vedrørende JCB-datterselskabernes indkøbspriser i Europa, Tyskland, Spanien, Frankrig og Italien blev der i 1995 fastsat følgende målsætning: »To harmonise customer achieved pricing with the end of ending up with a [between 0 % and 20 %] band of maximum variation« (At harmonisere detailpriserne med det formål at nå op på et maksimalt udsvingsinterval på [mellem 0 % og 20 %])⁽⁴⁸⁾.
- (79) Disse prisforskelle kan illustreres ved følgende eksempel: I 1996 købte en officiel fransk forhandler nye maskiner og reservedele, der oprindeligt blev solgt af officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, i stedet for at købe dem hos JCB's datterselskab i Frankrig⁽⁴⁹⁾. Til trods for at datterselskabet betalte lavere priser af fabrik og til trods for integrationen inden for JCB-koncernen, konkurrerede JCB Frankrig i praksis med de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige om leverancerne til de officielle franske forhandlere.
- (80) Der foreligger beviser på, at JCB Frankrig ydede sine officielle forhandlere kompensation i tilfælde, hvor de havde mistet handelen til konkurrenter i forbindelse med parallelhandel⁽⁵⁰⁾, og ydede tilskud til avancen i tilfælde, hvor parallelforhandlere også afgav tilbud i konkurrence med disse officielle forhandlere. Der blev også ydet en sådan støtte i forbindelse med reservedele, hvor JCB fastsatte garanterede faste bruttoavancer eller lavere indkøbspriser⁽⁵¹⁾. Beviser på detailpriser, der ikke er konkurrencedygtige, findes også for Tyskland, hvor JCB

⁽⁴⁷⁾ Internt memorandum af 24. februar 1995 fra A.D.L. Shaw til T. Fernández (Insp. file, s. 1718-1719).

⁽⁴⁸⁾ Fortroligt, internt notat af 11. oktober 1995 fra J. Bradley til T. Fernández (Insp. file, s. 1704-1707).

⁽⁴⁹⁾ Brev af 21. juni 1996 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til Malecot, SEM CEDIMA (Insp. file, s. 2155-2156).

⁽⁵⁰⁾ Brev af 5. juni 1996 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til R. Pain, BPV (Insp. file, s. 2157-2160), der lyder således: »Nous sommes prêts à poursuivre notre soutien jusqu'au 31 décembre 1996 de façon à ne pas laisser échapper des ventes sur ce marché parallèle et nous vous garantissons une marge de 30 000 FF dans la mesure où vos prix sont de 10 000 FF supérieurs à ceux du marché parallèle. Par ailleurs, dans le cas où vous perdriez une chargeuse pelleuse face à un marché parallèle, nous vous allouons une commission de service de 10 000 FF«; brev af 31. marts 1995 fra P. Tellier, JCB Frankrig til BPV (Insp. file, s. 440).

⁽⁵¹⁾ Notat af 8. december 1995 fra E. de Montarnal, JCB Frankrig, til R. Pain, BPV, der lyder således: »Dans la mesure où BPV est obligé de rapprocher son prix de vente de celui de Central Parts, JCB s'engage à garantir une marge de 20 % pour toute pièce facturée plus de 5 000 F et une marge de 30 % pour toute pièce facturée moins de 5 000 F ceci à la condition expresse que BPV transmette à JCB l'information complète une fois par mois: nom du client, références de la pièce JCB et Central Parts, prix tarif de Central Parts« (Insp. file, s. 475); brev af 12. april 1994 fra P. Tellier, JCB Frankrig, til BPV (Insp. file, s. 450); brev af 1. august 1995 fra P. Tellier til COLOMAT (Insp. file, s. 463-464).

⁽⁴⁵⁾ SPK I, afsnit 5.8, s. 32-33, og SPK II, s. 32.

⁽⁴⁶⁾ Internt JCB-notat af 30. juni 1994 fra N.D. Allen til J. Patterson (Insp. file, s. 722-731).

fatsatte som mål, at »cost and selling prices are related« (indkøbs- og salgspriserne er forbundne) ⁽⁵²⁾.

- (81) Disse interne JCB-dokumenter viser tydeligt, at avancerne og priserne lå over gennemsnittet i nogle medlemsstater, som f.eks. Tyskland og især Frankrig. En kompensationsordning for mistet salg eller lavere avancer til fordel for officielle forhandlere, hvis område var udsat for konkurrence fra parallelforhandlere, var efter al sandsynlighed rentabel for JCB-koncernen generelt. Under alle omstændigheder har sådanne prisforskelle på såvel maskiner som reservedele skabt åbenlyse incitamentter til parallelhandel fra 1989 til 1996. Det er klart, at en sådan parallelhandel ville reducere disse højere avancer.

E. AFTALER OG PRAKSIS INDEN FOR JCB'S DISTRIBUTIONSNET

JCB påstår generelt, at Kommissionen har forvansket de faktiske forhold, specielt udvalgt dokumenter eller citeret dem uden for deres sammenhæng. Ifølge JCB hviler Kommissionens retlige vurdering derfor på en fuldstændig misforstået opfattelse af kendsgerningerne.

Kommissionen har taget JCB's bemærkninger til efterretning og derfor foretaget en ny undersøgelse og, hvor det var rimeligt, en ny vurdering af de dokumenter, den lagde til grund for sine klagepunkter. Ikke desto mindre er det betydelige antal kendsgerninger og dokumenter, der citeres i denne beslutning, tegn på, at der foreligger restriktive aftaler, og underbygger efter Kommissionens opfattelse den konklusion, at der er tale om en overtrædelse. De faktiske oplysninger vedrørende JCB's påstande med hensyn til bestemte dokumenter, er anført nedenfor, men er på ingen måde udtømmende.

1. BEGRÆNSNINGER I DEN DIREKTE ELLER INDIREKTE EKSPORT FRA DET FORENEDE KONGERIGE TIL ANDRE MEDLEMSSTATER

a) Udtalelser fra officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige om salg til andre medlemsstater

- (82) Som det fremgår af talrige breve, der er nævnt nedenfor, har de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige afholdt sig fra at sælge nye maskiner og reservedele uden for Det Forenede Kongerige.

I modsætning til Kommissionens fortolkning henfører JCB de officielle forhandlernes adfærd i Det Forenede

Kongerige og deres udtalelser til overholdelsen af bestemmelse 4 i deres aftale som anmeldt (SPK II, s. 41-45).

- (83) I en fax fra Gunn JCB til JCB Frankrig den 17. maj 1995 om en maskine som førstnævnte havde solgt, og som befandt sig i Frankrig, erklærer Gunn: »We cannot be held responsible for this customer's actions, but as a result from this sale we will not be trading with this customer again« (Vi kan ikke holdes ansvarlige for denne kundes handlinger, men som følge af dette salg vil vi ikke handle med denne kunde mere) ⁽⁵³⁾. Et brev fra Heritage Disposals, der er en videreforsælger i Det Forenede Kongerige og Gunn JCB's kunde, forklarer årsagerne til, at de ikke fortsat kunne levere til Frankrig: »It is because someone notified to JCB that I was exporting new machines to you. This was the reason we had to be very careful when we were sending you machines, because as soon as JCB registered the serial numbers on machines, they would have immediately traced them back to us, and would not have supplied us with more machines« (Det skyldes, at nogen meddelte JCB, at jeg eksporterede nye maskiner til Dem. Dette var årsagen til, at vi måtte være meget forsigtige, da vi sendte Dem maskinerne, for JCB ville straks have sporet maskinerne tilbage til os, så snart de havde registreret serienumrene, og ville ikke have leveret os flere maskiner) ⁽⁵⁴⁾.

- (84) Som svar på et spørgsmål fra JCB UK om, hvorvidt Gunn JCB leverede maskiner billigt til en officiel forhandler i Frankrig, Lyomat, begrundede Gunn JCB transaktionen med, at maskinen ikke var ny ⁽⁵⁵⁾. I et andet brev fra Gunn JCB til JCB henvises der til førstnævntes medvirken ved eksport af nye maskiner til Østrig, som en officiel østrigsk forhandler havde klaget over: »In January of this year, you instructed us to cease supply of machines to the above (Sunrise Ltd). This was on the basis that our »Austrian friends« had pointed the finger at Sunrise and Gunns, and accused us of supplying new machines to Austria« (I januar i år gav De os instrukser om ikke længere at levere maskiner til ovenstående (Sunrise Ltd). Baggrunden var, at vore »østrigske venner« havde peget på Sunrise og Gunn og beskyldt os for at levere nye maskiner til Østrig) ⁽⁵⁶⁾.

⁽⁵³⁾ Insp. file, s. 317.

⁽⁵⁴⁾ Brev af 24. oktober 1994 fra Heritage Disposals til Central Parts (Main file I, s. 13).

⁽⁵⁵⁾ Fax af 20. november 1992 fra M. J. Butler, JCB Sales UK, til P. Leboucher, JCB Frankrig, og til D. Barton, Gunn JCB, og brev af 30. november 1992 fra D. Barton til M. J. Butler (Insp. file, s. 355-357).

⁽⁵⁶⁾ Brev af 19. maj 1989 fra D. Barton, Gunn JCB, til C. Ingram, JCB Sales UK (Insp. file, s. 880). De »østrigske venner«, der omtales i dokumentet, er formodentlig ansatte hos Terra, der er JCB's officielle forhandler i Østrig. Ifølge en meddelelse af 21. marts 1989 mellem Gunn JCB og JCB var uberettigede krav fra Terra årsag til, at Gunn JCB mistede handelen (Insp. file, s. 878).

⁽⁵²⁾ Rapport om besøget hos JCB GmbH Tyskland den 19. maj 1994 (Insp. file, s. 1702-1703).

Ifølge JCB blev der ikke stillet spørgsmålstegn ved selve det forhold, at Gunn JCB havde leveret maskiner til Lyomat i Frankrig, som omtalt i betragtning 84, men til det forhold, at det tilsyneladende var sket til en pris, der lå under kostprisen, og muligvis var aggressivt lav (SPK II, s. 41). Gunns begrundelse viser, at der kan være tale om restriktioner i enten eksporten fra Det Forenede Kongerige til Frankrig af nye maskiner til videresalg inden for JCB's officielle forhandlernet, eller at virksomhederne ikke fuldstændig frit kan fastsætte videresalgspriser.

- (85) I sin ansøgning om »Queen's Awards for Export Achievement 1993« udtalte Watling JCB's formand følgende: »I am proud to have lead a team that has achieved the following export performance. (...) Given that the company is unable to sell new machines outside its UK territory, I hope that you will agree with us that the used machine export achievement of Watling JCB limited is deserving of recognition« (Jeg er stolt over, at jeg har ledet et team, der har opnået følgende eksportresultater. (...) Da selskabet ikke er i stand til at sælge nye maskiner uden for Det Forenede Kongeriges territorium, håber jeg, at De er enig med os i, at Watling JCB's resultater med hensyn til maskineksport fortjener anerkendelse) ⁽⁵⁷⁾.

Med hensyn til Watling JCB's erklæring om, at selskabet var ude af stand til at eksportere nye maskiner fra Det Forenede Kongerige, som omtalt i betragtning 85, mener JCB ikke, at dette uddrag viser, at Watling betragtede det som forbudt at eksportere nye maskiner. Watling udarbejdede angiveligt sin ansøgning under henvisning til den succes, selskabet havde opnået med sin øgede eksport af brugte maskiner. Da Watling med hensyn til eksport af nye maskiner havde begrænsede muligheder for aktivt at markedsføre eksportvarer, kunne selskabets eksportsucces ikke vurderes korrekt med henvisning til nye maskiner (SPK II, s. 42-43). Brevets ordlyd er dog meget klart og foretager ikke en sådan skelnen. Brevet er et klart bevis på, at Watling JCB i praksis har begrænset hele sin eksport af nye maskiner, hvad enten der var tale om aktivt eller passivt salg, eller om køberen var endelig forbruger eller videreforsælger, anerkendt eller ej. I distributionsaftalen mellem JCB og Watling JCB, der blev kopieret hos sidstnævnte, findes der heller ikke nogen særlig bestemmelse om, at det aktive salg kan begrænses, bortset fra definitionen af det tildelte område i bestemmelse 1: »the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines« (forhandlerens hovedansvarsområde for salg af JCB-produkter og service på JCB-maskiner) (Watling JCB Distributor Agreement 1996 (Insp. file, s. 1146-1169)). Hvis denne bestemmelse fortolkes i den retning, at JCB kan begrænse aktivt grænseoverskridende salg, er der tale om åbenlyst misbrug.

- (86) I en henvendelse til JCB Frankrig i forbindelse med uenighed om et servicegebyr, som sidstnævnte krævede, anførte Watling JCB følgende: »we are disputing this service commission as this machine was sold in good faith by ourselves as part of a deal totalling 10 units to A&C Equipment in August 1994, prior to this order they took delivery of 15 units in 1993 and none of these units to our knowledge have been exported. We cannot be held responsible for our customer exercising their legal right to sell machines at six months old or even less« (vi bestrider dette servicegebyr, da vi selv solgte denne maskine i god tro i forbindelse med en handel på i alt 10 enheder til A&C Equipment i august 1994; inden denne ordre havde de fået 15 enheder leveret i 1993, og så vidt vi ved, er ingen af disse blevet eksporteret. Vi kan ikke holdes ansvarlige for, at vore kunder udøver deres lovfæstede ret til at sælge maskiner, der er seks måneder gamle eller endda nyere). Watling JCB gjorde det yderligere klart for JCB Frankrig, at »(...) we have not and will not knowingly sell machines abroad without JCB Sales prior agreement« ((...) vi har ikke solgt og vil ikke bevidst sælge maskiner i udlandet uden JCB Sales' forudgående godkendelse) ⁽⁵⁸⁾.

- (87) I et brev, hvoraf der blev taget kopi hos JCB, spurgte Central Parts Watling JCB, hvorfor selskabet nægtede at levere til Central Parts i Frankrig. I et håndskrevet notat til C. Coutts med kopi til J. Patterson, der begge er direktører i JCB, hedder det: »Have suggested to Watling that they just ignore this request. Do you agree?« (Har foreslået Watling, at de blot ignorerer denne forespørgsel. Er De enig?). Watling JCB's afslag blev bekræftet efter JCB's instrukser ⁽⁵⁹⁾. Derefter har man påberåbt sig JCB's godkendelse som forudsætning for leverancer til andre medlemsstater end Det Forenede Kongerige ⁽⁶⁰⁾.

- (88) Watling JCB besluttede også at standse leverancerne af reservedele til en anden videreforsælger, der konkurrerede med JCB Frankrig: »It has come to our notice that JCB parts we have supplied to you may have been supplied indirectly to certain customers of JCB France. We cannot allow this to happen because of our contract with JCB Service UK Ltd. Therefore we must terminate your account with this company« (Vi har fået kendskab til, at JCB-reservedele, som vi har leveret Dem, kan være blevet leveret indirekte til nogle kunder hos JCB Frank-

⁽⁵⁸⁾ Brev af 9. marts 1995 fra J. Davis, Watling JCB, til F. Rausch, JCB Frankrig (Insp. file, s. 1695).

⁽⁵⁹⁾ Brev af 16. december fra Vairon, Central Parts, til Martin, Watling JCB (Insp. file, s. 1717). Det håndskrevne notat er dateret 19. december. Den 19. december 1994 sendte Watling JCB følgende svar til Central Parts: »do not wish to supply parts to you or any other company who is not a JCB user or dealer. If we did, it would only cause us trouble with JCB« (Main file I, s. 48).

⁽⁶⁰⁾ Håndskrevet notat fra direktøren for reservedele og service i Watling JCB i et brev af 25. januar 1996 fra Vairon til Watling JCB (Main file I, s. 50).

⁽⁵⁷⁾ Brev af 26. oktober 1992 fra Davis, Watling JCB, til sekretæren for Queen's Award Office (Insp. file, s. 1048-1057).

rig. Vi kan ikke tillade noget sådant på grund af vores kontrakt med JCB Service UK Ltd. Vi må derfor afbryde Deres forbindelser med dette selskab) ⁽⁶¹⁾.

- (89) Berkeley JCB, der også er uafhængig JCB-forhandler i Det Forenede Kongerige, erkendte at: »Because of our geographic location, near to the channel ports and differential pricing overseas, it is inevitable that we will be continually approached by both end users and agents. We will therefore adopt a policy of referring all doubtful enquiries to JCB Service (...) and they can tell us whether or not we should supply« (det på grund af vores geografiske beliggenhed i nærheden i kanalhavnene og de varierende priser i udlandet, er uundgåeligt, at vi fortsat vil få henvendelser fra både endelige forbrugere og agenter. Vi vil derfor vedtage en politik, der går ud på at henvise alle tvivlsomme forespørgsler til JCB Service (...) som kan fortælles os, om vi bør levere eller ej) ⁽⁶²⁾. I samme brev anføres desuden følgende: »Further to our recent discussions, I have made clear to our regional managers and Group Parts Manager that we must not sell products outside our territory in breach of our Dealer Agreement« (Som følge af vore seneste drøftelser har jeg gjort det klart for vores regionalchefer og Group Parts Manager, at vi ikke må sælge produkter uden for vores område i strid med forhandleraftalen). Som svar på en forespørgsel om leverancer anfører Berkeley ved en anden lejlighed: »Thank you for your enquiry. Regret that we can not supply parts for what may be for resale in other countries« (Tak for Deres forespørgsel. Vi beklager, at vi ikke kan levere reservedele til eventuelt videresalg til andre lande); køberen blev opfordret til at henvende sig til en officiel forhandler i Frankrig ⁽⁶³⁾.

Ifølge JCB fremgår det af det brev fra Berkeley JCB, der omtales i betragtning 89, at selskabet havde ret til at sælge til udenlandske kunder, der ikke var »tvivlsomme«, dvs. egentlige endelige forbrugere og anerkendte forhandlere (SPK II, s. 43). I denne erklæring til JCB afholder Berkeley sig fra at sælge til endelige kunder eller deres agenter i andre medlemsstater. Med hensyn til forespørgslernes »tvivlsomme« karakter, forpligter Berkeley sig ikke udelukkende til at få bevis for, at en indkøbsagent har ret til at foretage indkøb på den endelige forbrugers vegne. Det er heller ikke klart, hvordan JCB Service kan kontrollere bedre end Berkeley, at en endelig forbruger, der ønsker leverancer, rent faktisk er en endelig forbruger, eller at en agent er behørigt anerkendt.

⁽⁶¹⁾ Brev af 12. maj 1994 fra L. Smithers, Watling JCB Ltd, til MJT Contracts Ltd (Insp. file, s. 298).

⁽⁶²⁾ Brev af 13. april 1995 fra Roddy, Berkeley JCB, til J. Patterson, JCB Sales (Insp. file, s. 249).

⁽⁶³⁾ Fax af 21. november 1995 fra F. de Gennaro, Berkeley JCB, til Michel Vairon, Central Parts (Main file, s. 21).

Berkeley's udtalelse viser, at selskabet ikke selvstændigt kan sælge til endelige forbrugere i andre medlemsstater, hvilket kan afhænge af JCB's godkendelse.

- (90) Som svar på et brev fra JCB Frankrig om fem maskiner, der blev anvendt på det franske territorium, svarede en forhandler i Det Forenede Kongerige, Scott JCB, i maj 1996, at de pågældende maskiner: »were sold to volume customers of Gunn JCB and the decision as to whether we continue to supply these customers lies with UK Sales« (blev solgt til Gunn JCB's store kunder, og at det er op til UK Sales at afgøre, om vi fortsat skal levere til disse kunder) (dvs. JCB's salgsafdeling i Det Forenede Kongerige) ⁽⁶⁴⁾.
- (91) Som svar på et spørgsmål fra Central Parts om, hvorfor en ordre ikke var blevet leveret, påpegede TC Harrison JCB: »JCB's strict guidelines concerning the export of spare parts and the golden rule (is that you should) deal with local agencies when purchasing parts« (JCB's strenge retningslinjer for eksport af reservedele og den gyldne regel, at de bør handle med lokale agenter, når de køber reservedele) ⁽⁶⁵⁾. Da Central Parts var beliggende i Frankrig og ønskede leverancer til Frankrig, skal der ved »eksport« forstås leverancer fra Det Forenede Kongerige til en anden medlemsstat.
- (92) Disse eksempler stammer fra alle JCB's officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, undtagen en, og vedrører både reservedele og maskiner. Deres erklæringer er fremsat i forbindelse med forespørgsler fra viderefornhandlere eller endelige forbrugere i andre medlemsstater. Leverancerne blev effektivt afslået eller begrænset med den begrundelse, at deres aftaler med JCB forhindrede dem deri, mens hovedårsagen direkte eller indirekte var den geografiske destination og køberens status.

b) JCB's udtalelser om salg fra Det Forenede Kongerige til andre medlemsstater

- (93) JCB's synspunkter med hensyn til eksport af maskiner fra Det Forenede Kongerige er udtrykt i et brev fra direktøren fra JCB UK Sales til en af JCB's officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige: »During recent conversations with a number of UK Distributor Principals the subject of Grey exports, Contract Hire and Multiple Deal Support arose. It became evident during my discussions that it is necessary for me to confirm

⁽⁶⁴⁾ Brev af 21. maj 1996 fra S.C.J. Briant, Managing Director, Scott JCB, til F. Rausch, JCB Frankrig (Insp. file, s. 326-329).

⁽⁶⁵⁾ Brev af 21. november 1995 fra TC Harrison JCB til Central Parts (Main file I, s. 24).

JCB's position on these points. 1. Grey Exports. There is no change in JCB's position. We actively discourage any new machines sold overseas whether through a UK Distributor or third party Plant Hire company« (Under drøftelser for nylig med en række forhandlere i Det Forenede Kongerige opstod spørgsmålet om grå eksport, udlejning og »Multiple Deal Support«. Det blev klart under drøftelserne, at det er nødvendigt, at jeg understreger JCB's holdning til disse punkter. 1. Grå eksport. JCB's holdning er uændret. Vi søger aktivt at forhindre, at der sælges nye maskiner i udlandet, hvad enten det sker gennem en forhandler i Det Forenede Kongerige eller et udenforstående udlejningsfirma) ⁽⁶⁶⁾. Disse synspunkter om grænseoverskridende salg fra Det Forenede Kongerige forklares yderligere: »Obviously, as the manufacturer, we are anxious to protect our distributors, wherever they are, from unfair competition from whatever source, on all products« (Det er klart, at vi som fabrikanten ønsker at beskytte vore forhandlere, uanset hvor de befinder sig, mod al illoyal konkurrence i forbindelse med alle produkter) ⁽⁶⁷⁾.

tage Central Parts' aktiver og udpege selskabet som officiel forhandler i Frankrig, når et eneforhandlingsområde blev ledigt ⁽⁷¹⁾.

(94) I betragtning af at viderefornere havde adgang til JCB's originale reservedele hos officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige udtaler JCB, at de officielle forhandlere bør handle på ensartet måde for at: »ensure that your Parts Managers are aware of the problem and instructed not to supply to anyone suspected of involvement with spurious operations« (sikre, at Deres reservedelschefer er klar over problemet og får besked på ikke at levere til nogen, der mistænkes for at være involveret i falske transaktioner) ⁽⁶⁸⁾. Strategien for bekæmpelse af falske reservedelstransaktioner i Frankrig, Tyskland og Spanien var hovedsagelig rettet mod Interparts, der er en uafhængig viderefornere, og Central Parts ⁽⁶⁹⁾. I et dokument, der blev kopieret hos JCB, henvises der også til en kampagne mod »Spurious competition« (falsk konkurrence), herunder bl.a. foranstaltninger: »to cut off the source of supply to spurious outlets« (til afskæring af leverancer til falske forhandlere) ⁽⁷⁰⁾.

(96) Da der i 1994 opstod mistanke om, at Gunn JCB sendte store mængder maskiner og reservedele til andre medlemsstater, [⁽⁷²⁾ ⁽⁷³⁾].

(97) JCB's egne udtalelser viser, at selskabet fortolker sine aftaler på samme måde som dets officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige. Deres anvendelse af dem er derfor ikke ensidig adfærd. Deres fortolkning er den samme som JCB's egen fortolkning og i overensstemmelse med JCB's gennemførelse.

c) »Multiple Deal Trading Support«-ordningen i Det Forenede Kongerige: Beskrivelse

(98) JCB har siden 1977 anvendt en tilskudsordning til fordel for sine officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige ⁽⁷⁴⁾. Denne ordning betegnes som »Multiple Deal Trading Support«. Den består hovedsagelig i en reduktion i priserne af fabrik over for de officielle forhandlere for at gøre dem mere konkurrencedygtige i transaktioner med store kunder, hvor der er tale om et betydeligt antal nye maskiner. Ifølge JCB tages der ved tilskuddene hensyn til en lang række faktorer, herunder antallet af maskiner, de solgte produkter, maskinparkens sammensætning, spørgsmålet om, hvorvidt der er tale om nye forretningsforbindelser med kunden, antal maskiner, der tages i bytte, og maskintypen og de virksomheder, der konkurrerer om handelen. Tilskuddet ydes på betingelse af, at maskinerne sælges til en endelig forbruger. JCB begrundet denne betingelse med, at de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige ikke har ret til at sælge til viderefornere, der ikke er anerkendt, og andre officielle forhandlere ville ikke have ret til »under the agreements as notified to switch to competing brands« (i henhold til de anmeldte aftaler at gå over til konkurrerende mærker) ⁽⁷⁵⁾.

(95) Der er dog beviser på, at der på JCB's initiativ er ført forhandlinger mellem JCB og Central Parts om at over-

⁽⁶⁶⁾ Brev af 2. juni 1992 fra G. Greenshields fra JCB UK Sales Director, til Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 3-4).

⁽⁶⁷⁾ Brev af 23. maj 1989 fra C.Y. Ingram, JCB UK Sales Director, til D. Barton, Gunn JCB (Insp. file, s. 368). JCB udtaler, at dette brev ikke vedrører grænseoverskridende salg, men virkningerne af illoyal konkurrence generelt (SPK II, s. 45).

⁽⁶⁸⁾ Brev af 22. oktober 1990 fra N.D. Allen, JCB Parts Director, til J. Davies, Watling JCB (Insp. file, s. 2457-2458).

⁽⁶⁹⁾ Fortroligt JCB-memorandum af 9. marts 1994 fra J. Patterson, til M. Coyne (Insp. file, s. 19).

⁽⁷⁰⁾ Udkast til JCB's debatoplæg: »Spurious Competition« (Insp. file, s. 251-265).

⁽⁷¹⁾ Internt notat af 1. juli 1996 fra J. Patterson til P. Leboucher (Insp. file, s. 2284-2285); fax af 15. juli 1996 fra F. Rausch til J. Patterson (Insp. file, s. 99-102); internt notat af 25. oktober 1996 fra J. Patterson til Sir Anthony Bamford (Insp. file, s. 2282); dokument fra JCB Frankrig: Construction reengineering plan af 10. oktober 1996 (Insp. file, s. 218-210); notat af 14. oktober 1996 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til J. Patterson, JCB (Insp. file, s. 2241).

⁽⁷²⁾ [...].

⁽⁷³⁾ [...].

⁽⁷⁴⁾ SPK I, bilag 12, og SPK II, s. 39. Andre dokumenter, som Kommissionen er i besiddelse af, tyder på, at der findes en tilsvarende uanmeldt tilskudsordning i Frankrig. F. Rausch, JCB Frankrig, henviser i et notat af 21. juni 1988 til L. Forget til, at salg uden for områderne ikke får tilskud (»faire l'objet d'aide«) (Insp. file, s. 84).

⁽⁷⁵⁾ SPK I, punkt 7.2, s. 43, og SPK II, s. 39.

(99) Beløbet fastsættes på ad hoc-basis for hver transaktion, undtagen for rendegravere, for hvilke der findes en fast tarif. I gennemsnit udgør tilskuddene [mellem 0 % og 10 %] af priserne af fabrik for alle JCB-maskiner og [mellem 0 % og 10 %] af prisen på rendegravere. Der er ydet tilskud til [mellem 0 % og 50 %] af JCB's salg i Det Forenede Kongerige ⁽⁷⁶⁾.

(100) Afklaring eller instrukser i forbindelse med anvendelsen af »Multiple Deal Trading Support«-ordningen sker gennem cirkulærer til distributionsnettet i Det Forenede Kongerige ⁽⁷⁷⁾. Forhandlerne i Det Forenede Kongerige har ret til tilskuddene, hvis de opfylder ovennævnte betingelser. Når JCB har udbetalt tilskud, og en af forudsætningerne derfor ikke er opfyldt (f.eks. at køberen skal være endelig forbruger), betragtes et sådant tilskud af både JCB og den officielle forhandler som en overtrædelse af deres aftaler, som det fremgår af betragtning 96 ovenfor ⁽⁷⁸⁾.

(101) »Multiple Deal Trading Support«-ordningen indgår derfor i de kommercielle betingelser, som JCB har aftalt med sine officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, og som gælder for sidstnævntes køb af JCB-maskiner; ordningen er dermed også en del af deres vederlag.

d) *Anvendelse af »Multiple Deal Trading Support«-ordningen i Det Forenede Kongerige*

(102) I 1992 anførte JCB i et brev til en af sin officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige: »Machines are only eligible for support if they are for use within the Distributor franchised territory unless a tripartite agreement has been reached with the selling distributor, JCB Sales and the distributor into whose territory the machines will be working« (Maskinerne er kun tilskudsberettigede, hvis de skal bruges i forhandlerens franchiseområde, medmindre der er indgået en trepartsaftale mellem den forhandler, der sælger dem, JCB Sales og den forhandler, i hvis område maskinerne skal anvendes). I brevet tilføjes det: »Should a Distributor conclude a deal with a company who has a number of locations throughout the UK, it is the selling Distributors responsibility to determine where the machines will be working. If these machines go into another Distributor territory without prior agreement then JCB Sales reserves the right to withhold all or part of the support« (Hvis en forhandler afslutter en handel med et selskab, der har flere forretningssteder i Det Forenede Kongerige, har de forhandlere, som sælger maskinerne, ansvaret for

at afgøre, hvor maskinerne skal anvendes. Hvis maskinerne sælges i en anden forhandlers område uden forudgående godkendelse, forbeholder JCB Sales sig ret til at tilbageholde hele eller en del af tilskuddet) ⁽⁷⁹⁾.

Ifølge JCB (SPK II, s. 52) omhandler det brev, der henvises til i betragtning 102, tilskud i forbindelse med udlejningskontrakter, hvor maskinen forbliver forhandlerens ejendom. På trods af JCB's påstande indeholder brevet følgende: »JCB Distributors as well as the competition have used contract hire as a tool to achieve sales« (Både JCB-forhandlerne og konkurrenterne har benyttet udlejningskontrakter som et redskab til at øge afsætningen) og gør det yderligere klart at: »Any machine which is subject to a contract hire agreement and receives support from JCB must be clearly identified in the seven day report (...)« (Maskiner, hvorom der indgås en lejekontrakt, og hvortil der udbetales tilskud fra JCB, skal identificeres klart i den ugentlige rapport (...)). Udlejning på kontrakt anvendes klart til at øge salget, hvilket tilskuddet måske stimulerer. JCB-forhandlerens afsætning stimuleres naturligvis ikke, hvis tilskuddet trækkes tilbage, når der ikke er enighed mellem forhandlerne i de forskellige områder, som JCB kræver.

(103) I 1992 gav JCB også tilsvarende instrukser i et dokument med titlen »EXERCISING CAUTION«, der blev tilsendt de enkelte chefer inden for det officielle distributionsnet: »It is obviously not in JCB's interest to support deals that may go into another distributor's territory, either in the UK and overseas, whether machines are purchased as in the example above or on contract hire or rental with option to purchase transaction (nationals excluded). It is in everyone's interest to exercise extreme caution when circumstances are outside the norm and I would ask you for cooperation in this matter« (Det er naturligvis ikke i JCB's interesse at støtte transaktioner, hvor maskinerne ender i en anden forhandlers område, enten i Det Forenede Kongerige eller i udlandet, uanset om maskinerne købes som i eksemplet ovenfor eller udlejes på kontrakt eller med forkøbsret (britiske statsborgere udelukket). Det er i alles interesse at udvise den yderste forsigtighed, når der ikke er tale om normale omstændigheder, og jeg skal bede Dem samarbejde på dette område). En mulig forklaring på »alles interesse« i JCB's brev gives i første afsnit: »These machines obviously received Multiple Deal Support and are currently being offered by the used equipment dealer at below current market prices in the Scottish market« (Der blev klart ydet tilskud til disse maskiner, som brugt-

⁽⁷⁶⁾ SPK II, s. 39.

⁽⁷⁷⁾ Privat, fortroligt brev af 18. marts 1992 fra G. Greenshields, UK Sales Director, til Moreton, Roddy, Barton, Hillman, Shaw, Bryant, Meace, Osborne, Shields og Davis (direktører for de enkelte officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige) (Insp. file, s. 246).

⁽⁷⁸⁾ SPK I, bilag 12, punkt 7.2, s. 43, og 7.14-20, s. 48-49.

⁽⁷⁹⁾ Brev af 2. juni 1992 fra G. Greenshields, UK Sales Director, til Davis, formand for Watling JCB (Insp. file, s. 3-4).

udstørsforhandleren nu udbyder på det skotske marked til priser, der ligger under de nuværende markedspriser) ⁽⁸⁰⁾.

Med hensyn til dokumentet »Exercising caution«, der omtales i betragtning 103, understreger JCB, at den forhandler, der solgte maskiner på det skotske marked, var en videreforhandler, der ikke var anerkendt (SPK II, s. 52-53). Den pågældende forhandler fungerede både som videreforhandler og udlejer, hvilket viser, at tilskud til udlejning på kontrakt kan bruges til videresalg af maskinerne. Det, der bekymrede JCB i ovennævnte dokument, var ikke, om forhandleren var anerkendt, men de lavere priser, hvortil maskinerne blev solgt i forhold til den skotske markedspris, og de problemer det skabte i en anden forhandlers område.

- (104) En tilsvarende forbindelse mellem »Multiple Deal Trading Support«-ordningen og videresalg uden for de tildelte områder fremgår af en fax fra JCB til Gunn JCB: »Re: Greyhound Plant, — Trading support. Due to the continued flow of new machines being retailed into export territories by the above company all registered trading support on machines that have not been delivered has been withdrawn« (Vedr.: Greyhound Plant — tilskud. På grund af ovennævnte selskabs fortsatte eksport af nye maskiner er alle registrerede tilskud til maskiner, der ikke er blevet leveret, ophævet). JCB anførte også følgende betingelser, som videreforhandleren Greyhound Plant, der ikke er anerkendt, skal opfylde for at få tilskud i fremtiden: »At the point of purchase, there is a £ 1 500 surcharge added on to the customer achieved price which is held by Gunn JCB. If machines are held for 6 months or 400 hours, whichever is the first, the customer will be reimbursed with the £ 1 500 surcharge. If machines are retailed by the customer under the stated period or hours worked the £ 1 500 will be transferred to the export distributor in which the machine has been retailed« (Ved købet pålægges den pris, som kunden skal betale, et tillæg på 1 500 GBP, som Gunn JCB beholder. Hvis maskinerne beholdes i 6 måneder eller anvendes i 400 timer, afhængigt af hvad der sker først, vil kunden få tillægget på de 1 500 GBP refunderet. Hvis maskinerne afsættes af kunden, inden disse frister er udløbet, vil de 1 500 GBP blive overført til den forhandler, i hvis område maskinen er blevet solgt) ⁽⁸¹⁾.

⁽⁸⁰⁾ Privat, fortroligt brev af 18. marts 1992 fra G. Greenshields, UK Sales Director, til Moreton, Roddy, Barton, Hillman, Shaw, Bryant, Meace, Osborne, Shields og Davis (direktører for de enkelte officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige) (Insp. file, s. 246).

⁽⁸¹⁾ Fax af 12. maj 1992 fra G.T. Boulton, Distribution Manager, JCB, til Shaw, Gunn Midland (Insp. file, s. 269).

- (105) På tilsvarende måde blev det fastslået, at [⁽⁸²⁾].

2. BEGRÆNSNINGER MED HENSYN TIL LEVERINGSKILDER OG/ELLER PASSIVT SALG I ANDRE MEDLEMSSTATER END DET FORENEDE KONGERIGE

a) *Italien*

1) **Eksklusivt køb hos JCB's datterselskab**

- (106) I Italien indeholder den uanmeldte standardaftale mellem JCB SpA og de officielle forhandlere en eksklusiv købsforpligtelse, der begrænser indkøb til det lokale datterselskab. Efter bestemmelse 4(v) forpligter forhandlerne sig til ikke at sælge eller deltage i salg af nye produkter i konkurrence med de produkter, der leveres af JCB SpA, uden sidstnævntes skriftlige samtykke. Efter bestemmelse 6(v) forpligter de officielle forhandlere sig til kun at købe reservedele og tilbehør hos JCB SpA eller hos andre leverandører, som JCB SpA måtte godkende skriftligt. En sådan godkendelse er nødvendig for at få leverancer fra andre officielle forhandlere i andre medlemsstater, der konkurrerer med JCB SpA om levering af JCB-maskiner. Ifølge JCB har de italienske forhandlere dog aldrig forsøgt og er aldrig blevet forhindret i at få leverancer fra andre lande, da priserne i Italien har været 15-20 % lavere end i de andre større medlemsstater ⁽⁸³⁾.

2) **Salg uden for området**

- (107) Efter bestemmelse 4(iii) forpligter de officielle italienske forhandlere sig til kun at sælge inden for det område, de har fået tildelt. Efter bestemmelse 8 har JCB SpA ret til at sælge direkte eller gennem andre videreforhandlere i det tildelte område til flere kundekategorier og især til store virksomheder og kunder, der køber til eksport, medmindre forhandleren er direkte involveret i at få handelen i stand ⁽⁸⁴⁾. JCB SpA kontrollerer således eksporten gennem videreforhandlere, idet de officielle forhandleres direkte eksport er forbudt på grund af forplig-

⁽⁸²⁾ [...].

⁽⁸³⁾ SPK II, s. 38.

⁽⁸⁴⁾ Notat af 28. juni 1993 fra G. Bonvincini, JCB SpA, til C.E. Coutts, JCB Sales, og bilag (Contratto distribuzione). Bestemmelse 4 har følgende ordlyd: »Il distributore si impegna: (...) iii) a vendere i Prodotti JCB solo entro il Territorio. v) a non vendere o essere coinvolto sia direttamente sia indirettamente, nella vendita di Prodotti nuovi che siano in qualsiasi modo in concorrenza con quelli forniti dalla JCB (i.e. exclusively JCB SpA as defined in clause 1), se non abbia ricevuto prima il consenso scritto della JCB«. Bestemmelse 6 har følgende ordlyd: »Il Distributore se impegna nel Territorio v ad acquistare parti di ricambio, attrezzature e prodotti sussidiari per l'uso o le riparazioni di Prodotti JCB solo dalla JCB o da altra fonte, previa autorizzazione per iscritto da parte dalla JCB«. Bestemmelse 8 har følgende ordlyd: »La JCB si riserva la facoltà di vendere direttamente o a mezzo di terzi prodotti JCB nel Territorio alla Clientela appartenente a una delle seguenti categorie: i) Grandi imprese (oltre 10 miliardi di lire di fatturato annuo) salvo che ci sia un diretto coinvolgimento del Distributore nel procurare la vendita; ii) clienti che acquistano per esportare, salvo che ci sia un diretto coinvolgimento del Distributore nel procurare la vendita« (Insp. file, s. 540-559).

telsen til udelukkende at sælge i det tildelte område.

(108) Med hensyn til en officiel italiensk forhandlers salg på en anden officiel forhandlers område (Terra, der er forhandler for Østrig og Slovakiet) påpegede JCB UK følgende over for JCB Italien: »As employees of JCB, we cannot promote the sale of new machines directly or indirectly into another dealer's territory. Equally, enquiries of this nature should be directed to the appropriate dealer in that country, in this case Terra. In the case of used machines, dealers are free to sell whatever they wish. (...) Secondly, SOFIM need to be advised that they cannot sell into another dealers territory, either directly or indirectly through a secondary trader« (Som ansatte hos JCB kan vi ikke direkte eller indirekte fremme salget af nye maskiner i en anden forhandlers område. På samme måde bør forespørgsler af denne art rettes til den relevante forhandler i det pågældende land, i det foreliggende tilfælde Terra. Når det drejer sig om brugte maskiner, kan forhandlerne frit sælge, hvor de vil (...). For det andet skal det meddeles SOFIM, at selskabet ikke må sælge i en anden forhandlers område, hverken direkte eller indirekte gennem et andet firma) ⁽⁸⁵⁾. I forbindelse med JCB's redegørelse for sine forpligtelser over for de officielle forhandlere har selskabet også fremsat en udtalelse om de officielle forhandleres kommercielle adfærd i almindelighed og SOFIM's i særdeleshed. JCB kræver i sin udtalelse, at de ikke sælger til andre forhandleres områder, og dette er i fuld overensstemmelse med den uanmeldte aftale mellem JCB Italien og selskabets officielle forhandleren, ifølge hvilken der kun må sælges inden for de tildelte områder.

Ifølge JCB er det aktive og passive salg ikke begrænset i Italien, og passivt salg uden for en forhandlers område har både været tilladt og almindeligt forekommende (SPK II, s. 38 og 49). Dette strider mod den udtrykkelige ordlyd i bestemmelse 4(iii) i den uanmeldte italienske forhandleraftale, der er omtalt i betragtning 107, og beviset på dens anvendelse, der er citeret i betragtning 108. Betragtning 124 indeholder flere forhold, der modbeviser JCB's påstand.

b) Frankrig

1) Eksklusivt køb hos JCB's datterselskab

(109) I henhold til artikel 2.2 i den uanmeldte distributionsaftale med JCB's datterselskaber i Frankrig, JCB SA og JCB Service, forpligter JCB's officielle forhandlere sig til

at få JCB-maskiner og reservedele leveret udelukkende fra JCB SA og JCB Service (JCB Frankrig). De forpligter sig desuden særskilt til ikke at sælge konkurrerende, nye maskiner eller reservedele ⁽⁸⁶⁾.

(110) I et brev fra JCB Frankrig til en af de officielle forhandlere i Frankrig henvises der til, at sidstnævnte havde fået leverancer af både nye JCB-maskiner (ca. 10 maskiner) og originale JCB-reservedele fra forhandlere i Det Forenede Kongerige i stedet for fra JCB Frankrig. JCB mente, at denne indkøbspolitik umuliggjorde den fortsatte forhandling og truede med at opsigte aftalen ⁽⁸⁷⁾. En anden officiel JCB-forhandler inden for det franske distributionsnet bekræfter også, at aftalen indeholder en sådan eksklusiv købsforpligtelse, der håndhæves inden for

⁽⁸⁶⁾ Den pågældende bestemmelse lyder således på fransk (artikel 2.2): »Sans préjudice de ce qui est dit à l'Article 4 ci-après, le concessionnaire s'engage, pour la durée du contrat et à titre de condition essentielle de celui-ci, à s'approvisionner en produits JCB et en pièces JCB exclusivement auprès, respectivement, de JCB SA et de JCB Service et à ne pas vendre, diffuser ni promouvoir — directement ou indirectement — pendant la durée du présent contrat et sur le Territoire, des produits directement ou indirectement concurrents des produits JCB (à l'exception des machines d'occasion) ni des pièces JCB«. JCB-reservedele defineres som de reservedele til JCB-maskiner, der er anført i JCB-kataloger (bilag I, punkt 2, Contrat de Concession, Insp. file, s. 52-83).

⁽⁸⁷⁾ Brev af 21. juni 1996 fra F. Rausch, JCB SA, til P. Malecot, SEM-CEDIMA (Insp. file, s. 2155-2156). De relevante passager lyder således: »Entre-temps, nous avons appris et vous l'avez d'ailleurs confirmé à Monsieur Dominique Fontana, que vous avez acheté des machines neuves JCB non pas à nos sociétés Françaises, mais à des Sociétés anglaises. Il semble que cela concernerait une dizaine de machines. Par ailleurs, vous nous avez également confirmé qu'il vous arrivait de vous approvisionner en pièces d'origine JCB auprès de Sociétés britanniques. Nous comprenons donc, tant du fait de cette politique d'achat qui appelle au demeurant nos plus expresses réserves, que d'après les derniers entretiens téléphoniques que nous avons eus, que vous ne croyez pas pouvoir envisager de mettre en œuvre le projet de collaboration tel que nous l'avons défini dans notre courrier du 23 avril 1996, qui est resté à ce jour sans réponse. En conséquence, nous vous indiquons et, en tant que de besoin, nous vous notifions, qu'à compter du 31 décembre 1996, les Sociétés JCB SA, JCB manutention et JCB Service cesseront toutes relations commerciales avec vos Sociétés, SEM-CEDIMA et K. Malecot«. JCB udtaler, at en fax fra F. Rausch, JCB Frankrig, til C.E. Coutts, JCB UK, i forbindelse med disse indkøb fastslår følgende: »I confirm that the following machines have been sold direct by GUNN to one of our dealers called SEM-CEDIMA/Malecot. I would like to know at what price those machines have been sold and if they have been supported by JCB Sales. In any case, it is creating a major problem to me. Serial numbers are 443680: transferred from BERKELEY to GUNN retailed on 2.04.96 to Greyhound, 443826: sold to GUNN retailed on 2.04.96 to GREYHOUND« (SPK II, s. 35, bilag 2).

⁽⁸⁵⁾ Privat, fortroligt memorandum af 24. marts 1994 fra J. Patterson, JCB, til G. Bonvincini, JCB SpA (Insp. file, s. 18).

JCB's net i Frankrig ⁽⁸⁸⁾. JCB's officielle forhandlere i Frankrig må derfor ikke købe maskiner eller reservedele, der direkte eller indirekte leveres af JCB's officielle forhandlere i andre medlemsstater. Denne begrænsning i adgangen til hele JCB's net i EU som leveringskilde hæmmede angiveligt de officielle franske forhandleres konkurrenceevne i forhold til de uofficielle forhandlere, i betragtning af at JCB's officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige var i stand til at tilbyde attraktive priser, og at de officielle franske forhandlere ikke frit kunne skaffe sig leverancer på det billigste marked ⁽⁸⁹⁾.

Den eksklusivitet, der henvises til i bestemmelse 2.2 i den franske distributionsaftale knytter sig ifølge JCB til JCB-produkter og -reservedele (som den anden side af forpligtelsen til ikke at sælge konkurrerende produkter) og ikke til leveringskilden inden for det officielle net. JCB fremfører, at der ikke er noget bevis på, at der i Frankrig blev håndhævet en eksklusiv købsforpligtelse, der udelukkede, at forhandlerne kunne få leverancer fra godkendte JCB-forhandlere i andre medlemsstater (SPK II, s. 34-36). Af ordlyden i den uanmeldte aftale, der citeres i betragtning 109, fremgår der dog klart to særskilte forpligtelser: For det første skal JCB-produkter købes udelukkende hos JCB SA og JCB Service, og for det andet kan forhandleren ikke sælge produkter, der konkurrerer med JCB's. De breve, der citeres i betragtning 110, viser, at JCB Frankrig kun er betænkelig ved aftalens overtrædelse.

2) Salg uden for området

(111) Efter artikel 2.3 i den uanmeldte standardaftale med JCB Frankrig forpligter de officielle forhandlere sig til ikke at sælge eller distribuere JCB-maskiner eller -reservedele gennem filialer eller lagre uden for deres område. Ifølge et brev fra JCB Frankrig til »Bureau des concessionnaires« var denne aftale blevet ændret i 1989 på grundlag af

⁽⁸⁸⁾ Brev af 10. februar 1999 fra [...] til Generaldirektoratet for Konkurrence (Main file, s. 2205-2243). Brevet lyder således: »*Approvisionnement en machines et pièces dans un pays de la CEE. Si JCB n'a jamais tenu a formaliser par écrit les interdictions d'achats de pièces de rechange et les matériels de la marque en dehors des sources d'approvisionnement de JCB France, celle-ci a effectué des pressions sur le réseau et sur notre société en utilisant les moyens disponibles d'un concédant vis à vis d'un concessionnaire pour empêcher cette source d'approvisionnement autre. Ces interdictions faites par JCB sont néanmoins aussi contractuelles puisque inscrites dans le contrat de concession (Annexe 1, including the distributors agreement between 1992 and 1995)*«.

⁽⁸⁹⁾ Brev af 17. april 1996 fra R. Pain, BPV (officiel forhandler i Frankrig) til F. Rausch, JCB Frankrig, med følgende ordlyd: »L'existence de plusieurs réseaux pirates n'est pas compatible avec un réseau concessionnaires tel que vous le souhaitez. Trois solutions nous semblent envisageables: 1) Ajuster les prix de cession — pièces et matériels — France avec les prix de cession Angleterre, 2) Ajuster les prix de cession Angleterre avec les prix de cession France, 3) laisser la possibilité à vos concessionnaires d'une vraie libre concurrence et notamment de s'approvisionner sur le marché le plus attractif« (Insp. file, s. 508-509).

forordning (EØF) nr. 1983/83, således at områdeeksklusivitet »supposes that the distributor does not promote the JCB card externally but he cannot be prevented from responding to an order from an external customer if the latter asks it« (indebærer, at forhandleren ikke fremmer salget af JCB-produkter uden for sit område, men han kan ikke forhindres i at reagere på en ordre fra en ekstern kunde, hvis denne anmoder derom).

(112) I breve fra JCB til de officielle forhandlere anlægges en anden fortolkning af forpligtelsen til ikke at sælge uden for de tildelte områder i Frankrig. Uden på nogen måde at henvise til aktiv kundesøgning anser JCB selve det forhold, at der sælges uden for området, for at være i strid med distributionsaftalen i Frankrig. I to breve til forskellige JCB-forhandlere i Frankrig fremførte JCB følgende: »More precisely, for the sake of your own interest, we would wish that you liaise directly with each other to avoid this kind of practices in the future. Rather than allowing customers to take advantage of a competitive environment, it would be preferable that you exchange information regularly or that you negotiate between yourselves these common deals« (For Deres egen skyld beder vi Dem tage direkte kontakt med hinanden for at undgå en sådan praksis i fremtiden. I stedet for at give kunderne mulighed for at udnytte en konkurrencemæssig situation må det foretrækkes, at De udveksler oplysninger regelmæssigt, eller at De forhandler indbyrdes om disse fælles transaktioner) ⁽⁹⁰⁾. I disse tilfælde har JCB opfordret til ulovlig samordning mellem sine forhandlere i form af indbyrdes forhandling af ordrer fra kunder uden for de tildelte områder.

(113) Forpligtelsen til ikke at sælge uden for området, dvs. til ikke at gennemføre passivt salg, supplerer forpligtelsen til ikke at distribuere gennem filialer eller lagre uden for området, således som det fremgår af JCB's krav om, at et tilbud fra en officiel forhandler til en kunde i den tilstø-

⁽⁹⁰⁾ Brev af 4. juli 1995 fra E. de Montarnal, JCB SA, til Pain, BPV. Brevet lyder således: »(...) nous sommes intervenus auprès de la société Technicentre pour lui rappeler que, contractuellement, les concessionnaires JCB sont engagés à ne pas vendre ni diffuser des produits JCB (neufs ou démonstration de moins de 6 mois) en dehors de leur territoire« (Insp. file, s. 87). Samme fortolkning af denne bestemmelse med samme ordlyd findes i brev af 10. januar 1995 fra R. Caujole, JCB SA, til Matton og Mella fra Société Philippe MTP (Insp. file, s. 88). Mens »diffuser« (distribuere) henviser til aktivt salg, omfatter »vendre« (sælge) passivt (uopfordret) salg. Med hensyn til fremme af ulovlig samordning indeholder de to breve samme ordlyd: »Nous souhaiterions plus concrètement que, dans vos intérêts communs et bien compris, vous vous mettiez directement en relation pour éviter dans l'avenir ce genre de pratiques. Il est en effet préférable d'échanger régulièrement des informations ou de négocier entre vous ces affaires communes plutôt que de faire bénéficier le client de ce climat concurrentiel«.

dende forhandlers område trækkes tilbage ⁽⁹¹⁾, eller at tilbud fremsat af JCB Ile de France omdirigeres til sidstnævnte ⁽⁹²⁾. JCB Ile de France har et eneforhandlingsområde i Frankrig. For så vidt som JCB Ile de France indgår i JCB-koncernen, kan kravet om, at sådanne tilbud omdirigeres, være berettiget, bortset fra at JCB Ile de France er en faktisk eller potentiel konkurrent til andre forhandlere i Frankrig. I brevet fra forhandleren kræves det dog, at ordrer, der stammer fra hans område og sendes til en anden officiel forhandler, omdirigeres til førstnævnte. Ved sådanne salg uden for området vil de officielle forhandlere måske få et lavere tilskud end ved salg inden for deres område ⁽⁹³⁾.

Ifølge JCB henviser de eksempler, der nævnes i Frankrig, til aktivt og ikke passivt salg (SPK II, s. 36-37, og bilag 3), idet aktivt salg er en overtrædelse af en fuldt lovlig aftalebestemmelse i Frankrig. De breve, der citeres i betragtning 112, og som ifølge Kommissionen viser, at salg uden for det tildelte område begrænses, og at der opfordres til ulovlig samordning mellem forhandlerne til skade for kunderne, er revet ud af deres sammenhæng. De tog først og fremmest sigte på at minde de pågældende forhandlere om, at aktivt salg uden for deres områder var forbudt, og skulle endvidere gøre det klart, at JCB ikke ønskede at mægle i en strid med en endelig forbruger. Forhandlerne var nødt til at forhandle om, hvem der skulle bære omkostningerne ved eftersalgsservice (SPK II, s. 59). Ordlyden i JCB's breve og deres konkurrencebegrænsende målsætning er dog klar og giver ingen fortolkningsmuligheder.

af JCB's godkendelse ⁽⁹⁴⁾. Som det fremgår ovenfor plejede SEM-CEDIMA at købe produkterne i Det Forenede Kongerige til priser, der var lavere end konkurrenternes inden for det franske distributionsnet. Dette illustrerer JCB's kontrol over passivt og aktivt salg, selv hvor det ikke kan skade en anden forhandlers enerettigheder, for der var ikke nogen sådan forhandler i det pågældende franske område. Så snart der blev udpeget en forhandler, var der ikke længere mulighed for direkte og indirekte salg.

Ifølge JCB er det brev fra JCB Frankrig, der citeres i betragtning 114, revet ud af sin kontekst, da det vedrører afslutningen på et midlertidigt og ekstraordinært arrangement med SEM-CEDIMA i 1997, hvorved sidstnævnte fik tilladelse til at sælge i Loire-dalen »dans des zones provisoirement libres« (i de foreløbigt frie områder) gennem Kleber Malecot, der tidligere var officiel JCB-forhandler i dette område. JCB fremfører, at dette særlige arrangement, og især retten til aktivt salg i området, ophørte, så snart den nye forhandler, Telliez, blev udpeget i området, som anført i brev af 17. november 1998 fra JCB Frankrig. (Brev af 6. juni 2000 fra Hargreaves, JCB). Ifølge den omtalte aftale godkender JCB ikke én gang for alle aktivt salg uden for det tildelte område; selskabets godkendelse er nødvendig for hver enkelt transaktion, uanset om transaktionen er et resultat af aktiv eller passiv markedsføring. Selv om aftalen fra 1997 til 1998 var midlertidig og ekstraordinær, tog den sigte på at kontrollere og begrænse salget uden for de tildelte områder, der umuligt kunne skade en anden officiel forhandlers enerettigheder.

c) *Benelux*

(114) På tilsvarende måde anmoder JCB i et andet brev en af sine officielle forhandlere, SEM-CEDIMA, om ikke at hverve kunder eller foretage direkte eller indirekte (f.eks. gennem en mellemmand) salg uden for eneforhandlingsområdet og især i det område, der for nylig er tildelt en anden officiel forhandler. I samme brev henvises til en aftale mellem JCB og SEM-CEDIMA om at gøre salget uden for det tildelte område — i et bestemt område, hvor der ikke var nogen officiel forhandler — betinget

(115) I et internt brev fra JCB NV til JCB SA (Frankrig) beskrev JCB NV prisarrangementer i forbindelse med eksport af maskiner, der gjorde dem attraktive for handlende, der eksporterede fra Belgien og Nederlandene. Brevet fortæller således: »We investigated why one of the traders

⁽⁹¹⁾ Brev af 10. januar 1995 fra R. Caujole, JCB Frankrig, til Société Philippe MTP (Insp. file, s. 2154).

⁽⁹²⁾ Brev af 31. januar 1996 fra G. Dorval og B. Cazalbou, Pinault Equipement, til JCB (Insp. file, s. 2171): »Il apparaît que nous sommes de plus en plus fréquemment concurrencés, en matière de pièces de rechanges, par votre filiale Ile de France. En effet, celle-ci livre directement des distributeurs Aquitains (...). Nous vous demandons d'intervenir énergiquement auprès de JCB Ile de France afin que les demandes de pièces de l'Aquitaine nous soient immédiatement répercutées conformément à nos accords«.

⁽⁹³⁾ I et notat af 21. juni 1988 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til L. Forget henvises der til, at der ikke ydes tilskud til salg uden for områderne (»fait l'objet d'aide«) (Insp. file, s. 84).

⁽⁹⁴⁾ Brev af 17. november 1998 fra E. de Montarnal, JCB Frankrig til S. Malécot, SEM CEDIMA: »Suite à plusieurs entretiens que vous avez eus avec Monsieur Desmoulières, il avait été convenu que lorsque vous auriez une opportunité de vente hors du territoire de votre concession, dans une zone non couverte par un concessionnaire JCB, vous nous en informeriez et ne concluriez aucune affaire commerciale avant d'avoir reçu un accord initial de JCB France. Aujourdhui nous vous confirmons ... que JCB a nommé l'entreprise Thelliez à Mer (41) comme concessionnaire dans la région Centre-Val-de-Loire (départements 45, 41, 37, 16). En fonction de ce qui précède, nous vous demandons de ne plus réaliser de prospection ni de ventes directement ou indirectement — par exemple par un intermédiaire — en dehors du territoire exclusif de SEM-CEDIMA qui vous a été concédé ... Vous remerciant de respecter le point important ci-dessus évoqué ...«

had a quick growing turn-over of parts, without growth of machine sales. This is how we discovered that this trader is — among other things — exporting to France to a firm named Central Parts. We regret that this happened and of course we stopped supply to this trader immediately« (Vi undersøgte, hvorfor en af forhandlerne havde en hurtigt voksende omsætning af reservedele, uden at maskinsalget blev forøget. På denne måde opdagede vi, at forhandleren bl.a. eksporterer til Frankrig til et firma, der benævnes Central Parts. Vi beklager, at dette skete, og standsede naturligvis omgående leverancerne til denne forhandler)⁽⁹⁵⁾. Central Parts' navn er tilsyneladende ukendt for JCB NV. Beslutningen om at standse leverancerne skyldes, at forhandleren eksporterer til Frankrig. Dette betyder, at hverken den pågældende forhandler, Central Parts eller kunderne i Frankrig længere kunne drage fordel af de prisarrangementer, som JCB NV havde indført, og som gjorde leverancerne fra Nederlandene og Belgien attraktive sammenholdt med de franske priser.

- (116) JCB NV's tilsvarende arrangementer for eksport af maskiner og reservedele til videreforhandlere i Grækenland blev også indstillet på trods af forsikringer til JCB UK om, at sådanne transaktioner gennem »grey channels« (grå kanaler) blev »managed and controlled and there was no pricing competition with the subject importer« (styret og kontrolleret, og at der ikke var nogen priskonkurrence med den pågældende importør)⁽⁹⁶⁾. Brevet viser, at JCB NV solgte til parallelforhandlere, forudsat at det grå marked (dvs. salg til parallelforhandlere i Grækenland) »was managed and controlled and that there was no price competition« (blev styret og kontrolleret, og at der ikke var nogen priskonkurrence) med den officielle forhandler i Grækenland. JCB UK protesterede dog mod dette salg. Hvis JCB NV havde mistet kontrollen over dette salg, eller priskonkurrencen havde skabt problemer med den officielle lokale forhandler, ville et sådant salg ikke være blevet gennemført.
- (117) Med hensyn til Benelux beskriver en intern undersøgelse JCB UK's betænkeligheder således: »Benelux (...). There still remains some major tasks to achieve, the most vital being the conversion of a »grey dealer« to a JCB Compact and Service dealer. Currently »Carma« are importing new and used machines, valued at over GBP 1 000 000 and parts valued at over GBP 100 000 from Berkeley Hemel Hempstead. The more worrying aspect is however that they insist in selling below JCB NV's retail parts price and with a Retail service rate below the neighbouring JCB Dealer's price. The next 6 weeks should see this matter resolved along with possible

Spurious parts supply into Luxembourg (ADLS's next visit in mid-May)« (Benelux (...). Der mangler stadig at blive udført en række vigtige opgaver, hvoraf den vigtigste er at omlægge en »grå forhandler« til en »JCB Compact and Service«-forhandler. For øjeblikket importerer »Carma« nye og brugte maskiner til en værdi af over 1 mio. GBP, og reservedele til en værdi af over 100 000 GBP, fra Berkeley Hemel Hempstead. Det mest foruroligende er dog, at selskabet insisterer på at sælge til en pris, der ligger under JCB NV's detailpris for reservedele, og til en detailservicepris, der ligger under den tilstødende JCB-forhandlers pris. Dette problem bør løses i løbet af de næste seks uger sammen med eventuelle leverancer af falske reservedele til Luxembourg (ADLS's næste besøg midt i maj))⁽⁹⁷⁾. Før Carma kunne udpeges som officiel JCB-forhandler, måtte man derfor løse de foruroligende problemer, der bestod i, at Carma solgte til lavere priser end sine JCB-konkurrenter og til Luxembourg, hvilket kunne lade sig gøre, fordi Carma købte produkterne direkte i Det Forenede Kongerige i stedet for hos JCB's datterselskab.

d) Tyskland

- (118) I et internt memorandum af 31. marts 1993 fra JCB Landpower til JCB Sales i Det Forenede Kongerige beskrives de foranstaltninger, der er truffet for at standse den grå eksport til Tyskland således: »Landpower have been working closely with JCB GmbH to prevent UK machines being exported and have stopped Holt JCB supplying R N Lawton« (Landpower har arbejdet tæt sammen med JCB GmbH for at forhindre, at maskiner fra Det Forenede Kongerige eksporteres, og har fået JCB til at standse leverancerne til R.N. Lawton). JCB's betænkeligheder forklares nærmere to afsnit senere: »Could I please ask that any future construction deals for Farm Specials are viewed with extreme caution as clearly these grey exports are giving us severe pricing problems in Germany« (Jeg skal bede Dem om at udvise den yderste forsigtighed i forbindelse med eventuelle fremtidige handler om landbrugsmaskiner, da denne grå eksport tydeligvis giver os alvorlige prisproblemer i Tyskland)⁽⁹⁸⁾.
- (119) JCB's betænkeligheder kommer endnu tydeligere frem i en fax fra dets tyske datterselskab til JCB UK Sales: »We have been informed that the above machine was sold via Berkeley JCB Ltd and Newland Plant Hire to our former dealer BMH. We kindly ask you to stop these grey imports because BMH is a competitor to our present dealer Draeger+Bastian. For the above mentioned machine, please credit us with 5 % service

⁽⁹⁵⁾ Brev af 4. juni 1992 fra A. Krug, JCB NV, til J.P. Guillemard, JCB Frankrig (Insp. file, s. 90).

⁽⁹⁶⁾ Brev af 17. marts 1995 fra F.J. Zeevenhooven, JCB NV, til C.E. Coutts, JCB Sales Ltd.

⁽⁹⁷⁾ Internt notat af 3. maj 1994 fra A.D.L. Shaw, JCB Service (Parts), til N.D. Allen (Insp. file, s. 1681).

⁽⁹⁸⁾ Notat af 31. marts 1993 fra D.R. Bell, administrerende direktør i JCB Landpower, til G. Green Shields (Insp. file, s. 854).

fee« (Vi har fået oplyst, at ovennævnte maskine blev solgt til vores tidligere forhandler BMH via Berkeley JCB Ltd og Newland Plant Hire. De bedes standse denne grå import, fordi BMH er en konkurrent til vores nuværende forhandler Draeger+Bastian. For ovennævnte maskine bedes De kreditere os et servicegebyr på 5 %) ⁽⁹⁹⁾). JCB erklærer i en anden fax til sit tyske datterselskab vedrørende en maskine, der er blevet videresolgt fra Det Forenede Kongerige til Tyskland: »We are determined to eliminate any grey market machines and I have spoken direct with the Regional Director of Berkeley JCB about this service support fee claim« (Vi er fast besluttede på at udelukke salg af maskiner på det grå marked, og jeg har talt direkte med Berkeley JCB's regionaldirektør om dette krav om servicegebyr) ⁽¹⁰⁰⁾.

- (120) I betragtning af, at »Many dealers in Germany are believed to be purchasing from local suppliers and there is evidence that some are in contact with UK dealers« (Mange forhandlere i Tyskland menes at købe hos lokale leverandører, og der er beviser på, at nogle har kontakt til forhandlere i Det Forenede Kongerige), fastslår JCB UK i et internt notat til JCB Tyskland i 1994, at »An investigation must be started in Germany to confirm where Interparts and our major dealers are obtaining their parts. The use of a private investigation company should be considered« (Der må indledes en undersøgelse i Tyskland for at fastslå, hvor Interparts og andre større forhandlere får deres reservedele. Det bør overvejes at bruge en privatdetektiv til formålet) ⁽¹⁰¹⁾.

Ifølge JCB opstod behovet for en undersøgelse i Tyskland, som omtalt i betragtning 120, og som i øvrigt aldrig blev gennemført i praksis, på grund af klager fra JCB Tyskland over, at Interparts og andre større forhandlere modtog reservedele fra videreforskere, der ikke var anerkendt, og som havde fået leverancer i strid med bestemmelse 4 i aftalen for Det Forenede Kongerige (SPK II, s. 51). Dette tyder på, at ordene »UK dealers« (forhandlere i Det Forenede Kongerige) ikke henviser til officielle forhandlere. De betænkeligheder, som JCB Tyskland nærer ved bestemmelse 4 i aftalen for Det Forenede Kongerige er mindre plausible end selskabets betænkeligheder ved, at dets officielle tyske forhandlere køber på det britiske marked, hvor priserne var lavere

end de priser, som JCB Tyskland forlangte. Under alle omstændigheder var de pågældende reservedele oprindeligt blevet solgt af officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige og blevet købt af officielle forhandlere, som JCB havde udpeget i Tyskland, angiveligt med den begrundelse, at de opfyldte JCB's servicestandarder. Det samme gælder i forbindelse med de officielle franske forhandlers køb af maskiner og reservedele, som JCB også anfægtede.

e) Østrig

- (121) Gunn JCB henviser i et brev til JCB til sidstnævntes medvirken ved eksport til Østrig: »In January of this year, you instructed us to cease supply of machines to the above (Sunrise Ltd). This was on the basis that our »Austrian friends« had pointed the finger at Sunrise and Gunns, and accused us of supplying new machines to Austria« (I januar i år pålagde De os at standse leverancerne af maskiner til ovennævnte (Sunrise Ltd). Dette skyldtes, at vore »østrigske venner« havde peget på Sunrise og Gunns og anklaget os for at levere nye maskiner til Østrig) ⁽¹⁰²⁾. JCB's svar understreger dens beskyttelse mod grænseoverskridende salg: »Obviously, as the manufacturer, we are anxious to protect our distributors, wherever they are, from unfair competition from whatever source, on all products« (Det er klart, at vi som fabrikanten ønsker at beskytte vore forhandlere, uanset hvor de befinder sig, mod illoyal konkurrence fra en hvilken som helst kilde i forbindelse med alle produkter) ⁽¹⁰³⁾.

f) Irland

- (122) En officiel forhandler i Irland, ECI JCB, anmodede en forhandler i Det Forenede Kongerige, Watling JCB, om at sikre, at nye maskiner, som sidstnævnte solgte, ikke endte i Irland, og at ingen af disse »highly unsatisfactory transactions took place« (særligt utilfredsstillende transaktioner fandt sted), idet de havde omfattet »indirect sales to end users« (indirekte salg til endelige forbrugere) ⁽¹⁰⁴⁾. ECI JCB har i nært samarbejde med JCB konsekvent anvendt den praksis, som det har anmodet de

⁽⁹⁹⁾ Fax af 11. maj 1995 fra G. Bohnenkamp, JCB GmbH, til G. Greenshields, JCB Sales UK (Insp. file, s. 951).

⁽¹⁰⁰⁾ Fax af 15. maj 1995 fra R. Price, District Sales Manager JCB, til G. Bohnenkamp, JCB GmbH (Insp. file, s. 950).

⁽¹⁰¹⁾ Internt memorandum af 19. maj 1994 fra A.D.L. Shaw, JCB Sales UK (Parts), til G. Pauls, JCB GmbH (Insp. file, s. 1702-1703); »Parts & attachments report — March 1994« af 15. april 1994 og notat af 19. april 1994 fra N.D. Allen, JCB, til A.D.L. Shaw om rapporten (Insp. file, s. 1800-1806).

⁽¹⁰²⁾ Brev af 19. maj 1989 fra D. Barton, Gunn JCB, til C. Ingram, JCB Sales UK (Insp. file, s. 880). Som det fremgår senere i dette dokument var de »østrigske venner«, der blev omtalt, formodentlig ansatte hos Terra, der er JCB's officielle forhandler i Østrig. I en meddelelse af 21. marts 1989 mellem Gunn JCB og JCB om dette spørgsmål anføres uberettigede krav fra Terra som årsag til, at Gunn JCB mistede handlen (Insp. file, s. 878).

⁽¹⁰³⁾ Brev af 23. maj 1989 fra C.Y. Ingram, JCB Sales Director, til D. Barton, Gunn JCB (Insp. file, s. 368).

⁽¹⁰⁴⁾ Brev af 26. januar 1996 fra D. O'Sullivan, ECI JCB, til J. Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 115).

andre leverandører om at anvende, ved at nægte at levere til Central Parts, da sidstnævnte i 1996 anmodede ECI JCB om at levere en række reservedele ⁽¹⁰⁵⁾. I andre tilfælde har ECI JCB forelagt JCB ordrer fra parallelforhandlere, der var involveret i handel med Frankrig, til godkendelse ⁽¹⁰⁶⁾.

3. DEN FAKTISKE ANVENDELSE AF SERVICEGEBYRET I DET FORENEDE KONGERIGE, FRANKRIG, TYSKLAND OG SPANIEN

- (123) At JCB er involveret i fastsættelse af servicegebyret fremgår af en fax, som selskabet har sendt til en af sine officielle forhandlere i Frankrig: »(...) nous avons pu négocier pour ce client une commission après vente de [...], que nous te réserverons dès que tu nous auras confirmé ton accord sur ce qui précède« (vi kunne forhandle et servicegebyr for denne kunde på [mellem 5 000 FRF og 10 000 FRF], som er forbeholdt dig, så snart du har bekræftet, at du er enig) ⁽¹⁰⁷⁾. Af de 39 tilfælde, hvor JCB Frankrig opkrævede servicegebyr hos forhandlere i Det Forenede Kongerige i 1995, var 33 på [mellem 5 000 FRF og 15 000 FRF]. Andre eksempler i 1995 og 1996 viser yderligere, at JCB gennem sit helejede datterselskab i Frankrig fastlagde gebyrets størrelse og opkrævede det hos de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, der havde solgt maskinerne, også selv om disse forhandlere og de officielle franske forhandlere, på hvis område maskinerne blev anvendt, ikke var uenige derom ⁽¹⁰⁸⁾.

Ifølge JCB må der forventes samme servicegebyrer i betragtning af, at de vedrører de samme maskiner, og at beløbet udgør et rimeligt skøn over de forventede

omkostninger i forbindelse med en sådan maskine (SPK II, s. 62-65 og bilag 1). JCB understreger også, at forhandlerne i Det Forenede Kongerige i mange tilfælde faktisk ikke har betalt de gebyrer, der er faktureret dem. JCB anser det også for at være i overensstemmelse med de anmeldte bestemmelser, »that JCB should seek to establish a formula for calculating a reasonable level of service support fee, which could be used both as guidance to dealers and by JCB itself when determining the fee in accordance with clause 5 (...). Once an amount has been accepted as a reasonable estimate of the costs of after sales care for a particular machine, there is no reason why an exporting dealer should pay more or an importing dealer accept less, whether the amount is determined by the dealers or by JCB« (at JCB bør søge at fastlægge en metode til beregning af et rimeligt servicegebyr, der kunne anvendes både som rettesnor for forhandlerne og af JCB selv ved fastsættelsen af gebyret i henhold til bestemmelse 5 (...). Så snart et beløb er blevet accepteret som et rimeligt skøn over eftersalgsomkostningerne i forbindelse med en bestemt maskine, er der ingen grund til, at en forhandler, der eksporterer, skal betale mere, eller at en forhandler, der importerer, skal betale mindre, afhængigt af om beløbet fastsættes af forhandlerne eller JCB) (SPK II, s. 65). Ifølge JCB er et gebyr på [mellem 5 000 FRF og 15 000 FRF] for rendegravere, som omtalt i betragtning 123, rimeligt i forhold til de omkostninger, en officiel forhandler i Frankrig skal afholde, og som ikke refunderes af JCB (på [mellem 500 GBP og 1 500 GBP]) i forbindelse med service, når der også indregnes en rimelig avance. Disse omkostninger anslås som arbejdskraft, rejsetid (30 timer) og rejseafstand (600 miles), hvor der anvendes ensartede satser (SPK II, bilag 1). Disse timer, afstande, satser og avancer i forbindelse med serviceydelser varierer nødvendigvis alt efter den officielle forhandler og kundens geografiske beliggenhed. JCB's ensidige beregning af disse omkostninger på forhandlerens vegne illustrerer selskabets kontrol over priselementerne i forbindelse med eksportsalget. Ifølge de anmeldte aftaler skulle JCB kun fastsætte disse beløb, hvis de pågældende forhandlere ikke kunne nå til enighed.

- (124) JCB's synspunkter med hensyn til servicegebyret er skitseret i et internt memorandum: »John Patterson has asked me to convene a meeting to establish the policy that we should implement to deal with the identification of grey export machines and the establishment of a suitable service support fee to be levied against the exporting dealer« (John Patterson har bedt mig om at indkalde til et møde for at fastlægge den politik, vi bør følge i forbindelse med identifikation af maskiner, der er omfattet af grå eksport, og for at fastlægge et passende servicegebyr, der skal pålægges eksportforhandleren) ⁽¹⁰⁹⁾. Et sådant fast servicegebyr, eller »penalty« (strafgebyr), som omtalt i JCB's korrespondance, hvor gebyret ikke anses for at være højt nok til at virke afskrækkende på paralleleksport fra Italien, hvis avancen

⁽¹⁰⁵⁾ Fax af 31. januar 1995 med bilag fra C.E. Coutts til F. Rausch (Insp. file, s. 2332-2338).

⁽¹⁰⁶⁾ Fax af 31. januar 1995 fra J.O. Lomasney, ECI JCB, til J. Bradley, JCB (Insp. file, s. 2256-2262); fax af 30. marts 1995 fra A. Nicholson, ECI JCB, til C. Coutts, JCB Sales (Insp. file, s. 917-921).

⁽¹⁰⁷⁾ Fax af 25. maj 1994 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til A. Bois (Insp. file, s. 819). Jf. også fax af 9. februar 1995 fra G. Greenshields, JCB Sales, til J. Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 301).

⁽¹⁰⁸⁾ Dokumentet »Machines pirates« ACG af 22. december 1995 (Insp. file, s. 3565); brev af 5. marts 1995 fra J. Davis, Watling JCB, til F. Rausch, JCB Frankrig (Insp. file, s. 438); fax af 22. maj 1996 (Insp. file, s. 322) og af 28. maj 1996 (Insp. file, s. 323-325) fra F. Rausch, JCB Frankrig, til G. Greenshields, JCB Sales UK; brev af 9. marts 1995 fra J. Davis, Watling JCB, til F. Rausch, JCB Frankrig (Insp. file, s. 1695).

⁽¹⁰⁹⁾ Notat af 29. marts 1993 fra C.Y. Ingram, Export Sales Director, til G. Greenshields (Insp. file, s. 856).

er høj ⁽¹¹⁰⁾, opkræves hos den eksporterende forhandler. Det kan andrage en betydelig del af en forhandlers avance. Ved bilæggelsen af en strid mellem en officiel irsk forhandler over servicegebyrerne for 7 maskiner, der blev solgt i Irland, fastsatte en forhandler i Det Forenede Kongerige, TC Harrison JCB, et gebyr på 57 % af bruttoavancen ved transaktionen ⁽¹¹¹⁾.

Ifølge JCB går selskabets korrespondance, der er nævnt i betragtning 124, ikke ud på at afskrække eksportsalget (SPK II, s. 64). Alligevel lyder f.eks. den fax fra JCB UK til JCB Italien, der er omtalt i dette afsnit, således: »(...) There appears to be little doubt that Sofim are indeed aggressively promoting the JCB product into Southern Austria« (...Der er tilsyneladende ingen tvivl om, at Sofim aggressivt fremmer salget af JCB-produkter i det sydlige Østrig). Som eksempel nævnes flere tilfælde, hvor maskinerne er blevet videresolgt »in disruption to the market price« (under markedsprisen) til priser, der lå 19-25 % under de priser, som den østrigske JCB-forhandler Strobl forlangte, og faxen konkluderer: »It would seem that Sofim are quite determined to continue trading outside of their territory or in contravention of their agreement for resale. I would appreciate your comments as to what can be done. Obviously with such a large price differential the imposition of a small service support fee is unlikely to be a deterrent« (Det ser ud til, at Sofim er besluttet på fortsat at handle uden for sit område, eller i strid med sin aftale om videresalg. Jeg imødeser Deres bemærkninger til, hvad der kan gøres. Det er klart, at et lille servicegebyr ikke vil være afskrækkende, når prisforskellen er så stor). Sofim's salg til Østrig er klart eksportsalg (jf. også betragtning 107 og 108 ovenfor vedrørende JCB-aftalen i Italien, der forpligter de officielle forhandlere til kun at sælge i deres eget område).

- (125) Virkningerne beskrives også i et brev fra en officiel JCB-forhandler: »In this example, if we had sold Brown SA a new machine we would have had to pay in excess of GBP 2 000 to the French JCB distributor for him to provide warranty and after sales service to the owner of the machine. There was never any intention for Brown SA to buy this machine because: a) with the Service

Support Fee our price would not have been competitive, he could have bought one cheaper in France (...)« (Hvis vi havde solgt Brown SA en ny maskine, ville vi have skullet betale over 2 000 GBP til den franske JCB-forhandler, for at han ville yde maskinens ejer garanti og eftersalgsservice. Brown SA havde aldrig til hensigt at købe denne maskine, fordi: a) vores pris ikke ville have været konkurrencedygtig på grund af servicegebyret, og han kunne have købt en maskine billigere i Frankrig (...)) ⁽¹¹²⁾.

- (126) Beregningsmetoderne illustreres også i et svar af 15. maj 1995 fra JCB Sales UK til JCB's tyske datterselskab. JCB Tyskland søgte at få et servicegebyr på 5 % fra JCB UK, der svarede: »A support fee is normally calculated as 4 % of the local customer achieved price and this payment should be requested directly from Berkeley JCB« (Et servicegebyr beregnes normalt til 4 % af den lokale kundepris, og dette beløb bør opkræves direkte hos Berkeley JCB) ⁽¹¹³⁾. I Spanien konsulterede JCB's datterselskab JCB UK om et gebyr, der: »should be negotiated at around the level of 5 % of the dealer's purchase price« (skulle beregnes til ca. 5 % af forhandlerens købspris) ⁽¹¹⁴⁾. I disse tilfælde fastsætter JCB beløbet på sine forhandleres vegne uanset deres faktiske omkostninger.

- (127) Disse breve beviser, at der er gjort forsøg på at anvende et fast gebyr. Der er ingen forbindelse mellem de faktiske omkostninger ved den service, som den pågældende franske forhandler (dvs. ikke JCB Frankrig) rent faktisk havde ydet, eller sandsynligvis skulle yde brugeren, og det opkrævede gebyr i nogen af ovennævnte sager ⁽¹¹⁵⁾. Ifølge JCB omfatter disse omkostninger, der ikke refunderes i henhold til dets fabriksgaranti, kontrol (afprøvning) før levering, installation hos kunden, 100 timers service og andre garantiomkostninger, der ikke refunderes ⁽¹¹⁶⁾.

⁽¹¹⁰⁾ Notat af 21. juni 1988 fra F. Rausch, JCB SA, til L. Forget (Insp. file, s. 84A), eller fax af 14. februar 1996 fra C.Y. Ingram, JCB, til C. Fiorentini, JCB SpA (Insp. file, s. 2598).

⁽¹¹¹⁾ Brev af 29. februar 1996 fra B. Sutton, TC Harrison JCB, til ECI JCB (Insp. file, s. 924-925).

⁽¹¹²⁾ Brev af 21. marts 1994 fra D.W. Stone til Gibbs, Horwood & Company Solicitors (Insp. file, s. 243-245).

⁽¹¹³⁾ Fax af 15. maj 1995 fra R. Price, District Sales Manager JCB UK Sales, til G. Bonnenkamp, JCB GmbH (Insp. file, s. 950) som svar på sidstnævntes fax af 11. maj 1995 (Insp. file, s. 951).

⁽¹¹⁴⁾ Fax af 27. juli 1994 fra G. Smith, JCB Maquinaria, til C.E. Coutts, JCB UK (Insp. file, s. 953).

⁽¹¹⁵⁾ SPK I, s. 67.

⁽¹¹⁶⁾ SPK II, bilag 1.

4. JCB'S MEDVIRKEN VED FORHANDLERNES PRISSÆTNING
I DET FORENEDE KONGERIGE OG FRANKRIG

a) **Det Forenede Kongerige**

- (128) Referatet af et forhandlermøde den 21. maj 1991 inden for sammenslutningen af JCB-forhandlere i Det Forenede Kongerige indeholder følgende: »To avoid confusion and cross-border disputes, the following arrangements were agreed for dealer discounting:

Category 1 (Sales Agent Only) 3 % commission for Sales Lead.

Category 2 (Sub-dealer — No stock in yard, no demos-promotions, Distributor to carry out all warranty, sub-dealer takes the part exchange). 20 % discount on machines.

Category 3 Full JCB Landpower dealer (carries stock machines, does demonstrations, full advertising and promotions, trains engineers, does warranty) 27 % on machines. The Secretary was requested to write to JCB Landpower to obtain confirmation that the overall margin on the Fastrac was 31 %«

(For at undgå misforståelser og stridigheder på tværs af grænserne blev der aftalt følgende ordninger for forhandlerrabatter:

Kategori 1 (kun salgsagenter) — 3 % provision for kunden.

Kategori 2 (underforhandler) — Ingen lagerbeholdning, ingen demonstrationstilskud, forhandleren udfører alt arbejde under garanti, underforhandleren skifter reservedele). 20 % rabat på maskiner.

Kategori 3 — JCB Landpower-forhandler (fører lager af maskiner, gennemfører demonstrationer, omfattende reklamevirksomhed og salg fremstød, underviser ingeniører, udfører arbejde under garanti) 27 % på maskiner. Sekretæren blev bedt om at skrive til JCB Landpower for at få bekræftet, at den samlede avance på Fastrac var 31 %).

Med hensyn til 360° maskiner og joint venture hedder det endvidere i referatet: »It was agreed that gross margins should be maximised on this new product range and also that product specification should be standardised across the dealer network« (Det blev vedtaget, at bruttoavancerne skulle gøres så store som muligt på dette nye produktsortiment, og at produkt-

specificeringen skulle standardiseres på tværs af forhandlernet) ⁽¹¹⁷⁾.

- (129) Mindre end en måned senere gav JCB over forhandlersammenslutningens sekretær udtryk for skuffelse over de rabatter, som sammenslutningen havde vedtaget: »Discounts to agricultural dealers. Several meetings were arranged with Distributors and I believed we had an agreement with at least Holt, Berkeley and TCH. It was therefore very disturbing to hear the Dealer Association had agreed a 20 % discount level which is very different to our discussions and is I believe unworkable« (Rabatter til forhandlere af landbrugsmaskiner. Der blev holdt flere møder med forhandlerne, og jeg troede, at vi havde en aftale med i hvert fald Holt, Berkeley og TCH. Det var derfor meget foruroligende at høre, at forhandlersammenslutningen havde vedtaget et rabatniveau på 20 %, hvilket ligger langt fra det, vi havde drøftet, og efter min opfattelse er umuligt at gennemføre) ⁽¹¹⁸⁾.

- (130) Konflikten blev løst på et efterfølgende møde den 18. juli 1991 i sammenslutningen af JCB-forhandlere, hvor Greenshields fra JCB deltog; i mødereferatet fastslås det, at: »It was agreed that the Secretary draft matrix be adopted for wholesale discounting to the agricultural dealers, with the following amendments

a) The requirement to place a 2 months forward order and provide a cheque to obtain 27 % discount, be replaced by »pay for machines on collection/delivery«.

b) A note be added that all dealers (and distributors) trade solely within their Landpower franchised territory.

The basic principles for 27 %, 25 %, 22.5 % and 3 % discounts for wholesales is now agreed« (Det blev aftalt at vedtage sekretærens foreslåede tarif for engrosrabatter til forhandlere af landbrugsmaskiner med følgende ændringer

a) Kravet om, at der skulle afgives en ordre to måneder i forvejen og udstedes en check for at få 27 % rabat, blev erstattet af »maskinerne betales ved afhentning/levering«.

b) Der tilføjes en bemærkning om, at alle forhandlere handler udelukkende inden for deres Landpower-franchiseområde.

⁽¹¹⁷⁾ Referat af »Dealer Principal Meeting« tirsdag den 21. maj 1991 på Motorcycle Museum, Birmingham (Insp. file, s. 673-676).

⁽¹¹⁸⁾ Brev af 19. juni 1991 fra D.R. Bell, Managing Director JCB Landpower, til forhandlersammenslutningens sekretær P. Shields (Insp. file, s. 661-662).

Grundprincipperne for engrosrabatterne på 27 %, 25 %, 22,5 % og 3 % er nu vedtaget) ⁽¹¹⁹⁾. Tariffen, der indeholder kriterierne for de fire aftalte rabatkategorier, er vedlagt som bilag til mødereferatet.

JCB benægter, at de drøftelser mellem alle JCB-forhandlerne i Det Forenede Kongerige, der omtales i betragtning 128-130, skulle vedrøre salgsprisbinding, og fremfører som årsag til at JCB blev involveret, at beløbet var alt for lavt (dvs. at engrospriserne over for forhandlerne var for høje), idet de officielle forhandlere frit kunne anvende højere rabatter (dvs. lavere priser) (SPK II, s. 55-56). Det fremgår ikke af de foreliggende oplysninger, at JCB principielt bestred anvendelsen af rabatten, som det blev involveret i, og som ifølge referatet af 21. maj 1991 havde til formål »to avoid confusion and cross-border disputes« (at undgå misforståelser og stridigheder på tværs af grænserne). For at forhindre sådanne stridigheder blev det på det næste møde den 18. juli 1991, med deltagelse af Greenshields fra JCB, aftalt, at »a note be added (to the draft matrix adopted) that all Dealers (and Distributors) trade solely within their Landpower franchised territory« (der skulle tilføjes en bemærkning (til det vedtagne tarifforslag) om, at alle forhandlere skulle handle udelukkende inden for deres Landpower-franchiseområde). I tariffen er betingelsen »Must trade solely within JCB Landpower Franchised Territory« (Må udelukkende handle inden for JCB Landpower-franchiseområdet) mærket med et X, fordi den var nødvendig for at opnå de aftalte rabatter på 27 %, 25 %, 22,5 % og 3 %. JCB kunne heller ikke være uvidende om, at rabatten nødvendigvis måtte være ensartet, når den blev fastsat i fællesskab af alle JCB's officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, da der ikke ville være nogen mening i at fastsætte og aftale en rabat i fællesskab, som ikke skulle anvendes af alle. Som anført i referatet af 18. juli 1991 fik D. Meace fra TC Harrison pålagt: »to speak to all the relevant Agricultural Principals with a view to (...) Advise that they must *only* operate within their Landpower franchised territory. Advise that the consensus view is that a retail discount level of a maximum of 15 % would seem to be appropriate« (at tale med alle de berørte forhandlere af landbrugsmaskiner med henblik på at meddele dem, at de *kun* må drive virksomhed inden for deres Landpower-franchiseområde, og at der er enighed om, at en detailrabat på højst 15 % forekommer rimelig). Ved brev af 19. juni 1991 fra Bell til forhandlersammenslutningens sekretær, som omtalt i betragtning 129, klager førstnævnte over at »Agricultural Dealer Price List (...) was issued without reference to JCB Landpower to agree

prices and specification« (Prislisten for forhandlere af landbrugsmaskiner blev udstedt uden henvisning til, at JCB Landpower skulle godkende priser og specifikation). Disse dokumenter gør det derfor klart, at der blev aftalt ensartede rabatter i distributionskædens forskellige led: mellem engros- og detailforhandlere og mellem detailforhandlere og endelige forbrugere.

(131) I et fortroligt brev af 11. januar 1993 til Watling JCB erklærer sekretæren for sammenslutningen af JCB's forhandlere følgende: »Individually we have all been advised (by JCB Sales) of the need to achieve higher prices for machines« (Vi er alle hver især blevet underrettet (af JCB Sales) om behovet for at opnå højere priser for maskinerne) ⁽¹²⁰⁾. Sekretæren for sammenslutningen af JCB's forhandlere gentog dette den 20. januar 1993 i et andet brev til Watling JCB, hvori der står følgende: »From previous discussions and correspondence, we know that JCB wants to improve their achieved prices« (Vi ved fra tidligere drøftelser og korrespondance, at JCB ønsker at opnå højere priser), der angiveligt var faldende. Med hensyn til 180°-maskiner i Det Forenede Kongerige blev forhandlersammenslutningens sekretær i denne forbindelse anmodet om: »to coordinate an exercise on the movement in ex-works and achieved pricing across the UK dealer body« (at samordne en ændring i priserne af fabrik og i udsalgspriserne på tværs af forhandlernettet i Det Forenede Kongerige) ⁽¹²¹⁾.

(132) Med hensyn til fastsættelsen af reservedelspriserne i Det Forenede Kongerige foretog JCB i 1991 beregninger for at udarbejde sine prislistes, der også blev drøftet med forhandlersammenslutningens sekretær. På en anmodning om at forklare, hvad der lå bag prisbevægelserne på JCB-reservedele, erklærer JCB følgende: »Our objective was to increase the average UK dealer parts gross profit percentage by two percentage points« (Det var vort mål at forhøje den gennemsnitlige bruttoforhandleravance på reservedele i Det Forenede Kongerige med 2 procentpoint), og derfor: »We chose to concentrate on those parts which already have a Dealer gross profit of [between 25 % and 50 %] and above excluding Attachments, Breakers and Tyres. All these were uplifted to provide a 5 % higher Dealer margin« (valgte vi at koncentrere os om de reservedele, hvor bruttoforhandleravancen i forvejen var på mindst [mellem 25 % og 50 %], bortset fra tilbehør, dæk og dækammeringslag. Alle disse priser blev forhøjet, således at forhandleravancen blev 5 % større) ⁽¹²²⁾. Hvis JCB's listepriser

⁽¹²⁰⁾ Brev af 11. januar 1993 fra P. Shields til J. Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 138).

⁽¹²¹⁾ Brev af 20. januar 1993 fra P. Shields, sekretær for JCB's forhandlersammenslutning, til J. Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 677-678).

⁽¹²²⁾ Brev af 16. juli 1991 fra N.D. Allen, JCB Parts Director, til P. Shields, Holt JCB (Insp. file, s. 669-670).

⁽¹¹⁹⁾ Referat af »Dealer Principal Meeting« torsdag den 18. juli 1991 på Motorcycle Museum, Birmingham (Insp. file, s. 664-668).

ser kun var vejledende, ville det være nytteløst at forhøje dem med det formål at forhøje »UK dealer parts gross profit« (bruttoforhandleravancen for reservedele i Det Forenede Kongerige). Bruttoavancerne kan ikke forhøjes, medmindre JCB enten fastsætter eller påvirker detailprisen gennem sin prisliste eller et fast multiplum af sådanne listerpris.

forhøjelser, der er baseret på JCB's lister og gennemføres på JCB's opfordring.

b) Frankrig

- (133) Harmonisering af priserne mellem forskellige områder var også et mål i Frankrig, hvor der i flere tilfælde var tale om salgsprisbinding:

Ifølge JCB henviste det brev, der er citeret i betragtning 132, til en udvidelse af forskellen mellem den pris, som JCB forlangte af forhandlerne, og den vejledende udsalgspris, uden at det indebar nogen formodning om, at forhandlerne ville sælge til listepriisen, eller på anden måde garanterede forhandleravancerne. Mere generelt udtalte JCB, at listerne over de vejledende detailpriser udelukkende var, og altid havde været, vejledende (SPK II, s. 57). I denne forbindelse skulle bruttoavancen eller fortjenesten henvise til maksimale eller teoretiske avancer. Denne påstand er ikke i overensstemmelse med det anvendte bevismateriale, som JCB har kommenteret. Brevet fra Allen gør det klart, at JCB's beregninger var baseret på alle UK-forhandlernes faktiske afsætning i 1990, og at forhandleravancerne blev forhøjet i beregningerne »in line with the Dealer Parts and Service Committee recommendations« (i overensstemmelse med henstillingerne fra »Dealer Parts and Service Committee«). Desuden blev disse beregninger og avancer meddelt alle UK-forhandlerne gennem deres sammenslutning og drøftet på sammenslutningens møde tre dage senere. Det problem, der blev givet udtryk for i referatet af 19. juli 1991, som omfattede brevet fra Allen, var, at nogle forhandlere mente, at »JCB had provided the 2 % extra margin« (JCB havde fastsat en 2 % ekstra avance) og andre »believed that they had not« (mente, at dette ikke var tilfældet). Den omstændighed, at sekretæren fik pålagt »to pursue the issue on behalf of the Association« (at følge problemet op på sammenslutningens vegne), tyder på, at den såkaldte vejledende prisliste betragtes af forhandlerne som et klart grundlag for fastsættelsen af udsalgspriserne, da de ellers blot ville have taget JCB's nye liste over vejledende priser til efterretning. På den anden side fremgår det af de foreliggende oplysninger, at JCB kan råde alle sine forhandlere i Det Forenede Kongerige til kollektivt at sætte priserne op på bestemte maskiner fra tid til anden. Dette fremgår også af referatet af mødet den 21. maj 1991: »The meeting has previously agreed that all Principals were adopting a policy of maximising gross margins and it was further agreed that the new 4CX should be sold at the maximum price to further promote gross margins« (Det blev tidligere aftalt på mødet, at alle forhandlere skulle føre en politik, der gjorde bruttoavancerne så høje som muligt, og det blev yderligere vedtaget, at den nye 4CX skulle sælges til maksimumspris for at øge bruttoavancerne yderligere). Sammenslutningen fungerer som et horisontalt forum, hvori JCB deltager. Som følge af ovennævnte møder og korrespondance godkender JCB sådanne kollektive pris-

- En officiel forhandler erklærede i et brev til JCB: »Nous vous prions de trouver en annexe copie de notre commande Malnati pour un prix exceptionnel de Frs 315 000 selon votre accord, vu les conditions ci-dessous mentionnées dans ce dossier. Cette affaire fait suite à une commande passée par le client chez Central Parks, d'un 4CX neuf au prix de Frs 310 000 HT avec fourches (montant du crédit-bail)« Vedlagt fremsendes kopi af vores Malnati-ordre til en ekstraordinær pris på 315 000 FRF som godkendt af Dem på nedenstående betingelser. Denne handel er kommet i stand på grundlag af en ordre på en ny 4CX med gaffel, som kunden har afgivet til Central Parts på 310 000 FRF (leasingbeløb)). Det er klart, at beløbet på 315 000 FRF er den detailsalgspris, som JCB har fastsat efter aftale med sin officielle forhandler ⁽¹²³⁾.

JCB fremfører, at salget til Malnati indebar støtte fra JCB Frankrig til Souffemat for at sætte sidstnævnte i stand til at sælge til en usædvanlig lav pris, da den ellers skulle have solgt med tab (SPK II, s. 57-58). Uanset hvor usædvanlig prisen er, kan det ikke bestrides, at udsalgspriserne fastsættes efter aftale med JCB Frankrig.

- Det fremgår af de foreliggende oplysninger, at JCB's administrerende direktør advarede en forhandler mod lave priser (dvs. en detailpris på 187 800 FRF for en JCB 1CX Drott): »Je vous rappelle sur ce type de machines, nous n'avons pas de concurrent et il n'est pas question de vendre ces machines à 177 800 FF« (jeg skal minde Dem om, at vi ikke har nogen konkurrenter for dette maskinsortiment, og

⁽¹²³⁾ Brev af 23. oktober 1995 fra T. Weil, Souffemat, til M. Caujole, JCB (Insp. file, s. 2170).

der kan derfor ikke være tale om at sælge maskinerne for 177 800 FRF) ⁽¹²⁴⁾.

JCB hævder, at de 177 800 FRF var salgsprisen til forhandleren og ikke detailprisen og henviser til et brev af 6. juli 1994, hvorved Montenay anmodede JCB Frankrig om en købspris på 177 800 FRF, således at det kunne videresælge maskinen til 187 800 FRF. JCB Frankrig kan have nægtet at fastsætte en salgspris over for sin forhandler på 177 800 FRF, der med en avance på 10 000 FRF er nødvendig for at overholde pristilbuddet. Forhandleren skulle dog begrunde sine lave videresalgspriser og oplyse, hvorfor en sådan pris lå under den referencepris på 205 000 FRF, som JCB ville have fundet rimelig for maskiner, som JCB ikke havde konkurrenter til. I det brev af 6. juli 1994 til JCB, som JCB henviser til, anførte Montenay, at fire andre maskiner kunne følge trop, hvis den første maskine blev afsat til Zanetti. Et sådant salg kunne sandsynligvis bagefter kompensere for det lavere pristilbud.

Ifølge JCB var den omtalte samordning en samordning mellem de to selskaber i JCB-koncernen, JCB Frankrig og JCB Sales, da HE ønskede at købe reservedele på de samme vilkår, uanset hvor købet fandt sted. Det var angiveligt JCB Frankrig, der ønskede denne samordning mellem de to koncernselskaber, således at dets datterselskab, JCB Ile de France, kunne tilbyde en reservedelspris, der kunne konkurrere med de priser, som forhandlerne i Det Forenede Kongerige forlangte (SPK II, s. 59). JCB Frankrig henviser dog klart til forhandlerne i Det Forenede Kongerige. Hvis denne samordning fandt sted mellem to selskaber i JCB-koncernen, som JCB fremfører, indebærer det under alle omstændigheder, at salgspriserne over for disse forhandlere skulle sættes op, hver gang de modtog en ordre fra HE Services, for at de lå nærmere salgspriserne i Frankrig. Det indebærer også, at JCB UK var i stand til at opspore, hvilke kunder eller endelige forbrugere forhandlerne i Det Forenede Kongerige afgav tilbud til, for at undgå at disse kunder benyttede sig af prisforskellene mellem Frankrig og Det Forenede Kongerige. Uanset om samordningen fandt sted inden for JCB-koncernen eller direkte mellem JCB Frankrig og forhandlerne i Det Forenede Kongerige, bliver resultatet, at pristilbuddene til HE Services blev kunstigt harmoniseret.

- På tilsvarende måde anførte JCB Frankrig i en henvendelse til JCB UK om en fremtidig handel med HE Services i 1996: »their objective is to operate about 100 machines before 1997 and those machines will be coming from the UK. (...) 3. Parts pricing: they informed us that any time they would like to buy parts, they would ask JCB Ile de France or UK dealers a quotation. We need to coordinate« (de agter at anvende ca. 100 maskiner inden 1997, og disse maskiner vil komme fra Det Forenede Kongerige. (...) 3. Reservedelspriser: de meddelte os, at de, når som helst de ønskede at købe reservedele, ville bede JCB Ile de France eller forhandlere i Det Forenede Kongerige om et tilbud. Vi er nødt til at foretage en samordning) ⁽¹²⁵⁾. Denne samordning henviser til priser, som officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige har tilbudt, og som JCB UK skal samordne med pristilbud fra JCB Frankrig for at forhindre HE i at udnytte deres indbyrdes priskonkurrence.

- (134) De drøftelser og brevvekslinger, der fandt sted mellem 1975 og 1976, efter at aftalerne var anmeldt til Kommissionen, gjorde det klart for JCB, at Kommissionen ikke kunne acceptere de oprindeligt anmeldte aftalers bestemmelser om direkte eller indirekte eksportbegrænsninger mellem medlemsstaterne. Det fremgår derfor af interne dokumenter, at JCB havde fuldt kendskab til de EU-bestemmelser, der gælder for distributionsaftaler, og hvis udvikling blev fulgt meget nøje ⁽¹²⁶⁾.

- (135) Med hensyn til distribution af entreprenørmaskiner er et udkast til svar fra JCB's salgsdirektør på et brev fra en officiel forhandler, hvoraf der blev taget kopi hos JCB, meget sigende. Udkastet, der er en påmindelse til den officielle forhandler, lyder således: »Article 85(3) allows that this (Article 85(1)) can be declared inapplicable in

⁽¹²⁴⁾ Fax af 18. juli 1994 fra F. Rausch, JCB Frankrig til Montenay med følgende ordlyd: »Suite à votre courrier concernant l'affaire Zanetti, nous sommes surpris que vous ayez pu donner un prix de 187 800 FF pour 1 JCB CX Drott, alors que c'est à peu près le prix concessionnaire. Je vous rappelle que sur ce type de machines, nous n'avons pas de concurrent et il n'est pas question de vendre ces machines à 177 800 FF. De plus ces machines sont vendues à des loueurs de plus grande importance que Zanetti à 205 000 FF pour un équipement similaire. Pourrez-vous me donner des explications sur la façon dont vous avez calculé votre prix?« (Insp. file, s. 2264).

⁽¹²⁵⁾ Fax af 10. juni 1996 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til G. Green-shields, JCB UK (Insp. file, s. 847-848).

⁽¹²⁶⁾ Internt memorandum af 16. maj 1995 fra C.E. Coutts til E. Eckerts m.fl. (Insp. file, s. 331); brev af 1. og 21. december 1994 fra C. Coutts, JCB, til J. Davis, Watling JCB (Insp. file, s. 198-199); fax af 25. maj 1994 fra F. Rausch, JCB Frankrig, til A. Bois (Insp. file, s. 819); og artikel af 12. november 1998 om eneforhandling i »La Tribune« af tidligere administrerende direktør for JCB SA, F. Rausch, der er ekspert ved appeldomstolen i Paris og formand for det juridiske udvalg under »Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Electronique« (Main file, s. 2181).

certain cases when the benefits to consumer exceeds the disadvantages. Exceptions are possible either on an individual basis, or through one of the block exemptions, which for our industry is best regarded under Regulation 83/83. Block exemption 83/83 permits the establishment of a selective distribution network, provided that neither party makes it difficult for intermediaries or users to obtain the contract goods from other dealer inside the common market ... This has been repeated inter alia in the Commission decision of 15.12.92 in the Ford Agricultural Case (...)» (Artikel 85, stk. 3, giver mulighed for, at denne (artikel 85, stk. 1) kan erklæres uanvendelig i visse tilfælde, når fordelene for forbrugerne er større end ulemperne. Der er mulighed for fritagelse enten på individuelt grundlag eller ved en gruppefritagelse, som for vores industrigræns vedkommende bedst kan ske efter forordning nr. 83/83. Gruppefritagelsesforordning nr. 83/83 tillader etablering af et selektivt distributionsnet, forudsat at ingen af parterne gør det vanskeligt for mellemmand eller forbrugere at skaffe aftalevarerne fra andre forhandlere inden for fællesmarkedet ... Dette er blandt andet blevet gentaget i Kommissionens beslutning af 15.12.1992 i Ford Agricultural-sagen (...))⁽¹²⁷⁾.

- (136) Ved denne beslutning fastslog Kommissionen, at Ford havde overtrådt artikel 85 ved at forbyde eller begrænse parallelhandelen. Ford havde anvendt Kommissionens forordning (EØF) nr. 123/85 om salg af motorkøretøjer på salget af traktorer, indtil Kommissionen gjorde det endelig klart, at disse produkter ikke var omfattet af gruppefritagelsen (jf. betragtning 18 og 23). I lighed med andre fabrikanter havde Ford ændret sine distributionsaftaler i overensstemmelse med forordning (EØF) nr. 1983/83 i 1990-1991 undtagen for begrænsningerne i parallelhandelen, som var i strid med artikel 85⁽¹²⁸⁾. Denne beslutning gjorde det klart, at gruppefritagelsesforordningerne for salg af biler ikke længere omfattede køretøjer, der var mindst lige så forskellige fra biler som traktorer, såsom entreprenørmaskiner.

II. RETLIG VURDERING

A. EF-TRAKTATENS ARTIKEL 81, STK. 1

- (137) EF-traktatens artikel 81, stk. 1, forbyder alle aftaler mellem virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller

fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, navnlig sådanne, som består i direkte eller indirekte fastsættelse af salgspriser eller andre forretningsbetingelser og opdeling af markeder eller forsyningskilder.

1. AFTALER MELLEM VIRKSOMHEDER ELLER SAMORDNET PRAKSIS, DER HAR TIL FORMÅL ELLER TIL FØLGE AT HINDRE, BEGRÆNSE ELLER FORDREJE KONKURRENCEN

- (138) Forhandlere, der er udpeget som officielle JCB-forhandlere, på den ene side, og JCB-koncernen inklusive dens datterselskaber, der kontrolleres af JCB Service, på den anden side, fremstiller eller køber produkter til videre salg. De er derfor virksomheder som omhandlet i artikel 81, stk. 1.
- (139) Aftaler og samordnet praksis mellem JCB og de officielle JCB-forhandlere og især de aftaler og de former for praksis, der er omhandlet nedenfor, er derfor aftaler og samordnet praksis mellem virksomheder. Det skal især nævnes, at JCB's instrukser til sine officielle forhandlere, som har accepteret disse instrukser, ikke er ensidige handlinger, der falder uden for forbuddet i artikel 81, stk. 1. Adgang til JCB's net gennem en aftale, der er udarbejdet på forhånd, indebærer, at forhandlerne accepterer JCB's politik, som de har fulgt ved at tilpasse deres markedsadfærd efter JCB's instrukser.
- (140) Som beskrevet nærmere nedenfor har JCB og dets officielle forhandlere anvendt en række aftaler eller former for samordnet praksis, som hver især har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen i forskellige medlemsstater, som omhandlet i artikel 81, stk. 1. De indgår også som elementer i en bredere aftale, der begrænser konkurrencen som omhandlet i artikel 81, stk. 1, og som regulerer distributionen af JCB-maskiner og -reserverede i EU. Der er tale om følgende elementer, der ikke behøver at blive defineret nærmere som enten aftaler eller samordnet praksis, da begge typer falder ind under artikel 81, stk. 1:

— forbud mod eller begrænsninger i de officielle JCB-forhandleres salg uden for deres tildelte områder, især i andre medlemsstater, herunder aktivt og passivt salg til endelige forbrugere og videreforhandlere, uanset om disse er anerkendte eller ej

— opkrævning af et servicegebyr ved de officielle forhandleres salg uden for deres tildelte områder, især til andre medlemsstater

— anvendelsen, i hvert fald i Det Forenede Kongerige, af tilskudsordningen »Multiple Deal Trading Support«, der gør tilskud til forhandlerne afhængige af de solgte varers bestemmelsessted og forbeholdt salg til endelige forbrugere

⁽¹²⁷⁾ Udkast til brev fra C.E. Coutts, Sales Development Director, JCB, til Donal O'Sullivan, ECI JCB (Insp. file, s. 785-786) som svar på brev af 19. februar 1996 fra Donal O'Sullivan til G. Greenshields, JCB (Insp. file, s. 789).

⁽¹²⁸⁾ EFT L 20 af 28.1.1993.

- fastsættelse af videresalg- eller detailpriser eller rabatter for varer, som de officielle JCB-forhandlere køber hos JCB med henblik på videresalg
- de officielle forhandlers pligt til at købe JCB-maskiner og -reservedele til videresalg udelukkende hos JCB, hvilket især forhindrer indkøb hos forhandlere i andre medlemsstater.

a) **Begrænsning af de officielle JCB-forhandlers salg uden for deres tildelte område**

1) **Aftalen og dens varighed**

- (141) I de distributionsaftaler for Det Forenede Kongerige, Italien, Tyskland, Benelux, Danmark og Irland, som JCB forelagde Kommissionen, tildeles de officielle forhandlere områderne som eneforhandlingsområder, hvor de har hovedansvaret for salg og service⁽¹²⁹⁾. Denne bestemmelse er kombineret med JCB's forpligtelse til ikke at udpege andre forhandlere i samme område. Desuden forhindrer distributionsaftalen i Det Forenede Kongerige de officielle forhandlere i, uden JCB's godkendelse, at sælge JCB-maskiner og -reservedele en gros til videresalg, undtagen til en JCB-forhandler eller en anerkendt underforhandler⁽¹³⁰⁾.
- (142) Ud over selve aftalens ordlyd har de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige begrænset deres salg uden for deres område, især til andre medlemsstater. Disse forhandlere påpeger, at det ikke er muligt at eksportere til andre medlemsstater, eller at en sådan eksport er betinget af JCB's godkendelse. Denne generelle begrænsning i salget uden for det tildelte område er bredere end et selektivt distributionssystem forbud mod salg til forhandlere, der ikke er anerkendte. Selektive distributionssystemer, der i modsætning til JCB's distributionssystem i Det Forenede Kongerige kun bygger på rent kvalitative udvælgelseskriterier, er ikke nødvendigvis konkurrencebegrænsende som omhandlet i artikel 81, stk. 1.
- (143) F.eks. forpligter Berkely JCB sig til at henvise tvivlsomme ordrer fra endelige forbrugere i udlandet eller deres

behørigt udpegede agenter til JCB⁽¹³¹⁾. TC Harrison henviser til en gylden regel inden for distributionsnettet, der går ud på, at man ved eksport skal handle med de officielle lokale forhandlere i den pågældende medlemsstat⁽¹³²⁾. På en forespørgsel fra JCB måtte Gunn JCB begrunde salget til andre officielle forhandlere i andre medlemsstater, og gav som begrundelse, at maskinerne ikke var nye, hvilket indebærer, at virksomheden ikke kan eksportere nye maskiner⁽¹³³⁾. Watling JCB erkender ligeledes, at selskabet ikke kan eksportere nye maskiner fra Det Forenede Kongerige⁽¹³⁴⁾, eller forsikrer JCB om, at salg af nye maskiner i udlandet generelt er betinget af JCB's godkendelse⁽¹³⁵⁾.

- (144) I disse tilfælde driver de officielle JCB-forhandlere i Det Forenede Kongerige ikke eksportsalg på grund af kundens hjemland og varernes endelige destination. Denne begrænsning gælder, uanset om kunderne er endelige forbrugere eller videreforhandlere, og om der er tale om anerkendt forhandlere eller ej. Den omfatter både passivt og aktivt salg.
- (145) Standardaftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere i Italien omfatter også et forbud mod salg uden for de tildelte områder og dermed også salg til andre medlemsstater. De officielle forhandlere har også begrænsede muligheder for at eksportere fra Italien, idet eksporten principielt er forbeholdt JCB. Det fremgår også af oplysninger om anvendelsen af aftalen, at JCB henstiller til, at de officielle forhandlere rådes til ikke at sælge til en anden forhandlers område i et andet land⁽¹³⁶⁾.
- (146) Aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere i Frankrig forhindrer, således som den anvendes i praksis, disse forhandlere i at sælge uden for deres tildelte områder eller begrænser et sådant salg⁽¹³⁷⁾. Ved køb i Benelux med henblik på videresalg i andre medlemsstater, såsom Frankrig og Grækenland, hindres køberen i senere at få leverancer af JCB-produkter⁽¹³⁸⁾. De officielle JCB-forhandlere i Østrig⁽¹³⁹⁾ og Irland⁽¹⁴⁰⁾ anser salg uden for de tildelte områder for at være i strid med deres aftale med JCB eller forelægger JCB et sådant salg til godkendelse.
- (147) Disse initiativer fra de officielle forhandlers side er ikke ensidig adfærd. Ifølge JCB's egne dokumenter søger JCB aktivt at hindre salg af nye maskiner og reservedele i

⁽¹²⁹⁾ Betragtning 62 og 69 (henvisninger til tekstafsnit skal også betragtes som henvisninger til fodnoter og de deri anførte dokumenter). Disse henvisninger skal illustrere de faktiske forhold, der vurderes. De er ikke nødvendigvis udtømmende, da andre dokumenter, der citeres i denne beslutning, også kan henvise til samme eller tilsvarende praksis.

⁽¹³⁰⁾ Betragtning 63 og 71. Udtrykket »en gros til videresalg« betegner salg af produkter til videresalg i praksis, uden hensyn til solgte mængder, i modsætning til eget forbrug.

⁽¹³¹⁾ Betragtning 89.

⁽¹³²⁾ Betragtning 91.

⁽¹³³⁾ Betragtning 84.

⁽¹³⁴⁾ Betragtning 85.

⁽¹³⁵⁾ Betragtning 86.

⁽¹³⁶⁾ Betragtning 107, 108 og 124.

⁽¹³⁷⁾ Betragtning 111-114.

⁽¹³⁸⁾ Betragtning 115-117.

⁽¹³⁹⁾ Betragtning 121 og 124.

⁽¹⁴⁰⁾ Betragtning 122.

andre medlemsstater, hvad enten det foregår gennem en forhandler i Det Forenede Kongerige eller tredjemand, eller søger aktivt at hindre eksporten fra Det Forenede Kongerige til Tyskland⁽¹⁴¹⁾. JCB fører samme politik, når det gælder de officielle britiske eller italienske forhandleres salg til et område i Østrig⁽¹⁴²⁾. JCB udtrykker også betænkeligheder ved, at en fremtidig officiel forhandler i Nederlandene køber varer i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg i Luxembourg, eller at britiske forhandlere også sælger til tyske forhandlere⁽¹⁴³⁾. Desuden anser JCB de officielle britiske forhandleres salg for at være i strid med den områdebeskyttelse, som de officielle tyske forhandlere har krav på⁽¹⁴⁴⁾.

- (148) JCB's holdning og adfærd bekræfter blot, at selskabets officielle forhandlere følger dets instrukser og distributionspolitik. Forbuddet mod, at de officielle JCB-forhandlere udfører ordrer fra andre medlemsstater i deres tildelte områder, eller begrænsninger i disse aktiviteter, indgår derfor i den aftale, som JCB har indgået med sine officielle forhandlere. Sådanne forbud eller begrænsninger, som forhandlerne anvender uanset køberens status, vedrører i hvert fald Det Forenede Kongerige, Frankrig, Italien, Benelux, Tyskland, Østrig og Irland som enten oprindelsesland eller bestemmelsesland for eksportsalget.
- (149) Oplysninger om, at JCB har advaret de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige mod at eksportere til andre medlemsstater, går helt tilbage til 1989. Beviserne på, at disse forhandlere i praksis blev forhindret i at eksportere eller sælge uden for deres tildelte område, går tilbage til 1992 i Det Forenede Kongerige, til 1993 i Italien, til 1992 i Frankrig og til 1995 i Irland. De seneste beviser herpå fandt man i Frankrig i 1998. Der er beviser på, at aftalen har eksisteret mindst fra 1989 til 1998.

2) Konkurrencebegrænsende formål eller virkninger

- (150) JCB betragter grænseoverskridende salg som illoyal konkurrence med JCB's lokale forhandlere i andre medlemsstater og har udtalt, at det aktivt søger at forhindre et sådant salg⁽¹⁴⁵⁾. F.eks. påberåber JCB sig eksportforbudet over for en italiensk forhandler (SOFIM) for at

beskytte en anden forhandlers (TERRA) område⁽¹⁴⁶⁾. JCB modsætter sig også leverancer fra Det Forenede Kongerige til Tyskland, fordi de medfører alvorlige, lokale prisproblemer⁽¹⁴⁷⁾. Hvis et selskab underbyder de officielle forhandleres priser, vil det ifølge JCB forhindre det i at blive officiel JCB-forhandler i Benelux-området⁽¹⁴⁸⁾. I Frankrig har JCB opfordret de officielle forhandlere, der har forskellige eneforhandlingsområder, til at samarbejde om salg uden for deres områder, med det udtrykkelige formål at hindre kunderne i at udnytte deres indbyrdes konkurrence⁽¹⁴⁹⁾.

- (151) Ud over den klare konkurrencebegrænsende hensigt, JCB har givet udtryk for i disse erklæringer, tager forbuddet mod eller begrænsningerne i både det aktive og det passive salg sigte på at beskytte eneforhandlingsområderne mod salg fra andre officielle forhandleres side. Begrænsningen er rent geografisk. Den vedrører derfor salg til alle potentielle kunder, herunder salg til videreforskere såvel i som uden for JCB's distributionsnet og til endelige forbrugere i et andet område og især i en anden medlemsstat.
- (152) Begrænsningen har hindret næsten alle officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige i at udvide deres potentielle salg til andre medlemsstater mest muligt⁽¹⁵⁰⁾. I forbindelse med de store prisforskelle inden for fællesmarkedet mellem 1989 og 1996 forhindrede eksportbegrænsningerne de officielle JCB-forhandlere i at sælge til lavere priser, f.eks. i Det Forenede Kongerige, til videreforskere, der konkurrerede med JCB-forhandlere, eller til endelige forbrugere i andre medlemsstater⁽¹⁵¹⁾. Som følge heraf har de officielle JCB-forhandlere i f.eks. Frankrig, Tyskland, Østrig, Irland og Grækenland været kunstigt beskyttede mod direkte eller indirekte konkurrence fra de officielle JCB-forhandlere, i bl.a. Det Forenede Kongerige og Italien.

- (153) Disse forbud eller begrænsninger er blevet anvendt under tvang. Den kompensation, som Gunn JCB betalte til JCB på grund af sit salg af reservedele til andre medlemsstater for perioden 1988-1993, viser, at disse forbud eller begrænsninger blev håndhævet strengt⁽¹⁵²⁾. Kompensation straffer transaktioner med kunder i andre medlemsstater i forhold til transaktioner inden for det tildelte område. Som følge heraf afholder de officielle forhandlere sig fra sådanne transaktioner eller forlanger højere priser som godtgørelse for kompensationen. De officielle forhandlere i andre medlemsstater er derfor

⁽¹⁴¹⁾ Betragtning 93 og 118.

⁽¹⁴²⁾ Betragtning 121 og 124.

⁽¹⁴³⁾ Betragtning 117 og 120.

⁽¹⁴⁴⁾ Betragtning 118 og 119.

⁽¹⁴⁵⁾ Betragtning 93.

⁽¹⁴⁶⁾ Betragtning 108 og 124.

⁽¹⁴⁷⁾ Betragtning 118.

⁽¹⁴⁸⁾ Betragtning 117.

⁽¹⁴⁹⁾ Betragtning 112.

⁽¹⁵⁰⁾ Betragtning 83-91.

⁽¹⁵¹⁾ F. eks. betragtning 75-81, 86, 108 og 112.

⁽¹⁵²⁾ Betragtning 96.

ikke udsat for så skarp en priskonkurrence, hvilket er en ulempe for de endelige forbrugere.

især klart for perioden 1994-1996. Anvendelse af en fast tarif fremgår klart i 1995.

(154) Dette betyder ikke, at det i praksis er lykkedes JCB at hindre al eksport. Det er dog indlysende, at aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere tager sigte på at hindre eller begrænse konkurrencen inden for de forskellige områder, der er tildelt dets officielle forhandlere inden for fællesmarkedet. Dette er klart en tilsigtet begrænsning.

b) Opkrævning af et servicegebyr ved salg uden for de tildelte områder

1) Aftalen og dens varighed

(155) De anmeldte bestemmelser om servicegebyr i standardforhandleraftalen indgår som en del af aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere i de medlemsstater, for hvilke de er anmeldt ⁽¹⁵³⁾.

(156) Ud over de anmeldte bestemmelser er det i JCB's interne instrukser anført, at gebyret for de officielle forhandlere i Tyskland og Spanien skal udgøre henholdsvis 4 % af udsalgsprisen til lokale kunder og 5 % af forhandlerens indkøbspris ⁽¹⁵⁴⁾. Det er desuden indlysende, at JCB, dvs. dets datterselskaber i Frankrig og Tyskland, forhandler med officielle britiske forhandlere om betalingen af gebyret på maskiner, der anvendes i disse medlemsstater, og gebyrets størrelse. I Frankrig er gebyret gentagne gange blevet fastsat af JCB Frankrig til [mellem 5 000 FRF og 15 000 FRF] for rendegravere fra Det Forenede Kongerige ⁽¹⁵⁵⁾.

(157) JCB's fastsættelse af et fast beløb eller en tarif for servicegebyret samt JCB's direkte forhandling af gebyret med de officielle forhandlere, når der er tale om salg til andre officielle JCB-forhandleres områder, indgår derfor som en del af de aftaler eller den samordnede praksis, som JCB og selskabets officielle forhandlere anvender i Det Forenede Kongerige, Frankrig, Tyskland og muligvis Spanien.

(158) Den anmeldte del af aftalen, der fastslår, at beløbet først forhandles mellem de involverede forhandlere, stammer fra 1975. Der er allerede for 1988 tegn på, at JCB medvirker ved fastsættelsen af servicegebyret, og dette er

2) Begrænsende virkninger

(159) Opkrævningen af et fast beløb er ikke i overensstemmelse med det fastsatte mål, nemlig at dække omkostningerne i forbindelse med serviceydelser, især når gebyret beregnes på forhånd som en procentdel af købs- eller salgspriserne. JCB beskriver udtrykkeligt servicegebyret som en sanktion over for den eksporterende forhandler eller henviser til dets afskrækkende virkninger ⁽¹⁵⁶⁾. Service i henhold til JCB's garanti refunderes af JCB ⁽¹⁵⁷⁾. Ifølge JCB skyldes den gentagne opkrævning af det samme beløb, at gebyret vedrører den samme type maskiner og, i Frankrig, afspejler de normale omkostninger ved at yde forhandlerne service plus en rimelig avance ⁽¹⁵⁸⁾. Serviceomkostningerne varierer dog nødvendigvis mellem forhandlerne alt efter forskelle i lønninger, rejseafstande og den effektivitet, hvormed opgaverne udføres. Opkrævning af et fast servicegebyr på samme type maskiner indebærer en harmonisering af salgspriserne uanset de faktiske omkostninger, der nødvendigvis må være forskellige, og fjerner dermed konkurrencen mellem forhandlerne.

(160) Gebyret andrager en betydelig del (f.eks. 57 %) af en forhandlers bruttoavance, hvilket mindsker de officielle forhandleres interesse i at levere maskiner til andre områder end deres egne, herunder andre medlemsstater ⁽¹⁵⁹⁾. Forskellen mellem forhandlerens faktiske omkostninger og servicegebyret må betragtes som en de facto avanceoverdragelse, der afskrækker forhandlerne fra at eksportere. Den straffer officielle forhandlere, der eksporterer, gør deres vederlag betinget af, om de sælger produkterne i eller uden for deres område, og styrker dermed andre officielle forhandleres områdebeskyttelse.

(161) Det er også en direkte følge af servicegebyret, at salgspriserne på sådanne leverancer kunstigt nærmer sig de officielle lokale forhandleres priser. Da servicegebyret, som det anvendes i praksis, ikke fastsættes ved forhandling mellem de berørte officielle forhandlere, og beløbet ikke svarer til de faktiske omkostninger i forbindelse med den service, der ydes, medfører det også en fordrejning eller begrænsning af priskonkurrencen mellem forskellige forhandlere og forskellige områder.

⁽¹⁵³⁾ Betragtning 52, 64 (UK) og 69 (andre medlemsstater i 1975, undtagen Frankrig).

⁽¹⁵⁴⁾ Betragtning 126.

⁽¹⁵⁵⁾ Betragtning 86, 119, 123, 124 og 127.

⁽¹⁵⁶⁾ Betragtning 124.

⁽¹⁵⁷⁾ Betragtning 64.

⁽¹⁵⁸⁾ Betragtning 64 og 127.

⁽¹⁵⁹⁾ Betragtning 124 og 125.

c) **Den såkaldte »Multiple Deal Trading Support«-ordning**

1) **Aftalen og dens varighed**

(162) I henhold til »Multiple Deal Trading Support«-ordningen får alle officielle JCB-forhandlere i Det Forenede Kongerige finansiel støtte til bestemte transaktioner, forudsat at en række betingelser er opfyldt. JCB har udsendt cirkulærer til alle officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige om anvendelsen af ordningen, især i forbindelse med salg uden for de tildelte områder. Ukorrekte erklæringer og tilskud, der opnås, uden at ovennævnte betingelser er opfyldt, betragtes af JCB og en af selskabets officielle forhandlere som en overtrædelse af deres aftale ⁽¹⁶⁰⁾.

(163) »Multiple Deal Trading Support«-ordningen indgår derfor som led i aftalerne mellem JCB og dets officielle forhandlere, i hvert fald i Det Forenede Kongerige. Den har været anvendt siden 1977. Der blev allerede i 1992 fundet beviser på, at det var en forudsætning for at opnå tilskud, at de pågældende maskiner blev anvendt i det område, der var tildelt den forhandler, der solgte dem.

2) **Begrænsende virkninger**

(164) Generelt giver »Multiple Deal Trading Support«-ordningen de officielle forhandlere mulighed for at reagere på konkurrencen mellem forskellige mærker. Meddelelser fra JCB til alle selskabets officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige og faktiske eksempler på ordningens anvendelse viser dog, at det er en forudsætning for udbetaling af tilskud eller for, at JCB ikke kræver tilbagebetaling, at maskinerne anvendes i det område, der er tildelt den officielle forhandler, der sælger dem. I modsat fald vil tilskuddet enten være betinget af, at den officielle forhandler, i hvis område maskinen anvendes, giver sit samtykke, eller blive trukket tilbage af JCB ⁽¹⁶¹⁾.

(165) Udbetaling af tilskud til maskiner, der anvendes i andre områder end det, der er tildelt den forhandler, der sælger dem, under forudsætning af de involverede forhandlers samtykke, fungerer som avanceoverdragelsesklausul. Desuden foreligger der beviser på, at JCB kan udøve et skøn med hensyn til tilbagetrækning af tilskud, når der sælges maskiner uden for området til priser, der ligger under de lokale prisvilkår ⁽¹⁶²⁾.

(166) De officielle forhandlers vederlag på op til gennemsnitligt [mellem 0 % og 10 %] af deres købspriser gøres således betinget af produkternes endelige bestemmelsessted ⁽¹⁶³⁾. Herved bliver salget til endelige forbrugere i konkurrence med andre JCB-forhandlere mindre renta-

belt. Både JCB's skønsmæssige beføjelser til at yde tilskuddet på betingelse af, at de tildelte områder respekteres, og selve den betingelse, at maskinerne skal anvendes i det område, der er tildelt den forhandler, der solgte dem, i tilfælde af at de involverede forhandlere ikke kan nå til enighed, begrænser deres indbyrdes konkurrence i de forskellige områder. Disse betingelser gør deres indtjening afhængig af, om de sælger i eller uden for deres tildelte område.

(167) Dette medfører også direkte, at salgspriserne i forbindelse med sådanne leverancer kunstigt kan nærme sig de priser, der anvendes af den officielle JCB-forhandler, i hvis områder maskinerne anvendes, især i andre medlemsstater.

Ifølge JCB skal »Multiple Deal Trading Support«-ordningen nødvendigvis begrænses til salget til endelige forbrugere og ikke omfatte videreforhandlere, der ikke er anerkendte, eller officielle forhandlere, der ikke har ret til at skifte til konkurrerende mærker i henhold til de anmeldte aftaler. Det er nødvendigt, at JCB har ret til at trække støtten tilbage, hvis maskinerne sælges uden for forhandlerens område, uden at dette er godkendt af den forhandler, i hvis område de sælges, for at der kan udbetales kompensation til sidstnævnte for den leverede service. Ifølge JCB er denne rettighed også nødvendig for at sikre, at brugerne har adgang til en rimelig service, uanset hvor maskinerne anvendes (SPK II, s. 14-16).

Kompensation for den service, der udføres i forbindelse med maskiner, som sælges uden for forhandlerens område, er i forvejen mulig på grund af JCB's direkte udbetalinger og servicegebyret. JCB beskriver ikke i detaljer, hvilke supplerende serviceydelser »Multiple Deal Trading Support«-ordningen omfatter. Ordningen har den virkning i praksis, at tilskuddene er begrænset til salg i Det Forenede Kongerige og ikke indirekte kan ydes kunder fra andre medlemsstater, da de britiske forhandlers aktive salg er begrænset, og der ikke kan ydes tilskud i henhold til ordningen til andre officielle forhandlere i andre medlemsstater. Dette forstærker den markedsopdeling, som aftalerne medfører.

d) **Salgsprisbinding**

1) **Aftalen og dens varighed**

(168) Referatet af et møde den 21. maj 1991 mellem alle officielle JCB-forhandlere i Det Forenede Kongerige beskriver de aftaler, som disse forhandlere indgik med hensyn til deres vederlag og rabatter i forbindelse med engrosalg til forskellige kategorier af videreforhandlere, for at

⁽¹⁶⁰⁾ Betragtning 98-100.

⁽¹⁶¹⁾ Betragtning 98-100 og 102-105.

⁽¹⁶²⁾ Betragtning 103.

⁽¹⁶³⁾ Betragtning 99.

undgå stridigheder på tværs af grænserne. I referatet anføres endvidere, at det er en fælles målsætning at øge bruttoavancerne til det mest mulige på andre produktkategorier ⁽¹⁶⁴⁾.

(169) Med hensyn til rabatter fremsatte JCB oprindelig kun indvendinger mod rabatternes størrelse, fordi de ikke svarede til de rabatter, der var aftalt med tre officielle forhandlere, men JCB havde ingen indvendinger mod selve det principielle i, at rabatterne var ensartede ⁽¹⁶⁵⁾. Aftalen om ensartede rabatter, og senere om rabatternes størrelse blev desuden bekræftet mindre end to måneder senere i referatet af det næste møde mellem alle JCB's officielle forhandlere, som under overværelse af JCB's ledende medarbejdere vedtog en anden tarif for engrosrabatter til de forskellige forhandlerkategorier, herunder også en rabat på detailsalg ⁽¹⁶⁶⁾. JCB's instrukser, som de officielle forhandlere tilsluttede sig, var et samordnet grundlag for at opnå højere avancer eller fortjeneste på både maskiner og reservedele i Det Forenede Kongerige ⁽¹⁶⁷⁾.

(170) Det er også indlysende, at JCB har begrænset de officielle franske forhandlers ret til frit at fastsætte deres videresalgspriser ved lejlighedsvis at fastsætte detailpriser i samarbejde med disse forhandlere. JCB advarede dem, hvis deres videresalgspriser var for lave eller lå under et bestemt referencepunkt. JCB Frankrig har også tilskyndet til ulovlig samordning mellem officielle forhandlere for at forhindre kunderne i at udnytte konkurrencen eller har selv anvendt ulovlig samordning med de britiske forhandlere for at harmonisere priserne mellem Frankrig og Det Forenede Kongerige i forbindelse med tilbudsgivning ⁽¹⁶⁸⁾.

(171) Overholdelse af minimumspriser eller faste priser og rabatter, der er aftalt mellem JCB og selskabets officielle forhandlere for maskiner og reservedele til videresalg, indgår derfor som led i aftalerne i Det Forenede Kongerige eller i hvert fald den samordnede praksis i Frankrig. Der er beviser på aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere om rabatter eller videresalgspriser fra 1991 til 1993 i Det Forenede Kongerige og fra 1994 til 1996 i Frankrig.

2) Begrænsende formål

(172) Den pågældende aftale i Det Forenede Kongerige eller i hvert fald den samordnede praksis i Frankrig har til formål at fastsætte videresalgspriser og kunstigt harmoni-

sere salgspriserne og rabatterne mellem forskellige områder og derved begrænse eller fordreje priskonkurrencen.

(173) En aftale, der oprindelig blev indgået mellem alle britiske forhandlere i overværelse af JCB's ledelse, og som blev ændret efter JCB's retningslinjer, påvirker nødvendigvis disse forhandlers forretningsmæssige adfærd. Det samme gælder JCB's henstillinger, der blev bekendtgjort over for og vedtaget af forhandlerne, om at opnå højere eller faste priser og øge avancerne mest muligt. Disse priser ville ellers have været forskellige, uanset i hvilket omfang aftalen var blevet gennemført. Der er her tale om en tilstøttet begrænsning.

e) Eksklusivt køb, der forhindrer leverancer på tværs af nettet

1) Aftalen og dens varighed

(174) Den forhandleraftale for Det Forenede Kongerige, der blev anmeldt i 1975 og senest fremsendt til Kommissionen i 1995, fastslår, at de officielle forhandlere skal købe JCB-produkter udelukkende hos JCB, inden for det officielle JCB-net eller hos en anden leverandør, der er anerkendt af JCB ⁽¹⁶⁹⁾. Forhandleraftalen af 1976 for Irland, Danmark og andre af Fællesskabets medlemsstater forhindrer heller ikke indkøb inden for nettet. I modsætning til disse aftaler udpeger den uanmeldte JCB-forhandleraftale i Frankrig JCB's datterselskaber i Frankrig som eneleverandører af JCB-produkter til de franske JCB-forhandlere og udelukker derved andre leveringskilder, såsom andre JCB-forhandlere i andre medlemsstater ⁽¹⁷⁰⁾. Den uanmeldte standardaftale for de officielle forhandlere i Italien indeholder også denne eksklusive købsforpligtelse mellem JCB's italienske datterselskab og forhandlerne ⁽¹⁷¹⁾. Desuden har JCB udtrykt betænkeligheder med hensyn til de officielle tyske forhandlers indkøb af reservedele hos officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige i stedet for hos JCB's tyske datterselskab ⁽¹⁷²⁾. Endvidere fik misligholdelse af denne forpligtelse straks JCB til at true med at opsigte aftalen med en officiel forhandler i Frankrig, hvilket ville have været utænkeligt, hvis ikke der havde eksisteret en aftale ⁽¹⁷³⁾.

(175) De officielle forhandlers forpligtelse til at købe JCB's maskiner og reservedele udelukkende hos JCB's datterselskab i Frankrig i perioden 1992-1996 eller i Italien siden 1993 indgår derfor som led i den aftale, som JCB og selskabets officielle forhandlere har indgået og anvendt.

⁽¹⁶⁴⁾ Betragtning 128.

⁽¹⁶⁵⁾ Betragtning 129.

⁽¹⁶⁶⁾ Betragtning 130.

⁽¹⁶⁷⁾ Betragtning 131 og 132.

⁽¹⁶⁸⁾ Betragtning 112 og 133.

⁽¹⁶⁹⁾ Betragtning 65 og 70.

⁽¹⁷⁰⁾ Betragtning 109 og 110.

⁽¹⁷¹⁾ Betragtning 106.

⁽¹⁷²⁾ Betragtning 120.

⁽¹⁷³⁾ Betragtning 110.

2) Begrænsende formål eller virkninger

- (176) I princippet ville et nationalt datterselskab inden for JCB-koncernen næppe være konkurrent til de 130-140 officielle JCB-forhandlere overalt inden for fællesmarkedet om levering af JCB-maskiner og -reserve dele. Forhandlerne befinder sig i et lavere led i forsyningskæden og pålægger produkterne deres kommercielle avancer. At disse forhandlere i praksis er faktiske konkurrenter til det nationale datterselskab som leverandører kan forklares ved de koncerninterne prisniveauer, de bruttavancer, som JCB's datterselskab beregner sig, forhandlerens effektivitet, lavere avancer og bedre logistiske tjenester, især i Det Forenede Kongerige.
- (177) At de officielle forhandlere i Frankrig og Italien er forpligtede til at foretage indkøb udelukkende hos JCB's nationale datterselskab udelukker andre potentielle leverandører af nye JCB-maskiner og -reserve dele i og uden for JCB's officielle forhandlernet. Inden for JCB's forhandlernet har forpligtelsen derfor til formål at forhindre de officielle forhandlere i disse medlemsstater i at få adgang til andre potentielle leveringskilder for originale JCB-produkter i andre medlemsstater. I Frankrig anvendes forpligtelsen til at forhindre import og krydsleverancer af maskiner og reserve dele fra en medlemsstat til en anden inden for nettet. Den beskytter hele det franske og italienske distributionsnet mod sådanne krydsleverancer og begrænser derved konkurrencen.
- (178) Den eksklusive købsforpligtelse forhindrer i hvert fald de officielle franske forhandlere i at købe JCB-maskiner og -reserve dele, hvor dette er billigst i andre medlemsstater end Frankrig, især i Det Forenede Kongerige. Som følge heraf kan disse forhandlere ikke tilbyde konkurrencedygtige priser sammenholdt med andre uofficielle videreforgere, der kan foretage indkøb i Det Forenede Kongerige. Disse videreforgeres interesse i arbitrage mellem Det Forenede Kongerige og Frankrig og gentagne forsøg på at forhindre det forklares delvis af denne eksklusive købsforpligtelse, som ifølge de officielle franske forhandlere udsætter dem for illoyal konkurrence fra parallelforhandlere.

2. AFTALERNES BEGRÆSENDE FORMÅL OG VIRKNINGER SOM HELHED: OPDELING AF DE NATIONALE MARKEDER OG ABSOLUT OMRÅDEBESKYTTELSE

- (179) I perioden 1989-1996 varierede priserne på de samme JCB-maskiner og -reserve dele betydeligt fra den ene medlemsstat til den anden; f.eks. varierede priserne på reserve dele med op til [mellem 0 % og 100 %] mellem Frankrig og Det Forenede Kongerige, mens priserne på ny maskiner varierede med op til [mellem 0 % og 50 %].

Interne JCB-notater understreger dog, at JCB's fortjeneste også varierede betydeligt fra den ene medlemsstat til den anden, og at den var særlig høj i Frankrig, hvor også detailpriserne var højst ⁽¹⁷⁴⁾.

- (180) Prisforskellene mellem medlemsstaterne som følge af de normale markedsforhold er ikke et konkurrenceretligt problem. Omstændighederne omkring pris- og avanceforskellene på JCB-maskiner og -reserve dele i medlemsstaterne understreger dog JCB's og nogle af de officielle forhandleres interesse i at opdele de nationale markeder og fastsætte videresalgspriser eller rabatter inden for fællesmarkedet for at forhindre kunderne i at udnytte de store prisforskelle i Fællesskabet.
- (181) De forskellige forhold, der er beskrevet ovenfor som konkurrencebegrænsninger, har det til fælles, at de begrænser de anerkendte forhandleres salg uden for deres tildelte område. Som det beskrives nærmere nedenfor, har kombinationen af ovennævnte begrænsninger i aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere til formål at opdele de nationale markeder inden for fællesmarkedet med henblik på at sikre absolut områdebeskyttelse. Der er her tale om en tilsigtet begrænsning.
- (182) Aftalerne om de rabatter, der skal anvendes, samt forhøjelsen af bruttoavancerne til det mest mulige, som vedtaget af JCB og dets officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, fordrejer og harmoniserer markedspriserne på tværs af de forskellige områder. Det samme gælder den særlige støtte, som JCB tilbød sine forhandlere i Frankrig, der konkurrerede med parallelforhandlere. JCB har af og til aftalt særlige tilskud og særlig finansiel støtte med sine officielle franske forhandlere i de områder, hvor de konkurrerede med videreforgere, der ikke var anerkendte ⁽¹⁷⁵⁾.
- (183) Denne støtte har udelukkende til formål at begrænse konkurrencen fra parallelforhandlere og medfører samordning af differentieret prissætning på tværs af områderne på JCB's initiativ med det formål at beskytte bestemte områder mod indirekte konkurrence fra de officielle britiske forhandlere. Samordningen mellem JCB Frankrig og forhandlerne i Det Forenede Kongerige, når det gælder priserne over for en enkelt kunde, der opererer i disse to medlemsstater, tager også sigte på at fordreje markedspriserne og kunstigt harmonisere dem på tværs af medlemsstaterne for at begrænse konkurrencen fra de britiske forhandlere.

⁽¹⁷⁴⁾ Betragtning 75-80, 106, 110 og 124.

⁽¹⁷⁵⁾ Betragtning 80.

- (184) I nogle medlemsstater, såsom Det Forenede Kongerige eller Irland, men ikke i Frankrig eller Italien, kombinerer JCB's forhandleraftaler områdeeksklusivitet, der omfatter begrænsninger i salg uden for det tildelte område, med selektive aspekter som forbud mod salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, især i andre medlemsstater. De forhindrer uofficielle forhandlere i arbitrage, når de køber JCB's entreprenørmaskiner til videresalg, og begrænser dermed direkte deres konkurrence med officielle forhandlere og indirekte konkurrencen mellem de officielle forhandlere i forskellige områder eller medlemsstater. Efterspørgslen fra de endelige brugere af entreprenørmaskiner og reservedele dertil er ikke fuldstændig mobil overalt i Fællesskabet. De eksisterende officielle forhandlere udsættes ikke for konkurrence fra videreforhandlere, der ikke er anerkendte, og de endelige forbrugere kan ikke effektivt regulere prisadfærden fra den ene medlemsstat til den anden, når der er tale om store prisforskelle inden for Fællesskabet. Under disse markedsforhold medfører en sådan kombination en opdeling af de nationale markeder.
- (185) På den anden side er det forhold, at en virksomhed skal have tildelt en område som forudsætning for at blive officiel JCB-forhandler, hvilket også er en begrænsning i dets virksomhed, ikke direkte knyttet til kvaliteten af den service, der skal ydes. En forhandler, der er beliggende i et område, hvor en officiel JCB-forhandler opererer til JCB's fulde tilfredshed, vil ikke blive JCB-forhandler uanset de potentielle eller faktiske fortrin. Som følge af denne begrænsning er antallet af forhandlere og den deraf følgende konkurrence kvantitativt begrænset af, at de skal have tildelt et område. Denne begrænsning i JCB's selektive distributionssystem, der hverken er kvalitativ eller fastsat på ensartet måde for alle potentielle videreforhandlere, kan falde ind under artikel 81, stk. 1.
- (186) Som tidligere nævnt er den aftale, hvorved JCB's officielle forhandlere helt eller delvis forhindres i at drive passivt salg på tværs af grænserne, konkurrencebegrænsende. Da den er udarbejdet på et rent geografisk grundlag, begrænser den et sådant salg til videreforhandlere, uanset om de er anerkendte eller ej, og til forbrugere i andre medlemsstater. Begrænsningen i et sådant salg til anerkendte videreforhandlere og forbrugere har til formål at begrænse konkurrencen. Forbuddet mod salg af nye maskiner til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, i andre medlemsstater, medmindre det skriftligt godkendes af JCB (fra 1995 og frem), er også konkurrencebegrænsende, når man tager hensyn til andre bestemmelser, der angiveligt skal forbedre virksomhedernes eftersalgsservice inden for JCB's distributionsnet i Fællesskabet.
- (187) De officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige, der forhindres i at sælge nye maskiner til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, afkræves også et servicegebyr på salg uden for deres område. Som anført i den britiske forhandleraftale tager dette gebyr sigte på at opretholde JCB's servicestandarder, samtidig med at det er en kompensation til den lokale forhandler for de omkostninger, denne skal afholde i forbindelse med service på en maskine, som vedkommende ikke har solgt. JCB's officielle distributionsnet omfatter hele Fællesskabet.
- (188) Under disse omstændigheder strækker forbuddet mod direkte eller indirekte salg af maskiner til videreforhandlere, der ikke er anerkendt, i andre medlemsstater sig ud over det mål at sikre høje servicestandarder. Der findes officielle forhandlere overalt i Fællesskabet, som yder service på produkterne i henhold til JCB's standarder, og som modtager betaling derfor enten på normalt kommercielt grundlag eller over servicegebyret og fra JCB i henhold til garantien, uanset om maskinen blev solgt direkte af en officiel forhandler eller indirekte gennem en videreforhandler, der ikke er anerkendt. I denne forbindelse har forbuddet i stedet til formål eller til følge at begrænse konkurrencen.
- (189) Den markedsopdeling, som skyldes kombinationen af områdeeksklusivitet, der begrænser det grænseoverskridende salg, og selektive klausuler, forstærkes yderligere af tre andre begrænsninger:
- for det første et de facto-forbud mod eller en begrænsning af krydsleverancer inden for det officielle net, hvilket isolerer det franske og det italienske marked fra den øvrige del af fællesmarkedet. Denne forpligtelse supplerer faktisk de begrænsninger, der pålægges de officielle forhandlere, f.eks. i Det Forenede Kongerige, og som forhindrer dem i at drive salg uden for deres område, herunder salg til officielle JCB-forhandlere ⁽¹⁷⁶⁾
 - for det andet et servicegebyr, der opkræves på salg uden for det tildelte område, og som straffer eksport, da det opkræves uden hensyn til de faktiske omkostninger
 - for det tredje »Multiple Deal Trading Support«-ordningen i Det Forenede Kongerige, der, som den gennemføres i praksis, har samme eksport hæmmende virkninger som servicegebyret.
- (190) Ved at pålægge salg uden for området flere priselementer (elementer i servicegebyret, der ikke er omkostningsbetingede, inddragelse af tilskuddet efter »Multiple Deal Trading Support«-ordningen, kompensation i tilfælde af salg til forhandlere, der ikke er anerkendte) end salg i området bringes videresalgspriserne kunstigt nærmere hinanden i de forskellige områder. Under antagelse af en 10 % bruttoavance gør »Multiple Deal Trading Sup-

⁽¹⁷⁶⁾ Betragtning 110. Betragtning 84 og 120 peger på begrænsninger i et sådant netinternt salg fra Det Forenede Kongerige til Frankrig og Tyskland.

port«-ordningen over en tredjedel af de officielle forhandleres samlede indtjening afhængig af produkternes geografiske bestemmelsessted, hvilket er en væsentlig del. Hvis der yderligere opkræves et servicegebyr på en transaktion uden for området, kan en officiel forhandler miste over tre fjerdedele af sin bruttoavance i forhold til en transaktion inden for det tildelte område. Der findes andre eksempler på ulovlig prisssamordning med JCB's deltagelse, hvilket yderligere harmoniserer priserne på tværs af medlemsstaterne. Disse yderligere priselementer gør markedsopdelingen mere effektiv, da kunderne har færre incitamenter til at indhente tilbud overalt inden for fællesmarkedet.

- (191) De forskellige aftaleelementers restriktive formål og virkninger bidrager derfor til at hindre eller begrænse import til eller eksport fra JCB's distributionsnet for at sikre absolut områdebeskyttelse. Kombinationen af selektiv distribution (dvs. forbuddet mod salg til videreforhandlere, der ikke er anerkendte) i JCB's distributionsaftaler og i) ovennævnte tre kategorier af begrænsninger, ii) andre begrænsninger, der kunstigt harmoniserer priser og rabatter på tværs af forskellige områder, og iii) områdebeskyttelse, der begrænser det passive salg, især til andre medlemsstater, har det klare konkurrencebegrænsende formål at opdele nationale markeder i Fællesskabet og er derfor omfattet af artikel 81, stk. 1.

3. MÆRKBARE KONKURRENCEBEGRÆNSNINGER OG PÅVIRKNING AF HANDELEN MELLEM MEDLEMSSTATER

- (192) JCB har i Det Forenede Kongerige en markedsandel på næsten 40 % for alle kategorier af entreprenørmaskiner og 60 % for rendegravere. Selskabets markedsandel i EU er ca. 14 % for alle entreprenørmaskiner og over 40 % for rendegravere. JCB's markedsandel for bestemte reservedele er højere end dets markedsandel på de enkelte produktmarkeder for maskiner, og selskabet har en betydelig markedsstyrke for disse reservedele. Ved en analyse af markedet for rendegravere fastslog Kommissionen i 1999, at det ikke ville være let for konkurrenterne at udfordre JCB's stilling og markedsstyrke. Denne konstatering bekræftes af, at JCB's markedsandel og førende stilling i 1995 var den samme som i 1975 ⁽¹⁷⁷⁾.

- (193) JCB's aftaler og praksis vedrører specielt distributionen af JCB's maskiner og reservedele, der produceres eller sælges i nogle medlemsstater til videresalg i andre. Aftaler for andre lande end Det Forenede Kongerige har ved-

rørt produkter, der blev fremstillet i andre medlemsstater. Aftaler om prisfastsættelse i Det Forenede Kongerige vedrører produkter, der sandsynligvis sælges i andre medlemsstater.

- (194) JCB's officielle forhandleret i Det Forenede Kongerige kan kun i begrænset omfang levere til videreforhandlere, der køber maskiner og reservedele til videresalg uden for de tildelte områder. Begrænsninger i prisfastsættelsen og andre finansielle ulemper, der forhindrer passivt salg på tværs af grænserne, kan gøre et sådant salg næsten urentabelt. Handelsstrømmene mellem Det Forenede Kongerige og andre medlemsstater ville have været anderledes, hvis salg uden for de tildelte områder ikke var blevet straffet med servicegebyret, der anvendes effektivt, og hvis der uden betingelser havde kunnet ydes tilskud dertil i henhold til »Multiple Deal Trading Support«-ordningen. For så vidt som disse elementer kan gøre salg til andre medlemsstater mindre rentabelt eller helt urentabelt, kan de officielle forhandlere have opgivet et sådant salg. Det er også indlysende, at aftalerne med JCB's officielle forhandlere i Italien og Frankrig forhindrer disse forhandlere i at købe JCB-maskiner og -reservedele i andre medlemsstater.

- (195) Når begrænsningerne vedrører videresalg eller køb i samme medlemsstat (hjemmemarkedet), har de mindre, om end mærkbare, virkninger inden for fællesmarkedet. De samme begrænsninger i salg til eller indkøb fra andre medlemsstater påvirker nødvendigvis konkurrencen og samhandelen mellem medlemsstaterne. Konkurrencen og samhandelen ville have været meget større, hvis aftalerne ikke kunstigt havde isoleret effektivitetsgevinster og attraktive prisvilkår, fortrinsvis, men ikke udelukkende, i Det Forenede Kongerige.

- (196) På grund af disse faktorer og i betragtning af JCB's stilling på de relevante markeder samt ovennævnte begrænsninger, der indebærer markedsopdeling mellem flere medlemsstater gennem absolut områdebeskyttelse og prisfastsættelse, er konkurrencebegrænsningerne og de sandsynlige virkninger for handelen mellem medlemsstaterne mærkbare som omhandlet i artikel 81, stk. 1.

B. EF-TRAKTATENS ARTIKEL 81, STK. 3

1. FORORDNING (EØF) Nr. 1983/83 OG (EF) Nr. 2790/1999

- (197) Gruppefritagelsen efter forordning (EØF) nr. 1983/83, der var gældende, da aftalerne eller den samordnede praksis blev vedtaget eller gennemført, finder ikke anvendelse. Aftalerne eller den samordnede praksis omfatter foranstaltninger, der skal forhindre forhandlere eller brugere i at få leveret aftalevarer fra medlemsstater uden for aftaleområdet samt begrænsninger med hensyn

⁽¹⁷⁷⁾ Betragtning 15, 17 og 27-33.

til videresalgspriser. Dette forhold gør gruppefritagelsen i artikel 1 i forordning (EØF) nr. 1983/83 uanvendelig i henhold til artikel 3, litra c) og d). I henhold til forordningens betragtning 8 kan begrænsninger i forhandlerens frihed til selv at fastsætte sine videresalgspriser eller vælge sine kunder ikke fritages.

(198) Gruppefritagelsen efter Kommissionens forordning (EF) nr. 2790/1999 finder heller ikke anvendelse i betragtning af JCB's markedsandel for redeggravere i Fællesskabet (40 % i værdi og 45 % i mængde), som ligger over den tærskel på 30 %, der er fastsat i artikel 3. JCB's aftaler omfatter også de alvorlige begrænsninger, der er anført i artikel 4, og som udelukker den gruppefritagelse, der er omhandlet i artikel 2.

(199) Selv om man betragtede entreprenørmaskiner i Fællesskabet, hvor JCB's andel af det samlede salg er på under 30 %, som det relevante marked, ville forordning (EF) nr. 2790/1999 heller ikke finde anvendelse på JCB's aftaler i henhold til forordningens artikel 4, litra a), b), c) og d). JCB's aftaler med sine anerkendte forhandlere, der aftager JCB's maskiner og reservedele med henblik på videresalg, omfatter:

- begrænsninger i kundens mulighed for selv at fastsætte sine videresalgspriser
- begrænsninger med hensyn til det område, hvor kunden må drive passivt salg
- begrænsninger i det aktive eller passive salg til endelige forbrugere eller behørigt udpegede agenter inden for et selektivt distributionssystem
- begrænsninger i krydsleverancerne mellem forhandlerne.

2. FORORDNING (EF) Nr. 1475/95

Ifølge JCB kan man i forbindelse med de særdeles teknisk komplicerede maskiner, der er tale om i denne sag, bedst varetage forbrugernes interesser og sikre en effektiv distribution med et eksklusivt og selektivt system af den art, der er tilladt efter forordning (EF) nr. 1475/95, som bør finde anvendelse på distributionen af JCB's maskiner. I alt væsentligt fremfører JCB, at forhandlerne på grund af maskinernes tekniske kompleksitet skal være fagligt veluddannede og i stand til at yde eftersalgsservice af høj kvalitet og give nøjagtige oplysninger om forbedringer, ændringer og problemer, der kræver betydelige investeringer (SPK II, s. 46-47).

(200) Gruppefritagelsen efter forordning (EF) nr. 1475/95 finder ikke anvendelse på grund af forordningens artikel 1, der fastsætter, at forordningen finder anvendelse på nye motorkøretøjer til brug på offentlig vej. Det vidste JCB, som skrev til sine forhandlere, at distributionsaftalerne for entreprenørmaskiner, der ikke er til brug på offentlig vej, skulle undersøges efter forordning (EØF) nr. 1983/83. JCB's ledelse vidste også, at Kommissionen havde afslået at lade traktorer være omfattet af gruppefritagelsesforordning (EØF) nr. 123/85, der gjaldt for motorkøretøjer, før forordning (EF) nr. 1475/95 blev vedtaget. JCB nævnte endog i sit brev til Kommissionen af 11. marts 1976, at entreprenørmaskiner skulle behandles anderledes end motorkøretøjer, på trods af at selskabet nu hævder, at forordning (EF) nr. 1475/95 bør finde anvendelse på dets distributionssystem⁽¹⁷⁸⁾.

Hvis forordning (EF) nr. 1474/95 kunne anvendes, hvilket ikke er tilfældet, ville aftalen mellem JCB og selskabets officielle forhandlere alligevel have gjort den uanvendelig. Aftalen indeholder nemlig en række bestemmelser, der er opført i forordningens artikel 6, stk. 1, og som udelukker fritagelse:

- begrænsninger i de officielle forhandleres indkøb af maskiner og reservedele hos andre officielle forhandlere i andre medlemsstater (artikel 6, stk. 1, nr. 3)
- begrænsninger i de officielle forhandleres frihed til at fastsætte priser og rabatter på aftalevarerne (artikel 6, stk. 1, nr. 6)
- det forhold, at de officielle forhandleres vederlag både gennem servicegebyret, der ikke er knyttet til de faktiske omkostninger, men fastsættes af JCB, og »Multiple Deal Support«-ordningen gøres afhængigt af produkternes bestemmelsessted og/eller kundens hjemsted (artikel 6, stk. 1, nr. 8)
- begrænsningen i de officielle forhandleres frihed til efter eget valg at indkøbe reservedele, som konkurrerer med aftalevarerne, og som kvalitetsmæssigt svarer til disse, hos en virksomhed uden for salgnettet (artikel 6, stk. 1, nr. 9).

3. INDIVIDUEL FRITAGELSE EFTER ARTIKEL 81, STK. 3

(201) I henhold til artikel 4, stk. 1, i forordning nr. 17 kan Kommissionen kun indrømme individuel fritagelse efter

⁽¹⁷⁸⁾ Betragtning 65, 111, 135 og 136.

artikel 81, stk. 3, for den aftale, som JCB anmeldte. Som nævnt ovenfor i betragtning 61-72 er en række bestemmelser, som JCB og selskabets officielle forhandlere har vedtaget eller gennemført, og som er blevet betegnet som konkurrencebegrænsende, blevet anmeldt til eller forelagt Kommissionen.

(202) Der kan ikke vedtages en beslutning efter artikel 81, stk. 3, om konkurrencebegrænsende aftaler eller samordnet praksis, der ikke er behørigt anmeldt ⁽¹⁷⁹⁾.

(203) Den del af aftalen, der er blevet anmeldt til eller forelagt Kommissionen siden 1975, og som Kommissionen endnu ikke har taget endelig stilling til, omfatter følgende konkurrencebegrænsninger, der er analyseret nærmere ovenfor:

— forbuddet mod, at der i de tildelte områder i Det Forenede Kongerige leveres produkter engros til videreførelse, der ikke er anerkendte, med henblik på videresalg (dvs. selektivt netinternt salg) ⁽¹⁸⁰⁾

— opkrævning af et servicegebyr ved salg uden for de tildelte områder i Det Forenede Kongerige og andre af Fællesskabets medlemsstater i 1975, undtagen Frankrig, idet gebyret fortrinsvis fastsættes ved forhandling mellem den forhandler, der sælger produktet, og den forhandler, i hvis område maskinen skal anvendes ⁽¹⁸¹⁾

— forpligtelsen i Det Forenede Kongerige og andre af Fællesskabets medlemsstater i 1976, undtagen Frankrig, til at købe reservedele, udstyr og tilbehør til brug i eller ved reparation af JCB-produkter udelukkende hos JCB, medmindre andet bestemmes af JCB, og til kun at anvende eller levere JCB-produkter i forbindelse med ændringer af JCB-maskiner eller ved arbejde, der udføres på disse i henhold til garantien ⁽¹⁸²⁾.

(204) Bestemmelserne i den anmeldte aftale anvendes ikke i praksis som anmeldt eller anvendes parallelt med uanmeldte aftaler. De anvendes også i medlemsstater, for hvilke de anmeldte aftaler ikke indeholder sådanne bestemmelser. Aftalens uanmeldte elementer ⁽¹⁸³⁾ indeholder følgende konkurrencebegrænsninger, der er analyseret nærmere ovenfor:

— anvendelsen, i hvert fald i Det Forenede Kongerige, af den tilskudsordning, der betegnes som »Multiple Deal Trading Support«

— fastsættelse af videresalgs- eller detailpriser eller af rabatter på produkter, som de officielle JCB-forhandlere køber hos JCB med henblik på videresalg

— de officielle franske og italienske forhandlers pligt til at købe alle deres JCB-produkter (maskiner og reservedele) udelukkende hos JCB's datterselskaber i henholdsvis Frankrig og Italien, hvilket udelukker andre officielle forhandlere, datterselskaber eller leverandører i andre medlemsstater

— begrænsningen med hensyn til, at de officielle forhandlere inden for deres tildelte område leverer til kunder i andre medlemsstater; denne begrænsning omfatter, i Det Forenede Kongerige, en ulovlig udvidelse af det anmeldte forbud mod, at der leveres produkter en gros til videreførelse, der ikke er anerkendte, med henblik på videresalg, til generelt at omfatte eksport til anerkendte videreførelse og endelige forbrugere

— opkrævning af et servicegebyr på salg uden for de tildelte områder baseret på en fast tarif, der i praksis fastsættes af JCB, hvilket må betragtes som ulovlig anvendelse af de anmeldte bestemmelser på dette område.

(205) Principielt har Kommissionen kun mulighed for at vurdere JCB's aftaler på grund af den anmeldelse, den har modtaget ⁽¹⁸⁴⁾. Anmeldelsen i denne sag kan dog ikke undersøges isoleret fra de uanmeldte aftaler, som indgår i den anmeldte aftales økonomiske og juridiske sammenhæng. Da uanmeldte begrænsninger øger de anmeldte begrænsningers virkninger, er anmeldte og uanmeldte begrænsninger som helhed i strid med artikel 81, stk. 1. Hvis JCB havde indgivet en fuldstændig anmeldelse af sine nuværende aftaler, kunne Kommissionen have vurderet, hvorledes kombinationen af restriktive bestemmelser og en række individuelle bestemmelser i flere medlemsstater påvirker fællesmarkedet. Anmeldte og uanmeldte bestemmelser anvendes samtidig inden for JCB's distributionsnet og bør vurderes som en helhed.

(206) Under alle omstændigheder opfylder aftalerne eller den samordnede praksis ikke de kumulative betingelser i artikel 81, stk. 3, der analyseres nærmere nedenfor.

⁽¹⁷⁹⁾ Domstolens dom af 29. oktober 1989 i de forenede sager 209-215/78 og 218/78, Van Logewyck mod Kommissionen, Sml. 1980, s. 3125, 3243, præmis 61 og 62.

⁽¹⁸⁰⁾ Betragtning 63.

⁽¹⁸¹⁾ Betragtning 52, 64 og 69.

⁽¹⁸²⁾ Betragtning 65 og 70.

⁽¹⁸³⁾ Betragtning 61-65 (UK) og 67-72 (andre medlemsstater) indeholder de mest relevante bestemmelser i de seneste aftaler, der er blevet anmeldt til eller bekendtgjort for Kommissionen for de enkelte medlemsstater.

⁽¹⁸⁴⁾ Domstolens dom af 17. januar 1984 i de forenede sager 43 og 63/82, VBVB og VBBB mod Kommissionen, Sml. 1984, s. 19, sammendrag, nr. 1.

4. KUMULATIVE BETINGELSER I ARTIKEL 81, STK 3

der ydes rimelig støtte, og at fabrikanten tildeler dem et salgsområde ⁽¹⁸⁵⁾.

a) **Forbedring af produktionen eller fordelingen af varerne**

(207) Nogle af de fordele, der er fælles for bestemte kategorier af distributionsaftaler, såsom eneforhandling, eksklusivt køb og distribution af motorkøretøjer, kan udledes af JCB's distributionsaftaler, som faktisk indeholder en række bestemmelser inden for disse kategorier. Disse fordele er:

- Bedre planlægning af produktionen for JCB og regelmæssige forsyninger til selskabets officielle forhandlere, hvilket letter eller fremmer salg, markedsindtrængning og en mere rationel produktion. Et eksklusivt og specifikt distributionsnet kan have givet JCB mulighed for at tilpasse produktionen efter forholdene i det enkelte område.
- Bedre og regelmæssige forsyninger overalt inden for fællesmarkedet på grund af tætheden i JCB's distributionsnet. Et sådant specifikt net kan også have givet mulighed for at koncentrere salgsarbejdet for nye maskiner inden for de tildelte områder og hurtig levering af reservedele, der importeres fra andre medlemsstater.
- Et sådant samarbejde har også givet mulighed for at yde effektiv eftersalgsservice i de tildelte områder i forbindelse med maskiner, der anvendes under krævende forhold og derfor skal repareres med uforudsigelige intervaller. Da entreprenørmaskiner teknisk set er komplekse, skal service på disse maskiner foretages af personale, der kan opfylde strenge servicestandarder, således at der kan garanteres optimale servicevilkår.

b) **Forbrugerne opnår en rimelig andel af fordelene**

(208) Forbrugerne kan anses for at opnå en rimelig andel af de objektive fordele, der er skitseret ovenfor. Det er derfor berettiget at udvælge forhandlere på grundlag af deres evne til at yde aftagerne af JCB-produkter service af høj kvalitet. Forpligtelser, der pålægges forhandlerne til at ansætte personale med specialuddannelse og til at yde kundeservice udelukkede gruppefritagelsen efter forordning (EØF) nr. 1983/83 om eneforhandling. JCB's forhandlinger med Central Parts om at udpege sidstnævnte som officiel forhandler viser, at det ikke kan udelukkes, at parallelforhandlere af JCB-maskiner er egnede til at blive officielle JCB-forhandlere, forudsat at

(209) Områdeeksklusivitet mod forbud mod salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, og som kan konkurrere med de officielle forhandlere, kombineret med eksklusivt køb af reservedele for de officielle forhandleres vedkommende, forhindrer eller begrænser udviklingen af markedet for vedligeholdelse, reparation og levering af reservedele under optimale sikkerhedsforhold, der er et særskilt marked i forhold til markedet for salg af nye maskiner. I betragtning af den markedsstyrke på det lokale marked, som en officiel forhandler har, når det gælder leverancer under stærkt tidspres, opvejer denne kombination de forventede fordele for forbrugerne, især når man tager JCB's betydelige markedsandel inden for rendegravere i betragtning.

(210) Forbrugerne opnår dog ingen åbenlyse fordele ved den forpligtelse, der påhviler officielle franske og italienske forhandlere, som opfylder JCB's servicestandarder, til at købe maskiner eller reservedele udelukkende hos JCB's nationale datterselskab, hvilket udelukker leverandører af originale JCB-produkter, såsom andre officielle forhandlere i andre medlemsstater ⁽¹⁸⁶⁾. Sådanne forhandlere kan levere billigere end JCB's datterselskab. Der er derfor ikke tale om at lade lavere indkøbsomkostninger komme forbrugerne til gode.

(211) Det er heller ikke til gavn for forbrugerne, at der anvendes ugunstige finansielle betingelser, som afhænger af produkternes geografiske bestemmelsessted (f.eks. de elementer i servicegebyret, der ikke er omkostningsbetingede, »Multiple Deal Trading Support«-ordningen, der afhænger af de solgte produkters bestemmelsessted, kompensation for passivt salg). Når prisforskellene ikke afhænger af omkostningerne eller objektive økonomiske forskelle, oplever forbrugerne kunstigt ensartede priser i alle områder for det samme sortiment af JCB-produkter. Aftaler eller samordnet praksis, der vedrører fastsættelse af videresalgspriser eller rabatter, er heller ikke til gavn for forbrugerne, der ikke længere kan udnytte prisforskellene på de samme produkter i Fællesskabet.

(212) Et servicegebyr, der omfattede de faktiske serviceomkostninger, som en forhandler, i hvis område maskinen anvendes, skulle afholde, vil dog kun fremme distributionen af JCB-maskiner inden for fællesmarkedet og samtidig være til gavn for forbrugerne, hvis den pågældende service ikke kan udføres og beregnes på et normalt forretningsmæssigt grundlag af den officielle forhandler, i hvis område maskinen anvendes. Kommissionen har ingen beviser på, at den service, der angiveligt betales

⁽¹⁸⁵⁾ Betragtning 95.

⁽¹⁸⁶⁾ Betragtning 111.

via servicebyret, ikke kunne ydes på et sådant grundlag.

c) **Begrænsninger, der ikke er nødvendige for at nå de fastsatte mål**

- (213) Anvendelse af ugunstige finansielle betingelser afhængigt af de solgte produkters geografiske bestemmelsessted er heller ikke nødvendig for at forbedre distributionen af JCB-produkter inden for fællesmarkedet. Samtidig med at de prislelementer, der opkræves ved passivt salg, kunstigt harmoniserer priserne, mindsker de også interessen for at overføre effektivitetsgevinster inden for distributionen fra et område til et andet. Af samme grund er aftaler og samordnet praksis om fastsættelse af videre-salgspriser eller rabatter ikke nødvendige for at forbedre distributionen af JCB-produkter, uanset om det ville være til gavn for forbrugerne.
- (214) Passivt salg kan være tilladt i et eksklusivt distributions-system for at undgå, at de konkurrencemæssige ulemper opvejer fordelene. Begrænsninger i det passive salg af nye maskiner og reservedele til anerkendte forhandlere eller endelige forbrugere udelukkende på grundlag af det geografiske bestemmelsessted eller kundens hjemland er klart unødvendige for at opnå ovennævnte økonomiske fordele, som det har vist sig ikke kommer forbrugerne til gode. Det samme gælder salg af nye maskiner til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, forudsat at de har adgang til den pågældende fabrikants oplysninger om tekniske og sikkerhedsmæssige krav.
- (215) Inden for fællesmarkedet kan kombinationen af område-eksklusivitet, begrænsning i det aktive og passive salg og selektiv distribution i JCB-nettet ikke betragtes som nødvendig for at forbedre distributionen af entreprenørmaskiner, hvor JCB har en markedsandel på 45 % for rendegravere i Fællesskabet. Disse maskiner anvendes for størstepartens vedkommende i begrænsede geografiske områder og bevæger sig ikke over lange afstande eller på forskellige lokaliteter, som det er tilfældet med motorkøretøjer. Kommissionen har ikke noget bevis på, at et overvældende antal endelige forbrugere i hvert medlemsstat vil kunne foretage arbitrage mellem de forskellige medlemsstater. Da der ikke inden for denne sektor findes mellemmand med bemyndigelse fra aftagerne, sikrer parallelhandelen derfor, at fællesmarkedet ikke opdeles af de officielle forhandlere, der står stærkt i deres lokale område, til skade for konkurrencen og kunderne.
- (216) Ved at begrænse støtte i form af integreret software, produktreferencer, mikrochips og sikkerhedsinstrukser til den officielle forhandler i hver enkelt område giver JCB sit forhandlernet en betydelig kommerciel og konkurrencemæssig fordel. Det kan fremføres, at viderefor-
- handlere, der ikke er anerkendte, ikke er kvalificerede til at overholde sikkerhedsstandarder og -krav, og at de derfor er nødvendigt at begrænse det passive salg af JCB's reservedele. Dette synspunkt kan dog ikke godtages af følgende årsager:
- Områdeeksklusivitet er et kvantitativt udvælgelseskriterium, der ikke er forbundet med og nødvendigt for høje servicestandarder. Hvad enten videreforhandlerne er anerkendte eller ej, er de ansvarlige for de produkter og tjenester, der leverer.
 - Brugere af entreprenørmaskiner er professionelle kunder, der tager sikkerhedsmæssige hensyn i betragtning, når de skal fastlægge deres indkøbs- og vedligeholdelsespolitik. Desuden kan den service, der ydes af JCB's officielle forhandlere, være undergivet kunstigt ensartede priser. JCB kan forhindre levering af reservedele uden for det officielle net for at undgå, at denne ensartethed ødelægges af konkurrence.
 - Endelig er de sikkerhedsmæssige hensyn i forbindelse med JCB's produkter de samme for alle fabrikanter af entreprenørmaskiner. Kommissionen er ikke i besiddelse af oplysninger om, at JCB's maskiner, selv om de utvivlsomt er specielle, skal opfylde sikkerhedsmæssige krav, der er væsentligt anderledes end konkurrenternes, og som derfor kræver selektiv levering af reservedele, eller at en sådan selektivitet har været nødvendig, for at JCB har kunnet give kunderne større sikkerhed ved anvendelse af maskinerne end JCB's konkurrenter.
- (217) Begrænsningen i det passive salg af reservedele til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, forhindrer reparationsvirksomheder i at sikre optimale sikkerhedsmæssige vilkår og vedligeholdelsesservice, da den udelukker potentielt egnede forhandlere eller reparationsvirksomheder fra det officielle net. En sådan begrænsning forhindrer, at der opstår et konkurrencedygtigt marked for reparationer, og er langt større end nødvendigt for at opnå de fordele, som eneforhandling af JCB's reservedele indebærer. Det er paradoksalt, at en fabrikant hævder, at uafhængige videreforhandlere og reparationsvirksomheder ikke kan overholde høje sikkerhedsmæssige standarder, når dette skyldes de af fabrikanten indgåede aftaler, som indebærer, at der kun ydes logistisk og teknisk støtte til den officielle forhandler.
- (218) Som følge heraf mener Kommissionen ikke, at en bedre distribution, der medfører fordele for brugerne på grund af høje sikkerhedsstandarder, gør det nødvendigt at begrænse leverancerne af JCB-maskiner og -reservedele til anerkendte forhandlere eller endelige forbrugere eller at tildele eneforhandlingsområder, uden for hvilke der ikke må drives aktivt eller passivt salg.

- (219) Endelig er det bestemt ikke nødvendigt, for at et servicegebyr skal have gavnlige virkninger for forbrugerne, at JCB opkræver et sådant gebyr over for de officielle forhandlere på grundlag af en fast tarif eller et fast beløb. Det er tilstrækkeligt til dette formål, at de involverede officielle forhandlere fastlægger deres faktiske omkostninger og forhandler om et gebyr på dette grundlag i hvert enkelt tilfælde. Den service, der angiveligt betales med gebyret, og som, uanset hvor nødvendig den er, ikke er omfattet af JCB's garanti, kunne enten ydes og beregnes af den pågældende forhandler på et normalt forretningsmæssigt grundlag i forhold til de individuelle omkostninger eller refunderes direkte af JCB. Disse to alternativer er mindre restriktive end et gebyr, som modvirker salg uden for det tildelte område.
- (220) Kommissionen behøver heller ikke at foretage en indgående undersøgelse af samtlige fordele og ulemper i forbindelse med et eksklusivt og selektivt distributionsystem, der som JCB's også omfatter andre indirekte begrænsninger i salget uden for de tildelte områder, når der foreligger beviser på, at et sådant system er blevet anvendt, om ikke udtænkt, for at forhindre eksport og import og dermed kunstigt opdele fællesmarkedet og ulovligt beskytte forhandlernes områder.
- (221) Da nogle af de kumulative betingelser i artikel 81, stk. 3, ikke er opfyldt, er det derfor ikke nødvendigt at undersøge, om aftalerne udelukker konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende produkter. Det er heller ikke nødvendigt at vurdere, om visse kombinationer af ovennævnte restriktive elementer i aftalen opfylder betingelserne i artikel 81, stk. 3.
- (222) Som følge heraf kan der ikke indrømmes individuel fritagelse, og det gælder også, selv om JCB havde anmeldt sine nuværende aftaler, som de er blevet gennemført.

C. ARTIKEL 3 I FORORDNING Nr. 17

- (223) Efter artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 kan Kommissionen, hvis den fastslår, at der foreligger en overtrædelse af artikel 81, ved beslutning pålægge de deltagende virksomheder at bringe overtrædelsen til ophør. Kommissionen har ingen beviser på, at overtrædelsen er bragt til ophør, og JCB benægter, at der foreligger eller nogensinde har foreligget en sådan overtrædelse.
- (224) Det er derfor nødvendigt at pålægge JCB at bringe ovennævnte overtrædelser til ophør.

D. ARTIKEL 15 I FORORDNING Nr. 17

1. ARTIKEL 15, STK. 2

- (225) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder

eller virksomhedssammenslutninger 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 81, stk. 1.

- (226) JCB kunne umuligt være uvidende om, at dets handlinger og aftaler førte til en begrænsning af konkurrencen mellem de officielle forhandlere ved at opdele områderne inden for fællesmarkedet. Desuden advarede Kommissionen allerede i 1975 klart JCB om, at direkte og indirekte eksportforbud, som ovennævnte, der vurderes som konkurrencebegrænsende, var i strid med artikel 81 (artikel 85 på daværende tidspunkt) ⁽¹⁸⁷⁾. Desuden var den fortsatte anvendelse af de restriktive aftaler eller den samordnede praksis en følge af, at JCB agtede at begrænse konkurrencen inden for samme mærke, som det fremgår af selskabets egne erklæringer og instrukser til sine officielle forhandlere eller af interne dokumenter ⁽¹⁸⁸⁾. Overtrædelsen er derfor begået forsætligt.

2. ARTIKEL 15, STK. 5

- (227) I artikel 15, stk. 5, litra a), er det yderligere fastsat, at der ikke kan pålægges bøder for handlinger, der er blevet anmeldt til Kommissionen, for så vidt som de ligger inden for grænserne for den i anmeldelsen beskrevne erhvervsudøvelse.
- (228) De eneste aftaler, der er blevet anmeldt til Kommissionen, er følgende:

— Grækenland, Portugal, Spanien, Østrig, Sverige og Finland: aftalerne blev anmeldt med A/B-skema den 30. juni 1973

— Tyskland, Italien, Belgien, Nederlandene, Luxembourg, Irland og Danmark: aftalerne blev forelagt Kommissionen den 18. december 1975 (ændrede de aftaler, der blev anmeldt den 30. juni 1973), A/B-skema af 30. juni 1973

— Det Forenede Kongerige: aftalen blev forelagt Kommissionen den 29. december 1995, A/B-skema af 30. juni 1973.

De aftaler, der blev fremlagt i 1980 og 1995, og som udelukkende skulle anvendes i Det Forenede Kongerige,

⁽¹⁸⁷⁾ Betragtning 44-46.

⁽¹⁸⁸⁾ Betragtning 93, 102, 103, 104, 108, 110, 112, 116, 118, 121, 124, 129 og 130.

og den koncerninterne aftale med JCB Frankrig, der blev fremlagt den 18. marts 1976, som svar på en begæring om oplysninger efter artikel 11 i forordning nr. 17, blev ikke anmeldt i overensstemmelse med Kommissionens relevante forordninger ⁽¹⁸⁹⁾.

(229) Kommissionen har ikke taget endelig stilling til nogen af de aftaler, som JCB har gjort den opmærksom på, hvad enten aftalerne er anmeldt eller ej. Disse aftaler indeholder følgende konkurrencebegrænsninger:

— Forbuddet inden for de tildelte områder i Det Forenede Kongerige mod engrosleverancer til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, med henblik på videresalg (dvs. selektivt netinternt salg) ⁽¹⁹⁰⁾. Anvendelsen af denne bestemmelse, udelukkende i Det Forenede Kongerige, har været Kommissionen bekendt siden 1975.

— Opkrævning af et servicegebyr for salg uden for de tildelte områder; gebyrets størrelse fastsættes fortrinsvis ved forhandling mellem den forhandler, der sælger maskinen, og den forhandler, i hvis område maskinen anvendes ⁽¹⁹¹⁾. Denne bestemmelse har været Kommissionen bekendt siden 1975 for Det Forenede Kongerige og andre af Fællesskabets medlemsstater, undtagen Frankrig.

— Forpligtelserne til at købe reservedele, udstyr og tilbehør til brug i eller ved reparation af JCB-produkter udelukkende hos JCB og til kun at anvende eller levere JCB-produkter i forbindelse med arbejde, der udføres på JCB-maskiner i henhold til garantien, eller ændringer af maskinerne, medmindre andet kræves af JCB ⁽¹⁹²⁾. Denne bestemmelse har været Kommissionen bekendt for Det Forenede Kongerige og andre af Fællesskabets medlemsstater siden 1975.

(230) Følgende to af disse tre begrænsninger blev enten anvendt ulovligt, anvendt i andre medlemsstater end de medlemsstater, de var blevet anmeldt for, håndhævet uden for grænserne af den anmeldte erhvervsudøvelse, forstærket gennem uanmeldte begrænsninger eller anvendt anderledes end anmeldt:

— forbuddet mod engrosleverancer til videresalg, og

— servicegebyret.

⁽¹⁸⁹⁾ Kommissionens forordning nr. 27 af 3. maj 1962, første forordning om anvendelse af Rådets forordning nr. 17, EFT 35 af 10.5.1962, s. 1118/62. Jf. betragtning 58, 61 og 67.

⁽¹⁹⁰⁾ Betragtning 63.

⁽¹⁹¹⁾ Betragtning 52, 64 og 69.

⁽¹⁹²⁾ Betragtning 65, 68 og 70.

a) **Forbud mod engrosleverancer til videresalg i Det Forenede Kongerige**

Ulovlig anvendelse

(231) I henhold til bestemmelse 5 i JCB's distributionsaftaler, der blev anmeldt i 1973, måtte de officielle forhandlere ikke sælge nye maskiner (under 12 måneder gamle) og reservedele direkte eller indirekte uden for Det Forenede Kongerige. De skulle desuden træffe alle rimelige foranstaltninger for at undgå at sælge JCB-produkter til kunder i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg uden for Det Forenede Kongerige. I henhold til bestemmelse 4 indvilligede de officielle forhandlere i kun at sælge JCB-produkter en gros til videresalg til anerkendte underforhandlere i deres område og at drive detailsalg i Det Forenede Kongerige ⁽¹⁹³⁾.

(232) Kommissionen modsatte sig klart bestemmelse 4 og 5, fordi de bl.a. indebar et eksportforbud ⁽¹⁹⁴⁾. Kommissionen skelnede ikke mellem, om aftagere i andre medlemsstater købte til eget forbrug eller til videresalg, eller om JCB havde godkendt det eller ej. Det Forenede Kongerige, der var det nationale marked, hvor JCB havde den største markedsandel (56 %), var af særlig stor betydning, fordi det måtte undgås, at JCB-aftalerne isolerede det fra den øvrige del af fællesmarkedet.

(233) Derfor er bestemmelse 4 som meddelt 1975, 1980 og 1995, hvorved de officielle forhandlere indvilliger i ikke at sælge JCB-produkter en gros til videresalg undtagen til en anerkendt underforhandler, blevet anvendt på trods af Kommissionens advarsel i brev af 27. oktober 1975, fordi den forhindrer officielle forhandlere i både at sælge nye JCB-maskiner (under 12 måneder gamle) og reservedele direkte eller indirekte uden for Det Forenede Kongerige og at sælge JCB-produkter til en kunde i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg uden for Det Forenede Kongerige (dvs. ordlyden i bestemmelse 5 i den version, der blev anmeldt den 30. juni 1973). Hvis bestemmelse 4 som meddelt i 1975 og senere skulle forhindre sådanne transaktioner, ville det være ensbetydende med, at de bestemmelser, som Kommissionen modsatte sig den 27. oktober 1975, blev erstattet af andre bestemmelser med samme virkning.

(234) På den anden side blev JCB dog også opfordret til at ændre sine 1973-aftaler for Det Forenede Kongerige på baggrund af den beslutning om BMW's distributionsaftaler, som Kommissionen vedtog i 1974, og som fritog forpligtelser til ikke at levere til forhandlere, der ikke er anerkendte, med henblik på videresalg. Hverken denne beslutning eller JCB's aftale for Det Forenede Kongerige indeholdt nogen skelnen mellem, hvor disse viderefor-

⁽¹⁹³⁾ Version af 30. juni 1973, betragtning 38 og 39.

⁽¹⁹⁴⁾ Betragtning 44-46.

handlere, der ikke var anerkendte, måtte have hjemsted, eller hvor de måtte sælge produkterne.

- (235) Selv om anvendelsen af bestemmelse 4 over for videreforhandlere fra andre medlemsstater er i strid med Kommissionens oprindelige advarsler i 1975, gør det forhold, at Kommissionen ikke har reageret derpå fra 1976 og til i dag, det berettiget ikke at opkræve nogen bøde i de tilfælde, hvor anvendelsen af denne bestemmelse klart vedrører salg fra officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, herunder også videreforhandlere fra andre medlemsstater.

Anvendelse i andre medlemsstater end de medlemsstater, for hvilke den blev anmeldt

- (236) Det er indlysende, at de officielle forhandlere, i hvert fald i Irland, gør det afhængigt af JCB's godkendelse, som det er tilfældet i Det Forenede Kongerige, om der kan leveres produkter en gros til forhandlere, der ikke er anerkendte, fra andre medlemsstater med henblik på videresalg. Denne begrænsning findes ikke i den aftale, der er anmeldt for Irland og andre medlemsstater⁽¹⁹⁵⁾. JCB anvender således en aftale, som selskabet ikke har anmeldt til Kommissionen.
- (237) Der kan pålægges JCB en bøde, når forhandlere fra andre medlemsstater end Det Forenede Kongerige helt eller delvis forhindres i at sælge til forhandlere, der ikke er anerkendte, i andre medlemsstater, fordi dette ligger uden for anmeldelsens grænser og de anmeldte aftaler indeholder andre restriktioner⁽¹⁹⁶⁾.

Handlinger, der ligger uden for den anmeldte erhvervsudøvelse

- (238) JCB har opkrævet kompensation for overtrædelse af bestemmelse 4 i Det Forenede Kongerige i forbindelse med salg af reservedele, der ikke kan få tilskud i henhold til »Multiple Deal Trading Support«-ordningen, til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, i andre medlemsstater. Iværksættelse af finansielle sanktioner over for officielle forhandlere på grund af salg uden for deres område til sådanne videreforhandlere, der ikke er anerkendte, er i sig selv en konkurrencebegrænsning sammen med andre begrænsninger i aftalerne, såsom servicegebyret. I A/B-skemaet, der beskrev de anmeldte aktiviteter, erklærede JCB ellers udtrykkeligt over for Kommissionen, at der ikke blev anvendt sanktioner over for virksomheder, der havde tilsluttet sig den britiske forhandleraftale⁽¹⁹⁷⁾.
- (239) De aktiviteter, der blev anmeldt til Kommissionen i A/B-skemaet for Det Forenede Kongerige, er derfor for-

skellige fra dem, som JCB rent faktisk gennemfører, og der kan pålægges JCB en bøde for iværksættelse af sådanne sanktioner.

Styrkelse med uanmeldte begrænsninger

- (240) De officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige har udvidet anvendelsen af bestemmelse 4 til også at begrænse salget til anerkendte forhandlere og endelige forbrugere i andre medlemsstater efter JCB's instrukser, hvilket ligger uden for de aftaler, der blev meddelt til Kommissionen. Den ulovlige udvidelse af den anmeldte bestemmelse i Det Forenede Kongerige er især klar i forbindelse med Gunn JCB og Watling JCB.
- (241) Begrænsningen styrkes også af den måde, hvorpå den uanmeldte »Multiple Deal Trading Support«-ordning anvendes i Det Forenede Kongerige, idet denne ordning begrænser tilskud til salg til endelige forbrugere og stiller salg uden for det tildelte område dårligere end salg i området. Servicegebyret, som det gennemføres i praksis, dvs. ikke som det er anmeldt, begrænser også et sådant salg og styrker de anmeldte begrænsninger i lighed med »Multiple Deal Trading Support«-ordningen.
- (242) Der kan derfor pålægges JCB en bøde for de tilfælde, hvor de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige i overensstemmelse med JCB's aftaler eller instrukser har begrænset deres salg til anerkendte forhandlere eller endelige forbrugere i andre medlemsstater. Der kan også pålægges en bøde for »Multiple Deal Trading Support«-ordningen i Det Forenede Kongerige.

b) *Servicegebyr: anvendt anderledes end anmeldt*

- (243) De anmeldte bestemmelser om servicegebyret i Det Forenede Kongerige og andre af Fællesskabets medlemsstater i 1975 vedrørte indførelse af et sådant gebyr. Efter Kommissionens advarsel den 27. oktober 1975 med hensyn til de bestemmelser, der blev anmeldt i 1973, blev det fastsat, at gebyrets størrelse skulle aftales mellem de involverede officielle forhandlere. Det var kun i det tilfælde, hvor forhandlerne ikke kunne nå til enighed, at JCB skulle fastlægge beløbet på grundlag af bl.a. alle sagens omstændigheder og omkostningerne ved den (faktisk) udførte service, dvs. ikke et overslag over fremtidige omkostninger.
- (244) Ud over de anmeldte bestemmelser fastlægger andre af JCB's interne instrukser det beløb, der gælder for de officielle forhandlere i Tyskland og Spanien, til henholdsvis 4 % af den lokale udsalgspris og 5 % af forhandlerens indkøbspris. På samme måde forhandler JCB gennem sine datterselskaber i Frankrig og Tyskland med de officielle forhandlere i Det Forenede Kongerige om betaling af et gebyr for salg i disse medlemsstater og om gebyrets størrelse. I Frankrig viser de foreliggende oplysninger, at

⁽¹⁹⁵⁾ Betragtning 71 og 122.

⁽¹⁹⁶⁾ Betragtning 67-72.

⁽¹⁹⁷⁾ Betragtning 40 og 96.

gebyret for rendegravere, der sælges fra Det Forenede Kongerige, gentagne gange er blevet fastsat af JCB til [mellem 5 000 FRF og 15 000 FRF] ⁽¹⁹⁸⁾. De involverede officielle forhandlere har ikke i nogen af disse tilfælde ført forhandlinger om gebyret på grundlag af de faktiske omkostninger og sagens omstændigheder, og der foreligger heller ingen oplysninger om, at de ikke skulle være nået til enighed. I forbindelse med fastsættelsen og opkrævningen af gebyret optræder JCB's nationale datterselskaber, som om de var uafhængige forhandlere i deres respektive medlemsstater. De indgår dog i JCB-koncernen.

- (245) Den praktiske anvendelse af servicegebyret er faktisk i nøjere overensstemmelse med de bestemmelser, der blev anmeldt i 1973, og som Kommissionen fremsatte indvendinger mod i 1975, end de bestemmelser, der blev meddelt senere. I henhold til de oprindeligt anmeldte bestemmelser skulle JCB afkræve den eksporterende forhandler et beløb på 15 % af detailprisen, der blev fastlagt sammen med JCB ⁽¹⁹⁹⁾. JCB har simpelthen skjult den måde, hvorpå bestemmelsen anvendes i praksis, og har fremlagt en aftale, som ikke har været fulgt siden 1975. Den omstændighed, at de officielle forhandlere ikke frit forhandler og fastsætter servicegebyrets størrelse indbyrdes, kan medføre en bøde i betragtning af gebyrets restriktive virkning, således som det er blevet anvendt.

JCB fremfører, at det kun har beskæftiget sig med salg til videreforhandlere, der ikke var anerkendte, aktivt salg uden for de tildelte områder og håndhævelse af de servicegebyrer, der var fastsat i aftalerne (SPK II, s. 9-11). JCB hævder, at det har gennemført sine distributionsaftaler i overensstemmelse med anmeldelsen, som Kommissionen havde accepteret:

- hvad der ifølge Kommissionen er eksempler på, at JCB hindrer paralleleksport, er i virkeligheden håndhævelse af de anmeldte begrænsninger eller den lovlige, anmeldte forpligtelse til ikke at drive aktivt salg uden for området
- servicegebyret tager sigte på at afspejle serviceomkostningerne og et rimeligt avanceelement, således at der kan anvendes samme beløb for samme maskine.

Hvad angår spørgsmålet om, hvorvidt forpligtelsen til ikke at drive aktivt salg uden for området er lovlig eller er blevet anmeldt, indeholder de aftaler, som JCB har meddelt Kommissionen, ikke noget åbenlyst grundlag, hvorpå JCB har ret til at forhindre et sådant salg til endelige forbrugere, forudsat at salget foregår fra lokaler

i det tildelte område (jf. betragtning 48, 54, 62, 64 og 69).

- (246) Det kan konkluderes, at hovedproblemet i forbindelse med anmeldelse er, om Kommissionen kan pålægge en bøde for overtrædelserne. Artikel 15, stk. 5, i forordning nr. 17 hindrer ikke Kommissionen i at pålægge JCB en bøde for:

- de uanmeldte aftaler eller den samordnede praksis, der forhindrer eller begrænser salg uden for det tildelte område i samtlige medlemsstater, når der foreligger bevis herpå ⁽²⁰⁰⁾, herunder salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, undtagen i Det Forenede Kongerige, hvor begrænsninger i salget til forhandlere, der ikke er anerkendte, er blevet anmeldt eller meddelt til Kommissionen
- den uanmeldte iværksættelse af sanktioner i Det Forenede Kongerige for salg til videreforhandlere, der ikke er anerkendte, de uanmeldte begrænsninger i de netinterne indkøb fra (dvs. krydsleverancer mellem) anerkendte forhandlere gennem eksklusive købsforpligtelser i Frankrig og Italien, udvidelse af aftalerne til at begrænse salget til anerkendte videreforhandlere og endelige forbrugere, anvendelsen af servicegebyret på anden måde end anmeldt, styrkelsen af begrænsningerne med »Multiple Deal Trading Support«-ordningen og den lejlighedsvis fastsættelse af videresalgspriser eller rabatter i Frankrig og Det Forenede Kongerige. Desuden modsatte Kommissionen sig i oktober 1975 klart de begrænsninger, som JCB anvendte i de netinterne indkøb, salg uden for de tildelte områder til anerkendte forhandlere eller endelige forbrugere, bundne udsalgspriser og servicegebyrer, der blev fastsat af JCB, og disse bestemmelser blev derfor fjernet fra de skriftlige aftaler, som JCB fremlagde i december ⁽²⁰¹⁾. De er derfor blevet anvendt på trods af Kommissionens advarsler.

3. BØDENS STØRRELSE

- (247) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 skal bødebeløbet fastlægges under hensyn til både overtrædelsens grovhed og varighed. Kommissionen tager også hensyn til skærpende og formildende omstændigheder.

a) *Overtrædelsens grovhed*

- (248) Ved vurderingen af overtrædelsernes grovhed tager Kommissionen hensyn til deres art, deres faktiske indvirkning på markedet, hvis den kan måles, og det rele-

⁽¹⁹⁸⁾ Betragtning 123-127.

⁽¹⁹⁹⁾ Betragtning 42 og 44-46.

⁽²⁰⁰⁾ Betragtning 83-91, 107, 108 og 111-122.

⁽²⁰¹⁾ Betragtning 41-46.

vante geografiske markeds størrelse. Distributionsaftaler, der som JCB's har til formål at opdele de nationale markeder inden for fællesmarkedet gennem forskellige former for konkurrencebegrænsninger, er til skade for det indre marked, modarbejder et af Fællesskabets vigtigste mål og har i årtier været betragtet som overtrædelser af traktatens artikel 81 i Fællesskabets beslutnings- og retspraksis.

(249) Disse begrænsninger er med sikkerhed blevet anvendt over for forhandlere i flere medlemsstater, der udgør en væsentlig del af fællesmarkedet. Salget af entreprenør-maskiner i Fællesskabet androg 7 760 mio. EUR i 1997. JCB's marked er derfor betydeligt. JCB's begrænsninger berører tilsammen en lang række forhandlere i Fællesskabet, som er blevet forhindret i at importere eller eksportere JCB's produkter inden for Fællesskabet. Det drejer sig om følgende begrænsninger:

— begrænsninger i forhandlernes mulighed for at fastsætte videresalgspriser: Det Forenede Kongerige og Frankrig

— begrænsninger med hensyn til det område, hvor forhandlerne kan drive passivt salg: Det Forenede Kongerige, Frankrig, Italien, Irland, herunder begrænsninger i det passive salg til endelige forbrugere eller behørigt udpegede agenter i Det Forenede Kongerige

— forhandlernes vederlag afhængigt af det område, hvor de sælger produkterne (»Multiple Deal Trading Support«-ordningen og servicegebyret, som anvendt i praksis): Det Forenede Kongerige og Frankrig

— begrænsninger i krydsleverancerne mellem forhandlerne gennem eksklusivt køb: Frankrig og Italien.

(250) Selv om JCB ikke er noget multiproduktkonglomerat, er der tale om en stor virksomhed med betydelig styrke på nogle af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder. Den har store muligheder for gennem sin adfærd at skade andre virksomheder i de efterfølgende omsætningsled i betydeligt omfang og er i besiddelse af infrastrukturer, der burde have givet den mulighed for at fastslå, at dens adfærd var i strid med artikel 81.

(251) I betragtning af disse faktorer er JCB's overtrædelser derfor meget alvorlige og bør pålægges en bøde på 25 000 000 EUR på grund af deres grovhed.

b) *Overtrædelsens varighed*

(252) Generelt foreligger der beviser på, at de forskellige elementer i overtrædelserne er blevet anvendt fra 1988 til 1998:

— begrænsninger i forhandlernes mulighed for at fastsætte videresalgspriser: 1991 til 1996 (betragtning 171)

— begrænsninger med hensyn til det område, hvor forhandlerne kan drive passivt salg, herunder begrænsninger i dette passive salg til endelige forbrugere eller behørigt udpegede agenter: 1989 til 1998 (betragtning 149)

— forhandlernes vederlag afhængigt af det område, hvor de sælger produkterne i kraft af servicegebyret og »Multiple Deal Trading Support«-ordningen, som anvendt i praksis: 1988 til 1996 (betragtning 158 og 163)

— begrænsninger i krydsleverancerne mellem forhandlerne: 1992 til 1996 (betragtning 175).

(253) Den 11-årige periode, hvor mindst et element i disse aftaler og former for praksis har været anvendt, er derfor en lang periode. Alle elementer blev dog kun anvendt samtidig fra 1992 til 1996; i 1991 blev der anvendt tre elementer, fra 1989 til 1990 blev der anvendt to elementer, og i 1988, 1997 og 1998 blev der kun anvendt et element. På baggrund af ovenstående forhøjes beløbet på grund af overtrædelsens varighed med 55 % (i alt 13 750 000 EUR).

(254) Det grundbeløb, der fastsættes på grundlag af overtrædelsens grovhed og varighed, andrager derfor 38 750 000 EUR.

c) *Skærpene eller formildende omstændigheder*

(255) JCB har anvendt repressalier over for sin forhandler Gunn JCB, der medvirkede ved overtrædelsen, men ikke overholdt aftalen, og pålagde den sanktioner på 288 271 GBP (432 000 EUR). JCB havde desuden meddelt, at der ikke ville blive iværksat sanktioner ved håndhævelsen af aftalerne (jf. betragtning 40, 61 og 91). Kommissionen har dog ikke fundet det godtgjort, at JCB har anvendt tilsvarende repressalier i andre tilfælde.

(256) På grund af denne skærpene omstændighed bør grundbeløbet forhøjes med 864 000 EUR.

(257) Kommissionen mener ikke, at der foreligger formildende omstændigheder, som bør tages i betragtning.

(258) Den samlede bøde i henhold til artikel 15, stk. 2, andrager derfor 39 614 000 EUR.

E. ADRESSATERNE

(259) Aftalen eller den samordnede praksis er blevet fastlagt af JCB-koncernens forskellige datterselskaber og JCB's officielle forhandlere.

(260) Opdeling af det geografiske marked kan være en fordel for nogle forhandlere, især hvis områdebeskyttelsen afskærmer deres område for salg fra andre, mere effektive forhandlers side. Ved anvendelsen af aftalens forskellige elementer har nogle af disse forhandlere dog handlet under pres og i strid med deres økonomiske interesser. Desuden har Kommissionen kun usikre eller indirekte beviser på, at forhandlerne har krævet den restriktive aftale gennemført. Der er heller ingen beviser på ulovlig samordning mellem de officielle forhandlere i forskellige medlemsstater, og nogle bestemmelser kan også være forskellige alt efter de enkelte medlemsstater eller anvendes kun i nogle medlemsstater.

(261) Omvendt optræder JCB som en enkelt markedsdeltager, der i hele den periode, som der foreligger beviser for, har defineret, fastsat og håndhævet de enkelte aftalebestemmelser eller den samordnede praksis i hver af de berørte medlemsstater. En beslutning om, at der foreligger en overtrædelse, og at den skal bringes til ophør, bør derfor rettes til JCB Service, der ifølge JCB ejer og kontrollerer de af JCB-koncernens datterselskaber (betegnet JC Bamford Excavators), der er involveret i aftalen. Bøden bør pålægges JCB Service —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

JCB Service og dets datterselskaber har overtrådt traktatens artikel 81 ved at indgå aftaler eller etablere samordnet praksis med anerkendte forhandlere med det formål at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet og dermed opdele de nationale markeder og skabe absolut beskyttelse i eneforhandlingsområderne, uden for hvilke de anerkendte forhandlere ikke må drive aktivt salg; aftalerne og den samordnede praksis som omfatter bl.a.:

a) begrænsninger i de anerkendte britiske, irske, franske og italienske forhandlers passive salg, herunder salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, endelige forbrugere eller anerkendte forhandlere uden for eneforhandlingsområderne og især i andre medlemsstater

b) begrænsninger i forsyningskilderne i forbindelse med de anerkendte franske og italienske forhandlers indkøb af aftalevarer, hvilket hindrer krydsleverancer mellem forhandlerne

c) fastsættelse af de rabatter eller videresalgspriser, der anvendes af de anerkendte forhandlere i Det Forenede Kongerige og Frankrig

d) opkrævning af servicegebyrer på salg til andre medlemsstater, der gennemføres af anerkendte forhandlere uden for eneforhandlingsområderne i Det Forenede Kongerige på initiativ af JC Bamford Excavators Ltd eller andre af JCB Services datterselskaber efter tariffer, som disse virksomheder har fastsat, hvorved forhandlerens vederlag gøres afhængigt af de solgte produkters geografiske bestemmelsessted, og

e) inddragelse af tilskud afhængigt af, om salget i Det Forenede Kongerige foretages i eller uden for eneforhandlingsområderne, eller om de anerkendte forhandlere, i hvis område aftalevarerne anvendes, når til enighed med de anerkendte forhandlere, der sælger dem, hvorved forhandlerens vederlag gøres afhængigt af de solgte produkters geografiske bestemmelsessted.

Artikel 2

Herved afslås den anmodning om fritagelse, som JC Bamford Excavators Ltd indgav den 30. juni 1973.

Artikel 3

JCB Service og dets datterselskaber bringer ved meddelelsen af denne beslutning de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør. JCB Service eller dets datterselskaber, især JC Bamford Excavators Ltd, skal senest to måneder efter meddelelsen af denne beslutning:

a) meddele deres anerkendte forhandlere i Fællesskabet, at de kan drive passivt salg til endelige forbrugere og anerkendte forhandlere

b) ændre deres aftaler med deres anerkendte forhandlere enten ved at tillade passivt salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, i andre anerkendte forhandlers eneforhandlingsområder og aktivt og passivt salg til forhandlere, der ikke er anerkendte, i deres egne områder, eller ved at tillade anerkendte forhandlere at drive aktivt og passivt salg til andre anerkendte forhandlere, til endelige forbrugere eller til deres behørigt udpegede agenter uden for deres eneforhandlingsområder

- c) ændre deres aftaler med deres anerkendte forhandlere i Italien og Frankrig ved at tillade indkøb af aftalevarer fra andre anerkendte forhandlere i Fællesskabet og underrette alle anerkendte forhandlere i Fællesskabet derom
- d) meddele deres anerkendte forhandlere i Fællesskabet, at krav om servicegebyrer, som datterselskaberne fremsætter over for de anerkendte forhandlere, uden at der har været tegn på forudgående uenighed mellem de involverede forhandlere, er ugyldige og skal ignoreres
- e) meddele deres anerkendte forhandlere i Det Forenede Kongerige, at tilskud efter »Multiple Deal Trade Support«-ordningen ydes uden hensyn til, om salget foregår i eller uden for forhandlernes område, eller om der er indgået aftale med andre forhandlere uden for området, og
- f) sende Kommissionen kopier af ovennævnte korrespondance og ændrede aftaler.

Artikel 4

JCB Service pålægges en bøde på 39 614 000 EUR for de i artikel 1 omhandlede overtrædelser, men der opkræves ikke nogen bøde for de i Det Forenede Kongerige anvendte begrænsninger i salget til forhandlere, der ikke er anerkendte.

Artikel 5

Den i artikel 4 omhandlede bøde indbetales i euro inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning på følgende

konto: Europa-Kommissionens konto nr. 642-0029000-95 i Banco Bilbao Vizcaya Argentaria BBVA, Avenue des Arts/Kunstlaan 4, B-1040 Bruxelles/Brussel.

Efter tre måneder påløber der automatisk renter efter den sats, som Den Europæiske Centralbank anvender på sine vigtigste refinansieringstransaktioner den første hverdag i den måned, hvor denne beslutning er vedtaget, med tillæg af 3,5 procentpoint, dvs. 8,32 %.

Artikel 6

Med hensyn til de i artikel 3 omhandlede forpligtelser pålægges JCB Service morarenter på 1 000 EUR for hver dag, gennemførelsen af denne beslutning forsinkes. Forsinkelsen regnes fra udløbet af den tomåneders periode, der er fastsat for gennemførelsen.

Artikel 7

Denne beslutning er rettet til JCB Service, Rocester, Staffordshire ST14 5JP, United Kingdom.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til traktatens artikel 256.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. december 2000.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 3. april 2001

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.2139 — Bombardier/ADtranz)

(meddelt under nummer K(2001) 1032)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2002/191/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

Kommissionen indledte derfor proceduren efter fusionsforordningen artikel 6, stk. 1, litra c), i denne sag.

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (i det følgende benævnt »EØS-aftalen«), særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomheds-overtagelser ⁽¹⁾ (i det følgende benævnt »fusionsforordningen«), senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽²⁾, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 6. december 2000 om at indlede procedure i denne sag,

efter høring af det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser ⁽³⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den 20. oktober 2000 modtog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i fusionsforordningen en anmeldelse af en påtænkt fusion, hvorved Bombardier Inc. (i det følgende benævnt »Bombardier«) vil erhverve enekontrol med virksomheden DaimlerChrysler Rail Systems GmbH (i det følgende benævnt »ADtranz«) og fusionere deres verdensomspændende aktiviteter.

(2) Ved beslutning af 6. december 2000 fandt Kommissionen, at den anmeldte transaktion gav anledning til alvorlig tvivl om dens forenelighed med fællesmarkedet.

⁽¹⁾ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1. Berigtigelse i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1. Berigtigelse i EFT L 40 af 13.2.1998, s. 17.

⁽³⁾ EFT C 63 af 12.3.2002.

I. PARTERNE

(3) Bombardier er et canadisk selskab, som beskæftiger sig med udformning, udvikling, fremstilling og salg inden for flyindustri, jernbanemateriel og produkter til rekreative formål. Endvidere tilbyder virksomheden tjenester i forbindelse med sine kerneprodukter og kerneaktiviteter og er via datterselskaber aktiv inden for finansielle tjenesteydelser og udvikling af ejendomsinteresser. Bombardier har hovedsagelig produktionsanlæg i Nordamerika og Vesteuropa. Over 90 % af virksomhedens indtægter skabes uden for Canada.

(4) ADtranz, som ejes 100 % af DaimlerChrysler AG, driver virksomhed inden for fremstilling og salg af jernbaneløretøjer. Virksomhedens nuværende aktiviteter omfatter fremstilling og salg af rullende materiel samt faste installationer og signaludstyr. Selv inden og uafhængigt af nærværende transaktion besluttede virksomheden at koncentrere sig om sine aktiviteter inden for rullende materiel. ADtranz har derfor indgået en bindende aftale om at sælge sine aktiviteter inden for faste installationer til Balfour Beatty-koncernen, der har hjemsted i Det Forenede Kongerige, med forbehold af godkendelse fra den britiske forbrugerombudsmandsinstitution, Office of Fair Trading. Endvidere har ADtranz til hensigt at sælge sine aktiviteter inden for signalanlæg, selv om der endnu ikke er fundet en køber.

II. FUSION

(5) Bombardier påtænker at erhverve enekontrol med ADtranz i form af køb og overdragelse af 100 % af ADtranz-andelene, som alle på nuværende tidspunkt ejes af DaimlerChrysler AG. Den anmeldte transaktion udgør derfor en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

III. FÆLLESSKABSDIMENSION

- (6) De pågældende virksomheders samlede omsætning ⁽⁴⁾ på verdensplan overstiger 5 mia. EUR (Bombardier: 8,598 mia. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. januar 2000; ADtranz: 3,560 mia. EUR i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. december 1999). Begge virksomheders samlede omsætning i Fællesskabet overstiger 250 mio. EUR (Bombardier: [over 250 mio. EUR] ^(*) i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. januar 2000; ADtranz: [over 250 mio. EUR] ^(*) i det regnskabsår, der afsluttedes den 31. december 1999), men de har ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning på fællesskabsplan i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af fællesskabsdimension efter fusionsforordningens artikel 1, stk. 2, men der er ikke tale om en samarbejdsag efter EØS-aftalens artikel 57.

IV. KONKURRENCEVURDERING

A. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

- (7) I sin beslutning i sag IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz ⁽⁵⁾ opdelte Kommissionen markedet for jernbaneteknologi i følgende fem produktkategorier: Fjerntrafiktog, regionaltrafiktog, nærtrafiktog, strækningssystemer m.v. Disse produktkategorier blev yderligere opdelt i bl.a. el- og diesellokomotiver, el- og dieseldrevne togsæt, passagervogne og godsvogne, sporvogne og undergrundstog, komponenter, reservedele og vedligeholdelse osv. Disse yderligere opdelinger udgjorde de relevante produktmarkeder. Selv om markedsundersøgelsen i denne sag har bekræftet, at den afgrænsning, der blev foretaget i ABB/Daimler-Benz, i vid udstrækning stadig gælder, har den dog vist, at der skal tages hensyn til en række yderligere opdelinger. De relevante produktmarkeder er derfor følgende:

- højhastighedstog
- selvkørende el- og dieseldrevne togsæt til intercitytrafik (i det følgende også benævnt »intercitytog« eller »fjerntrafiktog«)
- el- og dieseldrevne togsæt til regionaltrafik (i det følgende også benævnt »regionaltrafiktog«)

⁽⁴⁾ Omsætningen blev beregnet på grundlag af fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25).

⁽⁵⁾ Kommissionens beslutning 97/25/EF af 18. oktober 1995 (EFT L 11 af 14.1.1997, s. 1), betragtning 9.

^(*) Dele af denne tekst er blevet redigeret for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er markeret med kantet parentes og asterisk.

- passagervogne
- sporvogne og lette skinnekøretøjer
- undergrundstog
- lufthavnsbaner (APM'er)
- reparation
- vedligeholdelse, og
- istandsættelse af jernbanekøretøjer.

- (8) Højhastighedstog, f.eks. det franske TGV ⁽⁶⁾ fra Alstom eller det tyske ICE ⁽⁷⁾, er stærkt integreret selvkørende materiel eller lokomotivtrukne tog, som er udformet til at køre over lange afstande med hastigheder på over 250 km/t på konventionelle spor. I mange tilfælde anvendes der imidlertid særlige banelinjer, som muliggør kørsel med meget høj hastighed (sædvanligvis mellem 270 km/t og 300 km/t).

- (9) Selvkørende materiel til intercitytrafik er vognsæt, hvori traktionskomponenterne er fuldt integrerede, dvs. passagervogne og lokomotiver er smeltet sammen. Sådanne togsæt kan ikke adskilles, men kan kobles sammen for at øge kapaciteten. De er beregnet til kørsel over lange afstande mellem byområder på de konventionelle banelinjer med hastigheder på 160-250 km/t og kan være forsynet med kurvestyringsteknologi. Der findes to grundlæggende typer selvkørende intercitytogmateriel, nemlig eldrevne togsæt og dieseltogsæt. Med hensyn til disse to typer selvkørende materiel er der en overlapning mellem parternes aktiviteter, og deres samlede markedsandel varierer ikke betydeligt. Det er i dette tilfælde derfor ikke nødvendigt at tage stilling til, om der er tale om to særskilte produktmarkeder for eldrevne togsæt og dieseltogsæt til intercitytrafik.

- (10) Regionaltrafiktog er ligeledes selvkørende materiel, men kører med en lavere hastighed på indtil 160 km/t. De er opbygget som enkelttog eller togsæt. Som i forbindelse med intercitytog ⁽⁸⁾ er det ikke nødvendigt at tage stilling til, om der er tale om to særskilte produktmarkeder for eldrevne togsæt og dieseltogsæt til regionaltrafik. Parterne mener imidlertid, at dette marked bør opdeles yderligere i tre segmenter på grundlag af antallet af siddepladser: Tog med under 100 siddepladser, tog med 100-170 siddepladser og pendeltogsæt med over 170 siddepladser. Et klart flertal af respondenterne i forbindelse med Kommissionens markedsundersøgelse var imidlertid ikke enig i denne markedsafgrænsning. Mange

⁽⁶⁾ Train à grande vitesse (højhastighedstog).

⁽⁷⁾ Intercity Express.

⁽⁸⁾ Se foregående betragtning.

aftagere svarede navnlig, at de ikke bestilte vogne på grundlag af denne segmentering, som syntes vilkårlig, da det er almindelig praksis at sammenkoble togsæt i myldretiderne eller at bestille tog med smallere sæder. Det bør nævnes, at ifølge nogle svar fra aftagerne kan der forventes en segmentering mellem singledæk- og dobbeltdækkervogne. Dette spørgsmål behøver imidlertid ikke at blive undersøgt yderligere, da det ikke berører den konkurrencemæssige vurdering af fusionen.

- (11) Tredjeparter har tilkendegivet, at sondringen mellem fjern- og regionaltrafiktog ikke ligger fast, da der ikke findes nogen anerkendt afgrænsning inden for sektoren. Selv om der er tale om en vis overlapning mellem de to produktmarkeder, for så vidt angår i det mindste nogle produkter på markedet, er der mange karakteristika, som kunne begrunde en sondring. Med hensyn til regionaltrafiktog er tophastigheden ikke et altoverskyggende spørgsmål som følge af hyppige stop på disse strækninger. Der synes at være enighed om — i det mindste i Tyskland — at regionaltrafiktog kører med hastigheder på indtil 160 km/t. For regionaltrafiktogene er kapaciteten er af større betydning end komforten. Disse produktkrav afspejles i produktets tekniske profil, f.eks. er fremdriftssystemerne beregnet til en lavere driftshastighed, og det indvendige design er fokuseret på funktionalitet. Set fra efterspørgselsiden er de to produkter derfor forskellige. Med hensyn til udbudssiden skal det bemærkes, at alle betydelige aktører på markedet er aktive på begge markeder, undtagen mindre aktører, som kun er aktive inden for regionaltrafiktog, f.eks. Stadler og Jenbacher, som ikke vil være i stand til at gå over til fjerntrafiktog uden betydelige tilpasningsomkostninger. Sondringen mellem fjern- og regionaltrafiktog er derfor fortsat gældende i forbindelse med denne beslutning.
- (12) Passagervogne omfatter alle ikke-selvkørende jernbanelokomotiver, navnlig til fjern- og mindre udstrækning til regionaltrafikken, som trækkes af enhver lokomotivtype. Vognene er ikke forsynet med fremdriftssystemer, hvilket gør tilpasningen til forskellige nationale forhold lettere, og de kræver betydeligt mindre produktionsteknologi end andet rullende materiel.
- (13) Med hensyn til sporvogne og lette skinnekøretøjer har parterne foreslået en sondring mellem lavtgulvs- og højtulgulvssporvogne. Det fremgik af svarene i forbindelse med Kommissionens markedsundersøgelse, at der set fra efterspørgselsiden er en klar tendens til, at offentlige trafikelskaber i byerne anvender lavtgulvssporvogne, idet højtulgulvssporvognene efterhånden udskiftes med lavtgulvssporvogne, når de nærmer sig afslutningen på deres levetid. Anvendelsen af lavtgulvssporvogne indebærer normalt også investeringer i særlig infrastruktur, dvs. perroner, som giver niveaufri adgang til vognene. Det vil ikke være teknisk umuligt at gå over til det andet system, og nogle sporvognsoperatører anvender da også begge systemer på de samme spor. Operatørerne vil dog være betænkelige ved at gå tilbage til højtulgulvssporvogne, når de først har indført et lavtgulvssystem. Dette skyldes bl.a., at omkostningerne i forbindelse med de særlige perroner til lavtgulvsvogne vil være spildt, og at den øgede komfort som følge af den niveaufrie adgang ikke længere vil kunne anvendes som et argument, der har værdi. Desuden er lavtgulvssporvogne i mange tilfælde den bedste løsning til at kunne opfylde særlige lovkrav eller lokalpolitikker, som tager sigte på at give handicappede bedre adgang til den offentlige transport. Set fra udbudssiden gik svarene i forbindelse med Kommissionens markedsundersøgelse imidlertid klart i retning af, at der er tale om substituerbarhed mellem højtulgulvs- og lavtgulvssporvogne. Disse to segmenter synes derfor ikke at udgøre særskilte produktmarkeder.
- (14) Undergrundstog eller metroer er eldrevne køretøjer, som kører på enten stål- eller gummihjul og transporterer passagerer inden for et bycentrum, altid på fuldstændigt adskilte spor og sædvanligvis under jorden. Metroer er generelt tungere og mere robuste end lette skinnekøretøjer, hovedsagelig på grund af deres større kapacitet, og skal kunne klare den omfattende strøm af passagerer ind og ud af vognene i myldretiderne. De er bygget til hurtigt at kunne sætte farten op og ned, navnlig på grund af de korte afstande mellem stationerne.
- (15) Lufthavnsbaner (APM'er) er fuldautomatiske køretøjer, som indgår i et integreret transitsystem, hvor passagerer transporteres fra fly til terminaler eller mellem terminaler i en lufthavn. Da rejsetiden er kort, og passagerne i givet fald bærer bagage, er det af afgørende betydning, at på- og udstigningen foregår hurtigt, hvilket er grunden til, at de er forsynet med store døre og meget få siddepladser. Da strækningerne desuden generelt er relativt simple, er styringssystemerne også meget mindre avancerede end dem, der findes inden for automatisk styrede transportsystemer (AGT'er).
- (16) Med hensyn til vedligeholdelse og istandsættelse viser resultaterne af markedsundersøgelsen, at der bør sondres mellem »vedligeholdelse«, »reparation« og »istandsættelse«. Vedligeholdelse omfatter daglige reparationsarbejder, udskiftning af komponenter og sikkerhedskontrol, der foretages regelmæssigt. Reparation omfatter derimod mere omfattende indgreb samt hovedreparation af jernbanelokomotiver, som udføres mindre regelmæssigt og ikke så hyppigt på centralværksteder og strækker sig over flere dage eller uger. Endelig omfatter istandsættelse

modernisering og tilpasning af rullende materiel til et fuldstændigt nyt koncept eller design. I mange tilfælde er det kun vognens karosseri, der forbliver uændret. Alle tre typer tjenester kræver forskelligt udstyr og forskellige kvalifikationer og teknologier og må derfor betragtes som særskilte markeder.

B. RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER

Nationale markeder for regionaltrafiktog, sporvogne og lette skinnekøretøjer samt undergrundstog

- (17) I sagen ABB/Daimler-Benz fra 1995 blev de relevante geografiske markeder for jernbanekøretøjer betragtet som nationale, i det mindste i medlemsstater, der har en meget stor indenlandsk jernbaneteknologisk industri, som er i stand til at imødekomme aftagernes behov⁽⁹⁾. I nyere sager (COMP/M.2069 — Alstom/Fiat Ferroviaria⁽¹⁰⁾ fra 2000 og COMP/M.1446 — DaimlerChrysler/ADtranz⁽¹¹⁾ fra 1999) blev der ikke taget stilling til spørgsmålet. Efter at have foretaget om grundig markedsundersøgelse fandt Kommissionen, at markedsforholdene var forblevet stort set uændret siden ABB/Daimler-Benz-sagen.
- (18) Bombardier anfører, at markedet for rullende materiel bør anses for at være europæisk, da jernbanesektoren har udviklet sig betydeligt i retning af en europæisering siden beslutningen i ABB/Daimler-Benz-sagen. Til støtte herfor anfører Bombardier bl.a. følgende: EU's udbudsregler finder nu også anvendelse på udbud i forbindelse med tog og har elimineret den praksis, hvor nationale sværvægtede tildes betydelige kontrakter. Producenterne konkurrerer derfor om ordrer i hele Europa og endog uden for EØS. Et stigende antal EU-lande, f.eks. Det Forenede Kongerige, Spanien, Portugal og Finland, har allerede tildelt kontrakter til virksomheder fra andre lande. Selv i visse EU-lande (f.eks. Tyskland, Frankrig og Italien), hvor kontrakterne fortsat går til virksomheder, der er etableret lokalt, eller til konsortier, hvori indgår en lokal virksomhed, kommer der også konkurrerende tilbud fra togproducenter fra andre EU-medlemsstater og tredjelande. Endvidere skal udbud på europæisk plan ses i lyset af en øget standardisering af jernbanemateriel og -infrastruktur i Europa. De væsentlige markedsaktører tilbyder sædvanligvis såkaldte produktplatforme, som tager sigte på at imødekomme alle aftagernes behov på grundlag af et begrænset antal grundprodukter i stedet for at designe og producere specialfremstillede produkter

til hvert projekt. Ifølge Bombardier er hindringerne for markedsadgangen derfor blevet mindre, og det er lettere at deltage i udbud på europæisk plan.

- (19) Kommissionens undersøgelse har imidlertid bekræftet, at i det mindste med hensyn til de medlemsstater, der har en stærk national jernbanesektor, skal markederne fortsat betragtes som stort set nationale. Som eksempel kan nævnes Tyskland, hvor ordrerne på jernbanekøretøjer næsten udelukkende er gået til de væsentlige leverandører eller hovedleverandører, der er etableret i Tyskland, mens udenlandske leverandører praktisk talt ikke har deltaget i udbud, trods EU's udbudsregler og standardiserings-tendenserne. De eneste betydelige udenlandske aktører på det tyske marked har været den franske virksomhed Alstom og den canadiske virksomhed Bombardier. Deres succes har i imidlertid i vid udstrækning været afhængig af, at der blev dannet konsortier med tyske aktører i begyndelsen og senere ved erhvervelsen af den tyske virksomhed Linke Hoffmann Busch GmbH, Salzgitter (i det følgende benævnt »LHB«) i Alstoms tilfælde og Talbot og Deutsche Waggonbau (i det følgende benævnt »DWA«)⁽¹²⁾ i Bombardiernes tilfælde. Erfaringerne i forbindelse med Alstom og Bombardier selv taler derfor snarere for afgrænsningen af markedet som nationalt i Tysklands tilfælde.
- (20) Kommissionens synspunkt blev støttet af de fleste af parternes konkurrenter og aftagere. De forskelle, der fortsat findes mellem medlemsstaternes infrastrukturkrav, blev anført som den væsentligste hindring for europæisering af disse markeder. Selv om der er blevet indført udbudsregler i EU, ser det således ud til, at den reelle hindring for udbud på europæisk plan stadig udgøres af de forskellige nationale standarder for jernbaneinfrastrukturer.
- (21) Hverken parterne eller resultaterne af markedsundersøgelsen har på overbevisende måde godtgjort, at de nationale markeder vil blive åbnet inden for den tidshorizont på fem år, som Kommissionen lagde til grund i ABB/Daimler-Benz-sagen, under hensyntagen til de særlige forhold, der gør sig gældende inden for den jernbaneteknologiske sektor⁽¹³⁾. Det skal i denne henseende erindres, at de argumenter, der på daværende tidspunkt blev fremført om, at der ikke fandtes et nationalt marked i Tyskland, i vidt omfang var de samme, som parterne har fremført i denne sag. Resultaterne af markedsundersøgelsen har ligeledes vist sig at være i overensstemmelse med resultaterne i ABB/Daimler-Benz-sagen. Der er derfor ingen grund til at antage, at de fænomener (navnlig: adgang for udenlandske konkurrenter og tilstrækkelig standardisering, f.eks. inden for rammerne af

⁽⁹⁾ Beslutning 97/25/EF af 18. oktober 1995, betragtning 41 og 42.

⁽¹⁰⁾ Beslutning af 18. september 2000, betragtning 18.

⁽¹¹⁾ Beslutning af 15. marts 1999 (EFT C 97 af 9.4.1999, s. 7), betragtning 10.

⁽¹²⁾ Se Kommissionens beslutning af 29. januar 1998 i sag IV/M. 1064 — Bombardier/DWA (EFT C 49 af 14.2.1998, s. 13).

⁽¹³⁾ Beslutning 97/25/EF af 18. oktober 1995, betragtning 43.

industriforummet MARIE⁽¹⁴⁾), som ikke haft haft nogen nævneværdig betydning i de seneste fem år, vil afstedkomme en væsentlig ændring af markedsvilkårene i en nær fremtid.

- (22) Det er i denne henseende vigtigt at bemærke, at Bombardier i interne strategidokumenter, som Kommissionen fik forelagt i anmeldelsen, selv ræsonnerede, at virksomheden tidligere havde fundet det nødvendigt at være etableret lokalt og derfor fulgte den normale praksis med at købe lokale producenter og opretholde et vidtforgrent net af lokale produktionsanlæg på de pågældende markeder. Bombardier gav endvidere udtryk for det synspunkt, at det hovedsagelig var den manglende harmonisering af tekniske standarder i forbindelse med den eksisterende infrastruktur, der var til hinder for europæiseringen af nationale markeder, og at denne kun udviklede sig meget langsomt og i givet fald slet ikke ville blive opnået.
- (23) Kommissionen konkluderer derfor, at markederne for regionaltrafiktog, sporvogne og lette skinnekøretøjer samt for undergrundstog stadig er af nationalt tilsnit.

Åben markedsafgrænsning for højhastighedstog, intercitytog, passagervogne og lufthavnsbaner

- (24) Den manglende harmonisering resulterer i en kolossal omkostningsbyrde, selv for de produkter, hvor der kan iagttages en tendens i retning af markeder, der er større end nationale markeder. F.eks. kræver de højhastighedstog, der opererer på transeuropæiske net, f.eks. Thalys eller ICE 3⁽¹⁵⁾, adskillige konvertere for at kunne køre i mere end ét land. Dette gør toget indtil 60 % dyrere end i en konfiguration, der kun er bestemt til et enkelt land. Det er imidlertid ikke nødvendigt at foretage en afgrænsning af det relevante geografiske marked for højhastighedstog, da konkurrencevurderingen ikke ændres, uanset hvilken afgrænsning der vælges.
- (25) Kommissionen undersøgte desuden markedet for intercitytog, passagervogne og lufthavnsbaner på både nationalt plan og i hele EØS. Som i forbindelse med højhastighedstog er det ikke nødvendigt at tage stilling til afgrænsningen af det relevante geografiske marked for

disse produkter, da konkurrencevurderingen ikke ændres, uanset hvilken afgrænsning der vælges.

Nationale markeder for vedligeholdelse, reparation og istandsættelse

- (26) For så vidt angår vedligeholdelse, reparation og istandsættelse, skal de relevante geografiske markeder klart afgrænses som nationale markeder eller endog regionale markeder. Resultaterne af markedsundersøgelsen har bekræftet denne konklusion. Det er således af afgørende betydning, at udbydere af tjenester i forbindelse med vedligeholdelse og reparation er etableret lokalt, da det ikke ville være rentabelt for jernbaneoperatører at flytte rullende materiel fra det område, hvor de opererer, til andre, mere fjertliggende steder blot med henblik på vedligeholdelse og reparation, i betragtning af det tab af driftstid og indtjening samt de transportomkostninger, der ville være forbundet hermed. For at undgå sådanne ulemper leverer mange jernbaneoperatører på nuværende tidspunkt endog vedligeholdelses- og reparations-tjenester »internt« i deres egne remiser. Dette billede vil formentlig ikke ændre sig med den stadig større tendens blandt jernbaneoperatører til at »udlicitere« vedligeholdelses- og reparationsarbejder til togleverandører, i hvilket tilfælde det er af største betydning, at leverandørerne er til stede i området og erhverver remiser dér.

Konklusion

- (27) På baggrund af ovenstående mener Kommissionen, at de relevante geografiske markeder for følgende produkter og tjenester stadig er nationale: Regionaltrafiktog, sporvogne og lette skinnekøretøjer, undergrundstog, vedligeholdelse, reparation og istandsættelse. I modsætning hertil har der kunnet iagttages en tendens i retning af europæiske markeder med hensyn til højhastighedstog, intercitytog, lufthavnsbaner og passagervogne. Det er ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning af det relevante geografiske marked for disse produkter, da konkurrencevurderingen ikke ændres, uanset hvilken afgrænsning der vælges.

C. GENERELLE MARKEDSVILKÅR

- (28) Markedet for jernbaneteknologi i Europa er hovedsagelig kendetegnet ved privatisering og en øget omkostningsbevidsthed blandt aftagerne, en igangværende konsolideringsproces blandt producenterne, en tendens i retning af platformbaserede produkter og den omstændighed, at kontrakterne generelt tildeles via en udbudsprocedure.

⁽¹⁴⁾ MARIE (Mass Transit Rail Initiative for Europe — initiativ vedrørende kollektiv by- og lokaltrafik ad jernbane) er et frivilligt initiativ mellem jernbaneforsyningsindustrien og operatørerne inden for bytrafik i Europa-Kommissionens regi. Det tager sigte på at forbedre bybanesystemernes konkurrenceevne og gennemføre det indre marked ved hjælp af standardisering. Arbejdsområderne var designmæssig harmonisering, finansielle aspekter, livscyklusomkostninger og kontraktvilkår og -betingelser.

⁽¹⁵⁾ Tredje generation af ICE-tog.

1. TENDENSEN I RETNING AF PLATFORMBASEREDE PRODUKTER

- (29) Mens udformning, udvikling og fremstilling af jernbaneteknologiske produkter tidligere foregik i et snævert samarbejde mellem leverandører og aftagerne, hvor afta-

gerne således fik umiddelbar indflydelse på produkter, der skulle fremstilles, og udvælgelsen af de virksomheder, der skulle producere dem (»skræddersyede produkter«), går tendensen i dag mere i retning af, at leverandørerne selvstændigt producerer komplette serier (også benævnt »platformbaserede produkter«, som aftagerne kan vælge iblandt. Formålet hermed er at betjene alle aftagere på grundlag af et begrænset antal platforme i stedet for at udforme og fremstille helt nye køretøjer til hvert projekt. Selv i de tilfælde, hvor de nationale eller kundespecifikke tekniske krav er forskellige, gør en platformbaseret strategi det muligt for producenterne at opnå stordriftsfordele i forbindelse med de dele af toget, der ikke kræver specialfremstilling.

- (30) Siemens var den første leverandør, der indførte et platformbaseret produkt inden for lette skinnekøretøjer, hvilket skete i Potsdam i 1996. På daværende tidspunkt medførte de platformbaserede produkter, at konkurrenterne blev udsat for et betydeligt prispres, og det resulterede i generelle prisfald. På nuværende tidspunkt har alle væsentlige europæiske producenter udviklet deres egne platformbaserede produktlinjer. Alstom markedsfører f.eks. platformene Citadis (sporvogne), Metropolis (undergrundstog), X'Trapolis og Coradia (regionaltrafiktog). ADtranz er begyndt at udbyde platformene Incentro (sporvogne), Movia (undergrundstog), Itino (regionaltrafiktog) og Crusaris (intercitytog). AnsaldoBreda har udviklet en platform i sporvognssektoren under navnet Sirio. Siemens' produktportefølje omfatter platformene Combino (sporvogne), MOMO (undergrundstog) og Desiro (regionaltrafiktog). Bombardiers produktionslinjer Cityrunner (sporvogne) og Talent (regionaltrafiktog) er ligeledes platformbaserede. Bombardier fremstiller imidlertid ikke på nuværende tidspunkt platformbaserede produkter i andre markedssegmenter.
- (31) Der er dog aftagere, navnlig i sporvognssektoren, som er meget tilbageholdne med at købe et platformprodukt og fortsat ønsker individuelle, specialfremstillede løsninger.

2. AFTAGERNE

- (32) Aftagerne af jernbanekøretøjer er ikke kun de nationale jernbaneselskaber, men også et stigende antal regional- og nærtrafikselskaber eller kommunale selskaber samt et stadig større antal private virksomheder. Foruden disse virksomheder (i det følgende også benævnt »jernbaneoperatører«) leverer visse private aftagere ikke selv transporttjenester, men har specialiseret sig i at lease rullende materiel til jernbaneoperatører ⁽¹⁶⁾.
- (33) Privatisering, færre offentlige midler og politisk pres for at udvikle effektive jernbanetrafiksystemer er resulteret i,

at jernbaneoperatørerne er begyndt at føre mere sofistikerede og omkostningsbevidste indkøbspolitikker og udnytter deres indkøbsstyrke mere effektivt. Indkøbspuljer og -konsortier er navnlig blevet mere almindelige i de senere år, selv blandt operatører af nærtrafiktog.

- (34) Aftagerne interesserer sig i stigende grad for driftsstandarder for produkterne, livscyklusomkostninger og kontraktstyring. Producenterne evne til at tilbyde, enten alene eller som ledere af et konsortium, det komplette produkt og at overtage ansvaret for det er blevet et af de væsentlige udvælgelseskriterier for aftagere af rullende materiel.

3. PRODUCENTERNE

- (35) Blandt de væsentlige europæiske producenter af rullende materiel er det kun fire virksomheder, som for øjeblikket producerer mekanikdelen samt de elektriske fremdriftselementer i jernbanekøretøjer. Disse virksomheder, der tilbyder hele produktspektret (systemintegratorer), er ADtranz, Alstom, AnsaldoBreda og Siemens.
- (36) Ved siden af disse koncentrerer mange mindre virksomheder sig om enten at levere mekanik- eller elektrodelene i jernbanekøretøjer. Mekanikdelene fremstilles af de to spanske producenter Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (i det følgende benævnt »CAF«) og Patentes Talgo (i det følgende benævnt »Talgo«) samt den schweiziske producent Stadler Rail AG (i det følgende benævnt »Stadler«). Disse leverandører er imidlertid i stand til at levere komplette tog med dieselmotorer (dieseltogsæt).
- (37) Leverandørerne af elektrisk fremdriftsteknologi er den tyske virksomhed Kiepe Elektrik GmbH & Co. KG, Düsseldorf (i det følgende benævnt »Kiepe«) ⁽¹⁷⁾ og den østrigske virksomhed ELIN EBG Traction GmbH, Wien (i det følgende benævnt »ELIN«). Disse virksomheder har tidligere været i stand til at danne konsortier med de øvrige leverandører med henblik på at tilbyde komplette løsninger, mens behovet for sådanne konsortier er blevet mindre i de senere år som følge af den igangværende konsoliderings- og integrationsproces i den jernbaneteknologiske industri og indførelsen af (branded) platformprodukter. Leverandørerne af elektrisk fremdriftstekno-

⁽¹⁶⁾ Disse aftagere benævnes også materielselskaber, »Rolling Stock Leasing Companies« (ROSCO).

⁽¹⁷⁾ Kiepe er en uafhængig producent af elektriske fremdriftssystemer, navnlig til sporvogne og trolleybusser. Virksomheden skulle afhændes af Daimler Benz som en betingelse for en godkendelse i ABB/Daimler-Benz-sagen fra 1995 (IV/M.580) for at sikre, at der fortsat ville være en anden uafhængig leverandør af elektriske komponenter til stede på markedet.

logi er derfor snarere blevet leverandører af komponenter til et platformprodukt eller en produktfamilie end deltager i konsortier.

- (38) Bombardier har hidtil befundet sig i en mellemposition mellem systemintegratorerne og de ikke-integrerede producenter. Virksomheden har især fokuseret på at levere mekanikdelene i rullende materiel. Bombardier leverer imidlertid også komplette dieseltogsæt og har også været i stand til som hovedleverandør at byde på ordrer på sporvogne, lette skinnekøretøjer og eldrevne regionaltrafiktog, hovedsagelig i Tyskland og Østrig, som følge af sit nære samarbejde med Kiepe i sporvognssektoren og ELIN i sektoren for sporvogne og regionaltrafiktog. Inden for rammerne af dette samarbejde leverede Kiepe og ELIN de elektriske fremdriftskomponenter.

4. UDBUDSMARKEDER; DATA, DER ER TAGET I BETRAGNING

- (39) Ved vurderingen af markedsstyrken blandt producenterne af rullende materiel må der tages hensyn til, at hovedparterne af kontrakterne om køb af jernbanekøretøjer tildeles efter en udbudsprocedure som led i offentlige udbud. Tallene for markedsandele tager således kun højde for aktiviteterne blandt dem, der fik en given ordre, men viser ikke, hvor mange troværdige konkurrenter der rent faktisk deltog som tilbudsgivere og således udøvede konkurrencepres.
- (40) Desuden varierer efterspørgslen efter jernbaneteknologi over tid. Parternes markedsstyrke kan derfor kun vurderes korrekt, når den anskues over en længere periode. De markedsandele, der er analyseret i denne beslutning, er derfor som hovedregel blevet beregnet på grundlag af virksomhedernes gennemsnitlige markedsandele i femårsperioden 1995-1999. I nogle tilfælde, hvor markedstendenserne har ændret sig betydeligt inden for denne periode, er der anvendt kortere perioder for at sikre, at markedsandelene mere præcist afspejler konkurrencesituationen efter fusionen.
- (41) Det bemærkes desuden, at virksomhederne i mange tilfælde afgiver deres tilbud som en del af konsortier. Med hensyn til konsortier betragtes hovedleverandøren i denne beslutning som den, der får tildelt kontrakten, mens markedsandelene henføres til de øvrige medlemmer af konsortiet i forhold til deres andel i det pågældende konsortium. Det bemærkes endvidere, at der i denne forbindelse ikke fuldt ud kan tages højde for de forskellige konsortie medlemmers markedsstyrke. Nogle medlemmer kunne således let erstattes, mens andres deltagelse kunne have været af afgørende betydning for at opnå kontrakten. Med hensyn til projekter, som underle-

verandører (dvs. Kiepe og ELIN) deltager i, henføres markedsandelene udelukkende til den pågældende hovedleverandør, sædvanligvis producenten af togets mekanikdele. Såfremt virksomhederne opererer via deres lokale datterselskaber⁽¹⁸⁾, henføres tilbudsdata og markedsandele til moderselskabet.

- (42) Kun hovedkontrakter, der er tildelt i perioden 1995-1999, eller eventuelt kortere perioder, blev taget i betragtning. Derimod blev der ikke taget hensyn til optioner, som blev udøvet af aftagere i den pågældende periode, da de var baseret på kontrakter, som havde været i udbud tidligere, og ikke afspejler de samme konkurrenceforhold. Navnlig blev nogle af de underliggende hovedkontrakter indgået, inden privatiseringen af jernbaneselskaberne blev påbegyndt og direktiverne om offentlige indkøb blev omsat til tysk ret.

D. BERØRTE MARKEDER

- (43) Den anmeldte fusion berører følgende markeder:
- højhastighedstog i Tyskland, Nederlandene og Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS)
 - selvkørende materiel til intercitytrafik i Tyskland og EØS
 - passagervogne i EØS
 - regionaltrafiktog i Tyskland
 - sporvogne og lette skinnekøretøjer i Østrig, Frankrig, Sverige og Tyskland
 - undergroundstog i Østrig, og
 - reparationstjenester i Det Forenede Kongerige.
- (44) Bombardiers og ADtranz' aktiviteter supplerer i et vist omfang hinanden, idet førstnævnte hovedsagelig koncentrerer sig om fremstillingen af mekanikdelene i jernbanekøretøjer, mens sidstnævnte også leverer elektriske fremdriftselementer. På mange markeder er der derfor ingen overlappning mellem de to parter aktiviteter, da de indgår i et konsortium, hvor Bombardier leverer mekanikdelen, mens ADtranz er ansvarlig for de elektriske komponenter. Der er dog tale om visse betydelige

⁽¹⁸⁾ Navnlig har Alstoms tilstedeværelse i Tyskland hidtil hovedsagelig været via virksomhedens datterselskab LHB; Bombardier er moderselskab til DWA, der har hjemsted i Tyskland; se betragtning 19.

overlapingner mellem parternes aktiviteter, navnlig på markederne for regionaltrafiktog og sporvogne/lette skinnekøretøjer, hvor begge udbyder deres egne mærkevareprodukter, da ADtranz også producerer mekanikdelene i rullende materiel.

1. HØJHASTIGHEDSTOG I TYSKLAND, NEDERLANDENE OG EØS

(45) På markedet for højhastighedstog deltager både Bombardier og ADtranz i ICE 3-konsortiet. Lederen af konsortiet og hovedleverandøren i forbindelse med ICE 3 er Siemens, som tegner sig for [... %] (*) af konsortiet. ADtranz' andel af konsortiet udgør [... %] (*), mens Bombardier har [... %] (*). Der har været to ordrer i EØS på højhastighedstog i femårsperioden 1995-1999, som blev afgivet af henholdsvis Deutsche Bahn AG og Nederlandse Spoorwegen (NS). Begge operatører bestilte ICE 3-toget. Da ADtranz og Bombardier deltager i det samme konsortium, der leverer ICE 3, er der ikke tale om en egnetlig overlaping mellem parternes aktiviteter i hverken Nederlandene eller Tyskland. Hvis det relevante marked var EØS, ville samme ræsonnement være gældende.

(46) Med hensyn til konkurrencesituationen i sektoren for højhastighedstog bemærkes det, at konsortier er meget almindelige i sektoren i betragtning af de kolossale udviklingsomkostninger. Dette gælder ikke kun for det tyske og det nederlandske marked, der er undersøgt i denne sag, men også for mange andre geografiske markeder i Europa og tredjelande. Det italienske ETR 500-tog leveres f.eks. af et konsortium bestående af AnsaldoBreda og ADtranz og det spanske Talgo 350-tog af Talgo/Siemens/ADtranz, hvor Talgo producerer vognene. De to førende europæiske producenter i branchen, Alstom og Siemens, har også allieret sig med henblik på at få tildelt en kontrakt i Taiwan.

(47) Bombardier leverer midtervognene til ICE 3-toget og producerer også — i et konsortium med Alstom — mekanikdelene til det konkurrerende TGV-tog. Alstom har anført i sit svar til Kommissionen, at såfremt Bombardier ikke er rede til at deltage i sådanne projekter efter fusionen, vil virksomheden let kunne erstatte Bombardier som leverandør af midtervogne og andre mekanikdele med enten CAF eller AnsaldoBreda.

(48) Efterspørgselsiden er også særdeles koncentreret, både på nationale markeder som Nederlandene og Tyskland og på europæisk plan. Aftagerne er de nationale jernbaneselskaber, med undtagelse af Det Forenede Kongerige. Dette betyder, at der i de fleste lande kun er en enkelt aftager. Disse jernbaneoperatører er begyndt at oprette indkøbskonsortier. Eksempelvis slog det natio-

nale belgiske jernbaneselskab SNCB sig i 1989 sammen med sit franske og britiske sidestykke for at købe TGV Eurostar-højhastighedstog. SNCB indgik i 1993 lignende aftaler med sit franske og nederlandske sidestykke med henblik på erhvervelse af TGV Thalys-højhastighedstog.

(49) Deutsche Bahn og SNCF, de to hovedaftagere af højhastighedstog i Europa, bekendtgjorde i efteråret 2000, at de overvejer i fællesskab at udbyde den fjerde generation af højhastighedstog, som kan operere i Tyskland, Frankrig og andre lande. Det er meget sandsynligt, at der vil blive oprettet et nyt konsortium, som kan levere den fjerde generation. Alstom og Siemens ligger for øjeblikket i forhandlinger om vilkårene og betingelserne for et sådant konsortium, der kan bygge det pågældende tog. Parterne har anført, at de seriøst vil overveje selv at udvikle en fjerde generation af højhastighedstog.

Konklusion

(50) Konkurrencesituationen i Tyskland, Nederlandene og EØS ændres ikke som følge af transaktionen, da Bombardier og ADtranz allerede deltager i samme konsortium, ICE 3. Bombardier har leveret mekanikdele til Alstom til TGV, men markedsundersøgelsen viser, at virksomheden let kan erstattes af andre producenter. Det er desuden sandsynligt, at en fusioneret enhed selv vil udvikle et højhastighedstog, hvilket kunne øge konkurrencen. Endvidere er efterspørgselsiden ligeledes koncentreret og har en betydelig indkøbsstyrke, som opvejer koncentrationen på udbudssiden. Der er sædvanligvis kun en enkelt aftager i hvert land, dvs. en monopsonist, mens store aftagere på europæisk plan opretter indkøbskonsortier. Den påtænkte transaktion fører derfor ikke til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på markedet for højhastighedstog i Tyskland, Nederlandene eller EØS.

2. INTERCITYTOG (FJERNTRAFIKTOG) I TYSKLAND OG EØS

(51) Med hensyn til intercity- eller fjerntrafiktog er det eneste nationale marked, hvor partners aktiviteter overlapper hinanden, Tyskland. Der blev tildelt to kontrakter i perioden 1995-1999, begge af Deutsche Bahn AG. Den ene af de to kontrakter, som Deutsche Bahn AG udbød, blev tildelt ADtranz og den anden et konsortium, der var ledet af Siemens med Bombardier som leverandør af mekaniske komponenter. Siemens har anført i sit svar til Kommissionen, at såfremt Bombardier ikke er rede til at deltage i sådanne projekter efter fusionen, vil virksomheden let kunne erstatte Bombardier som leverandør af mekaniske dele. På det tyske marked konkurrerede parterne derfor ikke med hinanden, da Bombardier ikke

selv afgav tilbud. Efter Bombardiers overtagelse af ADtranz vil antallet af leverandører, dvs. systemintegratorer, der er i stand til at levere intercitytog, ikke blive ændret.

- (52) På europæisk plan var der i den relevante periode 1995-1999 tale om 11 udbud med et samlet volumen på 1 482 vogne og til en samlet værdi af 2,4 mia. EUR. I forbindelse med disse 11 udbud opnåede Alstom fem af kontrakterne (svarende til mere end 50 % både værdi og mængdemæssigt), ADtranz to og Bombardier en. De øvrige tre kontrakter gik til konsortier, hvor Siemens var hovedleverandør i forbindelse med to kontrakter og Alstom i forbindelse med én (sidstnævnte sammen med CAF). Da Alstom også deltog i et af de konsortier, der blev ledet af Siemens, fik Alstom således tildelt kontrakten eller deltog i det konsortium, der fik tildelt kontrakten, i forbindelse med syv ud af 11 kontrakter. Alstom er derfor klart den førende på markedet.

- (53) Som i forbindelse med højhastighedstog er efterspørgselssiden også særdeles koncentreret. Dette betyder, at der i de fleste lande kun er en enkelt aftager, det nationale jernbaneselskab, som har en betydelig indkøbsstyrke, der kan opveje koncentrationen på udbudssiden. Den eneste undtagelse er Det Forenede Kongerige, hvor der blev afholdt tre udbud, som tegnede sig for mere end halvdelen af den europæiske efterspørgsel efter intercitytog. De selskaber, som udbød kontrakter, er imidlertid store magtfulde jernbaneoperatører, såsom First Western Group eller Connex, der er aktive på internationalt plan og understøttes af finansieringsselskaber, som selv er datterselskaber af store multinationale banker, såsom HSBC.

Konklusion

- (54) Med hensyn til det tyske marked vil konkurrencesituationen ikke blive ændret væsentligt som følge af fusionen. Hvis det relevante geografiske marked var EØS, ville den fusionerede enhed komme ind på en fjern andenplads efter den førende virksomhed på markedet, Alstom. Siemens betragtes af alle aftagere som en troværdig integreret leverandør. Endvidere er der en betydelig indkøbsstyrke blandt de nationale jernbaneselskaber eller jernbaneoperatørerne i Det Forenede Kongerige tilfælde. Den påtænkte transaktion fører derfor ikke til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne på markedet for intercitytog i Tyskland eller EØS.

3. PASSAGERVOGNE I EØS

- (55) På markedet for passagervogne supplerer parternes aktiviteter i vidt omfang hinanden. Da enten Bombardier eller ADtranz, men ikke begge, har fået tildelt en kontrakt i alle medlemsstater, er der overhovedet ingen overlappinger. Kun hvis det relevante geografiske mar-

ked omfattede hele EØS, ville dette område være et berørt marked. Selv i det tilfælde ville ADtranz kun øge Bombardiers markedsandel i hele Europa på [30-40 %] (*) med [0-10 %] (*). ADtranz har kun fået tildelt en enkelt kontrakt i Østrig. Konkurrenterne på dette marked er bl.a. Siemens [5-15 %] (*), Alstom [10-12 %] (*), AnsaldoBreda [0-10 %] (*) og CAF.

- (56) Som i forbindelse med højhastigheds- og intercitytog er efterspørgselssiden særdeles koncentreret. Dette betyder, at der i de fleste lande kun er en enkelt aftager, det nationale jernbaneselskab. Alle ordrer i perioden 1995-1999 blev afgivet af de nationale jernbaneselskaber i Østrig, Belgien, Finland, Tyskland, Grækenland, Italien og Spanien, som har en betydelig indkøbsstyrke. Den påtænkte transaktion vil derfor ikke føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne på markedet for passagervogne i EØS.

4. REGIONALTRAFIKTOG I TYSKLAND

- (57) På markedet for regionaltrafiktog i Tyskland vil parterne tilsammen opnå en markedsandel på [50-60 %] (*) (Bombardier: [20-30 %] (*), ADtranz: [30-40 %] (*)). Det bemærkes, at hovedparten af ADtranz' markedsandel blev opnået ved salg af virksomhedens Regioshuttle og markedsføringen af Stadlers Gelenktriebwagen (GTW), som ADtranz stod for indtil udgangen af 2000. I den sidste treårsperiode (1997-1999) af de fem år (1995-1999), der er undersøgt, dvs. efter at GTW blev lanceret på det tyske marked⁽¹⁹⁾, solgte ADtranz kun Regioshuttle- og GTW-regionaltrafiktog i Tyskland. Den anden største aktør på det tyske marked vil være Siemens [25-35 %] (*), efterfulgt af Alstom med [10-20 %] (*). Der er kun to mindre virksomheder på dette marked, den schweiziske producent Stadler og den østrigske producent Jenbacher Transportsysteme AG (i det følgende benævnt »Jenbacher«); der er imidlertid her tale om ikke-integrerede virksomheder, som tilsammen tegnede sig for en markedsandel på mindre end 3 % (1995-1999) og ikke på nuværende tidspunkt kan betragtes som uafhængige konkurrenter til parterne⁽²⁰⁾.

- (58) Da de pågældende markeder er udbudsmarkeder, kan konkurrencevurderingen af den anmeldte fusion på den ene side ikke udelukkende baseres på en analyse af markedsandele⁽²¹⁾. Parternes hovedkonkurrenter på det tyske marked, Siemens og Alstom, vil da også fortsat

⁽¹⁹⁾ Se betragtning 63 og 64.

⁽²⁰⁾ Se betragtning 62-66.

⁽²¹⁾ Se også betragtning 39 og 40.

- være troværdige og aktive tilbudsgivere ⁽²²⁾. På den anden side vil den anmeldte fusion uden tvivl reducere antallet af uafhængige leverandører af regionaltrafiktog på det tyske marked fra fire (Bombardier, ADtranz, Siemens og Alstom eller deres datterselskaber) til tre (Bombardier/ADtranz, Siemens og Alstom eller deres datterselskaber), hvor Bombardier/ADtranz klart vil blive førende på markedet. På baggrund heraf skal følgende aspekter tages i betragtning:
- (59) Der har i femårsperioden 1995-1999 været tale om 42 udbud med et samlet volumen på 2 631 vogne og til en samlet værdi af 2,4 mia. EUR. Både Bombardier og ADtranz afgav særskilte tilbud ⁽²³⁾ på i alt 24 kontrakter, som Kommissionen har undersøgt, til en værdi af 963 mio. EUR og med et volumen på 1 131 vogne (43 % af det samlede marked), mens kun den ene af parterne deltog som tilbudsgiver i 12 tilfælde, som Kommissionen har undersøgt, til en værdi af 567 mio. EUR og med et volumen på 607 vogne (23 % af det samlede marked). Fire kontrakter, som blev udbudt af Deutsche Bahn AG til en værdi af 841 mio. EUR og med et volumen på 873 vogne (en tredjedel af det samlede marked), blev tildelt et konsortium bestående af Bombardier, ADtranz og deres hovedkonkurrent, Siemens. I to andre tilfælde, som Kommissionen har undersøgt, afgav ingen af parterne tilbud. Parterne konkurrerede derfor med hinanden om tildelingen af kontrakter, som tegnede sig for 43 % af det samlede marked (1995-1999), dvs. i de tilfælde, hvor begge afgav særskilte tilbud.
- (60) Siemens deltager i BR 424-426-konsortiet (sammen med ADtranz og Bombardier), som navnlig fik tildelt kontrakter på 139 togsæt (870 vogne) af DB Regio AG. Virksomheden er ansvarlig for elektrodelen i disse tog. Endvidere har Siemens to mærkevarerprodukter på det pågældende marked, Desiro og RegioSprinter. RegioSprinter er et let dieseldrevet skinnekøretøj, som der hidtil kun er blevet solgt få af i Tyskland. Ifølge parterne blev RegioSprinter ikke godkendt af Deutsche Bahn AG på grund af dets lave pufferbelastning (kollisionssikkerhed). Desiro er derimod et nyudviklet platformprodukt, som er blevet godt modtaget på markedet.
- (61) Alstom har udviklet to produktfamilier, Coradia og X'Trapolis, som er modulopbyggede platformprodukter. Alstom opnåede en stor kontrakt hos DB Regio AG (BR 423) i et konsortium med ADtranz, som leverer elektrodelen. Virksomheden fik for nylig også tildelt et betydeligt antal kontrakter på Coradia-Lint 27 og 41.
- (62) Som afløser for sit BR 5047-tog begyndte Jenbacher i 1993 at udvikle et dieseltogsæt, kaldet »Integral«. Jenbacher fik tildelt én kontrakt på leveringen heraf i 1997 til Bayerische Oberlandbahn. Disse 17 tog blev leveret i begyndelsen af 1999, hvorved Jenbacher opnåede en markedsandel på mindre end 3 %. Alle 17 tog måtte imidlertid tages tilbage til remisen på grund af alvorlige kvalitetsproblemer og vil ikke blive sat i drift igen inden begyndelsen af 2001. Jenbacher søger for øjeblikket en strategisk samarbejdspartner. Jenbacher kan derfor ikke betragtes som en stærk konkurrent på dette marked.
- (63) Stadlers markedsandel uden for Schweiz har været ret lille og oversteg i begyndelsen ikke 2 % i EU, som blev opnået i forbindelse med to kontrakter i Østrig og Grækenland. Virksomhedens produkt, Gelenktriebwagen (GTW), blev først lanceret på det tyske marked i 1997 af et konsortium bestående af ADtranz, DWA ⁽²⁴⁾ og Stadler. GTW tegnede sig for [10-20 %] (*) af det tyske marked i treårsperioden 1997-1999.
- (64) Stadler hverken producerede eller markedsførte selv oprindeligt GTW. Virksomheden kom ind på det tyske marked ved at meddele licens til DWA, som tilpassede GTW til det tyske marked og byggede hovedparten af vognene. Stadler fungerede oprindeligt kun som underleverandør til DWA med hensyn til produktionen af mekanikdelen. ADtranz leverede elektrodelen og var ligeledes ansvarlig for markedsføringen af GTW.
- (65) I begyndelsen af 2000 opnåede Stadler en majoritetsandel i ADtranz' tidligere produktionsanlæg i Berlin Pankow ⁽²⁵⁾, hvor Stadler har planer om selv at producere GTW til det tyske marked. ADtranz har stadig en minoritetsandel på en tredjedel i det joint venture, der nu hedder Stadler Pankow GmbH (i det følgende benævnt »Stadler Pankow«). Ifølge joint venture-kontrakten er ADtranz forpligtet til at garantere et vist antal produktionstimer til udnyttelse af kapaciteten, som er højere end dens kapitalindskud. Denne forpligtelse udløber i [...] (*). For at opfylde sine forpligtelser har ADtranz flyttet produktionen af sit Regioshuttle (RS 1)-tog til Stadler Pankow. ADtranz markedsfører og ejer imidlertid fortsat RS 1.
- (66) Den oprindelige markedsføringsaftale om GTW mellem ADtranz og Stadler udløb den 31. december 2000. Siden den 1. januar 2001 har Stadler selv markedsført GTW. Som [...] (*) partner i Stadler Pankow-joint venture kan ADtranz imidlertid fortsat påvirke beslutningerne vedrørende GTW. Stadler kan derfor på nuvæ-

⁽²²⁾ Enten direkte eller via deres datterselskaber, enten som individuelle tilbudsgivere eller som del af konsortier.

⁽²³⁾ Enten direkte eller via deres datterselskaber, enten som individuelle tilbudsgivere eller som del af konkurrerende konsortier.

⁽²⁴⁾ DWA er nu et datterselskab af Bombardier (se betragtning 19).

⁽²⁵⁾ Stadler og ADtranz har på nuværende tidspunkt fælles kontrol med Stadler Pankow-joint venture (se betragtning 103).

rende tidspunkt ikke betragtes som en fuldstændig uafhængig konkurrent til den fusionerede enhed, så længe dens strukturelle forbindelse til ADtranz forbliver uændret.

- (67) Selv om Deutsche Bahn Regio AG er den største aftager af regionaltrafiktog i Tyskland, som har en betydelig indkøbsstyrke, der kan opveje koncentrationen på udbudssiden, er der mange privatejede mindre operatører af regionaltrafiktog. Privatiseringsprocessen vil formentlig fortsætte. Selv om nogle af disse mindre operatører af regionaltrafiktog tilhører den franske virksomhed Connex (Vivendi), en koncern, der er aktiv i hele Europa, er dette ikke tilfældet for hovedparten. Efterspørgselsiden er derfor meget mere fragmenteret end markedet for højhastigheds- eller intercitytog og har ikke samme grad af indkøbsstyrke. Risikoen for en markedsdominans fra parternes side kan derfor ikke udelukkes.

Konklusion

- (68) Af ovenstående grunde rejser den anmeldte fusion derfor alvorlig tvivl med hensyn til, om den er forenelig med fællesmarkedet med hensyn til regionaltrafiktog i Tyskland. Det er sandsynligt, at den vil skabe en dominerende stilling for parterne på det pågældende marked.

5. SPORVOGNE OG LETTE SKINNEKØRETØJER I ØSTRIG, FRANKRIG, SVERIGE OG TYSKLAND

a) Østrig

- (69) Der blev kun tildelt meget få kontrakter i Østrig i perioden 1995-1999. Af de seks kontrakter, som Kommissionen har undersøgt, fik Bombardier tildelt fire til en værdi af [...] (*) mio. EUR ([40-50 %] (*) af det samlede marked) og med et volumen på [...] (*) vogne ([50-60 %] (*) af det samlede marked). Siemens fik tildelt en enkelt kontrakt til en værdi af [...] (*) mio. EUR ([40-50 %] (*) af det samlede marked) og med et volumen på [...] (*) vogne ([35-45 %] (*) af det samlede marked). En kontrakt til en værdi af 16,2 mio. EUR og med et volumen på seks vogne blev tildelt et konsortium bestående af Bombardier, ADtranz, ELIN og Siemens. ADtranz' markedsandel i Østrig på [0-10 %] (*) (værdimæssigt) er udelukkende baseret på virksomhedens deltagelse i det pågældende konsortium. Der er derfor ingen overlapning mellem parterne med undtagelse af overlappningen som følge af deres deltagelse i det pågældende konsortium, hvor de ikke konkurrerede med hinanden.
- (70) Under disse omstændigheder fører den påtænkte transaktion ikke til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne i Østrig på markedet for sporvogne og lette skinnekøretøjer. Da de pågældende markeder er udbudsmarkeder og i betragtning af, at der kun blev tildelt meget få kontrakter, kan konkurrencevurderingen af

den anmeldte fusion for det første ikke udelukkende baseres på en analyse af markedsandele ⁽²⁶⁾, da markedsandele ikke viser, hvor mange troværdige konkurrenter der rent faktisk deltog i et offentligt udbud som aktive tilbudsgivere. For det andet vil antallet af aktive, troværdige tilbudsgivere på det østrigske marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer ikke blive ændret som følge af den anmeldte fusion, da ADtranz kun deltog i et konsortium, der fik tildelt ordren, en enkelt gang og i det tilfælde ikke konkurrerede med Bombardier eller nogen af de øvrige væsentlige leverandører. Endelig forbliver Siemens' stilling som en stærk konkurrent på det østrigske marked uændret.

b) Frankrig

- (71) Med hensyn til sporvogne og lette skinnekøretøjer i Frankrig har parterne en samlet markedsandel på [30-40 %] (*) (Bombardier: [20-30 %] (*), ADtranz: [10-20 %] (*)), mens Alstoms markedsandel er (... [55-65 %] (*)). Kommissionen har som led i sin undersøgelse ikke fundet bevis for, at der skabes et duopol med dominerende stilling bestående af Bombardier/ADtranz og Alstom på det franske marked. Foruden de nuværende førende virksomheder på markedet (Alstom, Bombardier og ADtranz) har tre konkurrenter været aktive som tilbudsgivere på det franske marked, dvs. Siemens, AnsaldoBreda og CAF. I forbindelse med i alt syv kontrakter, som blev udbudt i perioden 1995-1999, afgav Alstom seks tilbud, Bombardier fem, Siemens fem, ADtranz fire, AnsaldoBreda tre og CAF et ⁽²⁷⁾. Kun i to af de syv udbud, der er undersøgt, konkurrerede parterne direkte med hinanden som tilbudsgivere. I betragtning af Alstoms stærke stilling på det franske marked og af, at der er mange aktive tilbudsgivere til stede på markedet, navnlig Siemens, vil Bombardiernes overtagelse af ADtranz ikke føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på det franske marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer.

c) Sverige

- (72) Med hensyn til det svenske marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer blev der kun tildelt en enkelt kontrakt (af SL Infrateknik AB, Stockholm, 1997) i den femårsperiode 1995-1999, som Kommissionen har undersøgt; denne kontrakt havde en samlet værdi på kun 21,9 mio. EUR (tolv vogne). Bombardier og ADtranz havde endvidere afgivet deres tilbud på kontrakten som medlemmer af et enkelt konsortium (andele i dette konsortium: Bombardier [... %] (*), ADtranz [... %] (*)) og konkurrerede derfor ikke med hinanden. Deres aktiviteter overlappede derfor ikke hinanden på det svenske marked. Kommissionen har som led i sin markedsundersøgelse ikke fundet bevis for en skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne i Sverige.

⁽²⁶⁾ Se også betragtning 39 og 40.

⁽²⁷⁾ I 2000 blev der kun udbudt tre kontrakter vedrørende sporvogne/lette skinnekøretøjer i Frankrig, som alle blev tildelt Alstom.

d) *Tyskland*

- (73) I Tyskland, langt det største marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer i Europa, udgør parternes markedsandel tilsammen [50-60 %] (*) (Bombardier: [30-40 %] (*), ADtranz: [20-30 %] (*)), efterfulgt af Siemens ([30-40 %] (*)) og Alstom ([0-10 %] (*)), hver især beregnet på grundlag af en femårsperiode, der omfatter årene 1995-1999.
- (74) Da de pågældende markeder er udbudsmarkeder, kan konkurrencevurderingen af den anmeldte fusion på den ene side ikke udelukkende baseres på en analyse af markedsandele⁽²⁸⁾. Parternes hovedkonkurrenter på det tyske marked, Siemens og Alstom, vil da også fortsat være troværdige og aktive tilbudsgivere⁽²⁹⁾.
- (75) Med hensyn til de indkøb af sporvogne og lette skinnekøretøjer i Tyskland, som Kommissionen har undersøgt, deltog Siemens som tilbudsgiver i 18 af 19 projekter, som blev udbudt i perioden 1995-1999, blev udvalgt i de fleste tilfælde og fik tildelt ti kontrakter; virksomhedens succesrate har derfor været over 50 %.
- (76) Hvad angår Alstom, afgav denne virksomhed ni tilbud i den samme periode, blev udvalgt tre gange og fik tildelt en enkelt kontrakt. Det bemærkes, at Alstom for nylig hovedsagelig har ladet sit tyske datterselskab LHB, Salzgitter, stå for produktionen af regionaltrafiktoget og sporvogne/lette skinnekøretøjer til det tyske marked. Dette kunne øge virksomhedens fremtidige muligheder for at få tildelt kontrakter i Tyskland og skulle gøre det muligt for den at øge sin nuværende markedsandel.
- (77) Både Siemens og Alstom har en fuldstændig produktportefølje, som dækker hele rækken af anvendelser og kan imødekomme alle kundernes behov: Siemens var den første leverandør, der lancerede et platformbaseret produkt. Virksomheden markedsfører for øjeblikket lavtgulvssporvognen Combino, højtulgulvssporvognen CitySprinter og tostrømstoget GZ8-100D/2S-M, mens Alstom tilbyder lavtgulvssporvognene Citadis 100, 200 og 300, højtulgulvssporvognen B-Wagen og tostrømssporvognstoget Citadis 500.
- (78) På den anden side vil den anmeldte fusion uden tvivl reducere antallet af førende aktive leverandører af sporvogne og lette skinnekøretøjer på det tyske marked fra fire (Bombardier, ADtranz, Siemens og Alstom eller

deres datterselskaber) til tre (Bombardier/ADtranz, Siemens og Alstom eller deres datterselskaber), hvor Bombardier/ADtranz klart vil blive førende på markedet. På baggrund heraf skal følgende aspekter tages i betragtning:

- (79) Selv om parternes produktporteføljer i en vis udstrækning supplerer hinanden vil den anmeldte fusion for det første gøre det muligt for den nye enhed (Bombardier/ADtranz) at opnå en bedre positionering på markedet for sporvogne og lette skinnekøretøjer. På den ene side skal det dog erkendes, at selv om det fremgik, at højtulgulvssporvogne, lavtgulvssporvogne og sporvognstog er omfattet af det samme produktmarked⁽³⁰⁾, supplerer parternes aktiviteter på dette område i en vis udstrækning hinanden: ADtranz markedsfører således aktivt sit platformbaserede produkt Incentro, en 100 % lavtgulvssporvogn, og sin Variotram, en 100 % eller 70 % modulopbygget lavtgulvssporvogn, mens Bombardier markedsfører lavtgulvssporvogne (f.eks. Cityrunner, NGT6/8 og K 4000) samt højtulgulvssporvogne (K 5000) og tostrømssporvognstog. På den anden side vil den anmeldte fusion gøre det muligt for parterne at tilbyde et komplet produktspektrum inden for sporvogne og lette skinnekøretøjer, som omfatter både markedssegmentet for højtulgulvs- og lavtgulvsprodukter, og således gøre dem i stand til at øge deres styrke i konkurrencen.
- (80) Selv om det erkendes, at parternes tidligere tilbudsgivning i en vis udstrækning supplerede hinanden, vil den anmeldte fusion for det andet øge den nye enheds muligheder for at deltage i offentlige udbud. Det bemærkes således, at parterne kun konkurrerede med hinanden i ca. halvdelen af de projekter, der blev udbudt i Tyskland i perioden 1995-1999. Både Bombardier og ADtranz afgav særskilte tilbud⁽³¹⁾ i forbindelse med i alt [0<10] (*) kontrakter, som Kommissionen har undersøgt, til en værdi af [...] (*) mio. EUR ([50-60 %] (*) af det samlede marked) og med et volumen på [...] (*) vogne ([40-50 %] (*)), mens kun en af parterne deltog som tilbudsgiver i [0<10] (*) tilfælde, som Kommissionen har undersøgt, til en værdi af [...] (*) mio. EUR ([30-40 %] (*) og med et volumen på [...] (*) vogne ([30-40 %] (*)). I to andre tilfælde, som Kommissionen har undersøgt, til en værdi af [...] (*) mio. EUR ([10-20 %] (*) og med et volumen på [...] (*) vogne ([10-20 %] (*)) deltog Bombardier og ADtranz i det samme konsortium og konkurrerede således ikke med hinanden. Overtagelsen af ADtranz vil dog nødvendigvis føre til en styrkelse af Bombardiernes konkurrencesituation på markedet. Udvidelsen af den nye enheds produktportefølje, som dækker hele produktsortimentet inden for sporvogne og lette skinnekøretøjer, vil således gøre det muligt for den at afgive tilbud i forbindelse med ethvert offentligt udbud, der måtte blive offentliggjort i Tyskland⁽³²⁾.

⁽³⁰⁾ Se betragtning 13.

⁽³¹⁾ Enten direkte eller via deres datterselskaber, enten som individuelle tilbudsgivere eller som del af konkurrerende konsortier.

⁽³²⁾ Men hensyn til udvidelsen af den nye enheds produktportefølje, se også foregående betragtning.

⁽²⁸⁾ Se også betragtning 39 og 40.

⁽²⁹⁾ Enten direkte eller via deres datterselskaber, enten som individuelle tilbudsgivere eller som del af konsortier.

- (81) Selv om parternes forholdsvis store markedsandele i en vis grad kan opvejes af den øgede indflydelse blandt aftagerne på markedet for sporvogne, har Kommissionens markedsundersøgelse for det tredje vist, at indkøbsstyrke ikke er tilstrækkelig til at opveje virkningerne af den anmeldte fusion. På den ene side har aftagerne fået en større forhandlingsmæssig styrke, for så vidt som indkøbspuljer og -konsortier er blevet mere almindelige i de senere år. F.eks. udbød to tyske kommunale jernbaneoperatører, Leipziger Verkehrsbetriebe GmbH og Rostocker Straßenbahn AG, for nylig i fællesskab en kontrakt på sporvognsmarkedet⁽³³⁾, og det samme gjorde Mannheimer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft AG (MVV-Verkehr AG), i samarbejde med Heidelberger Straßen- und Bergbahn AG, Oberrheinische Eisenbahn AG, Rhein-Haardtahn GmbH og Verkehrsbetriebe Ludwigshafen GmbH⁽³⁴⁾. Markedsundersøgelsen har vist, at der i fremtiden kan forventes flere sådanne konsortier og samarbejdsprojekter. På den anden side forholder det sig således, at langt hovedparten af aftagerne hovedsagelig er nærtrafikselskaber eller kommuner. I modsætning til markedet for højhastigheds- eller intercitytog er efterspørgselsiden derfor meget mere fragmenteret og har ikke en tilstrækkelig indkøbsstyrke til at udelukke risikoen for en markedsdominans fra parternes side
- (82) De samlede resultater af markedsundersøgelsen tyder endvidere på, at man ikke kan se bort fra de tilbageværende hindringer for adgangen til det tyske marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer, navnlig som følge af, at aftagerne foretrækker, at leverandørerne er etableret på nationalt eller i givet fald lokalt plan, og på grund af visse kvalitetskrav og tekniske specifikationer⁽³⁵⁾.
- (83) Fusionen vil endvidere udgøre en trussel mod eksistensen af Kiepe, som leverer elektrisk fremdriftsteknologi og hovedsagelig er aktiv på det tyske marked for sporvogne. Selv om Kiepe tidligere har arbejdet sammen med forskellige leverandører af mekanikkomponenter, har virksomhedens leverancer til Bombardier hidtil tegnet sig for en betydelig del af dens omsætning inden for jernbanevirksomhed. I betragtning af, at Bombardier selv vil blive en integreret producent af jernbanekøretøjer efter overtagelsen af ADtranz, vil virksomheden ikke længere være afhængig af at få leveret elektrisk fremdriftsudstyr fra mindre underleverandører, såsom Kiepe eller ELIN, som hidtil har været vigtige samarbejdspartnere for Bombardier. På grundlag af Kommissionens markedsundersøgelse er der derfor bekymring for, at disse leverandører kunne miste deres forretninger eller blive reduceret til nicheaktører. I det tilfælde vil de ikke længere kunne fungere som samarbejdspartnere for ikke-integrerede mekanikleverandører, såsom Stadler, og de vil heller ikke kunne få en »gatekeeper-funktion« for potentielle, ikke-integrerede nye leverandører på markedet, såsom CAF eller Talgo.

⁽³³⁾ Kontrakten blev tildelt i 1999.

⁽³⁴⁾ Kontrakten blev tildelt i 1999.

⁽³⁵⁾ Se også betragtning 17 ff.

Konklusion

- (84) Af ovenstående grunde rejser den anmeldte fusion alvorlig tvivl med hensyn til, om den er forenelig med fællesmarkedet med hensyn til sporvogne og lette skinnekøretøjer i Tyskland. Det er sandsynligt, at den vil skabe en dominerende stilling for parterne på det pågældende marked.

6. UNDERGRUNDSTOG I ØSTRIG

- (85) Med hensyn til undergrundstog har Kommissionens markedsundersøgelse vist, at der kun blev tildelt to kontrakter i Østrig i perioden 1995-1999. Kun i forbindelse med den ene af disse kontrakter (Wiens undergrundsbane, »U-Bahn Typ V-Wagen«, 1998) deltog Bombardier og ADtranz rent faktisk i konkurrerende tilbud (på den ene side Bombardier med Kiepe som underleverandør, og på den anden side Siemens med ADtranz og ELIN som underleverandører); kontrakten blev tildelt det konsortium, der blev ledet af Siemens. Den anden kontrakt (Wiens undergrundsbane, »U-Bahn Typ T«, 1997) blev tildelt et konsortium bestående af Bombardier, ADtranz og Siemens med både Kiepe og ELIN som underleverandører. Parterne tegnede sig i alt for [50-60 %] (*) af det østrigske marked (ADtranz [30-40 %] (*), Bombardier [10-20 %] (*)), mens Siemens tegnede sig for de øvrige [40-50 %] (*). Under de ovennævnte omstændigheder og i betragtning af, at de pågældende markeder er udbudsmarkeder, kan konkurrencevurderingen af den anmeldte fusions virkninger i Østrig ikke udelukkende baseres på en analyse af markedsandele⁽³⁶⁾. Den konkurrencemæssige overlappning mellem parterne med hensyn til undergrundstog i Østrig er rent faktisk ikke betydelig.
- (86) Wiens undergrundsbane er desuden det eneste bymetro-system, der findes i Østrig, og det forventes ikke, at der vil blive udbudt nye kontrakter i det næste par år, hverken i forbindelse med den eksisterende undergrundsbane i Wien eller et eventuelt nyt system i en anden østrigsk by. Kommissionen har som led i sin markedsundersøgelse derfor ikke fundet bevis for en skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne i Østrig med hensyn til undergrundstog.

7. REPARATIONSTJENESTER I DET FORENEDE KONGERIGE

- (87) Med hensyn til reparationssektoren i Det Forenede Kongerige havde parterne tilsammen en markedsandel på [30-40 %] (*) i 1999 (ADtranz: [20-30 %] (*), Bombardier: [10-20 %] (*)), efterfulgt af Railcare ([10-20 %] (*)) og Alstom ([10-20 %] (*)). Operatører af nærtrafiktog tegnede sig for [20-30 %] (*) af reparationsmarkedet i

⁽³⁶⁾ Se også betragtning 39 og 40.

Det Forenede Kongerige. På grundlag af disse tal vil Bombardier og ADtranz opnå en førende stilling på det britiske reparationsmarked efter fusionen, hvilket giver anledning til konkurrenceproblemer:

- (88) Den anmeldende part gør imidlertid gældende, at hovedparten af Bombardiens omsætning i det britiske reparationssegment kun blev opnået som følge af udførelsen af to kontrakter, som blev opsagt inden udgangen af 2000; på nuværende tidspunkt er der ifølge den anmeldende part ingen ordrebeholdning, og Bombardier har heller ikke indgået nye kontrakter, som vil træde i kraft i reparationssektoren, og Bombardier har heller ikke på nuværende tidspunkt nogen betydelig overskuds kapacitet, som vil gøre det muligt for virksomheden at tilbyde reparationstjenester i den nærmeste fremtid.

Konklusion

- (89) På baggrund af ovenstående giver fusionen ikke anledning til konkurrenceproblemer i den britiske reparationssektor. I betragtning af, at Bombardiens aktiviteter på det britiske reparationsmarked vil falde betydeligt fra 2001, vil der ikke være tale om nogen betydelig overlapning mellem parternes reparationsaktiviteter fra det tidspunkt. Kommissionen har ikke fundet bevis for en skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for parterne i Det Forenede Kongerige.

E. IKKE-BERØRT MARKED: LUFTHAVNSBANER (APM'er)

- (90) ADtranz er den førende i verden på markedet for APM'er med en markedsandel på 70 % på verdensplan. Hovedkonkurrenterne er Poma-Otis, et joint venture mellem Pomagalski fra Frankrig og den amerikanske virksomhed Otis, Matra (Siemens) og Mitsubishi. ADtranz fik den eneste nye kontrakt i EØS i perioden 1995-1999, der blev tildelt af lufthavnen i Rom. Bombardier har ikke sit eget APM-produkt. Der er derfor ingen overlapning mellem ADtranz og Bombardier. For så vidt angår Bombardier, indgik virksomheden i 1999 en alliance med Mitsubishi Heavy Industries (i det følgende benævnt »MHI«) efter at have overvejet flere muligheder for at gå ind på markedet for APM'er. Bombardier markedsfører og leverer den samlede systemintegration, mens MHI leverer selve køretøjet og signalsystemet. MHI/Bombardier-alliancen er ikke hidtil resulteret i fælles APM-tilbud i Europa, selv om MHI/Bombardier var på vej til at udarbejde et tilbud til lufthavnen i Madrid og havde til hensigt at deltage i udbudsproceduren i forbindelse med projektet i Charles de Gaulle-lufthavnen. Bombardier og MHI er imidlertid blevet enige om at bringe alliancen til ophør, såfremt den påtænkte transaktion med ADtranz skulle blive gennemført.

- (91) Bombardier har allerede trukket sig ud af projektet i lufthavnen i Madrid. Transaktionen kunne derfor styrke ADtranz' dominerende stilling på det europæiske APM-marked ved at gøre det vanskeligt for en ny leverandør af APM'er at få adgang til det europæiske marked. MHI har imidlertid selv oplyst, at virksomheden var i stand til at færdiggøre tilbuddet i forbindelse med lufthavnen i Madrid sammen med Sumitomo. Den påtænkte transaktion fører derfor ikke til udelukkelse af en potentiel ny leverandør og styrker ikke ADtranz' dominerende stilling på dette marked i Europa.

V. TILSAGN

- (92) Med henblik på at løse de ovennævnte konkurrenceproblemer, som opstår på de tyske markeder for regionaltrafiktog og sporvogne, har parterne afgivet de tilsagn, der er beskrevet i betragtning 93-100. Den fulde ordlyd af disse tilsagn findes i bilaget, som udgør en integrerende del af denne beslutning.

1. TILSAGN, SOM TAGER SIGTE PÅ AT STYRKE STADLERS UAFHÆNGIGHED ⁽³⁷⁾

- (93) ADtranz deltager på nuværende tidspunkt i et joint venture, Stadler Pankow GmbH, Berlin, sammen med Stadler ⁽³⁸⁾. Dette joint venture anvendes af begge moderselskaber som et fælles produktionssted for montage af regionaltrafiktog, såsom ADtranz' Regioshuttle (RS) og Stadlers Gelenktriebwagen (GTW).
- (94) ADtranz ejer [...] (*) af kapitalandelene i joint venturet, mens Stadler ejer de øvrige [...] (*) af andelene. Eftersom ADtranz har ret til at udpege [...] (*) af de fem medlemmer af joint venturets bestyrelse og har vetoret med hensyn til joint venturets budget, kontrolleres Stadler Pankow i fællesskab af begge moderselskaber.
- (95) Parterne tilbyder at trække sig ud af dette joint venture og afhænde ADtranz' kapitalandel i Stadler Pankow til Stadler.
- (96) Parterne tilbyder ligeledes at træffe visse midlertidige foranstaltninger til sikring af, at Stadler Pankow kan fortsætte sine forretningsaktiviteter. Disse omfatter navnlig en kapacitetsudnyttelsesgaranti (indtil et vist samlet antal arbejdstimer pr. år) over for Stadler Pankow indtil udgangen af [...] (*), hvilket i vidt omfang overstiger

⁽³⁷⁾ Se afsnit 1(e)-(g) i tilsagnene, som anført i bilaget.

⁽³⁸⁾ Stadler og ADtranz har på nuværende tidspunkt fælles kontrol med Stadler Pankow-joint venturet (se betragtning 103).

ADtranz' nuværende forpligtelser i henhold til joint venture-aftalen, og forpligtelsen til i en overgangsperiode på [...] (*) år at levere visse komponenter til Stadler på almindelige kommercielle vilkår med mulighed for inflationskorrigering.

2. TILSAGN, SOM TAGER SIGTE PÅ AT OPRETHOLDE EN EFFEKTIV KONKURRENCE PÅ DE TYSKE MARKEDER FOR REGIONALTRAFIKTOG OG FOR SPORVOGNE OG LETTE SKINNEKØRETØJER ⁽³⁹⁾

(97) Parterne tilbyder desuden at meddele Stadler eksklusive produktions- og markedsføringslicenser i EU med hensyn til to af deres produktlinjer, dvs. regionaltrafiktoget Regioshuttle og sporvognen Variotram. Regioshuttle tegnede sig for ca. [5-20 %] (*) af det tyske marked for regionaltrafiktoget i perioden 1995-1999, mens Variotram udgjorde ca. [5-20 %] (*) af det tyske marked for sporvogne/lette skinnekøretøjer i samme periode. Begge produkter er blevet solgt til forskellige aftagere.

3. TILSAGN; SOM TAGER SIGTE PÅ AT STYRKE ELIN'S UAFHÆNGIGHED ⁽⁴⁰⁾

(98) Bombardier forpligter sig til at afhænde sin minoritetsandel på [...] % (*) i virksomheden ELIN ⁽⁴¹⁾. ELIN producerer fremdriftsteknologi til jernbanekøretøjer (både regionaltrafiktoget og sporvogne) og har hidtil været en af Bombardiens leverandører af elektriske fremdriftselementer, f.eks. til virksomhedens Talent-regionaltrafiktoget og til sporvogne af Cityrunner Linz-typen.

(99) Bombardier forpligter sig endvidere til — foruden sit nuværende samarbejde med ELIN om udviklingen af regionaltrafiktoget af Talent-typen — at udvide sit samarbejde med ELIN til at omfatte lette skinnekøretøjer af Cityrunner Linz-typen i en periode på fem år. Der er allerede indgået en fælles udviklingsaftale.

4. TILSAGN, SOM TAGER SIGTE PÅ AT STYRKE KIEPES UAFHÆNGIGHED ⁽⁴²⁾

(100) Bombardier forpligter sig endvidere til udelukkende at anvende traktionsudstyr fra virksomheden Kiepe til salget på verdensplan af højtgulvssporvogne af »K 5000«-typen og salget i EU af sporvognstog af Saarbrücken Vehicle-typen i en periode på [...] (*) år. Det påtænkte eksklusive samarbejde med Kiepe er kun bin-

dende for Bombardier (ensidig eksklusivitet). Bombardier tilbyder desuden at bestille installationsarbejde hos Kiepe til en værdi af [...] (*) DEM pr. år i en periode på [...] (*) år. Der er allerede indgået en samarbejdsaftale.

VI. VURDERING AF TILSAGNENE

(101) Som bekræftet af resultaterne af den markedsundersøgelse, Kommissionen har foretaget, kan disse tilsagn betragtes som tilstrækkelige til på passende vis at løse konkurrenceproblemerne på de tyske markeder for regionaltrafiktoget og for sporvogne og lette skinnekøretøjer, som beskrevet ovenfor ⁽⁴³⁾.

(102) De afgivne tilsagn vil sikre uafhængigheden blandt tre af de tilbageværende ikke-integrerede aktører på markederne for regionaltrafiktoget og sporvogne/lette skinnekøretøjer og øge deres konkurrenceevne. Disse virksomheder er på den ene side ELIN og Kiepe, som begge udbyder elektriske fremdriftskomponenter, og på den anden side Stadler, som producerer mekanikdelene i regionaltrafiktoget og sporvogne/letteskinnekøretøjer. Stadler vil blive etableret som en vigtig producent af regionaltrafiktoget og sporvogne til det tyske marked, mens Kiepe og ELIN fortsat vil spille en vigtig rolle som leverandører af elektriske fremdriftskomponenter til ikke-integrerede mekanikproducenter, navnlig Stadler. De tilsagn, som parterne har afgivet, vil derfor opveje det forhold, at ADtranz forsvinder som producent af regionaltrafiktoget og sporvogne/lette skinnekøretøjer.

1. STADLERS, ELINs OG KIEPES SITUATION

a) Stadler

(103) Hvad angår Stadler Pankow, giver ADtranz' minoritetsandel på [...] % (*) i joint venturets virksomheden fælles kontrol sammen med ejeren af majoritetsandelen, Stadler, da f.eks. joint venturets budget skal godkendes enstemmigt af begge ejere. ADtranz har endvidere ret til at udpege [...] (*) af de fem medlemmer af joint venturets bestyrelse; parterne ville således have adgang til alle relevante virksomhedsoplysninger i forbindelse med joint venturets, hvis fusionen blev godkendt uden betingelser.

(104) En ophævelse af Stadlers strukturelle forbindelse med ADtranz i Stadler Pankow vil gøre denne virksomhed til en uafhængig producent af regionaltrafiktoget. Erhvervelsen af licenser på Regioshuttle og Variotram, som parterne har tilbudt, vil desuden gøre det muligt for Stadler at etablere sig som en troværdig konkurrent på de tyske markeder for både regionaltrafiktoget og sporvogne og selvstændigt markedsføre to produkter, som allerede er velindarbejdet og sælger godt i Tyskland. Der vil dog

⁽³⁹⁾ Se afsnit 1(h) og 1(i) i tilsagnene, som anført i bilaget.

⁽⁴⁰⁾ Se afsnit 1(a) og 1(b) i tilsagnene, som anført i bilaget.

⁽⁴¹⁾ Bombardier og ejeren af majoritetsandelen i ELIN, VA TECH ELIN EBG GmbH, har på nuværende tidspunkt fælles kontrol med ELIN (se betragtning 105).

⁽⁴²⁾ Se afsnit 1(c) og 1(d) i tilsagnene, som anført i bilaget.

⁽⁴³⁾ Se betragtning 68 og 84.

være behov for visse garantier i en overgangsperiode. Disse gives gennem parternes tilsagn om at tilbyde en kapacitetsudnyttelsesgaranti i forbindelse med Stadler Pankow-anlægget og levere visse komponenter til Stadler på almindelige kommercielle vilkår ⁽⁴⁴⁾.

b) ELIN

(105) Med hensyn til ELIN giver den minoritetsandel på [...] % (*) , som Bombardiers datterselskab DWA har i virksomheden, dette selskab fælles kontrol sammen med ejeren af majoritetsandelen, VA TECH ELIN EBG GmbH, Wien, da DWA har ret til at nedlægge veto mod visse strategiske forretningsbeslutninger. Desuden har Bombardier en option til at erhverve de resterende [...] % (*) af ELIN, så snart ELIN opnår hovedparten af sin omsætning via projekter med Bombardier. [...] (*) af de fire medlemmer af ELIN's bestyrelse udpeges endvidere af DWA; parterne ville således have adgang til alle relevante virksomhedsoplysninger i forbindelse med ELIN, hvis fusionen blev godkendt uden betingelser.

(106) En ophævelse af ELIN's strukturelle forbindelse med Bombardier vil gøre denne virksomhed til en uafhængig leverandør af fremdriftsteknologi til regionaltrafiktog og sporvogne/lette skinnekøretøjer. Der vil dog være behov for visse garantier i en overgangsperiode for at gøre det muligt for ELIN at finde nye samarbejdspartnere som erstatning for Bombardier, der vil blive vertikalt integreret efter erhvervelsen af ADtranz og således ikke længere vil være afhængig af ELIN som leverandør af elektrisk fremdriftsudstyr. Der er indgået to fælles udviklingsaftaler mellem Bombardier og ELIN med henblik på et samarbejde mellem disse to virksomheder i en periode på [...] (*) år vedrørende både projekter inden for regionaltrafiktog og sporvogne (Talent og Cityrunner Linz), hvorved ELIN får mulighed for fortsat at være aktiv i begge markedssegmenter.

c) Kiepe

(107) Med hensyn til Kiepe vil de garantier, som Bombardier har tilbudt, give virksomheden tilstrækkelig tid til at finde nye samarbejdspartnere som erstatning for Bombardier, der vil blive vertikalt integreret efter erhvervelsen af ADtranz og således ikke længere vil være afhængige af Kiepe som leverandør af elektrisk fremdriftsudstyr. Den samarbejdsaftale, der er indgået med Bombardier i denne overgangsperiode, omfatter både et pro-

jekt vedrørende højtulvssporvogne (K5000) og et let skinnekøretøj af sporvognstogtypen (Saarbrücken Vehicle), hvorved Kiepe opnår en tilstrækkelig spredning til fortsat at kunne være aktiv i begge markedssegmenter. Bombardiers tilsagn om at bestille installationsarbejde hos Kiepe til en værdi af [...] (*) DEM pr. år i en [...] (*)-årig periode giver desuden virksomheden en yderligere økonomisk sikkerhed, indtil den kan finde nye samarbejdspartnere.

d) Muligt samarbejde mellem Stadler, ELIN og Kiepe; »gatekeeper-funktion«

(108) Da de afgivne tilsagn vil sikre uafhængigheden blandt de to leverandører af fremdriftsteknologi (ELIN og Kiepe) samt Stadler, som kun leverer mekanikdelene i tog, synes et samarbejde mellem disse tre virksomheder muligt på mellemlang sigt. Alle tre virksomheder har allerede vist interesse for et sådant samarbejde, navnlig Stadler. Et sådant samarbejde vil gøre det muligt for disse tre virksomheder at konkurrere som uafhængige leverandører med parterne samt med Siemens og Alstom på de tyske markeder for regionaltrafiktog og sporvogne/lette skinnekøretøjer.

(109) ELIN og Kiepe kan desuden få en »gatekeeper-funktion« på det tyske marked for andre virksomheder, f.eks. de to spanske virksomheder CAF og Talgo, på samme måde som Bombardier kom ind på det tyske marked i samarbejde med Kiepe. Samarbejde med leverandører af elektrisk fremdriftsteknologi, navnlig med Kiepe med hensyn til salget af sporvogne i Tyskland, var en afgørende faktor, som har gjort det muligt for Bombardier hurtigt at opnå betydelige markedsandele i den pågældende medlemsstat i de seneste seks år.

2. VIRKNINGER PÅ MARKEDSSTRUKTUREN

Regionaltrafiktog i Tyskland

(110) Med de tilsagn, der er beskrevet ovenfor, vil Stadler blive etableret som en betydelig og levedygtig konkurrent på det tyske marked. For det første vil parterne afhænde Regioshuttle, en produktlinje, som tegner sig for ca. [5-20 %] (*) af markedet og på nuværende tidspunkt ejes og markedsføres af ADtranz; Stadler er potentiel køber af Regioshuttle-licensen. For det andet vil ADtranz, efter at virksomheden har trukket sig ud af Stadler Pankow-joint venture, miste enhver indflydelse på Stadlers aktiviteter inden for Gelenktriebwagen (GTW); virksomheden er allerede ophørt med at markedsføre Stadlers

⁽⁴⁴⁾ Nærmere oplysninger findes i betragtning 96 samt i afsnit 1(e), fjerde underafsnit, og afsnit 1(g) i tilsagnene, som anført i bilaget.

GTW-regionaltrafiktog pr. 1. januar 2001 ⁽⁴⁵⁾. ADtranz' markedsandel vil falde tilsvarende; efter at Stadlers GTW blev lanceret i Tyskland i 1997, tegnede det sig for [10-20 %] (*) af det tyske marked for regionaltrafiktog (1997-1999) ⁽⁴⁶⁾.

- (111) Stadlers fremtidige markedsandel vil omtrent svare til den nuværende andel, som ADtranz har opnået ([30-40 %] (*) i perioden 1995-1999, [40-50 %] (*) i perioden 1997-1999); denne antagelse bekræftes af, at ADtranz i de senere år kun har solgt Regioshuttle- og GTW-regionaltrafiktog i Tyskland. Af de tre produktlinjer, som ADtranz markedsførte i dette segment, vil de to nu blive overdraget til Stadler. ADtranz' eneste tilbageværende produktlinje, Itino, har ikke hidtil opnået en eneste ordre. Da det i konkurrencemæssig henseende ligger tæt på Bombardiers Talent-regionaltrafiktog, er det ikke usandsynligt, at parterne vil standse produktionen og markedsføringen af det ene af disse produkter efter fusionen.
- (112) På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at overlapningen mellem parternes aktiviteter inden for regionaltrafiktog i Tyskland vil blive ophævet i forbindelse med den nye markedssituation.

Sporvogne og lette skinnekøretøjer i Tyskland

- (113) ADtranz' andel på markedet for sporvogne og lette skinnekøretøjer i Tyskland vil ligeledes falde betydeligt fra [50-60 %] (*) til [40-50 %] (*) (baseret på femårsperioden 1995-1999). Dette fald vil være forårsaget af parternes afhændelse af Variotram, en produktlinje, som tegner sig for ca. [5-15 %] (*) af det tyske marked og på nuværende tidspunkt ejes og markedsføres af ADtranz. Markedsandelen på [5-15 %] (*) kan nu henføres til Stadler, den potentielle køber af Variotram-licensen.
- (114) Hvis Stadler få licens på Variotram, vil dette således ophæve ca. halvdelen af parternes overlappning på det tyske marked for sporvogne og lette skinnekøretøjer som følge af transaktionen. Det vil imidlertid sikre, at Stadler på dette marked bliver en levedygtig konkurrent, som potentielt kan overtage den konkurrencesituation, som ADtranz befandt sig i inden fusionen. Variotram er da også det ene af to ADtranz-sporvognsprodukter, som ADtranz har solgt i Tyskland i perioden 1995-1999. I forhold til NGT-sporvognen er Variotram mere moderne

⁽⁴⁵⁾ Se betragtning 63-66.

⁽⁴⁶⁾ Så længe ADtranz deltager i Stadler Pankow-joint venture, kan GTW-projektet betragtes som et konsortium, hvor Stadler er hovedleverandør, ADtranz leverer fremdriftsteknologien, og Stadler Pankow er et fælles produktionsanlæg; den pågældende markedsandel ville skulle fordeles mellem Stadler og ADtranz. Når ADtranz har trukket sig ud af Stadler Pankow-joint venture, som fastsat i de afgivne tilsagn, vil hele markedsandelen i forbindelse med GTW skulle henføres til Stadler alene.

og teknisk avanceret. Stadler vil sagtens kunne producere Variotram, da den kræver samme produktionsteknik, som Stadler Pankow allerede anvender i forbindelse med Regioshuttle. En erhvervelse af Variotram-licensen vil desuden gøre det muligt for Stadler at diversificere sin produktportefølje og etablere sig på det tyske sporvognsmarked. Leverandørerne af elektrisk fremdriftsteknologi, Kiepe og ELIN, som begge allerede er aktive i sektoren for sporvogne og lette skinnekøretøjer, vil være egnede samarbejdspartnere for Stadler.

Konklusion

- (115) De tilsagn, som parterne har afgivet, gør det muligt at etablere en ny uafhængig leverandør af regionaltrafiktog og sporvogne/lette skinnekøretøjer (Stadler), som i vid udstrækning vil overtage ADtranz' nuværende stilling på markedet. Tilsagnene vil desuden sikre, at to uafhængige leverandører af elektrisk fremdriftsteknologi (Kiepe og ELIN) forbliver aktive på begge markeder, hvilket vil muliggøre fremtidige konsortier med Stadler og andre ikke-integrerede mekanikleverandører. Kommissionen er derfor nået til den konklusion, at den anmeldte fusion på grundlag af de tilsagn, som parterne har afgivet, ikke vil føre til en dominerende stilling for parterne på de tyske markeder for regionaltrafiktog og sporvogne/lette skinnekøretøjer.

VII. BETINGELSER OG FORPLIGTELSE

- (116) I henhold til artikel 8, stk. 2, andet afsnit, første punktum, i fusionsforordningen kan Kommissionen til sin beslutning knytte betingelser og forpligtelser med henblik på at sikre, at de pågældende virksomheder overholder de tilsagn, de har afgivet over for Kommissionen med henblik på at gøre fusionen forenelig med fællesmarkedet. Der må skelnes mellem betingelser og forpligtelser. Kravet om gennemførelse af hver enkelt af de foranstaltninger, der resulterer i den strukturelle ændring af markedet, er en betingelse, mens de gennemførelses-skridt, der er nødvendige for at nå dette resultat, normalt udgør forpligtelser for parterne. Opfyldes en betingelse ikke, gælder Kommissionens forenelighedsbeslutning ikke længere; overtræder den pågældende virksomhed en forpligtelse, kan Kommissionen tilbagekalde sin godkendelsesbeslutning i medfør af artikel 8, stk. 5, litra b), i fusionsforordningen, og parterne kan også pålægges bøder og tvangsbøder som omhandlet i artikel 14, stk. 2, litra a), og artikel 15, stk. 2, litra a), i fusionsforordningen.
- (117) På baggrund af ovenstående skal Kommissionens beslutning i denne sag være betinget af en fuldstændig over-

holdelse af alle tilsagn i form af afhændelser, både af mindretalsinteresser i andre virksomheder og af produktlinjer, herunder meddelelse af licenser på produktlinjer, da disse medfører den strukturelle ændring af markedet. Sidstnævnte gælder også for de samarbejds- og leveringskrav over for tredjeparter, som parterne har påtaget sig, da disse tager sigte på at sikre, at afhændelserne bliver vellykkede. På den anden side skal de dele af tilsagnene, som vedrører den administrator, som parterne skal udpege, udgøre forpligtelser for dem, da de tager sigte på at gennemføre den strukturelle ændring af markedet.

VIII. KONKLUSION

- (118) Af ovennævnte grunde og på betingelse af, at parterne fuldt ud overholder de afgivne tilsagn, kan det antages, at den påtænkte fusion ikke skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf. Fusionen skal derfor erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen i henhold til artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, i fusionsforordningen og artikel 57 i EØF-aftalen på betingelse af, de tilsagn, der er anført i bilaget, overholdes fuldt ud —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den anmeldte transaktion, hvorved Bombardier Inc. i overensstemmelse med artikel 3, stk. 1, litra b), i fusionsforordningen erhverver enekontrol med virksomheden DaimlerChrysler Rail

Systems GmbH, erklæres herved forenelig med fællesmarkedet og EØF-aftalen.

Artikel 2

Artikel 1 er betinget af, at betingelserne i afsnit 1, litra a), første underafsnit — 1, litra b), c), d), e) — første og fjerde underafsnit — litra f), g), h) og i) i bilaget overholdes fuldt ud.

Artikel 3

Artikel 1 er betinget af, at forpligtelserne i afsnit 1, litra a) — andet underafsnit — litra e) — andet og tredje underafsnit — og afsnit 2–8 i bilaget overholdes fuldt ud.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

Bombardier Inc.
800 René-Lévesque Blvd. West
Montréal, Québec
Canada H3B 1Y8

Udfærdiget i Bruxelles, den 3. april 2001.

På Kommissionens vegne
Mario MONTI
Medlem af Kommissionen

*BILAG***Sag COMP/M.2139 — Bombardier/ADtranz****Tilsagn**

Den engelske udgave af tilsagnene, som omtales i artikel 2 og 3, findes i sin helhed på følgende netsted:
http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
