

## II

*(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)*

## KOMMISSION

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20. Dezember 1977

**betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/28.282 — The Distillers Company Limited — Verkaufs- und Preisbedingungen**

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(78/163/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 85,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Fe-  
bruar 1962 <sup>(1)</sup>, insbesondere auf die Artikel 3, 4, 5, 15  
und 25,

im Hinblick auf die durch The Distillers Company Li-  
mited, London/ Vereinigtes Königreich, am 30. Juni  
1973 nach Artikel 5 Absatz 1 und Artikel 25 der Verord-  
nung Nr. 17 getätigte Anmeldung ihrer Verkaufsbedin-  
gungen („Seller's Conditions of Sale“), die 38 ihrer Toch-  
tergesellschaften gegenüber ihren Abnehmern im Ver-  
einigten Königreich anwenden,

im Hinblick auf den Antrag, der am 18. Mai 1976 ge-  
mäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 im Namen der  
Gesellschaften

A. Bulloch & Co., Eaglesham,  
A. Bulloch (Agencies) Ltd, Catrine, Ayrshire,  
John Grant (Blenders) Ltd., Larkhall,  
Inland Fisheries Ltd., Eaglesham,  
Classic Wines Ltd., Glasgow,

und am 7. März 1977 seitens der Firma Madison Benson  
und Carter Ltd., London, sämtlich mit Sitz im Vereinig-  
ten Königreich, bei der Kommission eingereicht wurde  
und der sich auf die durch die genannten 38 Tochterge-  
sellschaften angewandten „Price Terms“ bezieht,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom  
31. März 1977, in diesem Fall ein Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen und Per-  
sonen gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17 sowie  
gemäß den Bestimmungen der Verordnung Nr.  
99/63/EWG vom 25. Juli 1963 <sup>(2)</sup>,

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für  
Kartell- und Monopolfragen am 21. Oktober 1977 ge-  
mäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebene Stel-  
lungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe :

## I. SACHVERHALT

Dieses Verfahren betrifft die Verkaufs- und Preisbedin-  
gungen, die von 38 Tochtergesellschaften der Gesell-  
schaft The Distillers Company Limited (nachstehend  
DCL genannt) beim Verkauf von schottischem Whisky,  
Gin, Wodka und Pimm's an ihre Abnehmer im Ver-  
einigten Königreich angewandt werden.

**1. The Distillers Company Limited und ihre Toch-  
tergesellschaften**

*1.1. Die DCL-Gruppe*

The Distillers Company Limited, die 1877 durch Fu-  
sion von sechs Scotch-Brennereien gegründet wurde,  
besitzt heute über 70 Tochtergesellschaften im Vereinig-  
ten Königreich und in anderen Ländern. Diese sind

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

nicht nur in der Alkoholgetränkeindustrie, sondern auch in der Hefe- und Chemieindustrie sowie in der Lebensmittelherstellung tätig. Das Unternehmen erwarb Anteile der Firma United Glass Company Ltd. mit Wirkung vom 30. Juni 1969 und ist seit 1972 zu 50 % an diesem Unternehmen beteiligt. Herstellung und Vertrieb von Spirituosen stellen nach wie vor die Haupttätigkeiten der DCL-Gruppe dar.

Die betroffenen 38 DCL-Tochtergesellschaften, die in einer Liste im Anhang I zu dieser Entscheidung aufgeführt sind, haben ihren Sitz sämtlich im Vereinigten Königreich und befassen sich mit der Herstellung von Spirituosen; das heißt 32 Firmen produzieren schottischen Whisky, vier Firmen Gin, eine Firma Wodka und eine Firma Pimm's. Es handelt sich hier um die wichtigsten Tochtergesellschaften der DCL, deren Tätigkeit zusammen die Gesamtheit der DCL-Geschäfte auf dem Spirituosensektor im Vereinigten Königreich ausmacht.

Für das am 31. März 1977 endende Geschäftsjahr betrug der Gesamtumsatz der DCL-Gruppe £ 847 172 000. Insgesamt wurden für £ 732 053 000 schottischer Whisky, Gin, Wodka und andere Getränkeerzeugnisse umgesetzt. Die Aufgliederung des Umsatzes der DCL-Gruppe nach Abzug von Zollgebühren ergibt 55,7 % aus Verkäufen in Europa, wovon etwa ... %<sup>(1)</sup> auf EWG-Länder außer dem Vereinigten Königreich und Irland entfallen, ferner 27,2 % aus Verkäufen in Nord- und Südamerika und 17,1 % aus Verkäufen in Afrika, Asien und Australien.

Auf dem Weltmarkt nimmt die DCL-Gruppe den ersten Platz unter den Herstellern von schottischem Whisky ein. Während der letzten 4 Jahre betrug ihr Marktanteil an Produktion und Verkauf im Vereinigten Königreich annähernd 40 bis 50 %, und in der ganzen Welt ist sie bei weitem der größte Verkäufer von schottischem Whisky. Für das Jahr 1975 gibt die DCL ihren Marktanteil in den EWG-Ländern außer dem Vereinigten Königreich in Belgien und Luxemburg ... % an, in Dänemark mit ... %, in Frankreich mit ... %, in Italien und Deutschland mit ... %, in Irland mit ... % und in den Niederlanden mit ... %. Die von der DCL-Gruppe gelieferten allgemeinbekanntesten Marken von schottischem Whisky sind Johnnie Walker, Haig, Black and White, Vat 69, White Horse und Dewar's.

Bei Gin belief sich der Anteil der DCL an der Herstellung im Vereinigten Königreich in den Jahren 1973, 1974 und 1975 auf rund ... %. Während dieser Zeit erreichten ihre Verkäufe annähernd 70 % aller Gin-Verkäufe im Vereinigten Königreich. Die DCL exportiert große Mengen Gin und der von ihr geschätzte Marktanteil für die EWG-Länder außer dem Vereinigten Königreich liegt zwischen ... % in Irland und ... % in Belgien und Luxemburg. Zu den Gin-Marken der DCL gehören High and Dry, Gordon's Special Dry London Gin und Booth's Finest Dry Gin.

<sup>(1)</sup> In dem veröffentlichten Entscheidungstext sind einige Zahlenangaben gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 als Geschäftsgeheimnisse von der Veröffentlichung ausgenommen worden.

Die DCL-Gruppe besitzt im Vereinigten Königreich einen Anteil von rund 25 % des Wodka-Marktes; sie liefert die Marke „Cossack Vodka“, die auf dem Markt die zweithöchste Verkaufsziffer erreicht.

## 1.2. Vertrieb der DCL-Spirituosen

Jede der 38 DCL-Tochtergesellschaften ist für die Absatzplanung und den Vertrieb ihrer Spirituosen, die eigene Markennamen führen, selbst verantwortlich. Das Vertriebsnetz im Gemeinsamen Markt ist folgendermaßen organisiert:

- a) Im Vereinigten Königreich verkaufen die meisten DCL-Tochtergesellschaften ihre Spirituosenmarken direkt an den Großhandel. Einige Tochtergesellschaften haben Vertriebshändler eingesetzt.

Der Großhandel selbst läßt sich in zwei große Sektoren aufgliedern:

- Der „gebundene Handel“ besteht im wesentlichen aus Brauereigruppen, die im Besitz eigener konzessionierter Einzelhandelsverkaufsstellen sind, durch die die Erzeugnisse in Flaschen oder nach Maß verkauft werden. Die Meisten dieser Brauereigesellschaften sind auch als Großhändler in verschiedenen Sektoren des freien Handels tätig. Die Bezüge der Brauereigruppen machen etwa die Hälfte aller Spirituosenverkäufe der DCL-Tochtergesellschaften im Vereinigten Königreich aus.
- Der „freie Handel“ besteht aus einer breiten Kundenskala einschließlich so verschiedener Betriebe wie konzessionierter Gemischtwarenhandel, Ketten von Einzelhandelsverkaufsstellen (wie einige der Supermarkt-Ketten) und Filialgeschäfte (d.h. Großhandelsgeschäfte, die auch im Besitz von Einzelhandelsverkaufsstellen sind, aber nicht von den Brauereien kontrolliert werden). Alle diese Geschäfte verkaufen die Ware gewöhnlich in Flaschen. Auch konzessionierte Hotelketten können in ihren Häusern nach Maß verkaufen.

Die DCL-Tochtergesellschaften verkaufen ihre Spirituosen an rund 1000 Großhändler im Vereinigten Königreich.

- b) In den anderen EWG-Ländern haben die meisten DCL-Tochtergesellschaften jeweils eigene Alleinvertriebshändler, die in ihren Vertriebsgebieten eine oder mehrere Marken der Spirituosen von DCL-Tochtergesellschaften einführen und zum Weiterverkauf vertreiben. Die an Alleinvertriebshändler gelieferten Marken werden gewöhnlich an den Großhandel weiterverkauft. Im Gemeinsamen Markt sind rund 200 Alleinvertriebshändler tätig.
- c) Nur für den zollfreien Verbrauch verkaufen die DCL-Tochtergesellschaften Spirituosen direkt an Schiffslieferanten; im Gemeinsamen Markt gibt es etwa 1000 derartige Lieferanten.

## 2. Verkaufsbedingungen und „Price Terms“

### 2.1. Angemeldete Verkaufsbedingungen

Am 30. Juni 1973 meldete die DCL für die vorgenannten 38 Tochtergesellschaften bei der Kommission die Verkaufsbedingungen („Sellers's Conditions of Sale“) an, die von jeder ihrer Tochtergesellschaften bei Spirituosenverkäufen an Abnehmer im Vereinigten Königreich angewandt werden. Das Unternehmen beantragte eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3.

Die Verkaufsbedingungen enthielten im wesentlichen folgende Bestimmungen :

- Liefer- und Zahlungsbedingungen,
- Klausel (5b), die den im Vereinigten Königreich ansässigen Kunden der DCL-Tochtergesellschaften und nachfolgenden Verkäufern ein Exportverbot auferlegt : „Werden die Waren vom Verkäufer in Flaschen zur Lieferung in Großbritannien verkauft, so dürfen sie nicht zur Lieferung außerhalb Großbritanniens weiterverkauft werden . . . . Diese Bedingung Diese Bedingung muß bei allen Weiterverkäufen beachtet werden“, und
- Klausel (6), die den Weiterverkauf unter Zollverschluß untersagt : „Waren, die unter Zollverschluß verkauft wurden, dürfen vom Käufer nicht weiterverkauft oder in anderer Weise übertragen werden, solange sie unter Zollverschluß sind und die Warensteuer (oder die Zollgebühren) zum jeweils geltenden vollen Satz für die zum Verbrauch im Vereinigten Königreich bestimmten Waren mit derselben Warenbezeichnung für diese Waren nach Entnahme aus dem Zollverschluß vom Käufer nicht entrichtet worden ist.“

Am 8. Juli 1975 reichte die DCL der Kommission gemäß Ersuchen vom 2. Juni 1975 eine Neufassung der angemeldeten Verkaufsbedingungen ein, ohne den Zeitpunkt des Inkrafttretens zu nennen.

Die Änderungen bestanden im wesentlichen aus :

- der Neufassung von Klausel (5b), wodurch vom Zeitpunkt ihres Inkrafttretens an das Verbot der Ausfuhr auf außerhalb der EWG gelegene Gebiete begrenzt wird und die folgendermaßen lautet : „Werden die Waren vom Verkäufer in Flaschen zur Lieferung im Vereinigten Königreich verkauft, so dürfen sie nicht zur Lieferung außerhalb des Gebietes der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (in seiner zum Zeitpunkt des Verkaufs durch den Verkäufer bestehenden Zusammensetzung) weiterverkauft werden. Diese Bedingung muß bei allen Weiterverkäufen vereinbart werden.“ ;
- der Streichung von Klausel (6) betreffend das Verbot des Weiterverkaufs der Ware unter Zollverschluß.

Die Kommission erfuhr später, daß die Neufassung am 24. Juni 1975 in Kraft getreten ist, als die DCL an die Kunden ihrer im Vereinigten Königreich ansässigen Tochtergesellschaften ein Rundschreiben richtete, dem

die neuen Verkaufsbedingungen als Anhang I beigelegt waren.

### 2.2. Das Rundschreiben der DCL über die „Verkaufs- und Preisbedingungen für den Binnenhandel“ vom 24. Juni 1975

Am 11. Juli 1975 übermittelte die DCL der Kommission im Anschluß an ihr Auskunftsersuchen vom 4. Juli 1975 gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 des Rates — das bei DCL am 9. Juli 1975 eingegangen war — den Wortlaut des Rundschreibens vom 24. Juni 1975 mit seinen beiden Anlagen (Anhang I und Anhang II). Am 25. Februar 1977 unterrichtete die DCL die Kommission über Änderungen des Anhangs II, die am 23. Februar 1977 vorgenommen worden waren.

Das Rundschreiben vom 24. Juni 1975 trägt den Titel „Home Trade Conditions of Sale and Price Terms“ (Verkaufs- und Preisbedingungen für den Binnenhandel). Es wurde von der DCL für ihre Tochtergesellschaften an deren Kunden im Vereinigten Königreich gesandt, „um ihnen die Änderungen der Verkaufsbedingungen dieser Unternehmen für Spirituosen mitzuteilen und um zu klären und zu bestätigen, auf welcher Basis ihnen die verschiedenen Nachlässe, Rabatte und Skonti angeboten werden.“

Der erste Teil des Rundschreibens unter dem Titel „Verkaufsbedingungen“ stellt fest, daß „die Verkaufsbedingungen, die für den Binnenhandel schon vor dem Beitritt des Vereinigten Königreichs zum Gemeinsamen Markt in Kraft waren, ein Ausfuhrverbot beinhalten. Die Bedingungen einschließlich dieses Verbots wurden bei den EWG-Behörden angemeldet . . . . Nach der Abstimmung über den Beitritt ändern wir nun die Verkaufsbedingungen, um Abnehmern im Inland die Ausfuhr nach anderen EWG-Ländern zu gestatten . . . . Die Ausfuhr nach Ländern außerhalb des Gemeinsamen Marktes ist weiterhin verboten“. Es wird auch auf Anhang I zu dem DCL-Rundschreiben hingewiesen.

*Anhang I* zum DCL-Rundschreiben enthält die Neufassung der Verkaufsbedingungen.

Das Rundschreiben vom 24. Juni 1975 enthält einen zweiten Teil mit dem Titel „Price Terms“ (preisbezogene Bedingungen), in denen folgendes festgelegt wird :

- a) „Obgleich die geänderten Verkaufsbedingungen Ausfuhren zum Verbrauch in anderen EWG-Ländern gestatten, sind die verschiedenen Nachlässe, Rabatte und Abzüge dazu bestimmt, den besonderen Binnenhandelserfordernissen Rechnung zu tragen, und die Abnehmer haben darauf nur Anspruch, wenn die Waren tatsächlich im Vereinigten Königreich verbraucht werden.“
- b) „Wenn Sie daher Käufe zwecks Ausfuhr nach anderen EWG-Ländern tätigen wollen, müssen Sie dies in Ihrem Auftrag angeben, und der Kauf muß zum Bruttopreis erfolgen.“

c) „Wir hoffen, daß alle Kunden durch ihre Zusammenarbeit zur Durchführung eines einfachen und praktischen Systems beitragen. Wenn jedoch ein Abnehmer irgendwelche Binnenhandelsnachlässe, -rabatte oder -abzüge für von ihm gekaufte Waren erhält oder beansprucht und solche Waren in einem Land außerhalb des Vereinigten Königreichs auf den Markt kommen, so ist allen Gesellschaften der DCL-Gruppe das Recht vorbehalten, an die verantwortlichen Kunden von da an nur noch zu Bruttopreisen zu verkaufen.“

„Als Anhang II ist ein Vermerk über bestimmte vertragliche Bestimmungen beigefügt, die die vorgenannten Grundsätze verbindlich festlegen und erweitern und die bis auf weiteres Bestandteil eines jeden Kaufvertrags für Spirituosen bilden, der künftig zwischen einem Unternehmen der DCL-Gruppe und einem Inlandskunden abgeschlossen wird.“

*Anhang II* zum DCL-Rundschreiben trägt die Überschrift „Bestimmte Vertragsbestimmungen (bezüglich der Preise) als Ergänzung zu den Verkaufsbedingungen“. Hierin wird folgendes festgelegt :

- die Bestimmungen dieses Anhangs „sind Bestandteil eines jeden von einem Käufer und einer Tochtergesellschaft der DCL-Gruppe zwecks Kauf von Spirituosen-Markenerzeugnissen abgeschlossenen Vertrages“ und „ergänzen die in Anhang I enthaltenen Verkaufsbedingungen“ ;
- „alle Nachlässe, Abzüge und Rabatte (nachstehend „Preisnachlässe“ genannt) sind dazu bestimmt, den besonderen Marktverhältnissen des Binnenhandels Rechnung zu tragen“.

Ferner wird festgelegt, daß jede DCL-Tochtergesellschaft berechtigt ist, „den Bruttopreis ohne Verminderung dieses Preises durch Preisnachlässe“ zu berechnen,

- wenn eine DCL-Tochtergesellschaft, die einen Kunden beliefert, berechtigten Grund zu der Annahme hat, daß eine bestimmte Warenmenge, die der Käufer von irgendeiner DCL-Tochtergesellschaft bezogen hat, außerhalb des Vereinigten Königreichs verbraucht wurde oder verbraucht werden wird,
- auch wenn die Ausfuhren von einem anschließenden Käufer getätigt werden,
- gleich welche Menge bestellt wird, solange und soweit der Käufer der liefernden DCL-Tochtergesellschaft nicht den Beweis dafür erbringt, daß die Ware im Vereinigten Königreich verbraucht wird,
- wobei vorausgesetzt wird, daß der Käufer nach Erbringung dieses Beweises unverzüglich die entsprechenden Preisnachlässe mit angemessenen Zinsen erhält.

Mit Schreiben vom 23. Februar 1977 informierte die DCL im Namen ihrer Tochtergesellschaften die im Vereinigten Königreich ansässigen Kunden über die Abänderung des Anhangs II zum Rundschreiben vom 24. Juni 1975. Die einzige Änderung bestand darin, daß der Preis für zur Ausfuhr bestimmte Spirituosen, der vorher

als „Bruttopreis ohne Verminderung durch Preisnachlässe“ definiert worden war, nunmehr „Brutto-EWG-Exportpreis“ genannt wird. Der Brutto-EWG-Exportpreis ist der Bruttopreis, der Alleinvertriebshändlern in anderen EWG-Ländern vor Abzug etwaiger Preisnachlässe in Rechnung gestellt wird.

Die im zweiten Teil des Rundschreibens vom 24. Juni 1975 erwähnten Bestimmungen von Anhang II, die am 23. Februar 1977 abgeändert wurden, werden nachfolgend als „Price Terms“ bezeichnet.

### 2.3. Die Beschwerden

Am 18. Mai 1976 beantragten die nachstehenden Unternehmen bei der Kommission gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 die Einleitung eines Verfahrens zur Abstellung der Zuwiderhandlungen gegen die Artikel 85 und 86 des EWG-Vertrags infolge der „Price Terms“ der DCL vom 24. Juni 1975 :

A. Bulloch & Co., Eaglesham,  
A. Bulloch (Agencies) Ltd., Catrine, Ayrshire,  
John Grant (Blenders) Ltd., Larkhall,  
Inland Fisheries Ltd., Eaglesham,  
Classic Wines Ltd., Glasgow.

Bei diesen im Gebiet von Glasgow ansässigen Unternehmen handelt es sich um untereinander verbundene Gesellschaften. Sie beziehen große Mengen DCL-Whisky zum Weiterverkauf und hatten kürzlich mit den DCL-Tochtergesellschaften Geschäfte getätigt, und zwar durch Vermittlung einer anderen Firma, die auch das Rundschreiben vom Juni 1975 erhalten hatte. Ein Teil des unter Zollverschluss zum Binnenhandelspreis bezogenen Whiskys, der an einen anderen Whisky-Händler im Vereinigten Königreich weiterverkauft worden war, wurde in der Folge von DCL-Vertretern in Supermärkten in Frankreich und Belgien entdeckt. Daraufhin forderte DCL die Beschwerdeführer zu einer Zusatzzahlung auf und verweigerte jegliche weitere Lieferung von Whisky unter Zollverschluss zu einem anderen als dem Bruttopreis. Die Beschwerdeführer machen geltend, daß durch die Anwendung des Bruttopreises Parallelimporte unmöglich gemacht würden.

Am 7. März 1977 wurde ein weiterer Antrag nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 von Madison Beson and Carter Ltd., London/Vereinigtes Königreich, eingereicht, in dem sich diese über die Schwierigkeiten beklagte, die ihr bei Bezügen von schottischem Whisky für die Ausfuhr gemacht würden.

## 3. Die Preise und Preisnachlässe der DCL

### 3.1. Preisnachlässe für Abnehmer im Vereinigten Königreich

Die verschiedenen Preisnachlässe, Rabatte und Skonti, die die DCL-Tochtergesellschaften den Abnehmern von DCL-Spirituosen im Vereinigten Königreich gewähren und die nach den „Price Terms“ ausschließlich auf den zum Verbrauch im Vereinigten Königreich bestimmten schottischen Whisky beschränkt sind, bestehen aus folgenden :

- Der Großhandelsnachlaß („Wholesale allowance“) wird in Anbetracht der Großhandelsfunktion bestimmter Händler den Kunden im Vereinigten Königreich beim Bezug einer Mindestmenge von beispielsweise 1 000 Kartons schottischen Whiskys pro Jahr gewährt. Dieser Nachlaß wird je Karton pauschal festgesetzt.
- Der Gesamtmengenrabatt („aggregate quantity rebate“) wird auf die Menge Spirituosen gewährt, die während eines bestimmten Zeitraums von DCL-Tochtergesellschaften bezogen wurde.
- Der nachträgliche Sondernachlaß („deferred special allowance“) ist ein Treuerabatt, der lediglich auf Bezüge von DCL-Scotch Whisky gewährt wird. Er kommt nur für Mindestbezüge von 1 000 Kartons jährlich in Frage, wenn die Mengen Scotch Whisky, die der betreffende Abnehmer von DCL-Tochtergesellschaften bezieht, mindestens 60 % der bezogenen Gesamtmengen Scotch Whisky betragen.
- Ein auf Vorjahresbezüge berechneter Bonus, der sogenannte „performance bonus rebate“ wird für Lieferungen von schottischem Whisky ausnahmsweise für das von März 1977 bis März 1978 laufende Jahr gewährt, wenn die Bezüge mindestens 95 % der im Vorjahr getätigten direkten Käufe von DCL-Markterzeugnissen erreichen.
- Ein Barrabatt („cash discount“) wird Abnehmern im Vereinigten Königreich beim Bezug von verzollten Spirituosen gewährt, wenn sie gleichzeitig mit der Auftragserteilung Zahlung leisten.

- Werbenachlässe („promotional allowances“) werden verschiedentlich von DCL-Tochtergesellschaften in Form von Beiträgen zu besonderen Werbekampagnen für ihre Markenartikel gewährt.

3.2. Preise und Rabatte für Abnehmer im Vereinigten Königreich — als Beispiel: Schottischer Whisky

Nachstehend werden als Beispiel die Preise und Preisnachlässe aufgeführt, die die DCL-Tochtergesellschaften Abnehmern im Vereinigten Königreich beim Bezug eines Kartons von 12 Flaschen Johnnie Walker Red Label am 24. Juni 1975 und am 1. März 1977 gewährten. Sämtliche DCL-Tochtergesellschaften wenden gleiche Preiskonditionen für die gleichen Kategorien schottischen Whiskys an. Johnnie Walker Red Label ist ein Standardverschnitt von schottischem Whisky mit einem Alter von mindestens drei Jahren. Eine seit 1. Januar 1973 gültige vollständige Preistabelle ist in Anhang II wiedergegeben. Die vom 24. Juni 1975 bis 1. März 1977 gültigen Preise für DCL-Gordons Special Dry London Gin und Cossack Vodka sind in den Anhängen III und IV aufgeführt.

Der Bruttopreis ist ein fiktiver Weiterverkaufspreis, zu dem die Großhändler vermutlich die Ware an ihre Einzelhandelskunden absetzen. Der Bruttopreis für einen Karton mit 12 Flaschen Johnnie Walker Red Label wurde wie folgt berechnet :

	am 24. Juni 1975	am 1. März 1977
Bruttopreis, verzollt	£ 41,58	£ 51,53
Warensteuer	— £ 30,93	— £ 37,92
Bruttopreis (ohne MwSt und Warensteuer)	£ 10,65	£ 13,61

Folgende Preisnachlässe wurden aufgrund der „Price Terms“ den Abnehmern im Vereinigten Königreich nur in den Fällen gewährt, in denen der bezogene DCL-Scotch Whisky im Vereinigten Königreich verbraucht wird :

	24. Juni 1975	1. März 1977	
	maximal <sup>(1)</sup>	maximal <sup>(1)</sup>	(Durchschnitt) <sup>(2)</sup>
Großhandelsnachlaß	£ 3,75	£ 4,00	£ ...
Gesamtumsatzrabatt	£ 0,95	£ 1,24	£ ...
Nachträglicher Sonderrabatt	£ 0,25	£ 0,25	£ ...
Umsatzbonus	—	£ 0,16	£ ...
Barzahlungsrabatt	£ 4,95 + £ 0,35	£ 5,65 + £ 0,90	£ ... —
Insgesamt	£ 5,30	£ 6,55	£ (...)

<sup>(1)</sup> Diese Ziffern geben den Höchstbetrag für jeden Preisnachlaß oder Rabatt und den entsprechenden Nettopreis für die Abnehmer an.

<sup>(2)</sup> Diese Ziffern geben einen Durchschnittsbetrag für jeden den Kunden gewährten Nachlaß oder Rabatt an sowie die entsprechenden Abnehmerpreise.

Die den Kunden im Vereinigten Königreich berechneten Nettopreise für schottischen Whisky zum Verbrauch im Vereinigten Königreich kamen wie folgt zustande.

	24. Juni 1975	1. März 1977	
	maximal <sup>(1)</sup>	maximal <sup>(1)</sup>	(Durchschnitt) <sup>(2)</sup>
Bruttopreis	£ 10,65	£ 13,61	£ ...
Rabatt	— £ 5,30	— £ 6,55	— £ ...
Nettopreis	£ 5,35	£ 7,06	£ (...)

<sup>(1)</sup> Diese Ziffern geben den Höchstbetrag für jeden Preisnachlaß oder Rabatt und den entsprechenden Nettopreis für die Abnehmer an.

<sup>(2)</sup> Diese Ziffern geben einen Durchschnittsbetrag für jeden den Kunden gewährten Nachlaß oder Rabatt an sowie die entsprechenden Abnehmerpreise.

Den Abnehmern im Vereinigten Königreich wurden pro Karton Johnnie Walker Red Label zum Verbrauch in einem anderen EWG-Land als dem Vereinigten Königreich folgende Preise in Rechnung gestellt:

am 24. Juni 1975: £ 10,65 (Bruttopreis);

am 1. März 1977: £ 13,51 (Brutto-EWG-Exportpreis).

Die vorstehenden Angaben wurden durch DCL übermittelt.

Für zur Ausfuhr in EWG-Mitgliedstaaten bestimmte Ware wurde der Preis am 24. Juni 1975 mit £ 10,65, also um 99 % höher als der Preis von £ 5,35 für die zum Verbrauch im Vereinigten Königreich bestimmte Ware berechnet. Die vergleichbaren Zahlen am 1. März 1977 waren £ 13,51 bzw. £ 7,06 (oder £ ...)<sup>(1)</sup>, was einen Unterschied von 92,7 % (oder ... %) ergibt.

### 3.3. Preiskontrolle und Warensteuersystem im Vereinigten Königreich

Alle Preise von Spirituosen, die für den Inlandmarkt des Vereinigten Königreichs, nicht aber für den Export geliefert werden, unterliegen der Kontrolle der Preiskommission, die nach dem Counter-Inflation Act von 1973 eingesetzt wurde. Die Preise können höchstens alle drei Monate heraufgesetzt werden, wenn ein Hersteller den Nachweis dafür erbringt, daß eine Preiserhöhung eine Kostenerhöhung deckt, ohne daß die Nettogewinnspannen über diejenigen der beiden besten der am 31. März 1973 endenden fünf Rechnungsjahre hinaus erhöht werden.

Die Exportpreise, die DCL ihren Abnehmern im Vereinigten Königreich und den Alleinvertriebshändlern gegenüber anwendet, werden von den Kontrollen der Preiskommission nicht erfaßt.

Die britische Warensteuer ist bei Entnahme der Spirituosen aus dem Zollverschluß zu entrichten. Für den Export bestimmte Spirituosen werden so lange unter Zollverschluß gehalten, bis sie den Zoll durchlaufen haben. Das Warensteuersystem im Vereinigten König-

reich sieht für diese Exporterzeugnisse weder die Entrichtung der Warensteuer vor, noch eine Erstattung im Falle der bereits erfolgten Entrichtung.

### 3.4. Die Verkäufe der DCL in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich

Die DCL-Tochtergesellschaften beliefern die Alleinvertriebshändler in anderen EWG-Ländern direkt.

Den Vertriebshändlern in allen diesen Mitgliedstaaten wurde je Karton mit 12 Flaschen Johnnie Walker Red Label folgende Preise in Rechnung gestellt.

	24. Juni 1975 £	1. März 1977 £
Bruttopreis fob London für den Alleinvertriebshändler		13,51
Barzahlungsrabatt	...	...
Händlerabatt	...	...

Zusätzlich zu den vorgenannten Rabatten beteiligen sich die DCL-Tochtergesellschaften in manchen Fällen an den Ausgaben, die ihren Alleinvertriebshändlern durch Anzeigen oder sonstige Werbung für ihre Markenartikel entstehen.

Der von den Abnehmern im Vereinigten Königreich für die zum Verbrauch in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich bestimmten Waren gezahlte Preis war am 24. Juni 1975 um ... % höher als der durch die dort ansässigen Alleinvertriebshändler zu entrichtende Preis und lag am 1. März 1977 um ... % darüber. Vom 24. Juni 1975 bis 1. Februar 1977 lag der von Alleinvertriebshändlern im Gemeinsamen Markt gezahlte Preis auf ähnlicher Höhe wie der den Abnehmern im Vereinigten Königreich berechnete Preis für

<sup>(1)</sup> Die Zahlen in Klammern beziehen sich auf die den Abnehmern im Vereinigten Königreich berechneten Durchschnittspreise. Sie wurden nach Anwendung des durchschnittlichen Preisnachlasses ermittelt, der den Kunden üblicherweise gewährt wurde.

die zum Verbrauch in ihrem Land bestimmte Ware, seit dem 1. März 1977 jedoch um ... % höher (beziehungsweise um ... % höher als der für die Abnehmer im Vereinigten Königreich geltende Durchschnittspreis).

#### 4. Die Entwicklung der Parallelexporte

Nach den Auskünften der DCL beliefen sich die Parallelexporte von DCL-Scotch-Whisky aus dem Vereinigten Königreich in andere EWG-Staaten trotz der Ausführverbotsklausel in den Verkaufsbedingungen auf annähernd 100 000 Kartons im Jahr 1973, auf 400 000 Kartons im Jahr 1974 und auf 550 000 Kartons im Jahr 1975.

In der Zeit zwischen dem Datum des Rundschreibens, dem 24. Juni 1975, und dem 12. Juli 1976 hatte nur ein Kunde den DCL-Tochtergesellschaften mitgeteilt, daß er in andere EWG-Länder zu exportieren beabsichtige, und 1 400 Kartons zum Bruttopreis bezogen. Die Gesamtmenge Scotch Whisky, die zu den Aufträgen gehörte, bei denen die DCL-Tochtergesellschaften nachweisen konnten, daß von Abnehmern im Vereinigten Königreich bezogener Whisky nach anderen EWG-Ländern weiterverkauft wurde, und hierfür die Zahlung eines zusätzlichen Betrages verlangten, belief sich auf mehr als 6 000 Kartons.

Von Juli 1976 bis Juli 1977 wurden rund 250 000 Kartons zum Bruttopreis bezogen.

## II. VERFAHREN UND HAUPTSÄCHLICHE FRAGENKOMPLEXE

### 1. Verfahrensmaßnahmen

Mit Schreiben vom 4. Juli 1975 und vom 15. August 1975 teilte die Kommission der DCL im Rahmen eines Auskunftersuchens nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 mit, daß die „Price Terms“ vom 24. Juni 1975 anscheinend den Zweck verfolgten, Parallelausfuhren von DCL-Erzeugnissen aus dem Vereinigten Königreich zu verhindern oder zu erschweren und daher eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags darstellen.

Darauf antwortete die DCL, daß die „Price Terms“ schon seit geraumer Zeit und bestimmt schon vor Beginn der Parallelexporte aus dem Vereinigten Königreich nach anderen EWG-Ländern in Kraft waren und daß „unter diesen Umständen kaum behauptet werden könne, diese Bestimmungen seien darauf abgestellt, solche Exporte zu erschweren“. Außerdem machte das Unternehmen geltend, daß die Alleinvertriebshändler vor Parallelexporten zu niedrigeren Preisen geschützt werden müßten. Die Kommission machte die DCL auf die Verordnung Nr. 67/67/EWG aufmerksam und auf die in der Frage der Verhinderung von Parallelexporten herrschende Spruchpraxis der Kommission.

Nach einer Untersuchung, in deren Verlauf mehrere Auskunftersuchen an die DCL gerichtet wurden, erweiterte die Kommission ihre ersten Feststellungen zu einer Mitteilung der Beschwerdepunkte, die der DCL

am 22. April 1977 zugestellt wurden. Am 23. Juni 1977 fand eine Anhörung statt. In ihren schriftlichen und mündlichen Äußerungen zu den Beschwerdepunkten der Kommission gab die DCL zu, daß die „Price Terms“ gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Sie beantragte auch eine Freistellung der „Price Terms“ nach Artikel 85 Absatz 3, wenigstens auf begrenzte Zeit, bis zur Abschaffung der „Monopolmacht der Brauereien“ im Vereinigten Königreich und/oder der Diskriminierung durch nationale Steuersysteme in den kontinentalen EWG-Ländern.

In ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 22. April 1977 führte die Kommission aus, daß die am 30. Juni 1973 angemeldeten Verkaufsbedingungen eine Verletzung des Artikels 85 Absatz 1 darstellten, jedoch eine Freistellung hierfür in Betracht gezogen werden könnte. DCL erhob gegen diese Feststellung keine Einwendungen.

### 2. Die Frage der Anmeldung der „Price Terms“

Die „Price Terms“ selbst wurden nicht formell angemeldet, wie in der Verordnung Nr. 27 vom 3. Mai 1962<sup>(1)</sup> vorgesehen.

Die DCL machte geltend, daß eine Anmeldung der „Price Terms“ nicht erforderlich gewesen sei. Einerseits müßten sie als Teil eines umfassenden Vertragsmusters betrachtet werden, für das eine formelle Anmeldung vorgenommen worden sei. Zum anderen könnten sie nur als eine „Verbesserung“ des formellen Gesamtausführverbots betrachtet werden, das mit den Verkaufsbedingungen am 30. Juni 1973 angemeldet worden sei. Dieses Ausführverbot hätte zur Folge gehabt, daß Preisnachlässe ausschließlich für den Verkauf von Spirituosen zum Verbrauch im Vereinigten Königreich gewährt worden seien. Hieraus ergebe sich, daß am 24. Juni 1975 an der Grundlage, auf der Abnehmern im Vereinigten Königreich Preisnachlässe eingeräumt würden, nichts geändert worden sei. Die Beschränkung der Preisnachlässe auf Verkäufe zum Verbrauch im Vereinigten Königreich sei jedoch nach der Aufhebung der Ausführverbotsklausel deutlich geworden und es sei hierdurch ein weniger restriktives System geschaffen worden als das bis dahin gültige absolute Ausführverbot. Sofern die Kommission die Auffassung vertrete, daß die „Price Terms“ die Ausfuhren nach den übrigen EWG-Ländern beeinträchtigen, müsse sie auch anerkennen, daß diese in den Rahmen des Ausführverbots fielen, das in den angemeldeten Verkaufsbedingungen enthalten war, und daß sie von dieser Anmeldung erfaßt worden seien.

### 3. Die Beweisführung der DCL im Hinblick auf eine Freistellung der „Price Terms“

Zur Begründung der Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 führte die DCL die Vorteile des Alleinvertriebssystems an, an denen auch die Verbraucher angemessen beteiligt werden. Die „Price Terms“ seien eine unerläßliche Beschränkung, um eine Zerstörung des Alleinvertriebssystems zu vermeiden. Die „Price Terms“ zielten nur darauf ab, einen fairen Wettbewerb zwischen Alleinvertriebshändlern und Parallelimport-

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. 35 vom 10. 5. 1962, S. 1118/62.

teuren in Hinblick auf ihre unterschiedlichen Verpflichtungen und auf die unterschiedlichen Marktbedingungen in der EWG zu gewährleisten. Diese nachstehend näher erläuterten besonderen Umstände würden die Gewährung einer individuellen Freistellung ohne Rücksicht auf die in der Verordnung Nr. 67/67/EWG<sup>(1)</sup> niedergelegten Bedingungen rechtfertigen.

Die Unterschiede zwischen den Bedingungen und den Erfordernissen des Marktes im Vereinigten Königreich und in den anderen EWG-Ländern, wie sie von DCL dargestellt werden, können wie folgt zusammengefaßt werden.

Der Spirituosenmarkt im Vereinigten Königreich war einheitlich, insbesondere in bezug auf schottischen Whisky. Das traditionelle Getränk machte etwa 50 % des Spirituosenmarktes im Vereinigten Königreich aus. Die Spirituosenmarken insgesamt müssen in diesem Land den Wettbewerb fast ausschließlich über ihre Preise abwickeln.

Der Einzelhandel war sehr konzentriert. Über 40 % der Gesamtverkäufe wurden durch die fünf größten DCL-Abnehmer — bei dreien von diesen handelt es sich um Brauereien — getätigt. Die größten Brauer erzielten als Besitzer der sogenannten „Tied Houses“, wo Spirituosen verkauft werden, bei den Herstellern von Spirituosen durch ihre große Kaufkraft bedeutende Preisvorteile.

Tatsächlich gewährte die DCL wesentliche Preisnachlässe, um die Handelsmacht ihrer großen Abnehmer im Vereinigten Königreich anzuerkennen und dagegen anzugehen, daß Kunden, die Einzelhandelsverkaufsstellen unter ihrer Kontrolle haben, die Markenerzeugnisse der DCL-Gesellschaften auszuschließen versuchten.

Im Rundschreiben der DCL vom 24. Juni 1975 und in den beiden Fassungen des beigefügten Anhangs II wird festgestellt, daß diese Preisnachlässe „dazu dienen sollten, den besonderen Anforderungen des Marktes im Vereinigten Königreich entgegenzukommen“. Die DCL erklärte, diese „besonderen Anforderungen des Inlandsmarktes bezögen sich auf die Art und Weise, in der die DCL-Tochtergesellschaften im Vereinigten Königreich ihre Geschäftstätigkeit ausübten im Vergleich zu ihrer Verkaufstätigkeit in anderen Ländern des Gemeinsamen Marktes“, in denen Alleinvertriebs Händler eingesetzt worden seien, um den Erfordernissen dieser Märkte gerecht zu werden.

Im Gegensatz zur Lage im Vereinigten Königreich hatte schottischer Whisky in den anderen EWG-Ländern nur einen ganz geringen Anteil am Gesamt-Spirituosenmarkt überhaupt (z.B. nur ... % in Deutschland). Es mußte daher versucht werden, den Verkauf auf Kosten von Erzeugnissen wie Aquavit, Brandy und Rum beziehungsweise anderer Whisky-Sorten zu intensivieren. Scotch Whisky war in diesen Ländern zwar kein „neues“ Produkt, aber auch keines der üblichen Getränke. Die englischen Gin-Sorten hielten in diesen

Ländern sogar einen noch geringeren Marktanteil (z.B. in Deutschland ... % insgesamt und DCL-Ginsorten ... %). DCL-Wodka „Cossak“ war dort erst seit 15 Jahren auf den Markt gekommen und konnte sich trotz erheblichen Werbeaufwands kaum auf dem Markt durchsetzen. Auch in bezug auf Pimm's ist festzustellen, daß die einzige Herstellerfirma, Pimm's Limited, ihr Erzeugnis nur sehr schwer auf dem Markt einführen konnte.

Zudem wurde der Wettbewerb zwischen schottischem Whisky und anderen Spirituosen in diesen EWG-Ländern durch diskriminierende Steuern und sonstige protektionistische Gesetzesbestimmungen zur Förderung lokaler Spirituosenmarken und zum Schutz gegen Scotch Whisky noch weiter erschwert. So waren beispielsweise die Warensteuern auf Scotch Whisky in Frankreich beinahe doppelt so hoch wie auf Rum.

Es waren daher zur Gewinnung dieser Märkte und für die notwendige Werbung für DCL-Spirituosen Alleinvertriebs Händler erforderlich. Sie waren für den Vertrieb von großem Vorteil, denn sie sicherten vor allem eine regelmäßige Belieferung und trugen durch Verhütung und Kontrolle des Verkaufs von Spirituosen mit gefälschten Etiketten zur Gewährleistung der Qualität mit bei. Im Gegensatz zu den Großhändlern im Vereinigten Königreich mußten die Alleinvertriebs Händler für das langfristige Interesse der Marken investieren. Alleinvertriebs Händler, die selbst an Großhändler weiterverkauften, befanden sich in gewissem Sinne auf einer höheren Stufe in der Vertriebskette als die Großhändler im Vereinigten Königreich.

Die Werbetätigkeit der Alleinvertriebs Händler kostet diese nach Angaben der DCL durchschnittlich 5 £ je Karton. Die Preisstruktur in der EWG muß so gehalten werden, daß sie diese Kosten tragen können, ohne von Parallel-Importeuren unterboten zu werden. Aus diesem Grund bestätigte die DCL nach Streichung des Exportverbots in den Verkaufsbedingungen, daß die verschiedenen Preisnachlässe bei Ausfuhren in andere EWG-Länder nicht gewährt würden.

### III. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 85 DES EWG-VERTRAGES

Nach Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

Die DCL (einschließlich der DCL-Tochtergesellschaften) und jeder ihrer Abnehmer im Vereinigten Königreich, die Ware zum Weiterverkauf beziehen, sind *Unternehmen* im Sinne von Artikel 85 Absatz 1.

Für den Verkauf von Spirituosen, und zwar von Scotch Whisky, Gin, Wodka und Pimm's durch die in Anhang I zu dieser Entscheidung aufgeführten 38

<sup>(1)</sup> Vgl. Artikel 3 Buchstabe b) Nr. 2 der Verordnung Nr. 67/67/EWG, in dem die Vergünstigung der Freistellung von Alleinvertriebsvereinbarungen für nicht anwendbar erklärt wird, wenn Parallelexporte verhindert werden (ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67).



DCL-Tochtergesellschaften an ihre Abnehmer im Vereinigten Königreich gelten folgende Verkaufs- und Preisbedingungen :

- a) die „Seller's Conditions of Sale“, die am 30. Juni 1973 angemeldet wurden ; sie galten in jedem Fall ab 1. Januar 1973 <sup>(1)</sup> und wurden durch Anhang I des Rundschreibens der DCL vom 24. Juni 1975 geändert ;
- b) die „Price Terms“, die im DCL-Rundschreiben vom 24. Juni 1975 und seinem Anhang II, das sind „einige zusätzliche Vertragsbestimmungen (hinsichtlich der Preise) zu den Verkaufsbedingungen“, aufgeführt, am 23. Februar 1977 abgeändert und etwa seit dem 24. Juni 1975 angewendet wurden.

Diese Verkaufs- und Preisbedingungen sind ein Hauptbestandteil der Standardverkaufsverträge zwischen den DCL-Tochtergesellschaften und ihren Abnehmern im Vereinigten Königreich. Die letztgenannten Verträge sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1.

### 1. Die Verkaufsbedingungen des Verkäufers („The Seller's Conditions of Sale“)

#### 1.1. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags

- a) Folgende Bestimmungen der angemeldeten „Seller's Conditions of Sale“ bezweckten und bewirkten eine Wettbewerbsbeschränkung im Gemeinsamen Markt in der Zeit vom 1. Januar 1973 bis etwa 24. Juni 1975 ; nach diesem Zeitpunkt wurden diese Bestimmungen aufgehoben.

— Das Verbot des Weiterverkaufs von zur Lieferung in Großbritannien bestimmten Spirituosen außerhalb Großbritanniens — dieses Verbot war bei allen Weiterverkäufen zu berücksichtigen (Klausel 5 b) — war darauf abgestellt, die Abnehmer der DCL-Tochtergesellschaften und ihre nachfolgenden Käufer im Vereinigten Königreich am Weiterverkauf von DCL-Spirituosen und am Wettbewerb in anderen EWG-Ländern zu hindern, was auch tatsächlich gelang.

— Das Verbot des Weiterverkaufs der Ware unter Zollverschluss (Klausel 6) sollte jeglichen Wettbewerb seitens der im Vereinigten Königreich ansässigen DCL-Abnehmer in anderen EWG-Ländern verhindern. Tatsächlich zwang diese Vereinbarung den Käufer von Spirituosen der DCL-Tochtergesellschaften, vor dem Weiterverkauf der Spirituosen die britische Warensteuer zu entrichten. Der Weiterverkaufspreis von Spirituosen nach einem anderen EWG-Land hätte somit eine hohe, nicht erstattungsfähige britische Warensteuer eingeschlossen, was jegliche Möglichkeit eines Weiterverkaufs dort ausgeschlossen hätte.

So hatte beispielsweise ein Käufer im Vereinigten Königreich, der einen Karton mit 12 Flaschen Johnnie Walker Red Label zu £ 5,35 <sup>(2)</sup> kaufte, vor dem Weiterverkauf £ 30,93 an briti-

scher Warensteuer zu entrichten. Er konnte dann selbst ebensowenig wie die nachfolgenden Käufer mit Alleinvertriebshändlern in anderen EWG-Ländern in Wettbewerb treten, die ähnliche Erzeugnisse unter Zollverschluss zu £ ... bezogen <sup>(2)</sup>. Selbstverständlich ist eine weitere Warensteuer für Spirituosen zu entrichten, die von den Alleinvertriebshändlern eingeführt werden, was ebenfalls für Spirituosen gilt, die von Händlern im Vereinigten Königreich zum Verbrauch in einem anderen EWG-Land bezogen werden.

Dieses Verbot kam einem indirekten Ausfuhrverbot gleich.

In Anbetracht der Stellung von DCL auf dem Markt für Scotch Whisky, Gin, Wodka und Pimm's im Vereinigten Königreich beeinträchtigten diese beiden Klauseln den Wettbewerb in erheblichem Maße.

Das direkte und indirekte Ausfuhrverbot, das den Abnehmern der DCL im Vereinigten Königreich auferlegt wurde, war geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Es verhinderte den Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und anderen EWG-Mitgliedstaaten, bewirkte eine künstliche Aufteilung des Gemeinsamen Marktes und war geeignet, die Schaffung eines einzigen Marktes zwischen den Mitgliedstaaten zu verhindern.

Demzufolge stellten die Verbote der Ausfuhren nach EWG-Ländern und des Weiterverkaufs unter Zollverschluss eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 in der Zeit vom 1. Januar 1973 bis etwa 24. Juni 1975 dar.

- b) Die Verkaufsbedingungen in ihrer am 30. Juni 1973 angemeldeten und am 24. Juni 1975 abgeänderten Form enthalten ein Exportverbot nach Ländern außerhalb des Gemeinsamen Marktes (Klausel 5b). Dieses Verbot macht die Ausfuhr von im Vereinigten Königreich gekauften Spirituosen nach Drittländern und deren Wiedereinfuhr in einen anderen EWG-Mitgliedstaat unmöglich. Ein solches Verbot kann den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes einschränken und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, wenn beispielsweise das Niveau der Preise, der Zollgebühren und der Transportkosten für die betreffenden Waren deren Wiedereinfuhr in EWG-Länder ermöglichen würde.

Die für Spirituosen, welche die Grenzen des Gebietes der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft überschreiten, in Frage kommenden Zollsätze würden jedoch in diesem Fall derartige Reimporte unwahrscheinlich machen. Demgemäß ist das in den Verkaufsbedingungen enthaltene Exportverbot nach Ländern außerhalb des Gemeinsamen Marktes zur Zeit vermutlich nicht dazu angetan, den Wettbewerb spürbar einzuschränken und den Handel zwischen Mitgliedstaaten in beträchtlichem Umfang zu beeinträchtigen.

<sup>(1)</sup> Zeitpunkt des Beitritts des Vereinigten Königreichs zur EWG.

<sup>(2)</sup> Diese Preise galten am 24. Juni 1975 und unmittelbar davor.

### 1.2. Nichtanwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags

Nach Artikel 85 Absatz 3 können die Bestimmungen von Artikel 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

- a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind, oder
- b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

In der Anmeldung der „Seller's Conditions of Sale“ vom 30. Juni 1973 machte die DCL geltend, die Geschäftsbedingungen trügen zur Verbesserung des Vertriebs und zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts bei, indem sie eine optimale Verteilung der Waren sicherstellten. Der aus dieser Verbesserung und dem Fortschritt entstehende Gewinn würde insgesamt den Kunden zugute kommen.

Gleichwohl führten die vorgenannten Beschränkungen nicht zu einer spürbaren objektiven Verbesserung des Vertriebs, wodurch die nachteilige Wirkung auf den Wettbewerb und den freien Warenverkehr im Gemeinsamen Markt ausgeglichen worden wäre. Die Marktbedingungen und die Art der betreffenden Erzeugnisse waren nicht derart, daß eine vollständige Isolierung des Vereinigten Königreichs vom übrigen Gemeinsamen Markt zu rechtfertigen gewesen wäre.

Nach Erhalt der Beschwerdepunkte der Kommission erkannte DCL an, daß diese Verkaufsbedingungen nicht nach Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden könnten.

Demzufolge wird die von der DCL für ihre 38 Tochtergesellschaften beantragte Freistellung für die am 30. Juni 1973 angemeldeten Verkaufsbedingungen abgelehnt.

## 2. Die „Price Terms“ (Preismodalitäten)

### 2.1. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1

Die „Price Terms“ für Verkaufsgeschäfte mit Spirituosen zwischen den DCL-Tochtergesellschaften und ihren Abnehmern im Vereinigten Königreich sind im Rundschreiben der DCL vom 24. Juni 1975 unter der Überschrift „Price Terms“ und in seinem Anhang II (am 23. Februar 1977 abgeändert) niedergelegt.

- a) Die „Price Terms“ bezwecken eine Beschränkung und Verzerrung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt.

Den „Price Terms“ gemäß sind die DCL-Kunden im Vereinigten Königreich verpflichtet, die verkaufende DCL-Tochtergesellschaft darüber zu informieren, wenn sie Ausfuhren nach anderen EWG-Ländern tätigen möchten. Die Waren müssen dann zum Bruttopreis eingekauft werden.

Dieser Bruttopreis war bis zum 22. Februar 1977 der Preis vor Abzug der üblichen Nachlässe, Rabatte und Skonti für Abnehmer im Vereinigten Königreich. Seit 23. Februar 1977 ist es der Preis vor Abzug der Nachlässe und Skonti an Alleinvertriebshändler in anderen EWG-Ländern. In beiden Fällen werden den Abnehmern im Vereinigten Königreich für gleiche Waren unterschiedliche Preise in Rechnung gestellt, je nachdem, ob sie diese Ware im Vereinigten Königreich oder in einem anderen EWG-Land weiterverkaufen.

Die „Price Terms“ zielen darauf ab, den Wettbewerb in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich einzuschränken, und wirken sich als indirektes Exportverbot aus.

Die „Price Terms“, wonach für die DCL-Kunden im Vereinigten Königreich ein anderer Preis für Spirituosen zur Ausfuhr nach anderen EWG-Ländern als für den Weiterverkauf zum Verbrauch auf dem inländischen Markt in Rechnung gestellt wird und nur für Spirituosen zum Weiterverkauf und Verbrauch im Vereinigten Königreich Preisnachlässe eingeräumt werden, schränken für diese Abnehmer die Weiterverkaufsmöglichkeiten in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich ein. Zumindest wird der Verkauf durch Abnehmer im Vereinigten Königreich und ihre nachfolgenden Käufer in EWG-Ländern außer dem Vereinigten Königreich sehr erschwert. Für DCL-Kunden im Vereinigten Königreich und die von ihnen belieferten Händler wird dadurch der Wettbewerb in diesen Ländern eingeschränkt.

Die DCL räumte ein, daß ihre „Price Terms“ nach Aufhebung des Ausfuhrverbots darauf abzielten, die DCL-Alleinvertriebshändler vor dem Wettbewerb seitens der Händler zu schützen, die die Waren von DCL-Kunden im Vereinigten Königreich beziehen und zum Verbrauch im Vertragsgebiet der Alleinvertriebshändler weiterverkaufen möchten.

Die Nichtanwendbarkeit von Preisnachlässen auf Spirituosen für den Export und die Anwendung verschiedener Preise für die zum Export und die zum Verbrauch im Vereinigten Königreich bestimmten Spirituosen gegenüber denselben Kunden sind offensichtlich ein Versuch, Paralleleinfuhren aus dem Vereinigten Königreich nach anderen EWG-Ländern zu verhindern; sie dienen dem gleichen

Zweck wie ein formelles Ausfuhrverbot und können als ein noch wirksameres Mittel zur Abhaltung von der Ausfuhr angesehen werden.

Die DCL-Kunden im Vereinigten Königreich werden von DCL aufgefordert, Mitteilung darüber zu machen, wenn sie selbst oder ihre Käufer Ausfuhr nach anderen EWG-Ländern zu tätigen beabsichtigen. Weiterhin sind in den „Price Terms“ Geldbußen für den Fall ihrer Nichteinhaltung vorgesehen. Ein Kunde, der die „Price Terms“ nicht eingehalten hat oder in den Verdacht gerät, diese nicht einzuhalten, hat möglicherweise den Bruttopreis zu entrichten, und zwar sogar für die zum Verbrauch im Vereinigten Königreich bestimmten Spirituosen. Ein Betrag in Höhe der Preisnachlässe kann ihm später unter angemessener Verzinsung erstattet werden, sofern er den Nachweis für den Verbrauch der Ware im Vereinigten Königreich erbringt. Trotzdem kann die Anwendung dieser Bestimmung die Marktstellung des fraglichen Kunden stark beeinträchtigen. Sie kommt einer Strafe und einem wirksamen Ansporn zur Einhaltung der vereinbarten „Price Terms“ gleich.

Die DCL machte geltend, daß diese „Price Terms“, die die Gewährung von Preisnachlässen auf den Verkauf von Spirituosen zum Verbrauch im Vereinigten Königreich beschränken, nicht den Zweck haben konnten, Einfuhren in andere EWG-Länder zu behindern, da sie schon seit längerer Zeit und zweifellos schon vor dem Beginn solcher Einfuhren bestanden hätten. Dieses Argument ändert nichts an der Feststellung, daß die „Price Terms“ die Einschränkung des Wettbewerbs in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich bezwecken, während es beweist, daß — sofern diese „Price Terms“ lediglich eine Folge der Nichtausfuhrklausel waren — die Klarstellung vom 24. Juni 1975 eindeutig dazu diene, die Wirkungen dieser Nichtausfuhrklausel aufrechtzuerhalten.

Ferner bezwecken diese „Price Terms“ auch eine Verzerrung des Wettbewerbs, indem sie verhindern, daß die durch die Wettbewerbsbedingungen im Vereinigten Königreich anfallenden Preisvorteile sich auf Wettbewerbsstrukturen im übrigen Gemeinsamen Markt niederschlagen.

Wie im Rundschreiben vom 24. Juni 1975 und in Anhang II festgestellt wird, sind die Preisnachlässe „auf die besonderen Erfordernisse des Binnenhandels abgestellt.“ Die DCL erklärt, daß diese Preisnachlässe den Wettbewerbsbedingungen auf dem britischen Spirituosenmarkt, der durch die Macht der Käufer und durch den scharfen Preiswettbewerb zwischen den verschiedenen Spirituosenmarken gekennzeichnet war, Rechnung tragen sollten.

Die Beschränkung der Preisnachlässe auf Spirituosen zum Verbrauch im Vereinigten Königreich verhindert, daß sich die vorteilhafte Preisberechnung

im Vereinigten Königreich auf den DCL-Spirituosenmarkt in anderen EWG-Ländern auswirkt. Dies kommt einer Isolierung des Marktes im Vereinigten Königreich in bezug auf diese Preisvorteile gleich, die auf die im Vereinigten Königreich herrschenden Wettbewerbsbedingungen zurückzuführen sind und die somit auf die Wettbewerbsbedingungen in anderen EWG-Ländern keinen Einfluß ausüben können. Demzufolge können Verbraucher in diesen Ländern nicht in den Genuß der Preisvorteile im Vereinigten Königreich gelangen.

- b) Da die „Price Terms“ eindeutig die Einschränkung und Verzerrung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezwecken, erübrigt es sich, ihre gegenwärtigen Auswirkungen aufzuzeigen, um über die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags zu befinden. Zur zusätzlichen Begründung sei jedoch noch erwähnt, daß die „Price Terms“ eine beträchtliche Einschränkung und Verzerrung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bewirken.

Als Beispiel dienen die am 24. Juni 1975 und am 1. März 1977 gültigen Preise für einen Karton von 12 Flaschen Johnnie Walker Red Label. Aufgrund der „Price Terms“ hat ein britischer Händler, der die Ware zu exportieren beabsichtigt, einen um 99 % bzw. 92,7 % (oder ... % „Durchschnittspreis“) höheren Preis zu entrichten als ohne diese Beschränkung in Anrechnung käme. Eine derart hohe Preissteigerung verzerrt den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt beträchtlich.

Überdies lag infolge der „Price Terms“ der von einem DCL-Abnehmer im Vereinigten Königreich zum Export bezogene Whisky zu den genannten Zeitpunkten um ... % und ... % über dem Preis, zu dem dieselbe Ware von den Alleinvertriebshändlern in den anderen EWG-Ländern bezogen wurde. Natürlich entstehen den Alleinvertriebshändlern infolge ihrer Verpflichtungen zur Absatzförderung höhere Kosten. Es wurde geltend gemacht, daß diese Kosten annähernd der Differenz zwischen dem Einkaufspreis des Parallelimporteurs und demjenigen des Alleinvertriebshändlers entsprächen. Eindeutig erschweren es jedoch diese Kaufpreisunterschiede den DCL-Abnehmern im Vereinigten Königreich und vor allem den nachfolgenden Kunden, mit den Alleinvertriebshändlern in anderen EWG-Ländern zu konkurrieren; zumindest geht hierdurch jeder Anreiz für Parallelexporte verloren.

Die DCL hat ihre „Price Terms“ ganz strikt angewandt und sie ging mit Erfolg gegen Verstöße vor. Entweder verlangte DCL die Zahlung der Differenzbeträge, wenn Spirituosen zum Inlandspreis bezogen und später in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich angetroffen wurden, oder aber sie berechnete den Kunden, bei denen sie Exportabsichten vermutete, von vorn herein

den Bruttopreis. Falls solche Kunden später den Beweis eines tatsächlichen Verbrauchs im Vereinigten Königreich erbrachten, hatten sie Anrecht auf eine Erstattung. In dem Jahr, das auf die Inkraftsetzung der „Price Terms“ vom 24. Juni 1975 folgte, wurden keine der zum Bruttopreis gekauften Spirituosen exportiert mit Ausnahme eines einzigen Falles, in dem ein Kunde im Vereinigten Königreich etwa 1400 Kartons Scotch Whisky mit der Absicht, diese nach anderen EWG-Ländern zu exportieren, zum Bruttopreis bezogen hatte.

DCL hat angegeben, daß die im Vereinigten Königreich ansässigen Kunden in der Zeit von Juli 1976 bis Juli 1977 etwa 250 000 Kartons Scotch Whisky zum Bruttopreis bezogen haben. Diese Zahl läßt jedoch offen, wie viele von diesen Kartons exportiert wurden, denn der Bruttopreis gelangt auch bei gewissen Bezügen zur Anwendung, wenn der Kunde keine Exportabsichten hat.

Jedenfalls ist anzunehmen, daß der erwähnte Umfang der Parallelexporte geringer ist als vor dem 24. Juni 1975 (550 000 Kartons), dem Zeitpunkt, als den DCL-Kunden ein formelles Exportverbot auferlegt wurde. Man kann weiter vernünftigerweise annehmen, daß die Exporte ohne die aus den „Price Terms“ sich ergebende Beschränkung ein erheblich höheres Niveau erreicht hätten.

Die Beschwerdeführer haben auf die Schwierigkeiten hingewiesen, denen sie aufgrund der DCL-Preispraktiken in ihrem Spirituosenhandel gegenüberstehen. Sie sehen sich in der Praxis vom Export nach anderen EWG-Ländern ausgeschlossen, nachdem sie ihre Käufe zum Bruttopreis getätigt haben. Die DCL-Tochtergesellschaften hätten auch die Neigung, ihnen systematisch den Bruttopreis zu berechnen, woraus sich noch eine zusätzliche Belastung für ihre Handelstätigkeiten im Vereinigten Königreich ergebe.

Außerdem setzen diese „Price Terms“ die DCL in die Lage, für die Alleinvertriebshändler einen Preis aufrechtzuerhalten, der etwas höher, mindestens aber auf ähnlicher Höhe liegt wie der Preis für Abnehmer im Vereinigten Königreich, obgleich die Alleinvertriebshändler in der Vertriebskette auf einer höheren Stufe stehen und im Gegensatz zu den Großhändlern im Vereinigten Königreich Aufwendungen für die Absatzförderung zu übernehmen haben.

Hieraus folgt, daß in Anbetracht der Marktstellung von DCL im Hinblick auf Scotch Whisky, Gin, Wodka und Pimm's im Vereinigten Königreich die „Price Terms“ den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich einschränken und verzerren.

c) Die „Price Terms“ sind geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Sie behindern oder erschweren zumindest die Ausfuhr von DCL-Spirituosen nach anderen EWG-Ländern durch Abnehmer im Vereinigten Königreich, die ohne das Bestehen dieser Bedingungen in beträchtlichem Umfang stattgefunden hätte. Somit führen sie zu einer Aufteilung des Gemeinsamen Marktes, indem sie den Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und anderen EWG-Ländern für einen wesentlichen Teil der betreffenden Ware verhindern und der Verwirklichung eines einzigen Marktes für alle Mitgliedstaaten entgegenstehen.

## 2.2. Nichtanwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags

### 2.2.1. Die Frage der Anmeldung

„Price Terms“ kommen für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Frage, da sie nicht vorschriftsmäßig nach Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 und gemäß den Bestimmungen der Verordnung Nr. 27 angemeldet wurden. Die „Price Terms“ waren von der Anmeldung nach Artikel 4 Absatz 2 Unterabsatz 1 der Verordnung Nr. 17 nicht ausgenommen, da sie sich, obgleich es sich um eine Vereinbarung zwischen Unternehmen eines Mitgliedstaats, des Vereinigten Königreichs, handelt, auf Ausfuhren zwischen Mitgliedstaaten beziehen.

Die „Price Terms“ fallen nicht unter die Anmeldung der Verkaufsbedingungen vom 30. Juni 1973, da die Preisstruktur in dieser Anmeldung nicht erwähnt wird. Zudem enthalten das Rundschreiben vom 24. Juni 1975 und Anhang II zu diesem Rundschreiben Bestimmungen, die über die angemeldete Vereinbarung hinausgehen. Die DCL selbst betrachtete sie als separate Maßnahmen, da sie in ihrem Antwortschreiben vom 8. Juli 1975 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission über die Verkaufsbedingungen lediglich die Neufassung dieser Verkaufsbedingungen übersandte, die in Anhang I des Rundschreibens vom 24. Juni 1975 wiedergegeben war, und es unterließ, auf das Rundschreiben selbst und auf den Anhang II zu diesem Rundschreiben Bezug zu nehmen.

Die am 11. Juli 1975 erfolgte Einreichung einer Kopie der „Price Terms“ auf Verlangen der Kommission hin kann nicht als Anmeldung betrachtet werden.

Gleichwohl beantragte die DCL in ihrer schriftlichen Stellungnahme zu den Beschwerdepunkten der Kommission und in der Anhörung, die „Price Terms“ der DCL für Großbritannien gemäß Artikel 85 Absatz 3 freizustellen.

### 2.2.2. Voraussetzungen für eine Anwendung von Artikel 85 Absatz 3

Die „Price Terms“ könnten auch nicht freigestellt werden, wenn sie ordnungsgemäß angemeldet worden wären, da sie die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 nicht erfüllen.

- a) Die DCL stützt ihre Behauptung, daß die „Price Terms“ die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllten, auf folgende Argumente.

Das Vertriebssystem, in dem ein Alleinvertriebs­händler für die Verkaufsförderung und die angemessene Verteilung der Spirituosen eingesetzt wird, hätte zahlreiche Vorteile und günstige Resultate in den übrigen EWG-Ländern erzielt. Die „Price Terms“ seien Bestandteil eines globalen Handelsschemas, in dem das Alleinvertriebssystem zur Verbesserung der Warenverteilung beitrage, während es dem Verbraucher einen angemessenen Gewinn zusichere. Die „Price Terms“ seien eine notwendige Einschränkung, um sicherzustellen, daß die Alleinvertriebshändler, die auch die Kosten der Verkaufsförderung zu tragen hätten, mit den Parallelimporteuren konkurrieren könnten. Zwei besondere Umstände rechtfertigten die einschränkende Maßnahme: zum einen sei in den anderen EWG-Ländern außer dem Vereinigten Königreich eine Absatzförderung unerlässlich, da die DCL-Spirituosen zwar kein neues Produkt, doch noch nicht gut genug bekannt seien; zum anderen würden die Marktpreise für Spirituosen auf dem Markt des Vereinigten Königreichs durch den Einfluß der DCL-Kunden, vor allem der Brauereien, künstlich niedrig gehalten.

- b) Bei der in diesem Verfahren im Hinblick auf Artikel 85 Absatz 3 zu beurteilenden Vereinbarung handelt es sich jedoch nicht um eine Alleinvertriebsvereinbarung, sondern um eine Reihe von Vereinbarungen, die sich aus den Kaufverträgen ergeben, welche zwischen den DCL-Tochtergesellschaften und den Großhändlern im Vereinigten Königreich abgeschlossen wurden, bei denen die „Price Terms“ einen wesentlichen Bestandteil darstellen. Es stellt sich nicht die Frage, ob die Alleinvertriebsverträge günstige Auswirkungen haben, sondern ob die „Price Terms“, die nicht Teil dieser Verträge sind, jedoch in wirtschaftlichem Zusammenhang zu diesen stehen, in den Genuß einer Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 gelangen können.

Die Kaufverträge selbst können nicht direkt eine Verbesserung der Warenverteilung in den EWG-Mitgliedstaaten bewirken. Die „Price Terms“ betref-

fen ausschließlich die Anwendung unterschiedlicher Preise mit dem Ziel, die Abnehmer im Vereinigten Königreich von Ausfuhren abzuhalten. Außerdem nehmen sie den Verbrauchern in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich die Möglichkeit, DCL-Spirituosen zu günstigeren Preisen zu beziehen, und es entgehen ihnen auch die Vorteile des Wettbewerbs auf dem Spirituosenmarkt im Vereinigten Königreich.

Die „Price Terms“ erfüllen demgemäß nicht die Bedingungen einer Anwendung von Artikel 85 Absatz 3.

- c) Selbst wenn die „Price Terms“ in Beziehung zum Alleinvertriebssystem der DCL zu betrachten wären, käme eine Freistellung nicht in Frage.

Die Kommission erkennt an, daß sich aus der Einsetzung von Alleinvertriebshändlern in EWG-Ländern, die für einen Hersteller, der in einem anderen EWG-Land ansässig ist, Verkaufsförderung betreiben, häufig Vorteile ergeben. Was die Alleinvertriebsverträge angeht, die DCL-Tochtergesellschaften mit Händlern in EWG-Staaten außer dem Vereinigten Königreich abgeschlossen haben, so hat die Kommission ihre Absicht bekanntgegeben, in bezug hierauf eine günstige Entscheidung zu fällen<sup>(1)</sup>.

Selbst wenn zugegeben werden muß, daß die Einsetzung von Alleinvertriebshändlern durch DCL eine Verbesserung der Verteilung zur Folge hat, kann doch nicht festgestellt werden, daß die „Price Terms“ eine Einschränkung darstellen, die zur Erreichung dieses Zieles unerlässlich ist.

Da den Angaben von DCL entsprechend DCL-Spirituosen in anderen EWG-Ländern als dem Vereinigten Königreich nicht so gut eingeführt und bekannt sind, ist die Verkaufsförderung und der Verkauf selbst in diesen Ländern viel kostspieliger. Jedoch sind die Spirituosen der DCL keine neuen Produkte, für die eine Einführung mit außerordentlichen Werbeanstrengungen erforderlich wäre. Die Marktbedingungen in diesen Ländern sind nicht dergestalt, daß ein Schutz dieser Märkte gegen einen Wettbewerb seitens der Händler, die sich im Vereinigten Königreich DCL-Spirituosen beschaffen, vonnöten wäre.

DCL macht geltend, daß der Wettbewerb zwischen den Spirituosenmarken und die Kaufkraft einiger Abnehmer, wie beispielsweise der Brauereien, zu einem niedrigen Preisniveau für DCL-Spirituosen im Vereinigten Königreich geführt haben, was dort eine Anhebung der Preise erschweren würde.

<sup>(1)</sup> Siehe Veröffentlichung nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in der Sache IV/10.469 „White Horse Distillers — B.A.P. CORIMA“ im ABl. Nr. C 9 vom 2. 2. 1971.

Die DCL ist jedoch in der Lage, durch andere Mittel als durch die Behinderung von Parallelexporten dafür zu sorgen, daß ihre Alleinvertriebshändler ihre Aufgaben erfolgreich durchführen. So könnte sie beispielsweise, wie sie dies auch auf dem Markt im Vereinigten Königreich handhabt, selbst die Absatzförderung auf anderen EWG-Märkten übernehmen oder die Aufwendungen der Alleinvertriebshändler für Absatzförderung bei der Preisberechnung berücksichtigen. Gegenwärtig berechnet die DCL ähnliche Preise für Großhändler im Vereinigten Königreich und für Alleinvertriebshändler, wohingegen sie ihnen unterschiedliche Verpflichtungen auferlegt. Diese Preisstruktur hat wahrscheinlich mit zu den Schwierigkeiten beigetragen, vor die sich die Alleinvertriebshändler gestellt sehen. Es ist nicht bewiesen, daß die von der DCL beschriebenen Marktbedingungen die Anwendung anderer Preisvereinbarungen, die nicht zu einer Wettbewerbsbeschränkung führen würden, unmöglich machen.

Demgemäß erfüllen die „Price Terms“ der DCL nicht die in Artikel 85 Absatz 3 genannten Voraussetzungen und dem von DCL gestellten Antrag auf Freistellung für einen begrenzten Zeitraum bis zur Abschaffung der „monopolistischen Macht der Brauereien“ kann nicht entsprochen werden.

#### IV. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 3 ABSATZ 1 DER VERORDNUNG Nr. 17

Nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 des Rates kann die Kommission, wenn sie auf Antrag oder von Amts wegen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 des Vertrages feststellt, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Im Hinblick auf die aus den „Price Terms“ sich ergebende schwerwiegende Auswirkung auf den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt sollte die DCL-Gruppe verpflichtet werden, den durch die „Price Terms“ dargestellten Verstoß unverzüglich abzustellen. Dem Unternehmen The Distillers Company Ltd. wäre die Auflage zu machen, für die Erfüllung dieser Verpflichtung Sorge zu tragen. Die DCL-Gruppe soll insbesondere dazu verpflichtet werden, von allen weiteren Maßnahmen abzusehen, die darauf abgestellt sind, die Ausfuhr ihrer Spirituosen, die von Abnehmern im Vereinigten Königreich bezogen wurden, in andere EWG-Mitgliedstaaten einzuschränken.

#### V. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 15 DER VERORDNUNG Nr. 17

Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 bestimmt folgendes :

„Die Kommission kann gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis

zu einer Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig :

- a) gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoßen ;  
 ..... Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.“

Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 bestimmt folgendes :

„Die in Absatz 2 Buchstabe a) vorgesehene Geldbuße darf nicht für Handlungen festgesetzt werden :

- a) die nach der bei der Kommission vorgenommenen Anmeldung und vor der Entscheidung der Kommission nach Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages begangen werden, soweit sie in den Grenzen der in der Anmeldung dargelegten Tätigkeit liegen ...“

Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ist auf die „Price Terms“ der DCL vom 24. Juni 1975 anwendbar.

Indem DCL die „Price Terms“ anbot und anwandte, beging sie einen besonders schweren Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1, der sich auf den freien Warenverkehr und die Handelstätigkeiten zahlreicher DCL-Spirituosenhändler im Gemeinsamen Markt auswirkte.

Die „Price Terms“ können nicht in den Genuß der in Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 vorgesehenen Vergünstigung gelangen. Einmal wurden sie nicht vorschriftsmäßig gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 und gemäß den Bestimmungen der Verordnung Nr. 27 angemeldet. Zum anderen fallen sie nicht in den Rahmen der Tätigkeit, die in der Anmeldung der Verkaufsbedingungen vom 30. Juni 1973 beschrieben wird. Bei Beschreibung ihrer Tätigkeit in der Anmeldung erwähnte die DCL nichts von ihren Preisvereinbarungen innerhalb der EWG. Obgleich sowohl die „Price Terms“ als auch das in den angemeldeten Verkaufsbedingungen enthaltene Exportverbot die Ausfuhren beeinträchtigten, handelt es sich bei diesen beiden um verschiedenartige Bestimmungen.

Die Kommission berücksichtigt jedoch auch, daß angesichts der in diesem Fall vorliegenden Umstände die DCL die Anmeldung der „Price Terms“ bona fide unterlassen haben mag in der Annahme, im Hinblick auf die Tatsache, daß die „Price Terms“ der Kommission im Laufe des Korrespondenzwechsels bezüglich der Verkaufsbedingungen mitgeteilt wurden, habe die Anmeldung der Verkaufsbedingungen auch die „Price Terms“ mit eingeschlossen und deren separate Anmeldung sei nicht erforderlich.

Die Kommission sieht in diesem Fall von der Auferlegung einer Geldbuße ab —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN :

*Artikel 1*

Das Verbot der Ausfuhr vom Vereinigten Königreich nach anderen EWG-Ländern und das Verbot des Weiterverkaufs unter Zollverschluß in den „Seller's Conditions of Sale“ (Verkaufsbedingungen), die am 30. Juni 1973 bei der Kommission angemeldet wurden und die sich in den von 38 Tochtergesellschaften des Unternehmens Distillers Company Limited mit ihren Abnehmern im Vereinigten Königreich geschlossenen Verträgen für den Spirituosenverkauf befinden, stellen einen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in der Zeit vom 1. Januar 1973 bis 24. Juni 1975 dar.

*Artikel 2*

Der Antrag auf eine Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 über die Nichtanwendbarkeit des Artikels 85 Absatz 1 auf die Bestimmungen und den Zeitraum, die in Artikel 1 aufgeführt sind, wird abgelehnt.

*Artikel 3*

Die „Price Terms“, die Teil der in Artikel 1 genannten Verträge sind und die im Anhang II zu den Rundschreiben der Distillers Company Limited vom 24. Juni 1975 und vom 23. Februar 1977 aufgeführt sind, stellen einen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1

des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar. Eine Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 ist nicht gerechtfertigt.

*Artikel 4*

Die Distillers Company Limited, an die diese Entscheidung gerichtet ist, stellt sicher, daß der in Artikel 3 genannte Verstoß unverzüglich abgestellt wird. Insbesondere werden die Distillers Company Limited und ihre Tochtergesellschaften von allen weiteren Maßnahmen mittels der „Price Terms“ absehen, die darauf abgestellt sind, die Ausfuhr ihrer Spirituosen, die von Abnehmern im Vereinigten Königreich bezogen wurden, vom Vereinigten Königreich in andere EWG-Länder einzuschränken.

*Artikel 5*

Diese Entscheidung ist an das Unternehmen The Distillers Company Limited, 21 St. James's Square, London, Vereinigtes Königreich, gerichtet, die sie ihren in Anhang I dieser Entscheidung aufgeführten Tochtergesellschaft mitteilen wird.

Brüssel, den 20. Dezember 1977.

*Für die Kommission*

Raymond VOUEL

*Mitglied der Kommission*

*ANHANG I***Verzeichnis der vorgenannten Tochtergesellschaften des Unternehmens The Distillers Company Ltd.**

John Dewar & Sons Ltd.  
John Walker & Sons Ltd.  
James Buchanan & Co. Ltd.  
Buchanan-Booth's Agencies Ltd.  
White Horse Distillers Ltd.  
Wm. Sanderson & Son Ltd.  
John Haig & Co. Ltd.  
Distillers Agency Ltd.  
A. & A. Crawford Ltd.  
J. & G. Stewart Ltd.  
Macdonald Creenlees Ltd.  
Slater Rodger & Co. Ltd.  
James Watson & Co. Ltd.  
W.P. Lowrie & Co. Ltd.  
Ainslie & Heilbron (Distillers) Ltd.  
John Gillon & Co. Ltd.  
John Begg Ltd.  
Bermore Distilleries Ltd.  
Peter Dawson Ltd.

Maclay Duff (Distillers) Ltd.  
Mitchell Bros. Ltd.  
Bulloch Lade & Co. Ltd.  
J. & R. Harvey & Co. Ltd.  
Daniel Crawford & Son Ltd.  
John Hopkins & Co. Ltd.  
Baird-Taylor Ltd.  
Donald Fisher Ltd.  
D. & J. McCallum Ltd.  
Low Robertson & Co. Ltd.  
John Robertson & Co. Ltd.  
J. & W. Hardie Ltd.  
John Crabbie & Co. Ltd.  
Tanqueray Gordon & Co. Ltd.  
Booth's Distilleries Ltd.  
Charles Tanqueray & Co. Ltd.  
Boord & Son Ltd.  
J. & J. Vickers & Co. Ltd.  
Pimm's Ltd.

---



## ANHANG II

## Preis von DCL-Scotch : ein Karton Johnnie Walker Red Label

Zeitpunkt	Bruttopreis unter Zollverschluß	Preisnachlässe (Höchstbeträge)	UK Nettogroßhandelspreis	Verhältnis Brutto-Nettopreis	Alleinvertreibshändlerpreis	Bruttopreis / Alleinvertreibspreis-Verhältnis	Alleinvertreibs-UK-Großhandelspreis-Verhältnis
1. 1. 1973 / 11. 1. 1974	£ 8,25	(3,00 + 0,95 <sup>(1)</sup> + 0,25 + 0,15) <sup>(2)</sup> £ 4,35	£ 3,90	114 %		%	%
12. 1. 1974 / 31. 12. 1974	£ 8,25	(3,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 4,55	£ 3,70	123 %		%	%
1. 1. 1975 / 31. 3. 1975	£ 9,55	(3,50 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,05	£ 4,50	112 %		%	%
1. 4. 1975 / 30. 6. 1975	£ 10,65	(3,75 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,30	£ 5,35	99 %		%	%
1. 7. 1975 / 31. 7. 1975	£ 11,71	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,16	90 %		%	%
1. 8. 1975 / 31. 9. 1975	£ 11,71	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,16	90 %		%	%
1. 10. 1975 / 26. 1. 1976	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,61	83,9 %		%	%
27. 1. 1976 / 6. 4. 1976	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,35) £ 5,55	£ 6,61	83,9 %		%	%
7. 4. 1976 / 31. 1. 1977	£ 12,16	(4,00 + 0,95 + 0,25 + 0,55) £ 5,75	£ 6,41	89,7 %		%	%
1. 3. 1977	£ 13,61 £ 13,51	(4,00 + 1,24 + 0,25 + 0,16 + 0,90) £ 6,55	£ 7,06	84,8 % 92,7 %	( <sup>3</sup> )	%	%

<sup>(1)</sup> Erhöhung 1. April 1973.<sup>(2)</sup> Bis 30. September 1973.<sup>(3)</sup> Erhöhung 1. Februar 1977.

## ANHANG III

## Preis von DCL-Gin : ein Karton Gordon's Special Dry London Gin

Zeitpunkt	Bruttopreis unter Zollverschluß	Preisnachlässe (Höchstbeträge)	UK Netto-Großhandelspreis	Verhältnis Brutto / Nettopreis	Alleinvertreibshändlerpreis	Verhältnis des Bruttopreises zum Alleinvertreibshändlerpreis
14. 4. 1975 / 30. 6. 1975	£ 9,50	(3,50 + 0,94 + 0,35) £ 4,79	£ 4,71	101 %		%
1. 7. 1975 / 30. 9. 1975	£ 9,85	(3,60 + 0,94 + 0,35) £ 4,89	£ 4,96	98,5 %		%
1. 10. 1975 / 2. 2. 1976	£ 10,55	(3,70 + 0,94 + 0,35) £ 4,99	£ 5,56	89,7 %		%
3. 2. 1976 / 31. 3. 1976	£ 10,55	(3,70 + 0,94 + 0,35) £ 4,99	£ 5,56	89,7 %		%
1. 4. 1976 / 28. 2. 1977	£ 10,55	(3,70 + 0,85 + 0,55) £ 5,10	£ 5,45	93,5 %		%
1. 3. 1977	£ 11,75	(3,70 + 1,00 + 0,90) £ 5,60	£ 6,15	91 %		%

## ANHANG IV

## Preis von DCL-Wodka : ein Karton Cossack Vodka

Zeitpunkt	Bruttopreis unter Zollverschluß	Preisnachlässe (Höchstbeträge)	UK Netto-Großhandelspreis	Verhältnis Brutto / Nettopreis	Alleinvertreibshändlerpreis	Verhältnis des Bruttopreises zum Alleinvertreibshändlerpreis
1. 4. 1975 / 30. 9. 1975	£ 10,47	(4,25 + 0,87 + 0,35) £ 5,17	£ 5,00	109,4 %		%
1. 10. 1975 / 28. 2. 1976	£ 11,32	(4,50 + 0,87 + 0,35) £ 5,72	£ 5,60	102 %		%
1. 3. 1976 / 28. 2. 1977	£ 11,32	(4,50 + 0,87 + 0,55) £ 5,92	£ 5,40	109,6 %		%
1. 3. 1977	£ 12,07	(4,50 + 0,94 + 0,90) £ 6,34	£ 4,98	127,3 %		%