

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

.....

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Rat

85/614/EWG:

- ★ Richtlinie des Rates vom 20. Dezember 1985 zur Änderung aufgrund des Beitritts Spaniens und Portugals der Richtlinie 85/384/EWG für die gegenseitige Anerkennung der Diplome, Prüfungszeugnisse und sonstigen Befähigungsnachweise auf dem Gebiet der Architektur und für Maßnahmen zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des Niederlassungsrechts und des Rechts auf freien Dienstleistungsverkehr 1

Kommission

85/615/EWG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1985 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.373 — P & I Clubs) 2

85/616/EWG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1985 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.665 — Villeroy & Boch) 15

85/617/EWG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 16. Dezember 1985 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.839 — Sperry New Holland) 21

85/618/EWG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 18. Dezember 1985 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.739 — Siemens/Fanuc) 29

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

RAT

RICHTLINIE DES RATES

vom 20. Dezember 1985

zur Änderung aufgrund des Beitritts Spaniens und Portugals der Richtlinie 85/384/EWG für die gegenseitige Anerkennung der Diplome, Prüfungszeugnisse und sonstigen Befähigungsnachweise auf dem Gebiet der Architektur und für Maßnahmen zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des Niederlassungsrechts und des Rechts auf freien Dienstleistungsverkehr

(85/614/EWG)

DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf Artikel 396,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Aufgrund des Beitritts Spaniens und Portugals müssen einige technische Anpassungen an der Richtlinie 85/384/EWG ⁽¹⁾ vorgenommen werden, um eine einheitliche Anwendung durch das Königreich Spanien und die Portugiesische Republik und die anderen Mitgliedstaaten zu gewährleisten.

Gemäß Artikel 2 Absatz 3 des Vertrages über den Beitritt Spaniens und Portugals können die Gemeinschaftsorgane vor dem Beitritt die in Artikel 396 der Beitrittsakte genannten Maßnahmen erlassen. Diese treten vorbehaltlich und zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des genannten Vertrages in Kraft —

HAT FOLGENDE RICHTLINIE ERLASSEN:

Artikel 1

Vorbehaltlich des Inkrafttretens des Vertrages über den Beitritt Spaniens und Portugals wird Artikel 11 der Richtlinie 85/384/EWG mit Wirkung vom 1. Januar 1986 durch die Hinzufügung des folgenden Textes geändert:

„j) in Spanien

- der vom Ministerium für Erziehung und Wissenschaft oder von den Universitäten verliehene amtliche Architektentitel (título oficial de arquitecto);

k) in Portugal

- das von den Schulen für bildende Künste in Lissabon und Porto ausgestellte Diplom ,diploma do curso especial de arquitectura‘,
- das von den Schulen für bildende Künste in Lissabon und Porto ausgestellte Architektendiplom ,diploma de arquitecto‘,
- das von den Hochschulen für bildende Künste in Lissabon und Porto ausgestellte Diplom ,diploma do curso de arquitectura‘,
- das von der Hochschule für bildende Künste in Lissabon ausgestellte ,diploma de licenciatura em arquitectura‘,
- das von der Technischen Universität Lissabon und der Universität Porto ausgestellte Diplom ,carta de curso de licenciatura em arquitectura‘.

Artikel 2

Die Mitgliedstaaten treffen die erforderlichen Maßnahmen, um dieser Richtlinie innerhalb der in Artikel 31 Absatz 1 der Richtlinie 85/384/EWG genannten Frist nachzukommen.

Artikel 3

Diese Richtlinie ist an die Mitgliedstaaten gerichtet.

Geschehen zu Brüssel am 20. Dezember 1985.

Im Namen des Rates

Der Präsident

R. KRIEPS

⁽¹⁾ ABl. Nr. L 223 vom 21. 8. 1985, S. 15.

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Dezember 1985

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags
(IV/30.373 — P & I Clubs)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(85/615/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf die Artikel 6 und 8,

im Hinblick auf die am 18. Juni 1981, am 27. Juli 1984 und am 20. Februar 1985 von den im Anhang aufgeführten 17 „Protection and Indemnity Clubs“ — gemeinnützige Vereine für bestimmte Arten der Seeversicherung — vorgenommenen Anmeldungen der als „International Group Agreement“ bekannten Vereinbarung,

im Hinblick auf die nach Artikel 19 Absatz 3 der genannten Verordnung Nr. 17 erfolgte Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts des Antrages und der Anmeldung⁽²⁾,

in der Erwägung, daß die Kommission nach der genannten Veröffentlichung gemäß Artikel 19 Absatz 3 weder auf weitere bedeutsame Tatsachen aufmerksam gemacht noch durch irgendwelche Äußerungen dazu veranlaßt wurde, ihre Absicht zu ändern und dem Antrag auf Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 des Vertrages zu entsprechen,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartelle und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

- (1) Am 18. Juni 1981 meldeten 17 „Protection and Indemnity Clubs“ („P & I Clubs“ — gemeinnützige Vereine für bestimmte Arten der Seeversicherung), deren Namen und Anschriften im Anhang aufgeführt sind, nach Artikel 4 der Verordnung

Nr. 17 bei der Kommission den Text einer Vereinbarung im Hinblick auf die Erteilung eines Negativattests oder einer Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags an, die sie beabsichtigten in Kraft zu setzen.

Die als International Group Agreement (IGA) bekannte Vereinbarung trat dann am 8. Dezember 1981 in Kraft.

- (2) Nach einer ersten Untersuchung kam die Kommission zu dem Schluß, daß die Vereinbarung eine Reihe von Klauseln enthielt, die nicht gemäß Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden konnten. Am 18. Februar 1983 eröffnete sie daher das Verfahren und teilte den Antragstellern am 24. Februar 1983 in den Beschwerdepunkten die Absicht mit, eine Entscheidung gemäß Artikel 15 Absatz 6 der Verordnung Nr. 17 zu erlassen.
- (3) Nach Gesprächen mit der Kommission übermittelten die Vereine am 1. November 1983 eine Mitteilung, die eine Reihe von Vorschlägen zur Änderung der IGA enthielt. Die Vereine baten um Auskunft, ob die Kommission bereit sei, eine Veröffentlichung nach Artikel 19 Absatz 3 zu der Vereinbarung (IGA) herauszugeben, sofern diese gemäß den übermittelten Vorschlägen geändert würde.
- (4) Am 1. Dezember 1983 erhoben die Union der griechischen Schiffseigner und der griechische Kooperationsausschuß für die Seeschifffahrt, deren Mitglieder auch Mitglieder der „P & I Clubs“ sind, eine förmliche Beschwerde gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17.

Diese Beschwerde betraf:

- i) eine ähnlich lautende Vereinbarung wie die IGA, die von den „P & I Clubs“ vor Verabschiedung der IGA angewandt wurde;
- ii) die IGA in der angemeldeten und verabschiedeten Form;
- iii) die IGA in der nun vorgeschlagenen geänderten Form.

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

⁽²⁾ ABl. Nr. C 9 vom 11. 1. 1985, S. 11.

- (5) Am 12. Juli 1984 teilte die Kommission den „P & I Clubs“ die Beschwerdepunkte mit, in denen sie feststellte, daß sie nach Prüfung der vorliegenden Informationen der Auffassung sei, es bestünden Gründe zu der Annahme, daß bestimmte Klauseln der IGA gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen und die Voraussetzungen für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllten.
- (6) Am 27. Juli 1984 meldeten die „P & I Clubs“ den Text einer geänderten IGA (IGA 1984) an, für die sie die Erteilung eines Negativtests oder eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag beantragten. Diese Fassung trat am 31. Juli 1984 in Kraft.
- (7) Am 2. August 1984 teilte die Kommission den Vereinen mit, daß aufgrund des Fehlens einer Übereinkunft in allen Fragen der Beschwerdepunkte, auf deren Grundlage die Kommission eine Freistellung gewähren könnte, die Verfahren nach Artikel 85 Absatz 1 fortgesetzt werden müßten.
- (8) Am 27. September 1984 teilten die Vereine der Kommission mit, daß sie unbeschadet ihrer Haltung in den laufenden Verfahren und in dem Bemühen, die Verfahren gemäß Artikel 85 Absatz 3 beizulegen bereit seien, die 1984 angemeldete IGA zu ändern.

A. Der Markt und die beteiligten Unternehmen

- (9) Die „P & I Clubs Insurance“ ist die herkömmliche Bezeichnung für die gesetzliche Haftpflichtversicherung und bestimmte Formen der vertraglichen Haftpflichtversicherung im Schiffsgewerbe. Die ersten P & I Clubs“ wurden in England Mitte des 19. Jahrhunderts gegründet. Sie beruhen auf dem Grundsatz der Gegenseitigkeit, sind also keine gewerblichen Versicherungsunternehmen, sondern Vereinigungen von Reedern, Befrachtern, Schiffsführern und Schiffsunternehmen, die sich ihre Haftpflicht auf einer nicht gewinnbringenden Grundlage untereinander teilen. Im wesentlichen versichern alle „P & I Clubs“ dieselben Risiken, doch bestehen Unterschiede in bezug auf die Franchise- bzw. Regreßsätze.

Ein Reeder schließt gewöhnlich mit einem gewerblichen Versicherer seine Seekasko- und Maschinenversicherung ab, während seine gesetzliche und vertragliche Haftpflicht fast immer mit „P & I Clubs“ abgeschlossen wird.

- (10) Jeder Verein arbeitet auf einer gemeinnützigen Grundlage zugunsten seiner Mitglieder. Er versichert die gesetzliche und die vertragliche Haftpflicht, die seine Mitglieder in ihrem Schiffsgewerbe übernehmen. Darüber hinaus kombinieren und rückversichern die Vereine gemeinsam die über bestimmte Höchstsätze hinausgehenden Risiken. Dieser „Pool“ wird von allen Vereinen gemeinsam betrieben, die das Risiko einer gegen ein Mitglied eines Vereins erhobenen Forderung tei-

len, wenn diese die von jedem Verein aufgestellte Höchstgrenze übersteigt. So wird jede große, gegen einen Verein erhobene Forderung nicht nur von dessen Mitgliedern getragen, sondern in bezug auf die Überschreitung von den Mitgliedern sämtlicher im Pool zusammengeschlossenen Vereine anteilmäßig mitgetragen. Der Pool seinerseits rückversichert auf dem Weltmarkt die über die von ihm festgesetzte Höchstgrenze hinausgehende Risiken.

- (11) Die verschiedenen an der IGA beteiligten „P & I Clubs“ versicherten 1979 und 1980 etwa 90 % der Weltschiffsgütertonnage. 1980 beförderten die Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Seeverkehr etwa 112,5 Millionen Tonnen, die fast ausschließlich von Vereinen der International Group versichert wurden. Schätzungsweise nahmen die Vereine 1983 Versicherungsprämien in Höhe von über 500 Millionen US-Dollar ein.

B. Die Vereinbarung in ihrer ursprünglich angemeldeten Form

- (12) Der nachstehende Buchstabe C enthält die wesentlichen Teile der Vereinbarung in ihrer jetzigen Form, nach den in der Anmeldung von 1984 enthaltenen sowie später erfolgten Änderungen.

Die 1981 angemeldete Vereinbarung enthielt jedoch in ihrer ursprünglichen Form einige Klauseln, die nach dem Einspruch der Kommission geändert wurden. Nachstehend eine Zusammenfassung der wichtigsten Klauseln, welche die Kommission geändert sehen wollte:

- a) Die Verpflichtung eines Vereins („New Club“) für ein Schiff, das gegenwärtig bei einem anderen Verein („Holding Club“) versichert war, keine niedrigere Prämie als die des „Holding Club“ anzubieten (d. h. die Prämie, mit der der „Holding Club“ die Verlängerung der Versicherung vorsieht), sofern nicht die Prämie des „Holding Club“ die „üblichen“ Prämien übersteigt:

Diese Verpflichtung bewirkte die Verhinderung oder Beschränkung des Prämienwettbewerbs, da die einzige Möglichkeit eines „New Clubs“, die Geschäfte eines bei einem anderen Verein versicherten Schiffsunternehmers zu übernehmen und einen neuen Satz anzuwenden, darin bestand, den von der IGA eingesetzten Sachverständigenausschuß davon zu überzeugen, daß die Prämien des „Holding Club“ unangemessen sind, d. h. daß sie die in dem besonderen Fall als angemessen angesehene Höchstgrenze überschreiten.

Wurden sowohl die Prämien des „Holding Club“ als auch die des „New Club“ als angemessen betrachtet, so konnte der „New Club“ den Schiffsunternehmer nur versichern, wenn er seine Prämie im ersten Jahr der des „Holding Club“ anpaßte;

- b) die Vorschrift, wonach die in Buchstabe a) genannten Regeln über Prämienangebote nicht nur auf bereits versicherte Schiffe, sondern auch auf neue oder neu erworbene Schiffe angewandt werden „new ships rule“):

Die freie Anwendung der Regeln über Prämienangebote auf neue oder neu erworbene Schiffe von Schiffsunternehmen stellte eine weitere Beschränkung der Freiheit des Versicherten dar, seinen Versicherer auszuwählen;

- c) die Vorschriften über Nachschüsse:

Die Kommission war der Ansicht, daß die Vorschriften über Nachschüsse, d. h. Beträge, die Mitgliedern, die ein oder mehrere Schiffe aus dem Verein zurückziehen, berechnet werden, um ihren Anteil an Leistungen zu decken, die während ihrer Mitgliedschaft erbracht, zum Zeitpunkt des Rücktritts jedoch noch nicht ausgeglichen sind, dazu benutzt werden könnten, um die Beschränkungen hinsichtlich des Übergangs zwischen Versicherungsvereinen zu verstärken;

- d) die Vorschriften über ein Mindestmaß im „Estimated Total Cost“ (ETC), Gesamtkostenvoranschlag für Tankschiffe:

Diese Vorschriften stellten insofern Wettbewerbsbeschränkungen dar, als die Vereine für ihre Tankergeschäfte einzuhaltende Mindestgrenzen für Grundprämien vereinbarten;

- e) die Vorschriften über die Zusammensetzung und das Verfahren des Sachverständigenausschusses:

Obwohl diese Vorschriften nicht zu offensichtlichen Beschränkungen führten, war die Kommission der Auffassung, daß sie bezweckten oder bewirkten, die Bindungen zwischen den Vereinen zu verstärken, und zu Beschränkungen des Übergangs von einem Verein zum anderen führen könnten. Diese Erwägung galt einerseits für die Zusammensetzung des Ausschusses, der kein unabhängiges Mitglied hatte, und andererseits für die Verfahren des Ausschusses, die keine Einspruchsmöglichkeiten vorsahen und den Zugang zu den Berichten über die Erörterungen des Ausschusses über die „von den Vereinen zugelassenen Personen“ beschränkten.

C. Die nach dem Einspruch der Kommission geänderte Vereinbarung

- (13) Die der Kommission nach Abschluß der Erörterungen vorgelegte geänderte Vereinbarung versucht, den unter Buchstabe B genannten Einwänden gerecht zu werden.
- (14) Prämienangebote für bereits versicherte Schiffe
- a) Grundsätzlich steht es einem Reeder frei, den Versicherungsverein zu wechseln, sofern die von dem „New Club“ angebotene Versiche-

rungsprämie von einem Sachverständigenausschuß nicht als unangemessen niedrig angesehen wird;

- b) damit aber insbesondere der Verein, bei dem der Reeder seine Schiffe bisher versichert hat („Holding Club“), vom Erhalt der Austrittserklärung des Unternehmers bis zur eigenen Entscheidung über die für das kommende Jahr geltenden provisorischen Prämien seiner Mitglieder genügend Zeit hat, wird das Recht, den Verein zu wechseln, davon abhängig gemacht, daß der „Holding Club“ bis zum 30. September des Jahres, das demjenigen vorangeht, in dem der neue Versicherungsvertrag wirksam wird, über die zwischen dem Unternehmer und dem „New Club“ geschlossene Vereinbarung und das Prämienangebot in Kenntnis gesetzt wird. Ferner muß der „Holding Club“ von dieser Vereinbarung binnen drei Tagen von dem Zeitpunkt an, zu dem sie in Kraft getreten ist, in Kenntnis gesetzt werden. Wird eine verbindliche Vereinbarung getroffen und in dieser Weise mitgeteilt und die Prämie vom „Holding Club“ nicht in Frage gestellt bzw. vom Sachverständigenausschuß als angemessen bezeichnet, kann der Unternehmer mit dem „New Club“ mit Wirkung vom 20. Februar des folgenden Jahres, dem für das Inkrafttreten neuer Versicherungsverträge vorgesehenen Datum, eine Versicherung abschließen;

- c) da die Prämien, die der „New Club“ seinen Mitgliedern im kommenden Jahr in Rechnung stellen wird, im September, wenn der Vertrag mit dem vereinswechselnden Unternehmen abgeschlossen wird, noch nicht feststeht, muß die im Vertrag angegebene Prämie so angepaßt werden, daß folgende Faktoren berücksichtigt werden:

- i) eine vom „New Club“ für das kommende Jahr beschlossene allgemeine Senkung oder Erhöhung der Prämien,
- ii) eine Änderung der vom „Pool“ aufgestellten Deckungshöchstgrenze und
- iii) eine Änderung der vom „Pool“ ausgelegten Rückversicherungskosten.

Diese Anpassung ist dem „Holding Club“ mitzuteilen;

- d) der „Holding Club“ kann sich an den Sachverständigenausschuß wenden, und zwar
- i) binnen 30 Tagen nach Mitteilung der mit dem „New Club“ vereinbarten Prämie, um festzustellen, ob die vereinbarte Prämie angemessen ist,
 - ii) binnen zwei Werktagen nach der Mitteilung der angepaßten Prämie, um festzustellen, ob die Anpassung den vorgenannten Faktoren tatsächlich Rechnung trägt.

Vertritt der Ausschuß die Auffassung, daß die vereinbarte Prämie unangemessen niedrig ist oder bei der Anpassung die vorerwähnten Faktoren nicht in geeigneter Weise berücksichtigt wurden, so kann der „New Club“ gleichwohl mit dem Reeder eine Versicherung abschließen, wird aber für die Dauer von zwei Jahren nur über verminderte Ausgleichsmöglichkeiten im „Pool“ verfügen können.

Wird bis zum 30. September kein Versicherungsvertrag abgeschlossen, gelten die ursprünglich gemeldeten Regeln der IGA, d. h. der „New Club“ kann dem Reeder nur dann eine niedrigere als die vom „Holding Club“ in Rechnung gestellte Prämie anbieten, wenn die vom „Holding Club“ verlangte Prämie unangemessen ist. Falls eine niedrigere Prämie angeboten wird und die vom „Holding Club“ verlangte Prämie nicht als unangemessen hoch angesehen worden ist, verfügt der „New Club“ im Pool nur über verminderte Ausgleichsmöglichkeiten. Allerdings kann der „New Club“ mit dem Reeder auch einen Vertrag mit Prämien in gleicher Höhe wie denen des „Holding Club“ abschließen.

(15) Neue Schiffe

- a) Einem Reeder, mit dem ein „New Club“ eine verbindliche Vereinbarung nach dem „Verfahren vor dem 30. September“ (vgl. vorangehende Randnummer) für ein oder mehrere Schiffe eingegangen ist, steht es danach frei, ein neues (oder neu erworbenes) Schiff zu versichern, wobei er unmittelbar die Prämie des „New Club“ in Anspruch nehmen kann, vorausgesetzt, daß diese Prämie vom Sachverständigenausschuß nicht als unangemessen niedrig angesehen wird;
- b) hat jedoch ein Reeder, dessen Schiffe zur Zeit bei einem Verein versichert sind, bereits für ein oder mehrere Schiffe eine verbindliche Vereinbarung mit einem „New Club“ nach dem „Verfahren vor dem 30. September“ getroffen, können neue (oder neu erworbene) Schiffe dieses Reeders für den Rest des laufenden Jahres von keinem anderen Verein für eine Prämie versichert werden, die unter der vom „Holding Club“ angebotenen Prämie liegt, es sei denn, diese Prämie wird von dem Ausschuß als unangemessen hoch angesehen.

(16) Nachschüsse

- a) Verlangt der frühere Versicherungsverein von einem Reeder einen Nachschuß, um seinen Anteil an noch ausstehenden Leistungen des Vereins in bezug auf noch nicht abgeschlossene Versicherungsjahre, in denen er Mitglied war, zu decken, so hat der Reeder für ihm zustehende Leistungen die Möglichkeit der Zahlung des Nachschusses oder der Beschaffung einer Bankgarantie;

b) falls der Reeder den Nachschuß für unangemessen hält, kann er sich binnen 20 Werktagen an den Sachverständigenausschuß wenden, damit dieser feststellt, ob der Nachschuß im Einklang mit der Prämie oder der Rate steht, die durch die Direktoren des „Holding Club“ festgelegt wurde und für alle Mitglieder unter ähnlichen Voraussetzungen angewendet wird, und, falls dies nicht der Fall ist, ob der Nachschuß angemessen ist;

c) der „Holding Club“ kann jedoch das Recht des Reeders auf die vorgenannte Feststellung davon abhängig machen, daß er den geforderten Nachschuß bei einem Dritten hinterlegt oder sich für diesen Betrag eine Bankgarantie geben läßt. Der hinterlegte Betrag oder die Bankgarantie werden erstattet bzw. freigegeben, falls sich der Sachverständigenausschuß zugunsten des Reeders ausspricht.

(17) Mindestkostenansatz für Tankschiffe

Die in der ursprünglich angemeldeten Vereinbarung vorgesehene Mindestprämie wurde gestrichen. Dafür wurde folgendes vorgesehen:

- a) Sämtliche Prämienangebote für Tankschiffe müssen die nachstehenden Kostenfaktoren in angemessener Weise berücksichtigen:
 - i) Forderungen im Rahmen des Eigenbehalts des Vereins,
 - ii) Beiträge zu Forderungen des „Pools“,
 - iii) Rückversicherungskosten,
 - iv) Verwaltungskosten;
- b) die Vereine werden jährlich einen angemessenen Mindestbetrag für Forderungen des „Pools“ empfehlen.

(18) Zusammensetzung und Verfahren des Sachverständigenausschusses

Der Ausschuß trägt nun auch dem Element der Unabhängigkeit Rechnung, was vorher nicht der Fall war. Abgesehen von den zwei Mitgliedern, die von jedem direkt betroffenen Verein (d. h. dem „Holding Club“ und dem „New Club“) aus einer A-Liste ausgewählt werden, besteht der Ausschuß noch aus einem dritten Mitglied, das aus einer B-Liste (Personen, die völlig unbeteiligt und als unabhängige Personen durch ihre Berufserfahrung qualifiziert und anerkannt sind) ausgewählt wird.

Die A-Liste umfaßt einen oder mehrere Direktoren, Angestellte oder Partner eines jeden Vereins bzw. deren Manager, die von diesem Verein ernannt worden sind.

Eine auf der A-Liste aufgeführte Person darf für den Ausschuß von dem Verein, der diese Person auf die Liste gesetzt hat, oder von einem Verein, der Rückversicherungsgeschäfte betreibt oder durch diesen Verein rückversichert ist, nicht ernannt werden. Die beiden aus der A-Liste ausge-

wählten Mitglieder bestimmen aus der B-Liste ein drittes Mitglied; können sie sich binnen drei Werktagen nicht einigen, so entscheidet der Sekretär des Ausschusses.

Der Ausschuß, der nach den English Arbitration Acts von 1950 und 1979 als Schlichtungsstelle dienen soll, hat seine Entscheidungen schriftlich zu begründen.

- (19) Die Vereine trafen laut ihrem Schreiben vom 27. September 1984 (siehe Randnummer 8) eine geänderte Vereinbarung (IGA 1985), die am 20. Februar 1985 in Kraft trat.
- (20) Auf die Veröffentlichung der Mitteilung nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 erhielt die Kommission Äußerungen von der Union der griechischen Schiffseigner und dem griechischen Kooperationsausschuß für die Seeschifffahrt, die jeweils schon am 1. Dezember 1983 eine förmliche Beschwerde nach Artikel 3 der genannten Verordnung erhoben hatten.

Gegen die Gewährung einer Freistellung der Vereinbarung (IGA) wurden folgende Einwände geltend gemacht:

- Im allgemeinen sind die vier Voraussetzungen für die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllt,
- im besonderen ist der 30. September als Stichtag ungeeignet und nicht realisierbar. Die Beschwerdeführer empfehlen den 30. November als Termin unter Berufung darauf, daß in der Praxis nicht alle verlangten Informationen und Einzelheiten vor dem 30. November übermittelt und bearbeitet werden könnten,
- die Kombination des Stichtags vom 30. September mit der Anwendung der Regeln über Prämienangebote für neue Schiffe ist nicht durchführbar. Deshalb empfehlen die Beschwerdeführer, entweder die Regeln über Prämienangebote nicht auf neue Schiffe anzuwenden oder den 30. November als Stichtag festzusetzen.

Diese Einwände werden von der Kommission aus den in der vorliegenden Entscheidung dargelegten Gründen nicht anerkannt. Der Hauptgrund für diese Ablehnung liegt jedoch darin, daß die Kritik rein spekulativer Natur ist und die Beschwerdeführer Beweise für ihr Vorbringen schuldig geblieben sind.

Ferner ist darauf hinzuweisen, daß die Kommission vor Absendung der Beschwerdepunkte am 12. Juli 1984 (siehe Randnummer 5) von mehreren Schiffseignern und Vereinigungen von Schiffseignern, die — wie die Beschwerdeführer — alle Mitglieder der „P & I Clubs“ sind, etwa 15 Schreiben zugunsten der IGA erhielt.

Diese Schiffseigner, die als Mehrheit der Schiffseigner in der Gemeinschaft angesehen werden können, distanzieren sich in vollem Umfang von

der Haltung der Union der griechischen Schiffseigner und des griechischen Kooperationsausschusses für die Seeschifffahrt.

Sie machten insbesondere geltend, daß das „P & I Clubs“-System für die Schiffseigner von Vorteil ist, und zwar sowohl wegen seiner Leistungen als auch wegen seiner lebenswichtigen Deckung auf Kostengrundlage und weil jede Bedrohung der Stabilität dieses Systems nicht nur die Interessen der Schiffseigner, sondern alle Verkehrsnutzer beeinträchtigt. Eine Schwächung der „Pool“-Vereinbarung würde nachteilige Wirkungen haben: Erstens wären die Vereine allgemein nicht mehr in der Lage, im Falle eines gravierenden Unfalls den gegen sie erhobenen Forderungen nachzukommen, und zweitens könnten umfangreiche Schadenersatzforderungen Dritter nicht erfüllt werden, und die Kosten für das Unvermögen der Industrie, ihren Verbindlichkeiten nachzukommen, könnten der weltweiten Gemeinschaft insgesamt angelastet werden.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

- (21) 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 und bewirken.

Artikel 85 findet auf Verträge über Dienstleistungen ebenso Anwendung wie auf solche über Waren.

- (22) Die Vereine, die die Vereinbarung (IGA) anmeldeten, sind Unternehmen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1.

Während Versicherungsvereinbarungen auf Gegenseitigkeit an sich keine Wettbewerbsbeschränkung darstellen, geht die in Frage stehende Vereinbarung darüber hinaus, da das durch sie eingeführte System eine Verminderung des Wettbewerbs zwischen den Vereinen bewirkt, weil die Rechte jedes Vereins, für bereits bei einem anderen Verein versicherte Schiffe ebenso wie für neue oder für neu erworbene Schiffe Prämienangebote zu machen, begrenzt werden. Zugleich wird infolge dieser Begrenzungen die Freiheit des Versicherungsnehmers, seinen Versicherer zu wählen, eingeschränkt.

- (23) Die Auswirkungen dieser Beschränkung auf die Prämienangebote der Clubs sind beträchtlich, da der in Frage stehende Versicherungsmarkt von den „P & I Clubs“ beherrscht wird, die fast die gesamte in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften registrierte Schiffsgütertonnage versichern.

(24) Folgende Vorschriften fallen nach Auffassung der Kommission unter Artikel 85 Absatz 1:

- die Regeln über Prämienangebote für bereits versicherte Schiffe (siehe Randnummer 25);
- die Regeln über Prämienangebote für neue Schiffe (siehe Randnummer 26);
- die Vorschriften über Nachschüsse (siehe Randnummer 27);
- die Regeln über den Gesamtkostenvoranschlag für Tanker (siehe Randnummer 28).

(25) Regeln über Prämienangebote für bereits versicherte Schiffe

Im Rahmen der Vereinbarung errichtete eine große Anzahl von Versicherern, die ohne die Tätigkeit der IGA insbesondere bei der Prämienfestsetzung in vollem Wettbewerb miteinander gestanden hätten, ein System, durch das die Freiheit eines „New Club“, ein bereits von einem „Holding Club“ versichertes Schiff zu versichern, beschränkt wird.

Diese Beschränkung ist eine zweifache:

- Erstens wird das Recht eines versicherten Reeder zum Vereinswechsel davon abhängig gemacht, daß bis zum 30. September eines Jahres zwischen dem Reeder und dem „New Club“ eine Verpflichtung, den Reeder zu der angebotenen Prämie zu versichern, eingegangen wurde und daß der „Holding Club“ davon binnen drei Tagen nach Abschluß der Vereinbarung in Kenntnis gesetzt wird.

Wurde keine derartige Verpflichtung eingegangen, so steht es dem Reeder nur dann frei, den Versicherungsverein zu wechseln, wenn der „New Club“ die gleiche Prämie wie der „Holding Club“ in Rechnung stellt, sofern das Prämienangebot des „Holding Club“ nicht als unangemessen hoch angesehen wird (siehe Randnummer 48);

- zweitens setzt das beschriebene System voraus, daß das Prämienangebot des „New Club“ vom „Holding Club“ als angemessen akzeptiert oder andernfalls anschließend vom Sachverständigenausschuß als angemessen bezeichnet wird.

Diese Bedingung hat zur Folge, daß die Freiheit des Versicherers, einen neuen Kunden zu versichern, beschränkt und mithin die Freiheit des Versicherten, Wettbewerbskräfte zu seinem Vorteil zu nutzen, geschmälert wird.

(26) Regeln über Prämienangebote für neue Schiffe

Obwohl die ursprünglich angemeldete IGA auf den Einspruch der Kommission hin geändert wurde, enthält auch die IGA 1985 Beschränkungen des Wettbewerbs in den Regeln über Prämienangebote für neue Schiffe.

So steht es einem Unternehmer, der im Laufe eines neuen Versicherungsjahres ein zusätzliches

Schiff für eine Flotte erwirbt, nicht ganz frei, ein Prämienangebot für ein solches Schiff von einem beliebigen Versicherer einzuholen.

Nach den jetzt geltenden Regeln ist der Versicherer verpflichtet, sich zuerst an den Verein oder die Vereine zu wenden, die bereits einen Teil oder alle seine(r) Schiffe versichern.

Ein Reeder mit einem neuen oder neu erworbenen Schiff kann ein besseres Prämienangebot eines neuen Vereins nur dann unmittelbar in Anspruch nehmen, wenn er mit dem neuen Verein eine verbindliche Vereinbarung nach dem „Verfahren vor dem 30. September“ (siehe Randnummer 14 Buchstabe b)) für ein oder mehrere Schiffe eingegangen ist, die bereits versichert waren. Jedoch kann das Prämienangebot eines „New Club“, wenn es vom „Holding Club“ angefochten wird, nur dann in Anspruch genommen werden, wenn es vom Ausschuß nicht als unangemessen niedrig angesehen wird.

In allen anderen Fällen kann nicht jedes beliebige neue oder neu erworbene Schiff dieses Reeder von irgendeinem Verein für den Rest des laufenden Jahres unter dem Prämienangebot des „Holding Club“ versichert werden, sofern der Ausschuß diese Prämie nicht als unangemessen hoch ansieht. Diese Klausel hat zur Folge, daß ein Reeder nur begrenzte Möglichkeiten hat, für neue oder neu erworbene Schiffe ein Versicherungsunternehmen auszuwählen, das eine niedrigere Prämie als gegenwärtig sein „Holding Club“ anbieten kann.

(27) Vorschriften über Nachschüsse

Wenngleich diese Vorschriften an sich keine eindeutige Beschränkung bewirken, könnten nach Auffassung der Kommission die Vorschriften über Nachschüsse, d. h. Beträge, die Mitgliedern, die ein oder mehrere Schiffe aus dem Verein zurückziehen, zur Deckung ihres Anteils an den während ihrer Mitgliedschaft entstandenen, zum Zeitpunkt des Rücktritts jedoch noch nicht ausgeglichenen Verbindlichkeiten in Rechnung gestellt werden, dazu in Anspruch genommen werden, um Beschränkungen hinsichtlich des Vereinswechsels zu verstärken. Diese Vorschriften könnten tatsächlich dazu dienen, die Möglichkeit eines Reeder, ein besseres Prämienangebot eines anderen Vereins in Anspruch zu nehmen, weiter einzuschränken. Der vom „Holding Club“ im Falle eines Rücktritts beanspruchte Nachschuß könnte davon abhalten, von einem Verein zum anderen zu wechseln.

(28) Regeln für den Gesamtkostenvoranschlag „estimated total cost“ — ETC) für Tankschiffe.

Auf den Einspruch der Kommission hin erklärten die Clubs sich bereit, die in der ursprünglich angemeldeten Vereinbarung festgesetzte Mindestprämie zu streichen. Jedoch enthält der jetzt geltende Wortlaut weitere Klauseln, die den Wettbewerb im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 einschränken.

Ohne eine Vereinbarung könnten die verschiedenen Versicherer beliebig entsprechend ihrer eigenen Risikoeinschätzung Prämienangebote für Tankschiffe festlegen.

Der derzeitige Wortlaut der Vereinbarung sieht zum anderen vor, daß die verschiedenen Vereine bei ihren Prämienangeboten die nachstehenden Kosten in angemessener Weise berücksichtigen müssen:

- i) Forderungen im Rahmen des Eigenbehalts des Vereins,
- ii) Forderungen des „Pool“,
- iii) Rückversicherungskosten,
- iv) Verwaltungskosten.

Darüber hinaus werden die Vereine jährlich die Bildung einer angemessenen Mindestreserve für Forderungen des „Pools“ empfehlen.

Das Recht der Versicherer, ihre Prämien für Tankschiffe festzusetzen, ist somit beschränkt, obgleich die Verpflichtung zur einheitlichen Anwendung einer Mindestprämie nicht mehr besteht.

- (29) Die angemeldete Vereinbarung ist geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinflussen, da sie sowohl auf dem gesamten Gemeinsamen Markt als auch in Drittländern wirksam ist. Fast die gesamte Handelsflotte der EG ist in der Weise durch die Vereine versichert, daß die Schiffe eines Mitgliedstaats im allgemeinen durch einen Verein mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat versichert sind. Außerdem sind Gesellschaften mit Niederlassungen in mehreren Mitgliedstaaten an der Vereinbarung beteiligt.

B. Artikel 85 Absatz 3

- (30) Nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag können die Bestimmungen des Absatzes 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 oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß
- a) den beteiligten Unternehmen Beschränkungen auferlegt werden, die zur Verwirklichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind oder
 - b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.
- (31) Die nach dem Einspruch der Kommission geänderte IGA erfüllt die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3.

Verbesserung der Leistung oder Verteilung

- (32) Mit der IGA wurde bezweckt, das von den „P & I-Clubs“ angebotene System der Versiche-

rung auf Gegenseitigkeit aufrechtzuerhalten. Die Vorteile eines solchen Systems der Versicherung auf Gegenseitigkeit lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Verbilligung der Versicherungsprämien. Dieser Vorteil rührt daher, daß die Vereine ohne die Absicht der Gewinnerzielung arbeiten und jedes Mitglied zu dem Betrag der gegen Mitglieder des Vereins erhobenen Forderungen und zu den Rückversicherungs- und Verwaltungskosten beiträgt;
- ein besseres System zur Bearbeitung von Forderungen und raschere Leistung an Schiffseigner. Dieser Vorteil ist darauf zurückzuführen, daß Versicherungsnehmer und Versicherer grundsätzlich gegenseitige Interessen haben, die nicht im Widerspruch zueinander stehen;
- elastische Deckung. Die Ermessensbefugnis, über die die Direktoren der Vereine verfügen, bedeutet, daß eine Forderung, die nicht spezifisch durch die Police gedeckt ist, erfüllt werden kann. Diese Art der Deckung ist typisch für Versicherungen auf Gegenseitigkeit; die Vereinsmitglieder haben genügend Vertrauen in das Urteil ihrer Direktoren, um deren Entscheidungen über die Grenzen der Versicherungsdeckung hinaus zu akzeptieren;
- unbegrenzte Deckung. Da der „Pool“ von allen Vereinen gemeinsam betrieben wird, die über bestimmte Höchstsätze hinausgehende Risiken gemeinsam rückversichern, können sie Schiffseignern unbegrenzte Deckung für alle Risiken, mit Ausnahme der Ölverschmutzung, anbieten;
- rasche Schadensregulierung. Dieser Vorteil des Versicherungssystems auf der Grundlage der Gegenseitigkeit kann auch für Personen mit berechtigten Forderungen gegen Schiffseigner von Vorteil sein, wie den Angestellten der Reedereien oder Stauern, die im Rahmen ihrer Beschäftigung geschädigt worden sind, sowie anderen Personen, die persönlich geschädigt werden.

- (33) Die Regeln der IGA sind dazu bestimmt, die Erreichung von vier für die Wirksamkeit des auf Gegenseitigkeit beruhenden Systems der „P & I-Clubs“ wesentlichen Zielen zu gewährleisten, nämlich:

- Beständigkeit der Mitgliedschaft,
- Wahrung des Grundsatzes der Gegenseitigkeit,
- Stabilität der Prämien,
- Fortführung der Poolvereinbarungen.

- (34) Die Beständigkeit der Mitgliedschaft ist aus zwei Gründen höchst wichtig:

- Bei andauerndem Vereinswechsel der Mitglieder könnten die Versicherungsmanager die Prämien nicht angemessen berechnen;

— „langfristige Verbindlichkeiten“ könnten bei einem andauernden Vereinswechsel kaum gerecht abgewickelt werden.

(35) Wahrung des Grundsatzes der Gegenseitigkeit

Die Regeln über die Prämienangebote sollen die Anwendung diskriminierender Prämien unterbinden. Dieser Fall könnte eintreten, wenn eine Prämie, die ein „New Club“ anbietet, um einen bereits bei einem „Holding Club“ versicherten Reeder anzulocken, nicht ausschließlich auf einer Risikobewertung durch den Versicherungsmanager beruht, sondern auf andere Weise festgesetzt wird, um das Mitglied zum Vereinswechsel zu veranlassen. Diese Prämie könnte zu einer unterschiedlichen Behandlung der bestehenden Mitglieder des „New Club“ führen.

Um möglichen diskriminierenden Prämienangeboten vorzubeugen, enthält die IGA eine Regel, auf die in Randnummer 14 Buchstabe a) Bezug genommen wird. Nach dieser Regel kann ein Reeder seinen Verein wechseln, sofern das Prämienangebot des neuen Vereins von einem Sachverständigenausschuß nicht als unangemessen niedrig angesehen wird.

(36) Stabilität der Prämien

Gleichbleibende Prämien sind wesentlich, damit Schiffseigner ihre realen Versicherungskosten vorausberechnen können. Ein System, bei dem eine allgemeine Senkung der Prämienangebote wegen zu optimistischer Einschätzung der Gesamtversicherungskosten durch die Auferlegung hoher Nachschüsse ausgeglichen werden müßte, widerspräche den anerkannten Grundsätzen des Versicherungsmanagements und wäre deshalb von Nachteil für die Schiffseigner.

(37) Dauerhaftes Bestehen der „Pool“-Vereinbarungen

Durch unterschiedliche Prämienangebote würde das gegenseitige Vertrauen der Vereine zerstört, das wichtig für die Anwendung der „Pool“-Vereinbarungen ist. Es ist nur schwer vorstellbar, wie die Vereine das „Pool“-System auch in Zukunft akzeptieren könnten, wenn zwischen den Vereinen nicht ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen besteht.

(38) Besondere Beachtung verdient der Gesamtkostenvoranschlag für Tankschiffe. In dieser Hinsicht enthält die 1985er Fassung der IGA Bestimmungen, die den Wettbewerb beschränken (siehe Randnummer 28).

In diesem Punkt ist es jedoch wichtig, die besondere Art der Beförderung von Erdöl- und Gaszeugnissen mit Tankschiffen zu berücksichtigen. Annähernd 50 % der versicherten Frachtmenge werden so befördert. Bei der Versicherung der Trockenfrachtflotte stellen sich Forderungen mit ausreichender Regelmäßigkeit; anders ist die Lage bei Tankschiffen, insbesondere solchen, die

schmutzige oder schwere Öle befördern. Forderungen für Tankschiffe werden eher selten erhoben, sind dann aber mit hohen Verbindlichkeiten verbunden.

Damit keine Prämienangebote gemacht werden können, die systematisch zu niedrig sind, um derartige hohe Risiken zu decken, haben die Vereine beschlossen, die Erfahrungen ihrer Versicherungsmanager in diesem besonderen Bereich in einem „Pool“ zu vereinen. Während die Vereinbarung in ihrer ursprünglich angemeldeten Fassung einen Mindest-Gesamtkostenvoranschlag („Estimated Total Cost“ (ETC)) für Tankschiffe enthielt, sieht die IGA-Fassung von 1985 vor, daß die Vereine Prämien beliebig festsetzen können, vorausgesetzt, daß das Prämienangebot bestimmten konstanten Elementen der Gesamtkosten angemessen Rechnung trägt. Berücksichtigt man, daß das Prämienniveau hoch genug sein muß, um durch schwere Schadensereignisse entstehende Verpflichtungen zu erfüllen, und daß die Vereine hinfür Vertrauen in die Prämienhöhe der anderen Vereine haben müssen, wenn die „Pool“-Vereinbarungen Anwendung finden sollen, trägt die Regel für Tankschiffe nach Auffassung der Kommission zur Verbesserung der Versicherungsleistungen in diesem Wirtschaftsbereich bei.

(39) Nach Prüfung der von den Vereinen dargelegten Argumente gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, daß die Vorteile der angemeldeten Vereinbarung ihre Nachteile überwiegen, die daraus entstehen, daß ein Reeder nicht völlig frei von einem Verein zum andern wechseln kann und daß Prämienangebote für Tanker den Beschränkungen der vorgeführten Angebotsformel unterliegen.

Unter diesen Umständen können der Abschluß und die Anwendung der IGA als ein Mittel zur Verbesserung der Erbringung und Verteilung von Versicherungsleistungen betrachtet werden.

Nutzen für den Verbraucher

(40) Die genannten Vorteile für die Erbringung und Verteilung von Versicherungsleistungen kommen den Schiffseignern unmittelbar zugute. Was letztere betrifft, muß nicht eigens betont werden, daß die IGA-Vereinbarungen es ihnen ermöglicht, alle Vorteile des Systems der gegenseitigen Versicherungsvereine in Anspruch zu nehmen (siehe Randnummer 32).

(41) Bei Versicherungen auf Gegenseitigkeit genügt es nach Auffassung der Kommission jedoch nicht, als Grund anzuführen, daß die angemeldete Vereinbarung den Verbrauchern schon deshalb zugute kommt, weil die versicherten Schiffseigner selbst Verbraucher der in Frage stehenden Leistungen seien.

So muß nachgewiesen werden, daß andere als die versicherten Personen selbst, nämlich Verkehrsteilnehmer, die ihre Kunden sind, und die Endver-

braucher die in Frage stehende Vereinbarung ebenso in Anspruch nehmen können.

- (42) Was die Kunden der Versicherten betrifft, erscheint es angemessen, die Wettbewerbslage in der Schifffahrt zu berücksichtigen. Typisch für diese Industrie ist die Aufteilung in den Linienverkehr einerseits und die Trampschifffahrt mit einem sehr aktiven Chartermarkt andererseits.
- (43) In der Trampschifffahrt läßt der Wettbewerbscharakter dieses Marktes die Annahme zu, daß Kosteneinsparungen durch billigere Versicherungen weitergegeben werden und niedrigere Frachtkosten zum Ergebnis haben, was wiederum Auswirkungen auf die Preise hat, die den Endverbrauchern dafür in Rechnung gestellt werden.
- (44) Dies trifft auch für die Linienschifffahrt zu, in der bestimmte Prämien durch die Linienschifffahrtskonferenzen bestimmt werden. Bei diesen Dienstleistungen ist zu berücksichtigen, daß die Konferenzen trotz der einheitlichen Tariffestsetzung einem scharfen Wettbewerb von verschiedenen Seiten, beispielsweise von außenstehenden Reedern der Linienschifffahrt, ausgesetzt sind. Es ist daher anzunehmen, daß die Konferenz ihre Sätze kaum höher berechnen könnten, als es zur Kostendeckung notwendig ist. Unter diesen Umständen werden alle Kosteneinsparungen, die aus Versicherungsvereinbarungen auf Gegenseitigkeit entstehen, an die Verbraucher weitergegeben.
- (45) Die Kommission kann daher dem Argument der Vereine beipflichten, daß Kosteneinsparungen in der Schifffahrt, die Schiffseigner und Reeder der IGA zufolge sowohl im Linien- als auch im Trampverkehr erzielen, voraussichtlich den Verbrauchern zugute kommen. Dieser Vorteil entsteht dadurch, daß der Wettbewerbsdruck von Schiffseignern und Reedern untereinander so stark ist, daß die meisten, wenn nicht sogar alle Kosteneinsparungen durch die IGA zwangsläufig auf den Verbraucher abgewälzt werden.
- (46) Zu den gleichen positiven Schlüssen kann man in bezug auf das System gelangen, wonach Passagiere und andere Kunden der Schiffseigner, die im P & I-System Schaden erlitten, Ausgleich dafür erhalten können. Somit bedeutet die rasche Schadensregulierung, die durch die Existenz eines aus der Anwendung der IGA resultierenden Versicherungssystems auf Gegenseitigkeit ermöglicht wird, zweifellos einen Vorteil für den Verbraucher. Dies gilt auch für die im Rahmen der IGA zulässige unbegrenzte Deckung und elastische Deckung (siehe Randnummer 32).
- (47) Unerläßlichkeit der Beschränkung
- Die in der Fassung der IGA aus dem Jahre 1985 noch verbleibende Beschränkungen erweisen sich als unerläßlich, um die Ziele der P & I-Vereine zu erreichen.

In erster Linie ist die Regel für Prämienangebote für bereits versicherte Schiffe als eine Beschränkung anzusehen. Diese Beschränkung soll eindeutig verhindern, daß unter Annahme eines diskriminierenden Prämienangebots Versicherungsgeschäfte von einem Verein auf einen anderen übertragen werden.

In einem System gegenseitiger Versicherungsvereinbarungen müssen diskriminierende Prämienangebote verhindert werden. Ohne die Regel über Prämienangebote würde das für die Wirksamkeit des Systems erforderliche gegenseitige Vertrauen nicht bestehen.

- (48) Der Hauptunterschied zwischen dem Prämienangebotssystem, das nach der 1981 angemeldeten IGA galt und der jetzigen (1985er) Fassung beruht darauf, daß ein neuer Verein die Möglichkeit hat, mit jedem Reeder Versicherungen abzuschließen, wenn er ein angemessenes Angebot macht.

Nach der IGA von 1981 durfte ein „New Club“ den Tarif des „Holding Club“ nicht unterbieten, wenn dieser nicht über einer geltenden Tarifklasse lag, d. h. unangemessen hoch war. In der Fassung von 1985 ist es einem Reeder grundsätzlich freigestellt, den Verein zu wechseln, sofern die von dem neuen Verein verlangte Prämie nicht als unangemessen niedrig angesehen wird. Dies ist allerdings nur dann möglich, wenn vor dem 30. September zwischen dem neuen Verein und dem Reeder mit Wirkung vom Beginn des nachfolgenden Versicherungsjahres an eine verbindliche Vereinbarung geschlossen wurde. Außerdem muß diese verbindliche Vereinbarung dem „Holding Club“ binnen drei Tagen nach Abschluß der Vereinbarung mitgeteilt werden. Andernfalls gelangen die IGA-Regeln über verminderte Möglichkeiten im „Pool“ zur Anwendung.

Dieser Stichtag des 30. September ist für das Funktionieren des Systems wesentlich, da die Versicherer eine hinreichend genaue quantitative und qualitative Bewertung der Mitgliedschaft im nachfolgenden Versicherungsjahr vornehmen müssen. Derartige Überlegungen müssen angestellt werden, damit die neue Prämie eines Reeders richtig bemessen werden kann, da durch diese Bemessung ein angemessenes Verhältnis zwischen den Beiträgen aller Mitglieder eines Vereins hergestellt werden soll.

Der Stichtag des 30. September fällt außerdem mit dem frühesten Datum zusammen, an dem Statistiken über die Risiken vorliegen, die Mitglieder allein oder gemeinsam eingegangen sind. Aufgrund dieser Statistiken können die „Holding Club“ und die „New Club“ in Fällen, in denen der Reeder einen Vereinswechsel beabsichtigt, vorläufige Prämien festsetzen. Diese Prämien werden dann gegebenenfalls angepaßt (siehe Randnummer 14 Buchstabe c)).

Die Kritik der Beschwerdeführer gegen das Verfahren vor dem 30. September wird nach Auffassung der Kommission nicht durch Beweise gestützt. Erstens ist es unrichtig, dieses Verfahren der „alten IGA“ gegenüberzustellen, als ob letztere abgeschafft worden wäre. Ein Mitglied, das seinen Verein wechseln möchte, hat die Wahl, sich im Rahmen des neuen Verfahrens entweder bis zum 30. September zu verpflichten oder den Ablauf des normalen Verlängerungszeitraums abzuwarten, solange die „alten“ Verfahren noch Anwendung finden.

Die Kommission kann daher die Behauptung der Beschwerdeführer nicht akzeptieren, daß die neue Regelung noch schlimmer sei als die alte.

Zweitens liegt ein wichtiger Vorteil des Verfahrens vor dem 30. September darin, daß ein Mitglied in die Lage versetzt wird, die Prämie seines „Holding Club“ mit derjenigen eines anderen Vereins zu vergleichen, selbst wenn es in diesem Fall entscheiden sollte, aus seinem „Holding Club“ nicht auszutreten. Der Grund hierfür liegt darin, daß der „Holding Club“ verpflichtet ist, dem „New Club“ auf dessen Verlangen die Unterlagen der Schiffseigner zur Verfügung zu stellen. Die Beschwerdeführer bedauerten sehr, nicht in der Lage zu sein, dies im Rahmen der alten IGA zu tun. Das neue System stellt daher insoweit eine Verbesserung dar, als es diesem Einwand Rechnung trägt.

Der wichtigste Einwand der Beschwerdeführer war, daß der Stichtag des 30. September unpraktisch und unzweckmäßig sei. Die Beschwerdeführer machten geltend, daß das Verfahren vor dem 30. September bis zu einem Termin ausgedehnt werden sollte, zu dem alle Informationen verfügbar sind, die zum Zweck der „herkömmlichen“ Art der Erneuerung verwendet werden. Die Kommission teilt diese Auffassung nicht. In den Erörterungen zwischen den Kommissionsdienststellen und den Vereinen mit dem Ziel, letztere zur Änderung der IGA von 1981 zu bewegen, wurde Einvernehmen erzielt, Untersuchungen darüber anzustellen, wie vermieden werden kann, daß aufgrund der IGA die Prämie des „Holding Club“ für einen Eigentümer ein ganzes Jahr lang rechtsverbindlich sein kann, ohne die Hauptstruktur des Systems zu beeinträchtigen. Die Kommission teilte die Auffassung der Vereine, daß die Funktionsweise des Systems insgesamt gefährdet wird, wenn den Schiffseignern völlig freigestellt werde, den Verein jederzeit zu wechseln, insbesondere soweit es um die erforderliche Fortdauer der Mitgliedschaft geht (siehe Randnummer 34).

Ursprünglich war der Stichtag auf den 20. August festgesetzt worden. Nach den Einwendungen der Beschwerdeführer und unbeschadet der Bedenken der übrigen Schiffseigner, die Vereinsmitglieder waren, waren letztere damit einverstanden, die Frist bis zum 30. September zu verlängern. Jede weitere Verlängerung lehnten sie ab, da dies zur

Folge hätte, daß die Prämien aller (oder fast aller) Flotten ohne Berücksichtigung der Prämie des „Holding Club“ geändert werden könnten. Dies würde dem Zweck eines getrennten Verfahrens, wie von den Vereinen gebilligt, völlig zuwiderlaufen. Es gäbe keinen Raum für zwei Verfahren, und die Bemühungen der Vereine, eine stabile Mitgliedschaft beizubehalten, indem sie jederzeit Übergänge zu unangemessen niedrigen Sätzen verhindern, würden nicht berücksichtigt. Letztendlich würde dann das Verfahren, das als „Sicherheitsventil“ vorgesehen war, zur normalen Praxis und das System gelockert werden.

- (49) Das Datum des 30. September zusammen mit der Verpflichtung des „Holding Club“, dem vorgeschlagenen „New Club“ Informationen über den für einen zum Wechsel gewillten Reeder anzuwendenden Satz zu geben, trägt auch den Interessen der Unternehmen Rechnung, die möglichst rasch und in voller Kenntnis der Prämienangebote der in Frage stehenden Vereine für das nächste Versicherungsjahr entscheiden können müssen, ob sie bei dem „Holding Club“ bleiben.

Der so geschaffene Mechanismus stellt nach Auffassung der Kommission einen annehmbaren Kompromiß zwischen den berechtigten Interessen der Vereine an der Wahrung einer beständigen Mitgliedschaft und den Interessen der Reeder dar, die nun nicht aus dem Prämien- und Leistungswettbewerb der Vereine Vorteil ziehen können.

- (50) Das „Verfahren vor dem 30. September“ ist daher ein Kernstück der IGA in ihrer Fassung von 1985 und für ihre Anwendung unerlässlich. Jedoch muß von den Vereinen die strenge Einhaltung ihrer Klauseln verlangt werden.
- (51) Als zweite Beschränkung ist die Regel über das Prämienangebot für neue Schiffe zu betrachten. Diese Regel ist das Ergebnis eingehender Erörterungen zwischen der Kommission und den Vereinen. Nach Auffassung der Kommission bewirkt die Regel einen annehmbaren Kompromiß zwischen den Interessen der Vereine und denjenigen der einzelnen Reeder, insbesondere der Schiffseigner, die Beschwerde erhoben haben. Den Vereinen ist mehr an der Versicherung von Flotten als von einzelnen Schiffen gelegen; sie treten dafür ein, daß der Reeder ein neu erworbenes Schiff bei seinem „Holding Club“ versichern muß, da eine richtige Bemessung des Risikos die Kenntnis der persönlichen Unterlagen des Reeders über alle seine Schiffe erfordere.

Jedoch behaupten die Reeder, die formell Beschwerde gegen die IGA erhoben haben, Reedern solle es freistehen, für die Versicherung eines neuen Schiffes den Verein zu wechseln. Zum Beweis für ihre Behauptung, daß die „new-ship“-Regel nicht notwendig sei, verweisen sie auf die Existenz von sogenannten „split fleets“, d. h. Flotten, in denen die Reeder ihre Schiffe bei verschiedenen Vereinen versichern.

Nach der „new-ship“-Regel müssen die Reeder den Erwerb neuer Schiffe unmittelbar bei ihrem „Holding Club“ melden, doch kann ein Unternehmen, das bereits beschlossen hat, ein oder mehrere Schiffe bei einem „New Club“ zu versichern, einen derartigen Wechsel vornehmen und den Satz des „New Club“ unverzüglich in Anspruch nehmen. Diese Möglichkeit ist eine Anwendung der Theorie der sogenannten „split fleets“.

Die Hauptkritik der Beschwerdeführer hinsichtlich der „new-ship“-Regel ist eine Weiterentwicklung ihres wichtigsten Arguments, daß alle Verlängerungen unter eine erweiterte Fassung des Verfahrens vor dem 30. September fallen sollten. Da die Kommission nach Erörterungen mit den Vereinen akzeptiert hat, daß die Prämienregeln auf neue Schiffe Anwendung finden, werden diese durch die Fassung der IGA von 1985 gelockert, sobald für einen Teil der vorhandenen Flotte eine Verlängerung vor dem 30. September erfolgen muß. Die Kommission ist sich mit den Vereinen über folgendes einig: Würde dem „New Club“ die Befugnis eingeräumt, ein einzelnes neues Schiff in jedem Fall zu versichern, in dem der vorgeschlagene Satz „angemessen“ ist, so könnte dies bei einem neuen Schiff eher zu einer größeren akuten Gefahr als bei einer Verlängerung führen. Es wäre für den „New Club“ verhältnismäßig sicher und einfach, einen niedrigen Satz für ein einzelnes Schiff anzusetzen als einen niedrigen Satz für eine ganze Flotte. In der Zwischenzeit würde ein niedriges Prämienangebot seitens eines „New Club“ für ein einzelnes zusätzliches Schiff den „Holding Club“ unter Druck setzen, dieses Prämienangebot zu berücksichtigen oder zu unterschreiten und somit seine Sätze für den Rest der vorhandenen Flotte auf ein Niveau zu senken, das niedriger ist als der Satz, der aus versicherungstechnischen Gründen als angemessen angesehen wird.

- (52) Die „new-ship“-Regel, die den gegensätzlichen Interessen von Vereinen und bestimmten Reedern Rechnung trägt, ist für die Anwendung der IGA aus den in bezug auf bereits versicherte Schiffe genannten Gründen (siehe Randnummer 49) wesentlich. Neue Schiffe können nicht so behandelt werden, als ob sie von der übrigen Flotte des Reeders getrennt vorhanden wären. Es ist unrealistisch, an die Versicherung von Einzelschiffen zu denken, da die Risiken für ein Schiff in bezug auf die alte Flotte des Reeders oder zumindest eines Teils seiner Flotte (im Falle einer „split fleet“) gesehen werden müssen. Dementsprechend ist die Anwendung des Termins des 30. September auf „neue“ Schiffe als unerlässlich zu betrachten.
- (53) Die gleiche Feststellung ist angebracht in bezug auf die möglichen einschränkenden Wirkungen der Bestimmungen über die Nachschüsse, die zur Anwendung gelangen, wenn ein Unternehmen aus einem Verein austritt. Das Erfordernis eines Nachschusses beruht auf der Notwendigkeit zu verhindern, daß ein Schiffseigner, der seinem Verein

Geld schuldet, während seiner Mitgliedschaft entstandene, doch im Zeitpunkt seines Austritts aus dem Verein noch nicht geregelte Verpflichtungen nicht erfüllt.

Es ist wichtig zu erkennen, daß ein früheres Mitglied nach Ablauf des letzten Versicherungsjahres während seiner Mitgliedschaft (in der Regel drei Jahre nach Beendigung dieses Jahres) gegenüber allen weiteren Schadenersatzverpflichtungen geschützt ist, unbeschadet des Umstands, daß bis zu 50 % des Wertes der Forderungen, die im letzten Jahr seiner Mitgliedschaft entstanden sind, und ein Teil der Forderungen, die in früheren Jahren entstanden sind, zu diesem Zeitpunkt noch nicht erfüllt sein dürfen.

Die Bestimmungen über die Nachschüsse können grundsätzlich als ein Mittel angesehen werden, das eine Diskriminierung zwischen Mitgliedern desselben Vereins verhindert.

Die auf Einspruch der Kommission vorgenommene Änderung, wonach Bestimmungen über Garantien und das Recht, die Nachschüsse vor dem Sachverständigenausschuß in Frage zu stellen, aufgenommen wurden, hat zur Folge, daß Nachschußforderungen nicht als Mittel zur Beschränkung von Übertragungen benutzt werden dürften. Dies ist insbesondere der Fall, nachdem jetzt die Zusammensetzung und die Verfahrensregeln des Sachverständigenausschusses auf eine für die Kommission annehmbare Weise geändert wurden.

- (54) Schließlich sind die Vorschriften über den Gesamtkostenvoranschlag (ETC) — vor allem wegen der hohen Forderungssummen — für ein System der gegenseitigen Versicherungsvereinbarungen unerlässlich (siehe Randnummer 38).
- (55) Ausschaltung des Wettbewerbs

Die IGA eröffnet den beteiligten Unternehmen nicht die Möglichkeit, für einen wesentlichen Teil der in Frage stehenden Versicherungsleistungen den Wettbewerb auszuschalten. Jedem Verein steht es jetzt frei, die Sätze, die er gegenüber seinen Mitgliedern anwendet, selbständig festzusetzen. Außerdem wird infolge der durch die geänderten IGA-Regeln gebotenen neuen Möglichkeiten des Vereinswechsels das Leistungsangebot der verschiedenen Vereine für ihre Mitglieder voraussichtlich einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sein.

- (56) Aus den vorstehend dargelegten Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Änderungen, denen die Vereine in den fast drei Jahre dauernden Erörterungen zugestimmt haben, zur Folge haben, daß die in Artikel 85 Absatz 3 festgelegten Bedingungen als erfüllt angesehen werden können.

Überdies ist Sie der Meinung, daß die Standpunkte der Beschwerdeführer im Verlaufe dieser Erörterungen angemessen berücksichtigt worden

sind. Es haben nämlich mehrere Sitzungen mit den Beschwerdeführern stattgefunden, die dort Gelegenheit hatten, den Kommissionsdienststellen ihre Anliegen ausführlich darzulegen. Die Fassung der IGA von 1985 ist das Ergebnis intensiver Kontakte zwischen der Kommission, den Vereinen und den Beschwerdeführern.

Unter diesen Umständen geht die Kommission davon aus, daß die IGA von 1985 einen fairen Kompromiß zwischen den verschiedenen Interessen darstellt. Höchstwahrscheinlich würde ein Verbot der IGA nachteilige Auswirkungen auf das Versicherungssystem auf Gegenseitigkeit haben, das von den Vereinen seit mehr als 100 Jahren angewendet wird. Ferner wurde der Kommission zur Kenntnis gebracht, daß ein Verbot der IGA dazu führen könnte, daß ein Großteil der Mitglieder von Vereinen, zumindest derjenigen, die keinen Sitz in der Gemeinschaft haben, aus den Vereinen austreten und neue „P & I-Clubs“ außerhalb der Gemeinschaft gründen würden.

Im Lichte dieser Erwägungen und unter Berücksichtigung des Umstands, daß eine Untergrabung und Gefährdung des Funktionierens der Pool-Vereinbarung nicht nur für die Interessen der Schiffseigner, sondern auch für diejenigen der Verbraucher und von Dritten (insbesondere hinsichtlich der Risiken einer Ölverschmutzung) Nachteile mit sich bringen würden, ist die Kommission der Auffassung, daß die IGA vorbehaltlich einer strengen Überwachung und Kontrolle der Vereinbarung freigestellt werden kann.

C. Artikel 6 und 8 der Verordnung Nr. 17

- (57) Die derzeitige Marktlage und die nicht erprobte Anwendung des „Verfahrens vor dem 30. September“ rechtfertigen die Befristung der Freistellung auf zehn Jahre nach dem Zeitpunkt der letzten Anmeldung (20. Februar 1985).
- (58) Damit die Kommission prüfen kann, ob die Voraussetzungen, unter denen die Gewährung der Freistellung gerechtfertigt ist, während der Dauer der Freistellung weiter erfüllt sind, müssen die Vertragsparteien der Kommission einmal jährlich alle Änderungen der angemeldeten Vereinbarung oder den Abschluß aller von ihnen getroffenen neuen Vereinbarungen mitteilen. Diese Verpflichtung jedoch befreit nicht von dem Erfordernis des Artikels 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17, Ände-

rungen des Inhalts oder der Mitgliedschaft der freigestellten Vereinbarung anzumelden, wenn die Beteiligten die Vorteile der Freistellung weiter in Anspruch nehmen möchten. Damit die Kommission die Anwendung des „Verfahrens vor dem 30. September“ prüfen kann, müssen die Vertragsparteien ihr ferner alljährlich einen Bericht mit folgenden statistischen Angaben zusenden:

- Die Anzahl der Fälle, in denen Reeder einen „New Club“ förmlich zur Anwendung des neuen Verfahrens aufgefordert haben (individualisierte Angaben für jeden Verein), die Anzahl der Fälle, in denen ein Streitfall über Prämienangebote dem Sachverständigenausschuß vorgelegt wurde, sowie Ergebnis des Schiedsspruchs;
- die Anzahl der in Anwendung des in Frage stehenden Verfahrens erfolgten Vereinswechsel —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag wird nach Artikel 85 Absatz 3 auf die als International Group Agreement (IGA) bekannte Vereinbarung in der zuletzt am 20. Februar 1985 angemeldeten Fassung für nicht anwendbar erklärt. Diese Freistellung gilt bis zum 20. Februar 1995.

Artikel 2

Die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, unterrichten die Kommission einmal jährlich über alle Änderungen und/oder Zusätze der angemeldeten Vereinbarung sowie über den Abschluß aller neuen Vereinbarungen untereinander oder mit einem anderen „P & I-Club“. Die Unternehmen übermitteln der Kommission ferner jährlich einen Bericht mit statistischen Angaben, damit sie die Anwendung des „Verfahrens vor dem 30. September“ prüfen kann.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an die im Anhang aufgeführten Unternehmen gerichtet.

Brüssel, den 16. Dezember 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission

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

The Britannia Steamship Insurance Association Limited.

Southwark Towers,
32 London Bridge Street,
London SE1.

The London Steamship Owners' Mutual Insurance Association Limited.

17 Crosswall,
London EC3.

The Newcastle Protection and Indemnity Association.

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

The North of England Protecting and Indemnity Association Limited.

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

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association Limited.

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

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

Burnaby Building,
Burnaby Street,
Hamilton,
Bermuda.

The Steamship Mutual Underwriting Association Limited

Aquatical House,
201/211 Bishopsgate,
London EC2.

Sveriges Angfartys Assurans Forening.

Barlastgatan 2,
S-400 40 Göteborg,
Sweden.

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

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited.

Clarendon House,
Church Street West,
Hamilton,
Bermuda.

The Sunderland Steamship Protecting and Indemnity Association.

Tavistock House,
Borough Road,
Sunderland.

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

Mercury House,
Front Street,
Hamilton,
Bermuda.

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

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

Assuranceforeningen Gard (Gjensidig).

4801 Arendal,
Norway.

Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig).

Stortingst. 18,
Oslo 1,
Norway.

The Japan Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association.

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

The Liverpool and London Steamship Protection and Indemnity Association Limited.

Equity & Law House,
47 Castle Street,
Liverpool.

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Dezember 1985

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(Nur der französische und der deutsche Text sind verbindlich)

(85/616/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages ⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 2,

im Hinblick auf den von Villeroy & Boch mit Sitz in Mettlach (Deutschland) und Villeroy & Boch SARL mit Sitz in Luxemburg am 25. Mai 1982 eingereichten Antrag auf Erteilung eines Negativattests für ein System von Musterverträgen betreffend den Vertrieb von Tafelgeschirr und Ziergegenständen aus Porzellan und Steingut,

nach Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts dieses Antrags ⁽²⁾ gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Die Unternehmen

- (1) Die Villeroy & Boch KG mit Sitz in Mettlach (Bundesrepublik Deutschland) und Villeroy & Boch SARL mit Sitz in Luxemburg sind Teil der gleichnamigen Gruppe eines bedeutenden Keramikherstellers (Sanitär- und Feinkeramik. Die Villeroy & Boch-Gruppe erzielt für alle Tätigkeiten einen konsolidierten Jahresumsatz von ... ⁽³⁾, wovon ... auf Feinkeramik entfällt (Tafelgeschirre und Ziergegenstände aus Porzellan und Steingut), die Villeroy & Boch in den Mitgliedstaaten der

Europäischen Gemeinschaften und der Europäischen Freihandelszone (EFTA) über ein Vertriebsnetz absetzt.

B. Erzeugnis und Markt

- (2) Villeroy & Boch gehört zu den großen europäischen Herstellern von Tafelgeschirren und Ziergegenständen. Die Gruppe setzt diese Erzeugnisse vor allem in Deutschland, Benelux und in Frankreich ab. Über das Villeroy & Boch-Vertriebsnetz werden 61 Tafelgeschirre vertrieben, von denen die 21 am meisten verbreiteten mit einer 15jährigen Nachkaufgarantie ausgestattet sind.

Der Marktanteil von Villeroy & Boch liegt in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften unter 10 % und in mehreren Mitgliedstaaten unter 5 %.

- (3) Der Markt für Tafelgeschirre und Ziergegenstände aus Porzellan und Steingut wird geprägt durch viele Hersteller und sehr starken Wettbewerb. Allein auf dem deutschen Markt gibt es zahlreiche Hersteller, von denen auf die drei größten ein Drittel der Verkäufe entfällt, während die übrigen mit 5 % und weniger am Markt beteiligt sind.

- (4) Da es sich um Qualitätswaren von relativ geringem Gewicht handelt, spielt die Einfuhr eine wichtige Rolle; auf sie entfällt auf einigen nationalen Märkten bis zu ein Drittel des Jahresabsatzes.

Jeder Hersteller ist also dem Wettbewerb der Hersteller der übrigen Mitgliedstaaten und von Drittländern ausgesetzt, wobei einige Hersteller mehr als ein Drittel ihrer Produktion exportieren.

C. Die angemeldeten Vereinbarungen

- (5) Villeroy & Boch setzt seine Tafelgeschirre und Ziergegenstände im Gemeinsamen Markt über ein Netz von etwa 3 500 Facheinzelhändlern ab, die je nach Land entweder direkt von Villeroy & Boch oder von Importeuren bzw. Großhändlern beliefert werden. Dieses Netz wird durch zwei besondere Vertriebswege ergänzt: die Belieferung des Hotel- und Gaststättengewerbes und der Vertrieb von Werbemitteln.

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

⁽²⁾ ABl. Nr. C 206 vom 16. 8. 1985, S. 6.

⁽³⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

- (6) Das von Villeroy & Boch für die Erteilung eines Negativattests und ersatzweise einer Freistellung angemeldete Vertriebssystem beruht auf mehreren unterschiedlichen Musterverträgen, die auf unbestimmte Zeit geschlossen werden und von jedem Vertragspartner mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden können. Diese Musterverträge binden Villeroy & Boch gegenüber
- den Facheinzelhändlern, ihren Großhändlern und Einkaufszentralen;
 - den auf die Belieferung des Hotel- und Gaststättengewerbes spezialisierten Handelsunternehmen;
 - den Werbemittelunternehmen, die nur bestimmte gewerbliche Endabnehmer zur späteren Überlassung an Dritte zu Werbezwecken beliefern dürfen.
1. *Gemeinsame Merkmale der angemeldeten Verträge*
- a) Keine Preisbindung
- (7) Die angemeldeten Musterverträge enthalten keine Preisbindungsklausel: alle Villeroy & Boch-Wiederverkäufer können ihre Preise frei festsetzen. Villeroy & Boch spricht in einigen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft Preisempfehlungen aus.
- b) Zulässigkeit von Querlieferungen zwischen Villeroy & Boch-Wiederverkäufern
- (8) Alle Villeroy & Boch-Wiederverkäufer können Vertragswaren an andere Villeroy & Boch-Wiederverkäufer desselben Vertriebsnetzes verkaufen. Die anerkannten Facheinzelhändler können insbesondere jeden anderen anerkannten Facheinzelhändler mit Vertragswaren beliefern.
- c) Freie Ausfuhr
- (9) Alle Villeroy & Boch-Wiederverkäufer können die unter Buchstabe b) bezeichneten Verkäufe auch von einem Mitgliedstaat der Europäischen Gemeinschaften oder der EFTA in jeden anderen Mitgliedstaat vornehmen.
- d) Kein Konkurrenzverbot
- (10) Die Villeroy & Boch-Wiederverkäufer unterliegen beim Bezug von den Vertragswaren vergleichbaren Erzeugnissen konkurrierender Hersteller keinen Beschränkungen.
2. *Besondere Bestimmungen der Verträge mit den Facheinzelhändlern (EG-Vertriebsbindung)*
- (11) Villeroy & Boch hat mit etwa 3 500 Facheinzelhändlern, die in den einzelnen Mitgliedstaaten niedergelassen sind und je nach Land entweder direkt von Villeroy & Boch und/oder von Importeuren bzw. Großhändlern beliefert werden, selektive Vertriebsverträge geschlossen. Diese enthalten im wesentlichen folgende Bestimmungen:
- a) Nicht dem Vertriebsweg unterfallende Erzeugnisse
 - (12) Werbemittel sowie für das Hotel- und Gaststättengewerbe bestimmte Erzeugnisse, für die gesonderte Vertriebswege bestehen, werden von Villeroy & Boch nicht an Facheinzelhändler geliefert. Diese Erzeugnisse unterscheiden sich wesentlich von den Tafelgeschirren, die für Endverbraucher bestimmt sind.
 - b) Vertriebsbindung
 - (13) Die Facheinzelhändler dürfen nur Endverbraucher oder andere von Villeroy & Boch anerkannte Facheinzelhändler beliefern, unabhängig davon, in welchem Mitgliedstaat diese niedergelassen sind.
 - c) Auswahlkriterien
 - (14) In das Vertriebsnetz werden von Villeroy & Boch nur Einzelhändler aufgenommen, die den nachstehenden Auswahlkriterien genügen. Aufgrund von Einwänden der Kommission hat Villeroy & Boch einige dieser Kriterien gelockert, die sich nunmehr wie folgt zusammenfassen lassen:
 - Die Waren müssen in einem Einzelhandelsgeschäft feilgeboten werden, das für das allgemeine Publikum leicht zugänglich und in der Branche spezialisiert ist oder eine entsprechende Fachabteilung eingerichtet hat.

Soweit ein Facheinzelhändler zum weitaus überwiegenden Teil das Sortiment eines führenden Tischbedarfsherstellers vertreibt, erfüllt er ebenfalls die Voraussetzungen hinsichtlich des Geschäftstyps.

Der Mustervertrag sah ursprünglich vor, daß das Geschäft von anderen Einzelhandelsgeschäften nicht getrennt sein dürfe und in einem möglichst zentral gelegenen Gebiet liegen müsse. Villeroy & Boch hat dieses Erfordernis auf die Bemerkungen der Kommission hin im vorerwähnten Sinne gelockert;

 - der Einzelhändler muß ein hinreichend breites und tiefes Sortiment an Villeroy & Boch-Erzeugnissen und anderen Waren des Tischbedarfs vergleichbarer Qualität bereithalten, so daß Endverbraucher mit gehobenen Ansprüchen befriedigt werden können. Umfang und Tiefe des Sortiments hängen von den örtlichen Verhältnissen und der Größe des Geschäfts ab;
 - bei der Präsentation der Villeroy & Boch-Erzeugnisse müssen diese gegenüber Waren anderer Marken auch optisch getrennt zur Geltung gebracht werden. Villeroy & Boch-Erzeugnisse dürfen nicht von Warenbereichen umgeben sein, die ihre Präsentation beeinträchtigen;
 - angemessene Lagerhaltung des Villeroy & Boch-Programms, um im normalen Rahmen auftretende Kundenwünsche erfüllen zu können;

- technisch geschultes Fachpersonal;
- Prüfung der Ware vor Lieferung an den Endverbraucher;
- üblicher Fachhandelsservice nach dem Verkauf (insbesondere Umtausch, Ersatzbeschaffung und Ergänzungsberatung);
- Absatzförderung der Villeroy & Boch-Erzeugnisse durch angemessene Werbung, Anzeigen und andere branchenübliche Werbemittel.

3. Verträge mit dem Großhandel

- (15) Villeroy & Boch hat zwei Arten von Vertriebsverträgen mit dem Großhandel geschlossen (Großhändler und Einkaufszentralen). Gemeinsames Merkmal dieser Verträge ist die Beschränkung des Weiterverkaufs durch den Großhandel an die von Villeroy & Boch anerkannten Wiederverkäufer. Die nicht anerkannten Einzelhändler sowie Endabnehmer sind also von der Belieferung durch den Großhandel ausgeschlossen.

4. Verträge mit den Lieferanten des Hotel- und Gaststättengewerbes

- (16) Villeroy & Boch beliefert die Unternehmen dieses besonderen Vertriebsweges mit Erzeugnissen des Tischbedarfs nur für den Weiterverkauf an Hotels und Gaststätten. Villeroy & Boch behält sich vor, diese gewerblichen Endabnehmer auch direkt zu beliefern.

5. Verträge mit Werbemittelunternehmen

- (17) Villeroy & Boch beliefert einige Werbemittelunternehmen für den ausschließlichen Zweck des Weiterverkaufs an gewerbliche Endabnehmer, die ihrerseits die Waren später als Werbegeschenke oder zur Absatzförderung Dritten überlassen.
- (18) Nach der gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 erfolgten Veröffentlichung sind der Kommission keine Bemerkungen Dritter zugegangen.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

- (19) Gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.
- (20) Die angemeldeten Musterverträge, die das Verhältnis zwischen Villeroy & Boch und seinen verschiedenen Wiederverkäufern regeln, enthalten die Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit zwischen rechtlich selbständigen Unternehmen und stellen Vereinbarungen zwischen Unternehmen im Sinne der vorerwähnten Vorschrift dar.

- (21) Der sektorale Markt, auf dem das angemeldete Vertriebssystem seine Wirkungen entfaltet, bezieht sich auf Tafelgeschirre und Ziergegenstände (Feinkeramik). Die Tafelgeschirre aus Porzellan und Steingut sind einerseits als miteinander vergleichbar anzusehen hinsichtlich ihrer Eigenschaften, ihres Verwendungszwecks sowie ihres Preises, welcher je nach verwendetem Material — Porzellan oder Steingut — keine wesentlichen Unterschiede aufweist. Die Ziergegenstände andererseits können im vorliegenden Fall aufgrund ihrer Eigenschaft als Zubehör zu Tafelgeschirren sowie der Identität des zu ihrer Herstellung verwandten Ausgangsmaterials als demselben Markt zugehörig angesehen werden.

- (22) Wenngleich selektive Vertriebsvereinbarungen zwangsläufig den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt beeinflussen (Gerichtshof, Rechtssache 107/82, Urteil AEG/Telefunken vom 25. 10. 1983, Slg. 1983, S. 3151, Urteilsgrund 33), können manche Waren oder Dienstleistungen infolge ihrer besonderen Anforderungen und Eigenschaften den Verbrauchern nicht ohne Zwischenhaltung von Fachhändlern auf nützliche Weise angeboten werden. Insofern stellen selektive Vertriebssysteme ein Wettbewerbselement dar, das mit Artikel 85 Absatz 1 unter der Voraussetzung vereinbar ist, daß sich die Auswahl der Wiederverkäufer nach objektiven und den Erfordernissen des Vertriebs der betreffenden Erzeugnisse entsprechenden Kriterien richtet und diese gegenüber allen potentiellen Wiederverkäufern einheitlich festgesetzt und ohne Diskriminierung angewandt werden (Gerichtshof, Rechtssache 31/80, Urteil l'Oreal vom 11. 12. 1980, Slg. 1980, S. 3775, Urteilsgründe 15 und 16).

- (23) Daher können die angemeldeten Vertriebsverträge nicht als wettbewerbsbeschränkend beurteilt werden, wenn nachgewiesen ist, daß die Auswahl der Wiederverkäufer auf Kriterien beruht, die durch die besondere Art der Vertragswaren geboten sind.

- (24) Bei den selektiven Vertriebsverträgen von Villeroy & Boch mit den Facheinzelhändlern ist dies der Fall, nachdem einige Klauseln gelockert worden sind und insbesondere das Erfordernis der zentralen Lage des Einzelhandelsgeschäfts auf Verlangen der Kommission aufgehoben wurde. Durch diese Bestimmung konnten nämlich aus dem Vertriebsnetz Geschäfte ausgeschlossen werden, die möglicherweise die qualitativen Anforderungen des Herstellers erfüllten, aber nicht zentral gelegen waren. Die Zulassung durch Villeroy & Boch zu seinem Facheinzelhandelsnetz ist nunmehr ausschließlich von der Erfüllung solcher technischer und fachlicher Anforderungen an das Verkaufsgeschäft abhängig, die objektiv angemessen und geeignet sind, gute Bedingungen für den Verkauf langlebiger Markenerzeugnisse zu gewährleisten.

- (25) Gute Verkaufsbedingungen (vgl. Gerichtshof, Rechtssache 26/76, Urteil Metro vom 25. 10. 1977, Slg. 1977, S. 1875, Urteilsgrund 37) für qualitativ hochwertige Tafelgeschirre setzen zunächst voraus, daß diese Erzeugnisse in Geschäften feilgeboten und verkauft werden, die entweder in der Branche spezialisiert sind oder über eine Fachabteilung verfügen, außerdem besonders für den Verkauf der fraglichen Erzeugnisse ausgestattet sind sowie geschultes Fachpersonal aufweisen. Soweit damit das selektive Vertriebssystem von Villeroy & Boch auch offen ist für Geschäfte, die über eine Fachabteilung verfügen, ist es seinem Wesen nach nicht geeignet, bestimmte moderne Vertriebsformen auszuschließen.
- (26) Bei den fraglichen Erzeugnissen handelt es sich um dauerhafte, ihrer Natur nach aus Einzelstücken zusammengesetzte Gebrauchsgegenstände — jedes Tafelservice umfaßt eine Vielzahl unterschiedlicher Einzelteile —, wobei der Kauf regelmäßig nicht in einem einzigen Akt erfolgt, sondern sich wiederholt, sei es um zerbrochene Stücke zu ersetzen, sei es um zusätzliche Teile zu erwerben. Die Langlebigkeit der Erzeugnisse begründet ein berechtigtes Interesse des Herstellers, den Verkauf nur solchen Händlern zu übertragen, die bereit sind, einen angemessenen Nachverkaufsservice für eine kontinuierliche Belieferung des Kunden zu übernehmen.
- (27) Die „wertsteigernde“ Präsentation der Villeroy & Boch-Erzeugnisse und ihr getrenntes Angebot sowohl von anderen Markenerzeugnissen als auch von solchen Produktgruppen, die das Markenimage von Villeroy & Boch beeinträchtigen könnten, zielen lediglich darauf ab, die Präsentation und Identität der Villeroy & Boch-Erzeugnisse zu verbessern und eine Verwechslung mit vergleichbaren anderen Markenerzeugnissen sowie eine Gleichsetzung mit qualitativ schlechteren Erzeugnissen zu vermeiden. Diese Verpflichtung hindert die Villeroy & Boch-Facheinzelhändler in keiner Weise daran, konkurrierende Waren zu verkaufen.
- (28) Die vom Hersteller im Einzelfall durchgeführte Prüfung, ob die Händler die Voraussetzungen für die Zulassung zum Vertriebsnetz erfüllen, ist erforderlich, um Zusammenhalt und Einheitlichkeit des Vertriebssystems zu gewährleisten. Diese Kontrolle durch den Hersteller ist der Hauptverpflichtung des Händlers zur Spezialisierung untergeordnet und geht nicht über das hinaus, was erforderlich ist, um die Aufrechterhaltung des Vertriebssystems zu gewährleisten.
- (29) Was im besonderen die Verpflichtung betrifft, ein angemessen tiefes und breites Angebot an Villeroy & Boch-Erzeugnissen bereitzuhalten sowie die hierzu in Wechselbeziehung stehende Verpflichtung, ein angemessenes Lager zu unterhalten, so stellen diese im vorliegenden Fall keine spürbaren Beschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von

Artikel 85 Absatz 1 dar. Die besonders wettbewerbsfördernde Angebotsstruktur des Marktes, das Nichtbestehen von Verpflichtungen der Facheinzelhändler, bestimmte Verkaufsziele zu erreichen, sowie das nicht nur vertragsgemäße, sondern vom Hersteller ausdrücklich gewünschte Führen von Konkurrenzzeugnissen garantieren den Villeroy & Boch-Facheinzelhändlern Unabhängigkeit in ihrer Geschäftspolitik und den konkurrierenden Herstellern einen unbeschränkten Zugang zu eben diesen Händlern, denn

- keiner der zahlreichen konkurrierenden Hersteller hat einen Marktanteil von über 15 %, und kein Hersteller vermag insoweit in irgendeinem Mitgliedstaat seine Händler von sich abhängig zu machen. Mit einem Marktanteil von weniger als 10 % in jedem einzelnen Mitgliedstaat ist Villeroy & Boch nicht in einer Position der Stärke, weder gegenüber seinen Konkurrenten — insbesondere angesichts seines bescheidenen Marktanteils auf Gemeinschaftsebene — noch gegenüber Facheinzelhändlern, um diese mittels der vorbezeichneten Klauseln daran zu hindern, ihre Verkaufsanstrengungen kraft eigener Entscheidung auf die Marken zu konzentrieren, die den höchsten Gewinn versprechen. Darüber hinaus sind Vertriebssysteme, die demjenigen von Villeroy & Boch vergleichbar sind, nicht häufig, so daß auch von daher keine Erstarrung der Vertriebsstrukturen auf dem Markt für Tafelservice mit der Folge zu befürchten wäre, daß jeder Hersteller versuchen könnte, zu seinem Vorteil die Anstrengungen seiner Facheinzelhändler einseitig für sich zu nutzen;
- Villeroy & Boch strebt keine Exklusivität an; das Vertriebssystem ist im Gegenteil darauf ausgerichtet, die Vertragswaren zusammen mit anderen gehobenen Konkurrenzfabrikaten anzubieten, wobei auch bezweckt wird, das eigene Markenimage mit demjenigen der Konkurrenzfabrikate zu messen. Tatsächlich ist das angemeldete Vertriebssystem so wenig auf eine Markenexklusivität ausgerichtet, daß Villeroy & Boch auch alle diejenigen Wiederverkäufer als Facheinzelhändler anerkennt, die sich dafür entschieden haben, vorrangig die Erzeugnisse eines anderen bedeutenden Herstellers zu führen;
- die Villeroy & Boch-Facheinzelhändler sind somit in keiner Weise daran gehindert, Konkurrenzprodukte zu vertreiben. Diese Möglichkeit steht ihnen um so eher offen, als sie weder verpflichtet sind, bestimmte Mindestumsätze mit Villeroy & Boch-Erzeugnissen zu erreichen, noch zu festgelegten Zeitpunkten vorbestimmte Mengen zu bestellen.

- (30) Unter diesen Umständen, und obwohl die Verpflichtungen hinsichtlich der Förderung des Verkaufs der Villeroy & Boch-Erzeugnisse nicht not-

wendigerweise als qualitative und mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbare Selektionskriterien anzusehen sind, sind sie dennoch im vorliegenden Fall nicht als spürbare Wettbewerbsbeschränkungen zu werten. Die ersichtlich im gemeinsamen Interesse der Vertragsparteien vereinbarten Verpflichtungen der Facheinzelhändler zum „Einsatz“ für die Marke Villeroy & Boch — durch Anbringung von Hinweisschildern, durch Prospektverteilung, Teilnahme an Verkaufsförderungsaktionen und durch sonstige branchenübliche Werbemittel — hindern die Villeroy & Boch-Facheinzelhändler nicht daran, an dem Wettbewerb zwischen den verschiedenen Marken teilzuhaben.

- (31) Auf einem Markt wie diesem, der auf der Herstellungs- wie auf der Vertriebsseite gleichermaßen vielfältig ist, erscheint es ausgeschlossen, daß die vorliegenden Verträge zwischen Villeroy & Boch und den Facheinzelhändlern als Teil eines etwaigen gemeinsamen Vertriebsnetzes mit anderen Herstellern Absprachen zwischen diesen Herstellern begünstigen könnten, die das Ziel verfolgten, konkurrierende Unternehmen vom Markt auszuschließen; die Zahl der Hersteller ist zu groß und der Kreis der Wiederverkäufer zu offen und unbestimmt, als daß eine solche Absprache möglich erscheint.
- (32) Auf diesem von starkem Wettbewerb geprägten Markt verhält es sich vielmehr so, daß das gleichzeitige Angebot der Facheinzelhändler von Tafel-service vergleichbarer Qualität, aber verschiedener Marken, den Wettbewerb zwischen den Herstellern nur noch verstärken kann. Die konzentrierte und gepflegte Präsentation konkurrierender Erzeugnisse versetzt den Verbraucher in die Lage, das jeweils beste Preis-Leistungs-Verhältnis festzustellen, und der Facheinzelhändler kann ohne die Verpflichtung, einen Mindestumsatz mit Villeroy & Boch-Erzeugnissen zu erzielen, den Kunden in aller Unabhängigkeit beraten. Für den Fall, daß der Kunde die im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems mit dem Kauf verbundenen Serviceleistungen als sekundär ansieht, bleibt es ihm unbenommen, sich für den Kauf der Erzeugnisse konkurrierender Hersteller zu entscheiden, die kein selektives Vertriebssystem praktizieren, und kann auf diese Weise sein Urteil über die Marktstrategie des selektiv vertreibenden Herstellers zur Geltung bringen.
- (33) Während das Bestehen des selektiven Vertriebsnetzes den Wettbewerb zwischen den Marken einerseits verstärkt, ist es andererseits nicht geeignet, eine Beschränkung des Wettbewerbs innerhalb einzelner Marken durch Absprache zwischen den Facheinzelhändlern herbeizuführen, die beispielsweise darauf abzielen würde, die Entscheidungsfreiheit von Villeroy & Boch bezüglich seiner Vertriebswege einzuschränken oder die Einhaltung der von Villeroy & Boch empfohlenen Preise zu gewährleisten. Eine solche Möglichkeit besteht nämlich nur bei einem aus verhältnismäßig

wenigen Einzelhändlern bestehenden Vertriebsnetz. Das ist hier aber nicht der Fall. Im übrigen hat Villeroy & Boch seinen Einzelhändlern kein ausschließliches Verkaufsgebiet zugewiesen und könnte einem etwaigen Druck infolge einer Absprache dieser Vertriebs Händler durch direkte Belieferung neu anerkannter Einzelhändler entgegenwirken.

- (34) Die Selektionswirkung des vorliegenden Vertriebssystems beruht auch auf der Verpflichtung der Facheinzelhändler, die Vertragserzeugnisse nur an Endverbraucher oder an andere von Villeroy & Boch anerkannte Facheinzelhändler zu verkaufen. Da sowohl die objektiven und ausschließlich qualitativen Selektionskriterien als auch die hier einschlägigen Verkaufsförderungspflichten als mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbar anzusehen sind, kann unter den Bedingungen des vorliegenden Falles davon ausgegangen werden, daß auch die Vertriebsbindung als solche keine spürbare Wettbewerbsbeschränkung darstellt.
- (35) Ist einerseits die Verpflichtung der anerkannten Facheinzelhändler zulässig, nicht an nicht anerkannte Einzelhändler weiterzuverkaufen, so gilt gleiches auch für die Verpflichtung der Großhändler und Einkaufszentralen, nur von Villeroy & Boch zugelassene Wiederverkäufer zu beliefern, da diese Verpflichtungen die Fortsetzung der durch das Einzelhandelsvertriebssystem praktizierten Selektion auf der Großhandelsstufe darstellen.
- (36) Das sich hieraus ergebende Verbot für die Großhändler und Einkaufszentralen, Endabnehmer zu beliefern, stellt keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 dar. Der Wettbewerb würde im Gegenteil verfälscht, wenn die Großhändler, die auf ihrer Vermarktungsstufe mit verhältnismäßig geringem Aufwand arbeiten, mit den Einzelhändlern auf der Einzelhandelsstufe konkurrieren wollten, insbesondere bei der Belieferung privater Endabnehmer (Gerichtshof, Rechtssache 26/76, Urteil Metro vom 25. 10. 1977, Slg. 1977, S. 1875, Urteilsgrund 29).
- (37) Die in den Musterverträgen zwischen Villeroy & Boch und den Lieferanten des Hotel- und Gaststättengewerbes enthaltene Bestimmung, die den Weiterverkauf der Vertragswaren auf Hotels und Gaststätten beschränkt, ist wegen der besonderen Art der Tätigkeit dieser Wiederverkäufer und der Unterschiedlichkeit der Erzeugnisse gerechtfertigt. Da es sich nämlich um den Weiterverkauf von Tafelgeschirren in sehr großen Mengen handelt, die nicht für den Endverbraucher bestimmt sind, ist es vernünftig, daß diese spezialisierten Wiederverkäufer die Vertragswaren weder an Einzelhändler noch an Endverbraucher abgeben dürfen. Es liegt insoweit keine Wettbewerbsbeschränkung vor, da sich die Zusammensetzung dieser Tafelgeschirre und ihre Präsentation wesentlich von denen der Tafelgeschirre für den privaten Haushalt unterscheiden.

- (38) Dieselben Erwägungen gelten für die Musterverträge von Villeroy & Boch mit den Werbemittelunternehmen. Wegen ihres besonderen Gegenstandes des Weiterverkaufs von Einzelstücken — die nicht in den Tafelservice enthalten sind — an gewerbliche Endabnehmer im Hinblick auf die spätere Überlassung an Dritte zu Werbezwecken, sind diese Verträge Teil eines Vertriebsweges, der sich von dem Vertriebsweg der für den privaten Endverbraucher bestimmten Tafelservice grundsätzlich unterscheidet. Daher stellt die Verpflichtung der Werbemittelunternehmen, nur diese gewerblichen Endabnehmer zu beliefern, keine Wettbewerbsbeschränkung dar.
- (39) Die angemeldeten Vertriebsverträge erlegen den Villeroy & Boch-Wiederverkäufern keine Verpflichtung auf, die in spürbarer Weise eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezwecken oder bewirken; eine Prüfung ihrer eventuellen Eignung zur Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels kann daher entfallen. Es besteht somit für die Kommission nach den ihr bekannten Tatsachen kein Anlaß, aufgrund von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag einzuschreiten. Die Kommission kann daher im vorliegenden Fall aufgrund von Artikel 2 der Verordnung Nr. 17 ein Negativattest erteilen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Es besteht für die Kommission aufgrund der ihr bekannten Tatsachen kein Anlaß, nach Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag gegen das den Gegenstand dieser Entscheidung bildende Netz von Musterverträgen zwischen Villeroy & Boch und seinen Wiederverkäufern einzuschreiten.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist an die Gesellschaften Villeroy & Boch KG, Mettlach (Bundesrepublik Deutschland), und Villeroy & Boch SARL, Luxemburg (Großherzogtum Luxemburg), gerichtet

Brüssel, den 16. Dezember 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Dezember 1985

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Nur der englische, niederländische und griechische Text sind verbindlich)

(85/617/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 1 und Artikel 15 Absatz 2,

im Hinblick auf den am 17. Dezember 1982 gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 von W. Burns Tractors Ltd., Peebleshire, Schottland, gestellten Antrag auf Feststellung einer Zuwiderhandlung,

im Hinblick auf die Anmeldung gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 einer Mustervereinbarung zwischen Sperry New Holland UK und seinen Händlern vom 29. Juni 1973,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 5. September 1984, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nach der gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung von Beteiligten und Dritten nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates⁽²⁾ an die beteiligten Unternehmen ergangenen Aufforderung, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

Die Beteiligten

- (1) Sperry New Holland (SNH) ist ein Unternehmensbereich der Sperry Corporation, einer in Pennsylvania, USA, ansässigen Aktiengesellschaft. Die Konzerneinnahmen der Sperry Corporation lagen 1984 bei rund 5 Milliarden US Dollar, an denen SNH mit 15 % (728,5 Millionen US Dollar) beteiligt war. SNH ist einer der führenden Hersteller von Mähdreschern und anderen land-

wirtschaftlichen Maschinen. 1984, das anerkanntermaßen für die Hersteller landwirtschaftlicher Geräte ein schwieriges Jahr war, erzielte SNH weltweit Betriebsgewinne in Höhe von 71,8 Millionen US Dollar. Sein Umsatz bei diesen Maschinen betrug 1984 im Gemeinsamen Markt ... ECU⁽³⁾ (oder ... ECU ohne die Umsätze im Vereinigten Königreich).

- (2) Sperrys bedeutendste Tochtergesellschaft, die in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf dem Sektor der landwirtschaftlichen Geräte tätig ist, ist Sperry New Holland — Sperry NV (SNH NV) mit Sitz in Zedelgem in Belgien. SNH NV stellt unter anderem Mähdrescher her und ist gemäß den mit ausgewählten Händlern geschlossenen Vereinbarungen für den Vertrieb der Sperry New Holland-Erzeugnisse in Belgien zuständig.
- (3) SNH NV ist ebenso für die Koordinierung der Tätigkeiten weiterer Tochtergesellschaften oder Betriebsabteilungen von Sperry New Holland in den Europäischen Gemeinschaften zuständig. Diese sind:
 - i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd., Aylesbury, Bucks (auch für Irland zuständig) (SNH UK);
 - ii) Sperry New Holland SA, Paris, Frankreich (SNH F);
 - iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Bundesrepublik Deutschland (SNH D);
 - iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Mailand, Italien (SNH I).

Die obengenannten Unternehmen bestimmen in ihren jeweiligen Gebieten Händler, die dann die Sperry New Holland-Erzeugnisse unmittelbar an die Landwirte verkaufen. Sperry New Holland, ein Unternehmensbereich der Sperry Cooperation, zusammen mit SNH NV sowie den übrigen vorerwähnten Tochtergesellschaften, vermittelt deren Sperry New Holland tätig wird, werden, falls nicht anders angegeben, gemeinsam und einzeln nachfolgend als SNH bezeichnet.

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

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

⁽³⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

- (4) In den Ländern, in denen SNH nicht vertreten ist, hat SNH NV nationale Alleinvertriebshändler bestimmt. Diese sind:

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

Aus weiter unten dargestellten Gründen richtet sich diese Entscheidung an SNH NV, als der bedeutendsten Tochtergesellschaft im Gemeinsamen Markt, an Van Driel und Condellis.

- (5) Der Beschwerdeführer in diesem Verfahren, W. Burns Tractors Ltd. (Burns), ist ein Fiat-Traktorenhändler mit Sitz in Peebleshire, Schottland. Außerdem betreibt Burns einen umfangreichen Handel mit einer Vielzahl von landwirtschaftlichen Maschinen aller Marken und hat insgesamt einen Jahresumsatz von etwa ... Pfund Sterling.

Das Produkt und der Markt

- (6) Das betroffene Produkt ist die Art landwirtschaftlicher Maschinen, die von SNH verkauft werden. Es gibt eine Vielzahl verschiedener landwirtschaftlicher Maschinen. Einige werden von Spezialisten hergestellt. Einige Hersteller produzieren ein großes Sortiment. Darüber hinaus produzieren einige Automobilhersteller, die ansonsten in diesem Sektor nicht tätig sind, auch Traktoren. SNH stellt eine Vielzahl von verschiedenen Maschinen, ausgenommen Traktoren, her.
- (7) Landwirtschaftliche Maschinen kauft ein Landwirt üblicherweise von einem örtlichen zugelassenen Händler. Solche Maschinen werden normalerweise intensiv nur eine kurze Zeit im Jahre genutzt — Mähdrescher zum Beispiel nur während der Erntezeit. Daher ist es Anliegen der Landwirte, Service-Einrichtungen erreichbar zu haben und Anliegen der Hersteller wie SNH, über ein Händlernetz zu verfügen, das in der Lage ist, einen solchen Service anzubieten. Die Struktur des Vertriebssystems von SNH über Tochtergesellschaften auf der Stufe der Großhändler oder unabhängiger nationaler Vertriebsunternehmen, die an örtliche Händler verkaufen, ist bereits oben im einzelnen dargestellt.
- (8) Ebenfalls wegen des saisonalen Gebrauchs solcher Maschinen sind Verkaufs- und Produktionsziele einem jährlichen Zyklus unterworfen. Händler plazieren Aufträge oder Vorbestellungen im September/Okttober. Danach setzen die Hersteller ihre ursprünglichen Produktionsziele fest. Üblicherweise wird SNH diese Ziele als Ergebnis der im November/Dezember erhaltenen Aufträge überprüfen und möglicherweise nochmals im Frühjahr, falls die Aufträge die Vorausschätzungen überschreiten und die Produktionskapazität es erlaubt.

Das Verfahren

- (9) Am 29. Juni 1973 meldete SNH UK den innerhalb des Vereinigten Königreichs im Gebrauch befindlichen Mustervertrag an. Die Kommission nahm zu diesem Vertrag am 24. April 1980 Stellung; SNH UK legte am 20. November 1980 einen abgewandelten Vertrag vor.
- (10) Am 17. Dezember 1982 legte Burns bei der Kommission eine formelle Beschwerde wegen gewisser Handlungen von SNH ein. Diese Beschwerde, die sich insbesondere auf Ereignisse bezog, die etwa 18 Monate früher stattgefunden hatten, war der Kommission bereits informell mitgeteilt worden. Burns beschwerte sich darüber, daß SNH einen niederländischen SNH-Händler daran gehindert habe, ihn weiter mit SNH-Mähdreschern zu beliefern und insbesondere einen Vertrag über die Lieferung solcher SNH-Mähdrescher zu erfüllen. Burns behauptete, SNH habe Van Driel gedrängt, seine Geschäftstätigkeit mit dem niederländischen Händler aufgrund seiner Verbindungen zu Importeuren wie ihm selbst einzustellen. Burns wies darauf hin, daß gegen SNH vor schottischen Gerichten Schadenersatzklagen erhoben würden, bei denen das Unternehmen keine Aussicht auf eine erfolgreiche Verteidigung habe.
- (11) Im Anschluß an Burns Beschwerden nahm die Kommission zwischen Oktober 1982 und März 1983 in den Geschäftsräumen von SNH und seinen Händlern sechs Prüfungen vor. Bei diesen Nachprüfungen kam die Kommission in den Besitz von Abschriften von Dokumenten über grenzüberschreitende Verkäufe.
- (12) Am 9. Februar 1983 sandte die Kommission ein Schreiben an SNH UK in dem festgestellt wurde, daß der revidierte Vertrag von 1980 (siehe Randnummer 9) weiterhin Beschränkungen enthält.
- (13) Anläßlich einer Besprechung mit den Dienststellen der Kommission am 3. Juni 1983 gab SNH zu, daß jedenfalls in Deutschland und Italien Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln erfolgt waren, und am 16. Juni 1983 legte SNH freiwillig weitere Dokumente vor, insbesondere von SNH D und SNH I, mit denen für die der Kommission bereits vorliegenden Informationen ein weiterer Beweis geliefert wurde. Die Kommission konnte somit auf die Prüfung, die in Italien vorgenommen werden sollte, verzichten.
- (14) Zur gleichen Zeit, d. h. im Juni 1983 sandte SNH NV ein Rundschreiben an seine Händler in den verschiedenen Mitgliedstaaten. In diesem Rundschreiben wurden eine Grundsatzerklärung sowie Leitlinien wiedergegeben, die der Verkaufsleiter von SNH NV seinem Personal und den Verkaufsleitern der SNH-Tochtergesellschaften im Gemeinsamen Markt am 23. April 1983 übersandt hatte. In dieser Erklärung nennt SNH konkrete Beispiele für Maßnahmen, die Zuwiderhandlungen

gegen Artikel 85 EWG-Vertrag darstellen und fordert sein Personal und die Händler auf, von solchen Maßnahmen abzusehen. SNH meldete außerdem eine Reihe von Vereinbarungen an, die die früher geltenden Vereinbarungen ersetzen sollten. Die Vereinbarkeit dieser neuen Vereinbarungen mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft ist nicht Gegenstand dieses Verfahrens.

- (15) Am 11. Januar 1985 übersandte die Kommission SNH, Van Driel und Condellis eine Mitteilung der Beschwerdepunkte. Die Anwälte von SNH und Van Driel sahen die Akten der Kommission Ende Januar ein.
- (16) Am 4. März 1985 beantwortete Van Driel, am 27. März Condellis und am 9. April SNH die Mitteilung der Beschwerdepunkte und legten weitere Unterlagen vor.
- (17) Am 25. Juli 1985 nahmen SNH und Burns zusammen mit ihren Rechtsanwälten sowie die Anwälte von Van Driel an einer Anhörung teil.
- (18) Am 29. Juli 1985 lenkte die Kommission mit einem Schreiben die Aufmerksamkeit von SNH und Van Driel auf weitere, von diesen bereits eingesehene Unterlagen, die jedoch vorher nicht besonders erwähnt worden waren und die sowohl für die Beschwerdepunkte als auch für die Antworten von SNH und Van Driel von Bedeutung waren.
- (19) Am 30. August 1985 nahm SNH zu den ihr in diesem Schreiben bezeichneten Dokumenten Stellung.
- (20) Am 15. Oktober 1985 machte die Kommission SNH schriftlich auf weitere, schon eingesehene Dokumente aufmerksam. Diese stellten eine Korrespondenz dar, von der ein Teil Gegenstand der Anhörung gewesen war.
- (21) Am 28. Oktober 1985 wurde der Empfang dieses Schreibens bestätigt.

SNHs Vertriebspraktiken vor 1983

- (22) Aus den in den Randnummern 11, 13 und 16 genannten Unterlagen geht hervor, daß die von SNH im Vereinigten Königreich und in Griechenland praktizierten Preise wesentlich über den sonst im Gemeinsamen Markt üblichen Preisen lagen (das Pfund Sterling schwankte in dem betreffenden Zeitraum erheblich, weshalb die britischen Preise kurzfristig auch unter den anderen lagen). Diese Preisunterschiede führten zu Parallelhandel. Die von diesem Handel betroffenen Alleinvertriebshändler oder lokalen Händler baten SNH, ihnen die gleichen niedrigen Preise anzubieten wie den Händlern in den Mitgliedstaaten, aus denen die Paralleleinfuhren stammten, oder zumindest den Parallelhandel zu verhindern.
- (23) Aus den Unterlagen geht hervor, daß SNH von Zeit zu Zeit widerstrebend zeitlich begrenzte Ra-

batte gewährte. Aus ihnen geht jedoch auch hervor, daß SNH schon ab 1973 bis 1983 in einigen Verträgen innerhalb des Gemeinsamen Marktes Exportverbote vertraglich vereinbarte und daß, auch abgesehen von den Vertragsbedingungen, die Beziehungen von SNH zu seinen Vertriebsunternehmen von Maßnahmen geprägt waren, deren Zweck und jedenfalls zu einem gewissen Ausmaß auch deren Effekt darin bestand, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten auszuschließen oder zu behindern sowie Alleinvertriebshändler dazu aufzufordern, gleiches im Verkehr mit ihren lokalen Händlern zu unternehmen. Die unmittelbar folgenden Absätze geben eine kurze Beschreibung einer Anzahl solcher Verträge oder Verhaltensweisen.

- (24) Im Vereinigten Königreich enthielt der 1973 angemeldete Vertrag ein Exportverbot. Dieser wurde 1980 dahingehend geändert, daß Händler Aufträge von Landwirten außerhalb des Vereinigten Königreichs annehmen durften; Exporte an Händler blieben jedoch weiterhin verboten. Außerhalb der Vertragsbedingungen, aber im Zusammenhang mit den vertraglichen Beziehungen zu seinen Händlern, unternahm SNH UK andere Schritte, um Parallelimporte zu behindern. Es gab Annoncen und besondere Nachlässe, um die Tätigkeit der Parallelimporteure zu erschweren; SNH UK veranlaßte Händler, die Quellen der Parallelimporte durch Feststellung der Seriennummern zu ermöglichen, so daß SNH an anderer Stelle diese Quellen abschneiden konnte; SNH war auch bestrebt, Garantieerschwernisse sowie die Verweigerung der Lieferung von Ersatzteilen einzusetzen, um Parallelimporteure in Mißkredit zu bringen.
- (25) In der Bundesrepublik Deutschland gab es von 1976 bis 1981 ein vertragliches Exportverbot für Händler. Ein Export wurde als schwerwiegende Vertragsverletzung angesehen, die eine sofortige Beendigung des Händlervertrags rechtfertigte. Für den Fall, daß dennoch Exporte vorgenommen wurden, verweigerte SNH D den üblichen Einzelhändlerbonus.
- (26) In Italien war SNH bereits im Mai 1978 besorgt darüber, daß seine Händler Mährescher nach Griechenland ausführten. Im Dezember 1980 — kurz vor dem griechischen Beitritt zu den Europäischen Gemeinschaften am 1. Januar 1981 — sandte SNH I seinen Händlern ein Rundschreiben, in denen diese aufgefordert wurden, ihre Tätigkeit auf die ihnen zugewiesenen Gebiete zu beschränken. Die von SNH I anschließend getroffenen Maßnahmen zeigen, daß dieses Ersuchen einem Ausfuhrverbot gleichkam. SNH I bezweckte mit seinem Vorgehen teilweise, den Vorhaltungen von Condellis hinsichtlich von Paralleleinfuhren nach Griechenland Rechnung zu tragen. Condellis verlangte (die Kommission besitzt Dokumente aus der Zeit zwischen November 1980 und Mai 1982), daß SNH NV seine Preise entweder niedrig genug ansetzte, um es ihm zu ermöglichen, mit Angebo-

ten von SNH-Händlern außerhalb Griechenlands zu konkurrieren, oder daß SNH diesen Händlern die Ausfuhren nach Griechenland untersagte.

- (27) Den von SNH NV für den Vertrieb seiner Erzeugnisse in Belgien geschlossenen Vereinbarungen liegt ein Handelsvertreterverhältnis zugrunde. Nach der Fassung der spätestens ab 1975 bis 1980 geltenden Vereinbarung wurde von dem betreffenden Vertriebsmittler verlangt, ein unzweideutiges Ausfuhrverbot in jeden Verkaufsvertrag aufzunehmen, der im Namen von SNH NV abgeschlossen wurde. Die in diesem Kaufvertrag enthaltene Verpflichtung, auf Ausfuhren zu verzichten, wurde durch eine Bestimmung unterstützt, die im Falle unmittelbarer oder mittelbarer Nichterfüllung dieser Verpflichtung die vorgezogene Zahlung des gesamten Kaufpreises durch den Endverbraucher an SNH NV vorsah.
- (28) In den Niederlanden litt Van Driel unter den Paralleleinfuhren unter anderem aus der Bundesrepublik Deutschland. Er führte dies darauf zurück, daß SNH dort niedrigere Preise praktizierte. Van Driel bat darum, entweder durch niedrigere Preise oder ein Verbot von Parallelausfuhren aus der Bundesrepublik Deutschland geschützt zu werden und machte dabei geltend, daß er beispielsweise seinen Händlern untersagte, nach Belgien auszuführen. Über weitere Monate im Jahr 1981 gewährte SNH Van Driel nur dann einen Bonus, wenn Van Driel nachwies, daß die Maschinen weder von Van Driel noch von Van Driels Kunden ausgeführt worden waren.
- (29) Die Dokumente zeigen ebenfalls, daß sich SNH jedenfalls schon ab 1979 bewußt war, daß ein solches Verhalten gegen die EWG-Wettbewerbsregeln verstößt.
- (30) Der Kommission liegen dagegen keine Beweise für Ausfuhrbeschränkungen in Verbindung mit den Vertriebsverträgen und deren tatsächlicher Anwendung in Dänemark oder Luxemburg vor.

Die Beschwerde

- (31) Die wesentlichen Beweismittel hinsichtlich der Beschwerde stellen sich wie folgt dar:
- (32) Burns betrieb einen umfangreichen Handel und führte in erster Linie gebrauchte landwirtschaftliche Maschinen aus und vor allem neue Maschinen verschiedener Marken ein. Ein niederländischer Händler für SNH-Maschinen war einer von Burns wichtigen Ausfuhrkunden. 1980 führte Burns auch neue SNH-Maschinen über diesen niederländischen Händler ein.
- (33) Bei dem niederländischen Händler handelte es sich um Van Driels größten Kunden. 1977 kaufte der Händler 60 Mähdrescher im Rahmen eines einzigen Auftrags zum Weiterverkauf in die Türkei (dies ist für Van Driels nachfolgende Argumenta-

tion von Bedeutung). Der Verkauf kam nicht zustande und der Händler konnte nicht zahlen. Schließlich wurde eine Vereinbarung getroffen, die Schuld durch eine Mehrbelastung aller nachfolgenden Aufträge, die auf Barzahlung bei Bestellung lauteten, abzugelten.

- (34) 1980 verkaufte der Händler einige 1977 oder 1979 hergestellte Mähdrescher mit Seriennummern, die eine Herstellung im Jahr 1980 auswiesen, in die Türkei. SNH und Van Driel beschuldigten den Händler, der Händler seinerseits SNH bzw. Van Driel, die Nummern geändert zu haben.
- (35) Im Dezember 1980 und im Januar 1981 warb Burns für neue SNH-Maschinen zu günstigen Preisen.
- (36) Am 23. Januar 1981 schrieb der Leiter der Marketing-Abteilung von SNH UK an den Leiter der Marketing-Abteilung von SNH NV: „Wir müssen jetzt eine Maschine ausfindig machen, die eingeführt und weiterverkauft wurde, um die Herkunft festzustellen.“
- (37) Bei einem Besuch von Van Driel bei SNH in den Vereinigten Staaten von Amerika am 2. Februar 1981 wurden Verkäufe des holländischen Händlers in die Türkei erörtert (SNH hatte seinerseits einen Händler in der Türkei bestimmt und wollte nicht, daß Van Driel nach dorthin exportierte). Van Driel versuchte SNH davon zu überzeugen, daß Van Driels vorbezeichneter Kunde besser geeignet war, in der Türkei zu verkaufen als der offizielle Importeur.
- (38) Am 6. Februar 1981 bat ein schottischer SNH-Händler den Verkaufsleiter von SNH UK um „... ein Schreiben, in dem kategorisch festgestellt wird, daß ‚Burns Tractors‘ nicht in der Lage sind, Ersatzteile unmittelbar von Aylesbury oder Broxburn zu beziehen, sondern daß Ersatzteile nur über einen Sperry New Holland-Haupthändler zu bestellen sind.“ Ein dementsprechendes Schreiben wurde am 9. Februar 1981 versandt.
- (39) Am 14. Februar 1981 warb SNH UK im „Scottish Farmer“ folgendermaßen: „Vorsicht — Schützen Sie ihre Investition — kaufen Sie Ihre Sperry New Holland Mähdrescher nur von einem autorisierten Sperry New Holland Haupthändler. Dies wird sicherstellen, daß Ihre Investition durch eine Garantie, Nach-Verkaufs- und Serviceleistungen geschützt wird, welche nur von einem Sperry New Holland Händler erhältlich sind.“ Ähnliche Werbungen erschienen etwa zur gleichen Zeit in anderen Zeitschriften.
- (40) Am 8. April 1981 teilte ein Angestellter von SNH dem schottischen SNH-Händlerverband im Zusammenhang mit „grauen“ Einfuhren mit, daß er stark daran zweifle, ob letztlich Maschinen eingeführt würden. Sollten Einfuhren in das Gebiet der Händler stattfinden, legte er nahe, SNH umfas-

sende Einzelheiten einschließlich Seriennummern und sonstige Erkennungszeichen mitzuteilen.

- (41) 1981 hatte SNH besonderen Erfolg mit einem seiner neuen Modelle, dem Mähdrescher 8080, und war nicht in der Lage, mit seiner Produktion allen Aufträgen nachzukommen. Ein später Auftrag von Van Driel über drei 8080-Mähdrescher wurde am 16. April mit einem Lieferangebot für November bestätigt — der Auftrag wurde rückgängig gemacht.
- (42) Im Mai 1981 teilte der Burns beliefernde niederländische SNH-Händler diesem mit, daß im Laufe der letzten Monate Lieferverzögerungen aufgetreten seien. Burns seinerseits konnte einige Aufträge nicht mehr rechtzeitig ausführen.
- (43) Im Mai 1981 wurden Burns Lastwagen auf der Autobahn verfolgt und von SNH UK-Händlern im Haufen zur Feststellung der Seriennummern untersucht.
- (44) Am 21. Juli 1981 schrieb der Verkaufsleiter von SNH UK dem in Randnummer 38 genannten schottischen Händler folgendes: „Ich nehme an, daß Burns Glaubwürdigkeit jetzt in den Augen der Landwirte, die seine Preisangebote akzeptierten, eine gewisse Einbuße erlitten hat, da aus unseren Informationen hervorgeht, daß nur eine sehr begrenzte Zahl von Maschinen eingeführt wurde, und daß uns unser gemeinsames Vorgehen aus der Sicht unserer Kunden bei künftigen Geschäften zustatten kommt.“
- (45) Van Driel lieferte dem holländischen Händler zwei weitere Mähdrescher im Juli, einen im August und einen im November. Bei der Anhörung (Randnummer 11) teilte der Vertreter von SNH mit, daß dies in den betreffenden Monaten die einzigen von SNH an Van Driel gelieferten Maschinen gewesen seien, obwohl weitere Maschinen zur Verfügung standen und auch angeboten wurden.
- (46) Am 8. Oktober 1981 hieß es in einem Fernschreiben von SNH NV an SNH D: „Van Driel und Van Dorsten teilt mit, daß er in den letzten vier Monaten keine Mähdrescher an ... (Name des betreffenden holländischen Händlers) ... geliefert habe.“
- (47) Am 17. Oktober 1981 teilte der Verkaufsleiter von SNH UK dem schottischen Händlerverband mit, daß SNH aufgrund der Informationen der britischen Händler, „geeignete Maßnahmen“ gegenüber den liefernden Händlern in Europa getroffen habe.
- (48) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte Van Driel, daß SNH ihm 1981 in der Tat nahegelegt habe, den niederländischen Händler nicht zu beliefern, da dieser nach dem Vereinigten Königreich ausfuhrte, und daß er

diese Vorhaltungen jedoch außer acht gelassen habe. Weitere Maschinen wurden geliefert (die Lieferungen vom August und November wurden genannt). Van Driel erklärte, daß er die Lieferungen an den niederländischen Händler im Jahr 1982 eingestellt habe, nachdem dieser die Schulden aus dem Jahr 1977 schließlich beglichen hatte. Zur Begründung hierfür nannte er dessen unzulängliche Zahlungen und mangelnde Berufsethik.

- (49) SNH gibt zu, daß man Burns Lieferquelle nachgegangen und dann bei Van Driel gegen dessen Lieferungen an Burns protestiert habe, macht jedoch geltend, daß es sich hierbei, da Van Driel diesem Ansinnen nicht stattgab, um rein einseitige Maßnahmen handelte.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

Artikel 85 Absatz 1

- (50) Nach Artikel 85 Absatz 1 sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, verboten.
- (51) SNH und seine Abnehmer sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Die Vereinbarungen zwischen diesen Parteien schriftlich niedergelegt oder tatsächlich angewandt stellen Vereinbarungen zwischen Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 dar.
- (52) Aus dem vorgenannten Sachverhalt geht hervor, daß die Verträge und vertraglichen Beziehungen von SNH mit seinen Kunden die Verpflichtung nicht zu exportieren oder den Export von Waren nicht zuzulassen umfaßte sowie auch andere Regelungen, die Parallelexporte von Waren behinderten. Diese stellen Verstöße gegen Artikel 85 Absatz 1 dar. Sie kamen in verschiedenen Formen vor, von denen ein Teil seitens SNH als Verstoß zugestanden wurde.
- (53) Insbesondere der bis 1980 geltende belgische Vertrag verlangte von dem Vermittler, daß er in jedem, im Namen von SNH mit Kunden geschlossenen Kaufvertrag ein Ausfuhrverbot aufnahm. Eine Einschränkung der Freiheit des Käufers, sein Eigentum in der von ihm für richtig befundenen Weise zu veräußern, stellt regelmäßig eine Einschränkung des Wettbewerbs gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar, sofern der Handel zwischen Mitgliedstaaten durch eine solche Einschränkung beeinträchtigt wird (siehe Kerpen und Keren: Urteil des Gerichtshofes vom 14. 12. 1983 in der Rechtssache 319/82 — (Slg. 1983, S. 4173)).

- (54) Besonders zu erwähnen ist der Bonus, den Van Driel erhielt, wenn von ihm nachgewiesen wurde, daß keine weitere Ausfuhr stattgefunden hatte. SNH macht geltend, daß es Unternehmen erlaubt sein müsse, sich an örtliche Umstände anzupassen. Darüber hinaus habe die Kommission anerkannt, daß ausschließliche und selektive Vertriebssysteme vorteilhaft sein können. Wenn es rechtmäßig sei, eine aktive Vermarktung außerhalb eines Gebietes zu untersagen, so müßte logischerweise eine aktive Vermarktung innerhalb des Gebietes auch belohnt werden können.
- (55) Dieser Einlassung kann dann nicht gefolgt werden, wenn die in Frage stehenden Anreize Hindernisse für den innergemeinschaftlichen Handel bezwecken oder zur Folge haben. Händler müssen das Recht haben, Landwirte aus anderen Vertriebsgebieten zu beliefern oder durch den Entzug von Boni bestraft zu werden. Daher sind Vereinbarungen oder Praktiken betreffend Boni verboten, die die Bedingung enthalten, daß die Maschine nachfolgend vom Kunden nicht exportiert wird. Gleiche Erwägungen könnten gelten für eine Bedingung, wonach die Maschine für den Gebrauch innerhalb des Gebietes des Händlers zuzulassen oder der Garantieservice innerhalb jenes Gebietes durchzuführen ist.
- (56) Der unmittelbar mit der Beschwerde Burns zusammenhängende Sachverhalt (Randnummern 32 ff.) stellt sich komplex dar. So hätten wenigstens einige der von Burns bestellten Mähdrescher nicht geliefert werden können, weil SNH sie nicht vorrätig hielt (Randnummer 41). SNH unternahm zuerst Schritte zum Aufspüren der Lieferquellen von Burns und trat dann an Van Driel heran mit dem Ziel, den betroffenen holländischen Händler auszuschalten. Es gab andere Tatsachen (seit langem fällige Forderungen und eine bestrittene Behauptung, daß Seriennummern gefälscht worden seien — (Randnummern 33 und 34)), die in Van Driel unabhängig von der Einflußnahme seitens SNH möglicherweise den Wunsch erweckten, diesen Händler nicht mehr zu beliefern. Auf der anderen Seite schloß der Umstand, daß Van Driel mit diesem Händler auf der Basis Zahlung bei Auftragserteilung abschloß, das Risiko von Zahlungsrückständen für die Zukunft aus (Randnummer 33). Darüber hinaus war dieser Händler sein wichtigster Kunde (Randnummer 33), den Van Driel weiterhin zu beliefern wünschte, jedenfalls solange bis er entdeckte, daß dieser die Quelle für Burns Belieferung war (Randnummer 37). Die Kommission kommt daher zu dem Schluß, daß Van Driels Entscheidung, die Lieferungen von Mähdreschern an den holländischen Händler zu reduzieren und letztlich einzustellen, insgesamt die Folge der Einflußnahme seitens SNH war und eine Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 darstellt. Darüber hinaus unternahm SNH UK weitere Schritte gegenüber Händlern im Vereinigten Königreich, um Burns in Mißkredit zu bringen (Randnummern 38, 39 und 44).

- (57) Das vorstehend untersuchte Vorhaben von SNH bezweckte und bewirkte die Verhinderung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes und hatte einen direkten und tatsächlichen Einfluß auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten.

Artikel 85 Absatz 3

- (58) Der von SNH im Vereinigten Königreich verwendete Vertrag war bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 im Hinblick auf eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag angemeldet worden. Die in der Bundesrepublik Deutschland, Italien und Belgien verwendeten Verträge waren jedoch nicht angemeldet worden. Auch für den angemeldeten Vertrag kann keine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 gewährt werden, da ein solches ausdrückliches Ausfuhrverbot keine der Bedingungen für die Gewährung einer Freistellung erfüllt.

Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

- (59) Nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 des Vertrages feststellt, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.
- (60) Es erscheint erforderlich, SNH, Van Driel und Condellis zu verpflichten, alle innergemeinschaftlichen Vertriebsbeschränkungen aus ihren Vereinbarungen und Verhaltensweisen zu beseitigen und davon abzuweichen, solche Einschränkungen auf andere Weise erneut einzuführen.

Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

- (61) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen Geldbußen in Höhe von eintausend bis 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 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.
- (62) In Beurteilung des vorliegenden Sachverhalts vertritt die Kommission die Auffassung, daß — obwohl SNH-Händler in der oben dargelegten Weise an den Zuwiderhandlungen beteiligt waren — nur gegen SNH selbst eine Geldbuße festgesetzt werden sollte. Im Hinblick auf die Verteilung der Funktionen und Verantwortlichkeiten bei SNH (Randnummern 1 bis 3) sollte die Geldbuße SNH NV auferlegt werden. Wo Händler, wie beispielsweise Van Driel, Maßnahmen zur Beschrän-

kung der Ausfuhren trafen, handelten sie unter Zwang und gegen ihre eigenen wirtschaftlichen Interessen. Darüber hinaus lagen ihre Verletzungshandlungen zeitlich vor der Veröffentlichung der Entscheidung 85/79/EWG der Kommission vom 14. Dezember 1984 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/30.809 — John Deere) ⁽¹⁾, und das die Verletzung darstellende Verhalten von Condellis begann vor dem Beitritt Griechenlands und wurde nur für eine relativ kurze Zeit nach dem Eintritt Griechenlands in den Gemeinsamen Markt fortgesetzt.

- (63) SNH hat eine schwere Zuwiderhandlung begangen, da es den Wettbewerb zwischen den SNH-Erzeugnissen vertreibenden Händlern, aus dem den Verbrauchern in allen Mitgliedstaaten wesentliche Vorteile zugeflossen wären, behinderte. Abgesehen von der Art einer solchen Zuwiderhandlung an sich muß die Kommission den Umfang des SNH-Geschäfts und die Bedeutung dieses Unternehmens in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft als Hersteller von Mähdreschern berücksichtigen.
- (64) Die Zuwiderhandlungen begannen im Vereinigten Königreich im Jahr 1973, in der Bundesrepublik Deutschland 1976, in Italien im Dezember 1980, in den Niederlanden spätestens 1980 und in Belgien mindestens ab 1975. Was Belgien betrifft dauerte die Zuwiderhandlung bis 1980, als ein neuer Vermittlervertrag in Kraft trat, welcher die Freiheit des Endabnehmers zur Ausfuhr nicht einschränkte. In der Bundesrepublik Deutschland dagegen waren vertragliche Ausfuhrverbote bis 1981 in Kraft; in Italien bis 1982. Alle vertraglichen Zuwiderhandlungen wurden im April 1983 abgestellt, als SNH beschloß, eine mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft im Einklang stehende Vertriebspolitik zu verfolgen.
- (65) Das vertragliche Ausfuhrverbot im Vereinigten Königreich ist in Klausel 17 der Vereinbarung enthalten, die der Anmeldung vom 29. Juni 1973 als Anlage beilag. Weil diese Anmeldung vor dem Ende der nach dem Eintritt des Vereinigten Königreichs in die Europäischen Gemeinschaften folgenden 6monatigen, am 30. Juni 1973 endenden Karenzzeit für die Anmeldung bestehender Vereinbarungen erfolgte, kann für Aktivitäten, die sich innerhalb der in der Vereinbarung beschriebenen Grenzen halten, keine Geldbuße verhängt werden. Es ist festzuhalten, daß sich in Abschnitt III der Anmeldung, der eine Auflistung der Beschränkungen verlangt, kein Verweis auf die Klausel 17 findet und daß die Existenz der Klausel insoweit stillschweigend verneint wird, als in Abschnitt IV unterstellt wird, daß der Handel zwischen den Mitgliedstaaten nicht betroffen ist und in Abschnitt V, daß die Vereinbarung kraft der Verordnung Nr. 67/67/EWG ⁽²⁾ freigestellt

ist; tatsächlich erklärt die Verordnung eine solche Klausel für unzulässig.

Die Kommission hat indessen nicht den formellen Standpunkt eingenommen, daß die Anmeldung gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 27 der Kommission ⁽³⁾ unwirksam, oder im Sinne von Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 unrichtig oder entstellt war, und beabsichtigt auch jetzt nicht, im Hinblick auf diese vertragliche Ausfuhrbeschränkung Geldbußen zu verhängen. Die Kommission hat daher und trotz der Tatsache, daß es andere, nicht von der Anmeldung gedeckte Aktivitäten gab (vgl. Randnummern 24, 38, 39, 43 und 44) bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße die Verkäufe im Vereinigten Königreich aus dem relevanten Umsatz im Gemeinsamen Markt ausgenommen.

- (66) Die Kommission hat auch erwogen, ob ihr Versäumnis, vor 1980 gegen dieses Ausfuhrverbot vorzugehen (oder vor 1983 gegen das modifizierte, 1980 angemeldete Verbot), irgendeine weitreichende Bedeutung hat. SNH machte in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte unter Hinweis auf die Entscheidung 76/353/EWG der Kommission vom 17. Dezember 1975 betreffend ein Verfahren nach Artikel 86 des EWG-Vertrags (IV/26.699 — Chiquita) ⁽⁴⁾ geltend, daß „... SNH davon ausgehen durfte (mindestens bis Mai 1980), daß ein den Händlern auferlegtes pauschales Ausfuhrverbot als mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbar anzusehen ist“. SNH wurde darauf aufmerksam gemacht (siehe Randnummern 18 und 20), daß Unterlagen, die SNH selbst vorgelegt hat, um die Kommission bei der Feststellung des Sachverhalts zu unterstützen (siehe Randnummer 13), zeigen, daß SNH-Angestellte anderswo sich nicht durch die Anmeldung für das Vereinigte Königreich hatten verleiten lassen (selbst wenn sie davon wußten); tatsächlich war ihnen sehr wohl bekannt, daß Ausfuhrverbote gegen das Gemeinschaftsrecht verstoßen. Weiterhin argumentiert SNH, daß die Ausfuhrverbote, selbst wenn deren Illegalität bekannt gewesen sei — kraft der erfolgten Anmeldung — auch außerhalb des Vereinigten Königreichs ausgeführt werden durften (auch insoweit Chiquita zitierend) (Randnummer 19). In jener Entscheidung hat die Kommission festgestellt, daß „... obwohl nur die allgemeinen Bedingungen für die Niederlande ...“ angemeldet worden waren, diejenigen in anderen Mitgliedstaaten „... im wesentlichen dieselben sind. U.B.C. (United Brands Company) kann daher vernünftigerweise erwogen haben, daß die Anmeldung alle ihre generellen Verkaufsbedingungen erfaßte“. Es ist jedoch festzuhalten, daß die Kommission im Fall Chiquita tatsächlich Geldbußen verhängte in bezug auf andere Aktivitäten einschließlich solcher

⁽¹⁾ ABl. Nr. L 35 vom 7. 2. 1985, S. 58.

⁽²⁾ ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.

⁽³⁾ ABl. Nr. 35 vom 10. 5. 1962, S. 1118/62.

⁽⁴⁾ ABl. Nr. L 95 vom 9. 4. 1976, S. 1.

in den Niederlanden, die nicht von den allgemeinen Verkaufsbedingungen erfaßt waren. Es ist weiterhin festzuhalten, daß SNH in vielfältiger Weise — sowohl vertraglich wie außervertraglich — handelte, um Ausfuhren zu verbieten, und daß die von SNH in anderen Mitgliedstaaten verwendeten Verträge im wesentlichen nicht dieselben wie der im Vereinigten Königreich waren. Tatsächlich erscheint die Anmeldung für das Vereinigte Königreich als die einer existierenden Vereinbarung kurz vor Ablauf der Karenzzeit ohne jeden Gedanken oder Hinweis, daß es sich um einen Mustervertrag zur Verwendung anderswo handeln sollte. Die Kommission ist daher nicht der Auffassung, daß der Anmeldung für das Vereinigte Königreich eine weitere Immunitätswirkung zukommt.

- (67) SNH beruft sich ferner darauf, daß die geänderte Vereinbarung aus dem Jahr 1980 für SNH UK vorsieht, einen Ausgleich zugunsten eines zugelassenen Händlers zu gewähren für den Fall, daß ein zweiter solcher Händler im Gebiet des ersten Verkäufe tätig ist. Ferner sei vorgesehen, daß der die Bedingungen nichteinhaltende Händler bestraft werde. Um den Vertragsverstoß zu belegen, sei es erforderlich gewesen, die Seriennummer festzustellen. SNH macht geltend, daß die Feststellung von Seriennummern hierdurch vor Geldbußen geschützt sei. Die Kommission räumt ein, daß die Feststellung von Seriennummern aufgrund eines Ausgleichsverlangens durch einen anderen SNH UK-Händler auf diese Weise geschützt wird, nicht jedoch die aufeinander abgestimmte Feststellung und Meldung von Seriennummern zu dem Zweck, außerhalb des Vereinigten Königreichs die Quelle von Paralleleinfuhren zu ermitteln.
- (68) Auf der anderen Seite hat SNH aktiv und freiwillig Informationen zur Verfügung gestellt, um die gegen sie gerichteten Vorwürfe festzustellen. SNH hat ferner vor Eröffnung des Verfahrens, aber nach Beginn der Untersuchungen, seine Mitarbeiter angewiesen, die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft einzuhalten. Darüber hinaus befindet sich der Landmaschinensektor in Schwierigkeiten. Bei der Entscheidung über die Höhe der Geldbuße hat die Kommission diese Umstände berücksichtigt —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Vereinbarungen zwischen Sperry New Holland mit seinen Abnehmern im Gemeinsamen Markt einschließlich seinen Alleinvertriebshändlern in den Niederlanden und Griechenland — Van Driel und Condellis —, schriftlich niedergelegt oder tatsächlich angewandt, mit dem Zweck oder mit der Wirkung, die Verkäufe eines Abnehmers außerhalb des Mitgliedstaats, in dem er ansässig ist, zu

untersagen, zu beeinträchtigen oder zu benachteiligen sowie das Verlangen nach solchen Untersagungen, Beeinträchtigungen oder Benachteiligungen stellen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags dar.

Artikel 2

Eine Freistellung aufgrund von Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag für die unter die Anmeldung vom 29. Juni 1973 fallenden Vereinbarungen wird nicht gewährt.

Artikel 3

Sofern dies nicht bereits geschehen ist, stellen die Unternehmen die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab. Außerdem wird es ihnen untersagt, künftig Maßnahmen zu treffen, die das gleiche bezwecken oder bewirken.

Artikel 4

Hinsichtlich der in Artikel 1 bezeichneten Zuwiderhandlungen, mit Ausnahme derjenigen, die durch die Anmeldung vom 29. Juni 1973 gedeckt sind, wird gegen Sperry New Holland — Sperry NV eine Geldbuße in Höhe von 750 000 ECU, d. h. 33 604 200 bfrs, festgesetzt. Diese Geldbuße ist binnen drei Monaten nach dem Tag der Zustellung dieser Entscheidung auf das Konto der Kommission der Europäischen Gemeinschaften bei Kreditbank, Agentschap Schuman (Kontonummer 426-4403001-52), Schumanplein 2, B-1040 Brüssel, zu zahlen.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. P. J. Condellis SA
Orfeosstraat, 125
Rouf
PO Box 91
Athen;
2. Sperry New Holland — Sperry NV
Leon Claesstraat 3A
B-8210 Zedelgem;
3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
PO Box 1
Stationsweg 17
NL-2130 XC Hoofddorp.

Diese Entscheidung ist nach Artikel 192 des EWG-Vertrags vollstreckbar.

Brüssel, den 16. Dezember 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Dezember 1985

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

(Nur der englische und der deutsche Text sind verbindlich)

(85/618/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 1,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 10. Dezember 1982 in diesem Fall das Verfahren einzuleiten,

nach der gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates⁽²⁾ an die beteiligten Unternehmen ergangenen Aufforderung, sich zu den von der Kommission mitgeteilten Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

Die Unternehmen

- (1) Fanuc Ltd. ist ein japanisches Unternehmen. Sie war vormals als Fujitsu Fanuc Ltd. bekannt, die im Jahr 1972 von Fujitsu Ltd. für die Geschäftsführung ihrer Abteilung „Rechnergestützte Steuerung“ gegründet wurde. Am Kapital von Fanuc sind Fujitsu Ltd. zu 44,8 %, Siemens AG zu 5,1 %⁽³⁾ und andere Anteilseigner zu 50,1 % be-

teiligt. Fanuc erzielte 1984/85 bei numerischen Steuerungen (NCs) weltweit einen Umsatz von ... Yen⁽⁴⁾ und in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einen Umsatz von ... Yen. Fanuc hat mehrere Tochtergesellschaften in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft errichtet: Bundesrepublik Deutschland (1976), Frankreich (1978), Vereinigtes Königreich (1980). Diese Tochtergesellschaften sollten die Serviceleistungen und die Wartung für Fanuc-NCs übernehmen, die mit Werkzeugmaschinen verkauft wurden, in die sie außerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eingebaut worden waren. Außerdem ist nunmehr die Fanuc Mechatronics SA (Luxembourg) zu nennen, ein Produktionsbetrieb.

- (2) Siemens AG ist ein nach deutschem Recht gegründetes Unternehmen mit Sitz in München. Im Jahr 1984 betrug der Umsatz des Siemens-Konzerns ... Millionen DM. Im Jahr 1979 betrug der Anteil von Siemens am Markt für NCs in Deutschland 45 %, in Italien 8 %, in Frankreich 12 % und im Vereinigten Königreich 10 %. Siemens stellt einen breiten Fächer NCs her, mit dem sie zumindest seit einigen Jahren die meisten Kundenwünsche decken kann. 1984 erzielte Siemens bei NCs weltweit einen Umsatz von ... DM und in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einen Umsatz von ... DM.

Das Produkt

- (3) Numerische Steuerungen (NCs) sind Computer für spezielle Problemstellungen, die hauptsächlich in der Werkzeugmaschinenindustrie Verwendung finden. Sie regeln den Ablauf der Bewegungen und die Arbeitsgänge einer Werkzeugmaschine. Der Einbau der NCs erfordert häufig umfangreiche ingenieurtechnische und programmorientierte Vorbereitungen in enger Zusammenarbeit zwischen dem Hersteller oder Händler und dem Käufer der NCs. Nach Aussage von Siemens können auf NCs 6 % bis 18 % der Gesamtkosten einer Werkzeugmaschine entfallen.

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

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

⁽³⁾ Vor kurzem wurde bekannt, daß Siemens die meisten ihrer Fanuc-Anteile verkauft hat.

⁽⁴⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

Die Verwendung von NCs in der Werkzeugmaschinenindustrie

Aus nachstehenden Tabellen ⁽¹⁾ ergibt sich die wachsende Bedeutung der NCs in der Werkzeugmaschinenindustrie der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft:

TABELLE 1

(in Millionen US Dollar)

Zehnergemeinschaft (alle Werkzeugmaschinen)	1971	1976	1980
Produktion	3 153	4 690	8 800
Verbrauch	2 478	2 948	6 300

TABELLE 2

(in Millionen US Dollar)

Zehnergemeinschaft (NC-Werkzeugmaschinen)	1976	1980
Produktion	554	1 820
Verbrauch	338	1 560

TABELLE 3

NC-Werkzeugmaschinen als Prozentsatz aller Werkzeugmaschinen

Zehnergemeinschaft	1976	1980
Produktion	12	21
Verbrauch	11	25

TABELLE 4

Jährliche Wachstumsraten 1976 — 1980

Zehnergemeinschaft	Alle Werkzeugmaschinen	NC-Werkzeugmaschinen
Produktion	17	35
Verbrauch	21	47

In den Tabellen 5 und 6 werden vergleichshalber für die Vereinigten Staaten von Amerika und Japan die gleichen Zahlen angegeben wie in den Tabellen 3 und 4:

TABELLE 5

NC-Werkzeugmaschinen als Prozentsatz aller Werkzeugmaschinen

	1976	1980
Produktion:		
— Vereinigte Staaten von Amerika	24	26
— Japan	19	41
— (Zehnergemeinschaft)	(12)	(21)
Verbrauch:		
— Vereinigte Staaten von Amerika	21	27
— Japan	34	30
— (Zehnergemeinschaft)	(11)	(25)

TABELLE 6

	Jährliche Wachstumsraten aller Werkzeugmaschinen	1976 — 1980 NC-Werkzeugmaschinen
Produktion:		
— Vereinigte Staaten von Amerika	22	25
— Japan	42	73
— (Zehnergemeinschaft)	(17)	(35)
Verbrauch:		
— Vereinigte Staaten von Amerika	27	35
— Japan	34	30
— (Zehnergemeinschaft)	(21)	(47)

Die Bedeutung der NCs für neue und weitere Generationen von Werkzeugmaschinen kann kaum überbetont werden. Die europäische Werkzeugmaschinenindustrie hat unter ihrer verspäteten Umstellung auf genormte NCs gelitten. In ihrer Mitteilung an den Rat über die fortgeschrittene Fertigungstechnik in der Europäischen Gemeinschaft vom 21. März 1985 ⁽²⁾ hat die Kommission festgestellt, daß die europäischen Hersteller von kleinen Bearbeitungsmaschinen und NC-Drehmaschinen infolge der verspäteten Einführung der neuen Informationstechnologie preislich gegenüber ihren japanischen Mitbewerbern einen Nachteil haben, der zwischen 10 % und 40 % auf dem europäischen Markt liegt, aber bis zu 60 % auf dem amerikanischen Markt erreicht ⁽³⁾.

⁽¹⁾ Stellungnahme der Kommission zur Werkzeugmaschinenindustrie vom 8. Februar 1983, SEK(83) 151.

⁽²⁾ KOM(85) 112 endg.; Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Beilage 6/85.

⁽³⁾ A. a. O., Anhang I.

Die Lage des NC-Marktes in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahr 1975

- (4) 1975 wurden in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft fast doppelt so viele NCs hergestellt wie in Japan. Die amerikanische Produktion lag etwas über der Produktion der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft General Electric, ein amerikanischer Konzern, stand bei der NC-Produktion weltweit an der Spitze und hatte am Absatz in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gemessen die stärkste Marktposition. Aufgrund der Entwicklung genormter NCs fanden jedoch dramatische Veränderungen statt; 1977 hatte Japan bei der Produktion von NC-Werkzeugmaschinen die Führung übernommen. Im Jahr 1981 entfielen auf die japanischen Hersteller 53 % der im Westen hergestellten NC-Werkzeugmaschinen, und die japanische Produktion betrug das Doppelte der Westeuropas. 1981 war der Anteil der General Electric am NC-Absatz in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf ... zurückgegangen, und Fanuc nahm am Weltmarkt den ersten Platz ein.

1975 stellte Fanuc ein vollständiges NC-Sortiment her. In diesem Jahr verkaufte sie weltweit 2 000 NCs, das Doppelte des 1971, jedoch nur ein Zehntel des 1980 erzielten Absatzes. Die Ausfuhren von Fanuc in die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft betrugen ... Einheiten gegenüber ... im Jahr 1971, ... im Jahr 1974 und ... im Jahr 1980. Ihre indirekten Ausfuhren, d. h. bereits an Werkzeugmaschinen angebrachte NCs, betrugen ... Einheiten im Jahr 1975 und ... Einheiten im Jahr 1980.

1975 hatte Siemens bei der Produktion, dem Vertrieb und der Wartung von NCs in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eine gefestigte, marktführende Position. Nach Ansicht von Fanuc waren im Sortiment von Siemens nicht genügend einfache Produkte vertreten. Siemens war für Fanuc als Alleinvertriebsunternehmen für ihre Erzeugnisse insofern attraktiv, als Siemens die Bedürfnisse der Werkzeugmaschinenhersteller in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft kannte und über ein etabliertes Netz von Verkaufingenieuren und Serviceeinrichtungen verfügte.

In den Jahren nach den Vereinbarungen von 1975 mit Fanuc hat Siemens ihren Anteil am NC-Markt in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft erhöht. 1980 hatte sie dort den bei weitem größten Marktanteil und eine bedeutende Stellung auf allen größeren nationalen Märkten. General Electric, das Unternehmen mit dem zweitgrößten EWG-Marktanteil, trat auch auf den größeren EWG-Märkten in Erscheinung, jedoch mit einem insgesamt viel kleineren Marktanteil. Die anderen Unternehmen mit nennenswerten Marktanteilen in dem einen oder anderen Mitgliedstaat waren die Firmen Allen Bradley, Bosch, Eltag, Gildemeister, NUM-Télémécanique, Philips und Posidata.

Fanuc ist heutzutage zwar der weltweit führende NC-Hersteller, doch war die Firma 1975 viel kleiner. Sie war allerdings eine Tochtergesellschaft von Fujitsu Ltd., einem der größten japanischen Konzerne, und hatte NCs mit beachtlichem Erfolg auf dem japanischen Markt entwickelt. Seit 1972 hatte Fanuc NCs in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft über ihren Alleinvertriebshändler, Siemens, verkauft. Am NC-Markt in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft begann gerade die Entwicklung in Richtung auf den weitverbreiteten Einsatz von NCs, und Fanuc wollte sich auf diesem Markt durchsetzen. Obwohl Fanuc von 1976 an mit der Errichtung von Tochtergesellschaften begann, deren Aufgabe der Kundendienst für NCs war, die bereits in die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft eingeführte Werkzeugmaschinen eingebaut waren, entschied sie sich 1975 dafür, kein eigenes Vertriebsnetz, wie bescheiden es anfangs auch gewesen wäre, aufzubauen, sondern gegenseitige Alleinvertriebs- und sonstige Vereinbarungen mit Siemens, einem Hauptmitbewerber, abzuschließen, was dann am 11. Juni 1975 geschah. Im folgenden wird der wesentliche Inhalt dieser Vereinbarungen wiedergegeben.

Die Vereinbarungen

- (5) Nach den von Siemens und Fujitsu in den Jahren 1965 und 1972 getroffenen früheren Vereinbarungen schlossen Siemens und Fanuc am 11. Juni 1975 eine Reihe neuer Vereinbarungen. Sie bestanden aus einer Grundvereinbarung sowie aus vier Einzelvereinbarungen und wurden danach mehrmals geändert, bevor sie schließlich am 19. April 1983 aufgehoben wurden.
- (6) Mit der Vereinbarung von 1972 gewährte Fujitsu der Firma Siemens die Alleinverkaufsrechte für Fujitsu-Steuerungen (soweit diese noch keine Einheit mit der Werkzeugmaschine bilden) in ganz Europa mit Ausnahme der Sowjetunion. Fujitsu verpflichtete sich, Dritten im Vertragsgebiet keine Herstellungslizenz zu erteilen, Siemens aber auf Antrag jederzeit eine solche Lizenz zu gewähren. Siemens erklärte sich bereit, eine bestimmte Menge Fujitsu-Steuerungen zu verkaufen, die in Form eines bestimmten Prozentsatzes der von ihr in einem Geschäftsjahr verkauften eigenen NCs festgesetzt wurde.
- (7) In der Präambel zu der Grundvereinbarung vom 11. Juni 1975 heißt es, daß eine Zusammenarbeit beim Absatz von NCs im gemeinsamen Interesse der Beteiligten liegt. Außerdem wird darin eine Zusammenarbeit bei der Entwicklung von NCs als notwendig erachtet. Im Rahmen der Vereinbarung gewährte Siemens der Firma Fanuc die Alleinverkaufsrechte für ihre NCs in Asien, während Fanuc der Firma Siemens die Alleinverkaufsrechte für ihre NCs in Europa einräumte. Die Beteiligten kamen überein „für die unter die Vereinbarung fallenden Produkte den Ausgleich des Wertes der gegenseitigen Lieferungen ihrer Produkte unter

Berücksichtigung der Markterfordernisse jeder Vertragspartei anzustreben“. Die Beteiligten verpflichteten sich, einander alle erforderlichen technischen Daten und Informationen für den Vertrieb, die Aufstellung und die Wartung der betreffenden Erzeugnisse zu liefern und einander unverzüglich über jede Verbesserung bzw. Änderung der Erzeugnisse sowie über jede Entwicklung neuer Modelle bzw. über die Beschlüsse zur Einstellung der Herstellung alter Modelle zu unterrichten. Die Beteiligten waren berechtigt, die von dem anderen Vertragspartner für den Weiterverkauf im Vertragsgebiet gelieferten Erzeugnisse mit ihrem eigenen Warenzeichen zu versehen. Geregelt wurden auch die Verkaufsrechte in anderen Teilen der Welt. Hierum geht es aber in dieser Entscheidung nicht.

Die Beteiligten vereinbarten ferner, bei der Forschung, Entwicklung und Herstellung zusammenzuarbeiten, um gemeinsam neue NCs zu entwickeln, Informationen über Forschung und Entwicklung auszutauschen und einander alle Daten über die Konzeption und Herstellung künftiger Steuerungen zur Verfügung zu stellen. Außerdem sollte ein Beratender Ausschuß eingesetzt werden, der über Entwicklungsvorhaben entscheiden und die Arbeiten annähernd gleichmäßig auf die Beteiligten aufteilen sollte.

- (8) Neben der Grundvereinbarung von 1975 wurden eine Reihe von „Einzelvereinbarungen“ geschlossen.
- (9) Einzelvereinbarung I

In der Präambel zu dieser Vereinbarung heißt es:

„Auf den Gebieten der Forschung und Entwicklung wollen die Vertragsparteien ihre Arbeit koordinieren, indem sie

- a) gemeinsam neue Steuerungen entwickeln,
- b) gegenseitig Erfahrungen in anderer Beziehung über ihre tatsächliche Forschungs- und Entwicklungstätigkeit austauschen und
- c) sich gegenseitig alle Informationen über Konzeption und Herstellung für alle Steuerungen zur Verfügung stellen, deren Herstellung nach Beginn der Zusammenarbeit anläuft.“

Die Einzelvereinbarung I war in zwei Teile gegliedert. Teil I über die gemeinsame Entwicklung enthielt unter anderem folgende Bestimmungen:

Artikel 1: Gemeinsame Entwicklung

Die Vertragsparteien kamen überein, NCs für Werkzeugmaschinen — wie vom Beratenden Ausschuß vereinbart — zu entwickeln. Die gemeinsame Entwicklung sollte in genau festgelegten Abschnitten erfolgen, jedoch in der Weise, daß die Arbeit auf beide Vertragsparteien „in annähernd gleichem Umfang“ verteilt wurde. Jeder Vertragspartner konnte beliebig NCs selbst oder nach vorhergehender Erörterung im Rahmen einer Herstel-

lungslizenz von Dritten erwerben, um von Zeit zu Zeit den Erfordernissen auf dem eigenen Markt zu genügen, wobei jedoch die Verpflichtung zur allgemeinen Offenlegung nach Teil II zu beachten war.

Teil II der Vereinbarung behandelte die Koordination der Entwicklung sowie den Informationsaustausch und enthielt folgende Bestimmungen:

Artikel 2: Definitionen

Im Sinne der Vereinbarung umfaßte der Begriff „Information“ alle Ergebnisse von Entwicklungen, einschließlich gemeinsamer Entwicklungen der Vertragsparteien, sowie technische Informationen und technische Dokumentation, in deren Rahmen jede Vertragspartei zur Lizenzerteilung berechtigt war. Ausgenommen waren lediglich Information und Dokumentation über Produkte, die jede Vertragspartei im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses herstellte und auf dem Markt anbot.

Artikel 3: Weitere Zusammenarbeit bei der Entwicklung

Die Vertragsparteien vereinbarten, gemäß den Grundsätzen einer Politik der „offenen Tür“ Informationen über Forschung und Entwicklung auszutauschen. Jede Vertragspartei sollte versuchen, diese Information der anderen Vertragspartei vor allem dann möglichst rasch mitzuteilen, wenn die Entwicklung eines neuen oder moderneren Produkts oder Herstellungsprozesses Gestalt annahm.

Die Entwicklungstätigkeit wurde koordiniert. Ein gemeinsamer „Ausschuß für Forschung und Entwicklung“ wurde eingesetzt, um den in der Vereinbarung vorgesehenen Informationsaustausch zu überwachen. In der Praxis trat dieser Ausschuß aber nie zusammen.

Artikel 4: Informationsaustausch

Jede Vertragspartei erklärte sich damit einverstanden, der anderen Vertragspartei auf Verlangen alle technischen Informationen über die unter die Vereinbarung fallenden Produkte sofort nach Vorliegen auf die in der Vereinbarung vorgesehene Weise mitzuteilen.

Artikel 5: Durchführung des Informationsaustauschs

Soweit nicht anders vereinbart, legte keine Vertragspartei Dritten gegenüber Informationen offen, die sie im Rahmen der Vereinbarung von der anderen Vertragspartei erhalten hatte. Dies galt auch nach Ablauf der Vereinbarung, solange diese Information noch nicht offenkundig geworden war. Jede Vertragspartei erklärte sich bereit, die andere Vertragspartei weitmöglich und zu Meistbegünstigungspreisen und -bedingungen mit allem Material, allen Komponenten und allen sonstigen Produkten zu versorgen, welche die andere Ver-

tragspartei benötigte, aber nicht selbst herstellte. Demgemäß waren die Vertragsparteien bestrebt, „einen wertmäßigen Ausgleich der Produkte“, mit denen sie sich so gegenseitig beliefern, aufrechtzuerhalten.

Artikel 6: Herstellungslizenzen

Die Vertragsparteien erteilten sich gegenseitig nicht übertragbare, nicht ausschließliche Lizenzen für die Herstellung der unter die Vereinbarung fallenden Produkte durch Siemens in Deutschland und durch Fanuc in Japan sowie für die Verwendung und den Verkauf dieser Produkte in allen Ländern, mit Ausnahme derjenigen, in denen Dritten bereits ein Alleinherstellungsrecht gewährt worden war und gewährt werden konnte.

Artikel 7: Vereinbarungen mit Dritten

Die Vertragsparteien vereinbarten, daß bei Abschluß von Vereinbarungen mit Dritten keine Regelungen getroffen werden sollten, welche die in der Vereinbarung vorgesehene Zusammenarbeit beeinträchtigen konnten. Alle in diesem Zusammenhang auftretenden Streitfragen sollten im Beratenden Ausschuß zur Sprache gebracht werden.

Die Vertragsparteien sollten sich gegenseitig alle Pläne mitteilen, die geeignet waren, Form und Ausmaß der in der Vereinbarung vorgesehenen Zusammenarbeit zu beeinflussen.

Die Vertragsparteien sollten sich gegenseitig alle Vorschläge für Lizenzerteilungen an Dritte mitteilen. Die Zweckmäßigkeit des Abschlusses solcher Lizenzverträge wurde auf Wunsch einer der Vertragsparteien vorher erörtert.

(10) Einzelvereinbarungen II und III

Diese beiden Vereinbarungen, in deren Rahmen Fanuc der Siemens Verkaufsrechte in Europa und Siemens der Fanuc Verkaufsrechte in Asien gewährte, waren im wesentlichen gleichgestaltet. Ihre wichtigsten Bestimmungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Artikel 1: Definitionen

Als „Steuerungen“ galten alle numerischen Steuerungsgeräte, einschließlich der von jeder Vertragspartei hergestellten Antriebseinheiten und der von Fanuc hergestellten kompletten Werkzeugmaschinen. Als „Absatzgebiet“ galt Asien, soweit es Fanuc betrifft, und Europa, soweit es Siemens betrifft.

Als „Maschinen“ galten Werkzeugmaschinen und sonstige Maschinen.

Artikel 2: Gewährung von Verkaufsrechten

Jede Vertragspartei räumte der anderen das Recht ein, ihre Steuerungen im Absatzgebiet der anderen Vertragspartei zu verkaufen, wo sie dann mit Maschinen kombiniert wurden. Keine Vertragspartei

konnte Dritten ihre eigenen Steuerungen im Verkaufsgebiet der anderen Vertragspartei anbieten oder verkaufen, wenn die fraglichen Steuerungen nicht schon außerhalb dieses Gebietes mit Maschinen kombiniert worden waren.

Jede Vertragspartei sollte sich nach Kräften darum bemühen, den Absatz der Produkte der anderen Vertragspartei in ihrem eigenen Gebiet zu fördern, um die jeweiligen Marktanteile der Vertragsparteien zu vergrößern.

Artikel 4: Zusammenarbeit

Jede Vertragspartei sollte der anderen von Zeit zu Zeit alle erforderlichen technischen Daten und Informationen für den Vertrieb, die Aufstellung und die Wartung der Produkte liefern.

Jede Vertragspartei hatte die andere unverzüglich über jede Verbesserung bzw. Änderung der Produkte sowie über jede Entwicklung neuer Typen bzw. über die Beschlüsse zur Einstellung der Herstellung alter Typen zu unterrichten.

Artikel 5: Warenzeichen

Jede Vertragspartei war berechtigt, die von der anderen Vertragspartei gelieferten Produkte in ihrem eigenen Gebiet mit ihrem eigenen Warenzeichen zu versehen.

Artikel 6 der Einzelvereinbarung III: Auskünfte über die Vertriebstätigkeit

Jede Vertragspartei lieferte der anderen genaue Angaben über ihre Vertriebstätigkeit (einschließlich Angebotspreise, Lieferpreise, gelieferte Stückzahl, Lieferbedingungen usw.) in der Sowjetunion und in Bulgarien.

Artikel 6 der Einzelvereinbarung II und Artikel 7 der Einzelvereinbarung III

Keine Vertragspartei gewährte Dritten Zugang zu vertraulichen Angaben, die das Ergebnis ihrer Zusammenarbeit im Rahmen der Vereinbarungen waren.

(11) Einzelvereinbarung IV

Diese Vereinbarung betraf die Verkaufsrechte, die eine Vertragspartei der anderen in anderen Ländern einräumte; ausgenommen waren die Vereinigten Staaten von Amerika, wo die Vertragsparteien ihre Produkte über ihre gemeinsame Tochtergesellschaft vertrieben. Die Hauptbestimmungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Artikel 1: Gewährung von Verkaufsrechten

Siemens gewährte Fanuc das Recht zum Verkauf von Siemens-Steuerungen in Australien und Fanuc gewährte Siemens das Recht zum Verkauf von Fanuc-Steuerungen in Südamerika, Indien und Südafrika.

Artikel 2: Anwendbarkeit anderer Vereinbarungen

Soweit jede Vertragspartei der anderen Verkaufsrechte gewährte, galt je nach Fall die Einzelvereinbarung II bzw. III.

Artikel 3: Änderungen und weitere Verkaufsrechte

Auf Verlangen jeder Vertragspartei konnten die in Artikel 1 vorgenommenen Gebietszuweisungen geändert werden.

- (12) Für andere Länder, die von den Einzelvereinbarungen II, III und IV nicht erfaßt wurden, insbesondere für die ölproduzierenden Länder mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika, sollten die Vertragsparteien bis zum 31. Dezember 1976 Maßnahmen von Fall zu Fall vereinbaren.
- (13) Die Memoranden vom 20. August 1982 und 6. Oktober 1982
- Im Anschluß an das Auskunftsverlangen der Kommission unterzeichneten Siemens und Fanuc ein Memorandum, in dem die Vertragsparteien ihre Absicht bekundeten, einige Bestimmungen ihrer Vereinbarungen zu ändern. Ein zweites Memorandum, mit dem einige Bestimmungen der von den Beteiligten geschlossenen Vereinbarungen mit Wirkung vom 5. Oktober 1982 geändert wurden, wurde am 6. Oktober 1982 unterzeichnet.
- (14) Nichtanmeldung der Vereinbarungen
- Keine der vorerwähnten Vereinbarungen wurde gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 bei der Kommission angemeldet.
- (15) Die neuen Vereinbarungen
- Die Grundvereinbarung sollte bis 1985 in Kraft bleiben. Schließlich wurden am 19. April 1983 sieben neue Vereinbarungen getroffen und am 1. Juli 1983 bei der Kommission angemeldet. Die neuen Vereinbarungen sollen bis zum 31. Dezember 1992 in Kraft bleiben und können jeweils um zwei Jahre verlängert werden. Sie sind nicht Gegenstand dieser Entscheidung.
- (16) Mit ihrem Memorandum vom 19. April 1983 hoben Siemens und Fanuc die Grundvereinbarung vom 11. Juni 1975 und die Einzelvereinbarungen I bis IV vom gleichen Tage — zuletzt geändert am 6. Oktober 1982 — sowie eine Vereinbarung über Robotersysteme vom 12. Mai 1978, eine Vereinbarung mit Schreiben vom 5. Februar 1981, eine Vereinbarung vom 1. September 1981 über die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Fanuc-Werkzeugmaschinen und ein Memorandum vom 20. August 1982 auf. Es wurde festgelegt, daß Lizenzen und Rechte, die gemäß der Einzelvereinbarung I vom 11. Juni 1975 aufgrund von Informations- und Patentrechten gewährt wurden, die ihrerseits vor dem Auslaufen der genannten Einzelvereinbarung eingetragen worden waren, weiter in Kraft bleiben.

- (17) Die von der Kommission durchgeführten Nachprüfungen sowie die von Siemens und Fanuc abgegebenen Erklärungen ließen folgendes erkennen:

- NCs sind aus technischer Sicht so beschaffen, daß eine enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Verwender unerlässlich ist. Parallelimporte sind daher für Werkzeugmaschinenhersteller, die selbst keine NCs herstellen und folglich nicht über die erforderlichen technischen Fähigkeiten und Erfahrungen verfügen dürften, keine befriedigende Alternative zu Direktlieferungen, zumal die in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ansässigen Tochtergesellschaften von Fanuc von 1976 an für die Wartung der numerischen Steuerungen zuständig waren, die bereits in eingeführte Werkzeugmaschinen eingebaut waren;
- der Verkaufspreis für NCs von Fanuc war im Gemeinsamen Markt für Werkzeugmaschinenhersteller der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft durchschnittlich 34 % höher als der in Japan gültige Verkaufspreis für japanische Werkzeugmaschinenhersteller;
- der Preis, zu dem Siemens numerische Steuerungen von Fanuc im Gemeinsamen Markt verkaufte, lag durchschnittlich um 163 % über dem Preis, zu dem Siemens sie von Fanuc erwarb;
- Siemens war der Verkaufspreis von Fanuc für ihre numerischen Steuerungen im Fernen Osten unbekannt und versuchte auch nicht herauszubekommen, wie hoch er war;
- die Kosten der NCs können 6 % bis 18 % der Gesamtkosten einer Werkzeugmaschine betragen.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG**Artikel 85 Absatz 1**

- (18) Nach Artikel 85 Absatz 1 sind 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, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten.
- (19) Siemens und Fanuc sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 und ihre Vereinbarungen sind Vereinbarungen im Sinne dieser Bestimmung.
- (20) Die betreffenden Vereinbarungen beziehen sich auf den Vertrieb von Waren im Gemeinsamen Markt und schließen Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionsvereinbarungen über im Gemeinsamen Markt verkaufte bzw. zu verkaufende Waren ein. Artikel 85 ist auf diese Vereinbarungen anwendbar, insoweit sie den Vertrieb der Waren sowie die Forschungs-, Entwicklungs- und Pro-

duktionsaktivitäten von im Gemeinsamen Markt operierenden Unternehmen betreffen.

a) *Vertrieb*

- (21) Die Vereinbarungen zwischen Siemens und Fanuc sahen eine de facto Aufteilung der Märkte zwischen beiden Unternehmen vor, die in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zur Folge hatte, daß Siemens das Alleinvertriebsunternehmen für Fanuc-NCs war. Fanuc hat letztlich nicht viele Siemens-NCs in Asien verkauft, doch wurde nicht vom Grundsatz des Alleinvertriebs abgewichen. Die Vereinbarungen erstreckten sich auch auf die Bereiche Forschung, Entwicklung und Herstellung; die entsprechenden Regelungen werden nachstehend unter Buchstabe b) getrennt behandelt.

Aufgrund der Vereinbarungen konnte Siemens seine Palette der in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zum Verkauf angebotenen NCs durch Fanuc-Produkte erweitern und die unmittelbare Wirkung eines bedeutenden Konkurrenten neutralisieren. Fanucs Strategie, genormte NCs an eine Werkzeugmaschinenindustrie zu verkaufen, die ihre Erzeugnisse dementsprechend anpaßt, und nicht NCs „nach Maß“ herzustellen, die den einzelnen Charakteristika jeder Werkzeugmaschine entsprechen, erwies sich weltweit als erfolgreich. Die Vereinbarungen zwischen Siemens und Fanuc in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft trugen dazu bei, daß die wettbewerbliche Entwicklung der europäischen Werkzeugmaschinenindustrie hinausgezögert und auch kostspieliger wurde.

- (22) Von 1975 bis 1983 war Siemens das Alleinvertriebsunternehmen für Fanuc-NCs im gesamten Gemeinsamen Markt mit Ausnahme Griechenlands, das ab Februar 1981 ausgenommen wurde, während Fanuc die Alleinvertriebsrechte für Siemens-NCs in Asien hatte. Tatsächlich bestand in Asien eine geringe Nachfrage nach Siemens-NCs, es wurden dort sehr wenige NCs verkauft. Im Gemeinsamen Markt dagegen bestand eine beachtliche Nachfrage nach Fanuc-NCs, die nur von Siemens, dem Alleinvertriebsunternehmen, befriedigt werden konnte. Siemens erklärte in der Anhörung, daß der Preis, zu dem Fanuc-NCs im Gemeinsamen Markt von Siemens verkauft wurden, durchschnittlich 163 % des Preises betrug, zu dem Siemens die NCs von Fanuc erwarb. Es wird anerkannt, daß Siemens durch seine Anstrengungen zum Erfolg der Fanuc-NCs im Gemeinsamen Markt beitrug.
- (23) Siemens und Fanuc sind und waren zu jeder Zeit Wettbewerber. Obwohl Fanuc als solches ein kleineres Unternehmen als Siemens war, handelte es sich immerhin um eine Tochtergesellschaft von Fujitsu Ltd., einem großen japanischen Unternehmen. Darüberhinaus hatte Fanuc auf dem Markt für NCs im Fernen Osten eine sehr starke Stellung aufgebaut, von der aus es in der Lage war, sich auszudehnen, um eine führende Stellung auf dem

Weltmarkt einzunehmen. Als Fanuc im Jahre 1975 eine Alleinvertriebsvereinbarung für den Gemeinsamen Markt mit Siemens abschloß, war das Unternehmen bereits in diesem Markt aufgrund seiner früheren Vereinbarungen mit Siemens und aufgrund importierter Werkzeugmaschinen tätig, die mit NCs von Fanuc ausgestattet waren. Aufgrund der Marktstellung, der Ressourcen und der Erfahrungen von Fanuc kann Fanucs Argument nicht akzeptiert werden, daß es sich im Gemeinsamen Markt nur mit Hilfe einer ausschließlichen Vertriebsvereinbarung mit Siemens durchsetzen konnte.

Wettbewerbsbeschränkungen innerhalb des Gemeinsamen Marktes und Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

- (24) Die Vereinbarung zwischen Siemens und Fanuc, derzufolge Fanuc-NCs in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft nur von Siemens verkauft werden konnten, hinderte alle anderen Unternehmen im Gemeinsamen Markt daran, NCs direkt von Fanuc zu kaufen, womit Siemens praktisch die einzige Lieferquelle für Fanuc-NCs im Gemeinsamen Markt wurde, da die Möglichkeit von Paralleleinführen praktisch erheblich eingeschränkt wurde. Dies grenzte nicht nur die Handlungsfreiheit der Vertragsparteien ein, sondern wirkte sich auch auf die Position von Dritten, insbesondere die Werkzeugmaschinenhersteller in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus, die möglicherweise Fanuc-NCs von anderen Lieferanten als Siemens hätten kaufen wollen. Angesichts des Unterschieds zwischen den Preisen, die Siemens für Fanuc-NCs in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft verlangte, und den Preisen, die Fanuc selbst für die gleichen Produkte im Fernen Osten berechnete, darf davon ausgegangen werden, daß durch einen Direktkauf bei Fanuc ein erheblicher Betrag eingespart werden konnte. Es wurden verschiedene Versuche unternommen, solche Käufe in die Wege zu leiten, und Fanuc leitete Nachfragen aus Europa an Siemens weiter. Eine beschränkende Vereinbarung zwischen einem Unternehmen des Gemeinsamen Marktes und einem Mitbewerber eines Drittlands, die die Abschottung des Gemeinsamen Marktes gegenüber einer potentiell günstigeren Lieferquelle für ein für die Entwicklung einer Schlüsselindustrie der Gemeinschaft — im vorliegenden Fall der Werkzeugmaschinenindustrie — wesentliches Produkt zur Folge hat, kann von ihrer Natur her den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt verfälschen und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen und hat dies im vorliegenden Fall auch getan. Der Gerichtshof hat diesen Grundsatz in einer Rechtsache zum Warenzeichenrecht⁽¹⁾ anerkannt; er gilt auch im vorliegenden Fall.

⁽¹⁾ EMI/CBS, Rechtssachen 51/75, 86/75 und 96/75 — Slg. 1976, 811, 871 und 913.

Der Handelsstrom zwischen Mitgliedstaaten hat sich aufgrund der Vereinbarung und des Marktkontextes, in dem sie zur Anwendung kam, auf andere Weise entwickelt, als es sonst geschehen wäre. Der Grund ist darin zu sehen, daß andere EG-Unternehmen als Siemens ohne die Vereinbarung in der Lage gewesen wären, von Fanuc-NCs für die Verwendung oder den Weiterverkauf in ihrem eigenen oder einem anderen Mitgliedstaat zu kaufen ⁽¹⁾.

Angesichts der Größe der betreffenden Unternehmen und der Bedeutung der NCs als neues technologisches Produkt für die Werkzeugmaschinenindustrie der Gemeinschaft waren die Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten erheblich.

- (25) Die Vereinbarung zwischen Siemens und Fanuc, derzufolge Siemens die Alleinvertriebsrechte für Fanuc-NCs im Gemeinsamen Markt hatte, hatte daher erhebliche Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten.
- (26) Die Vereinbarungen von 1975, einschließlich der Einzelvereinbarungen, verletzten infolgedessen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag insoweit sie den Vertrieb der Fanuc-NCs in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ausschließlich durch Siemens vorsahen.

Artikel 85 Absatz 3

- (27) Die vorgenannten Vereinbarungen von 1975, die erwiesenermaßen gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen, wurden bei der Kommission nicht gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 angemeldet. Sie fallen nicht unter die zu allen erheblichen Zeitpunkten durch Verordnung Nr. 67/67/EWG der Kommission ⁽²⁾ gewährte Freistellung, da Siemens und Fanuc Hersteller von miteinander im Wettbewerb stehenden Waren waren, die sich gegenseitig den Alleinvertrieb dieser Waren übertrugen (Artikel 3 Buchstabe a)). Außerdem sahen die Vereinbarungen mehr als eine Alleinvertriebsregelung vor, da sie Beschränkungen hinsichtlich der Forschung und Entwicklung enthielten. Sie lagen daher außerhalb des Geltungsbereichs von Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 67/67/EWG. Ohne vorherige Anmeldung kann folglich für diese Vereinbarungen keine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag gewährt werden.
- (28) Wenn ein Hersteller den Alleinvertrieb seiner Waren einem Mitbewerber überträgt, können zwar unter bestimmten Umständen ausreichende Verbesserungen der Warenverteilung eintreten, doch im vorliegenden Fall, in dem Siemens, ein Groß-

unternehmen, und Fanuc, Mitglied eines großen Konzerns, Alleinvertriebs- und sonstige Vereinbarungen trafen und Paralleleinfuhren aus kommerziellen und technischen Gründen keine attraktive Alternative zu Direktlieferungen waren, wird jede Verbesserung der Warenverteilung infolge des Beitrags der Firma Siemens zur erfolgreichen Durchdringung des Gemeinsamen Marktes durch die Firma Fanuc durch die schwerwiegende wettbewerbsbeschränkende Wirkung der Vereinbarungen zwischen Siemens und Fanuc mehr als aufgewogen. In jedem Fall hätte keine Freistellung gewährt werden können, selbst wenn die Vereinbarungen angemeldet worden wären. Die Anwendung der Vereinbarungen hatte eine Marktaufteilungsvereinbarung zwischen den beteiligten Unternehmen zur Folge. Angesichts der zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und dem Fernen Osten bei NCs gegebenen Preisunterschiede und des ausgebliebenen Parallelhandels konnte den Verbrauchern im Gemeinsamen Markt kein spürbarer Vorteil erwachsen.

b) *Forschung, Entwicklung und Produktion*

- (29) Zugestandenermaßen kamen die Bestimmungen über die Forschung, Entwicklung und Produktion im Bereich der NCs nur im Falle eines einzigen Produkts, dem System 7, zur Anwendung. Aufgrund dieses Projekts, eines kommerziellen Mißerfolgs, wurde den Parteien klar, daß die bei derartigen gemeinsamen Projekten erforderlichen Kompromisse zwischen den europäischen und den japanischen Methoden nicht geeignet waren, zu Erfolgen in diesem Bereich zu führen.
- (30) Zweck der betreffenden Bestimmungen (siehe Randnummern 7 und 9) war es, den Wettbewerb zu beschränken, da der Umfang der von den Parteien vereinbarten Kooperation und die Verpflichtung zur Arbeitsteilung gemeinsame Beschlußfassung hinsichtlich der Fragen bedeutete, wie die entwickelten Produkte hergestellt, wie die entwickelten Verfahren angewandt und wie die gewerblichen und intellektuellen Schutzrechte genutzt werden sollten. Außerdem vereinbarten die Parteien mit Dritten keine Vereinbarungen zu treffen, die sich ungünstig auf ihre Kooperation auswirken könnten. Diese Bestimmungen, die in Vereinbarungen eingebettet waren, welche auch eine umfangreiche Kooperation im Wettbewerb stehender Unternehmen beim Vertrieb vorsahen, fielen infolgedessen unter Artikel 85 Absatz 1. Es kann nicht gesagt werden, daß die Vereinbarungen lediglich die gemeinsame Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, die gemeinsame Vergabe von Forschungs- und Entwicklungsaufträgen oder die Aufteilung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben zwischen den Beteiligten zum Gegenstand hatten. Sie fallen folglich nicht unter die Bekanntmachung der Kommission vom 29. Juli 1968 über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwi-

⁽¹⁾ Entscheidung 75/74/EWG der Kommission, Duro-Dyne/Europair; ABl. Nr. L 29 vom 3. 2. 1975, S. 11.

⁽²⁾ ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.

schenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen ⁽¹⁾. Sie fallen weder unter die in Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 genannten Gruppen, bei denen eine Anmeldung für die Freistellung vom Kartellverbot nicht erforderlich ist, noch erfüllen sie die Bedingungen irgendeiner relevanten Gruppenfreistellungsverordnung. Sie wurden nicht angemeldet und können infolgedessen nicht für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 in Frage kommen.

Artikel 15 der Verordnung Nr. 17

- (31) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von jedem der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn diese vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.
- (32) Im vorliegenden Fall wird nicht als angemessen angesehen, Geldbußen hinsichtlich der Bestimmungen über Forschung, Entwicklung und Produktion festzusetzen, da diese nie in vollem Umfang angewandt wurden und nicht behauptet werden kann, daß sie schwerwiegende Auswirkungen auf den NC-Markt hatten.
- (33) Die Vertriebsbestimmungen in den Vereinbarungen vom Juni 1975 wurden andererseits in vollem Umfang angewandt und sollten bis 1985 gelten. Im Anschluß an das Einschreiten der Kommission und an die in Randnummer 13 erwähnte Absichtserklärung wurden sie aber im April 1983 aufgehoben. Mit Ausnahme Griechenlands, das im Februar 1981 von dem Alleinvertriebsgebiet von Siemens ausgenommen worden war, galten die Vertriebsbestimmungen mehr als acht Jahre lang im gesamten Gemeinsamen Markt.
- (34) Die Bestimmungen, die Siemens im Gemeinsamen Markt Alleinverkaufsrechte für numerische Steuerungen von Fanuc gewähren, stellen eine ernste Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 dar, da sie es der Werkzeugmaschinenindustrie der Gemeinschaft unmöglich machten, zu den bestmöglichen Preisen unmittelbaren Zugang zu der Entwicklung einer modernen Technologie zu erhalten, die für diese Industrie von größter Bedeutung ist ⁽²⁾.

- (35) Die Kommission hält es für geboten, gegen Siemens und Fanuc wegen ihrer Vereinbarungen von 1975 über den Vertrieb numerischer Steuerungen im Gemeinsamen Markt vor allem deswegen Geldbußen festzusetzen, weil die Beteiligten Wettbewerber und Großunternehmen in einem Sektor sind, der für die Werkzeugmaschinenindustrie der Gemeinschaft von großer Bedeutung ist. Den Beteiligten hätte es bekannt sein müssen, daß solche Alleinvertriebsvereinbarungen, die Teil größerer Abreden sind, unter Artikel 85 EWG-Vertrag fallen können. Der Wortlaut der Verordnung Nr. 67/67/EWG, die zu allen erheblichen Zeitpunkten in Kraft war, hätte sie nämlich zumindest von der Zweckmäßigkeit einer Anmeldung überzeugen müssen. Daher ist der Schluß berechtigt, daß ihre Zuwiderhandlung vorsätzlichen oder zumindest fahrlässigen Charakter trägt.

Bei der Prüfung der Schwere des Verstoßes wurden von der Kommission alle Umstände des Falles berücksichtigt. Die Zuwiderhandlung war schwerwiegend, da sie einen Preiswettbewerb bei NCs von Fanuc im Gemeinsamen Markt verhinderte und die Verbraucher benachteiligte. Die Beteiligten sind bedeutsame Unternehmen in einem Industriezweig, der für die künftige technologische Entwicklung von großer Wichtigkeit ist und eine entscheidende Komponente für die Werkzeugmaschinenindustrie liefert, die ihrerseits einen lebenswichtigen Teil der Wirtschaft der Gemeinschaft bildet. Es sollte aber auch berücksichtigt werden, daß sich die Beteiligten nach dem Einschreiten der Kommission darum bemühten, ihre Vereinbarungen mit den Wettbewerbsregeln in Einklang zu bringen. Schließlich tragen Siemens und Fanuc die gleiche Verantwortung für die Zuwiderhandlung, weshalb gegen sie gleich hohe Geldbußen festgesetzt werden sollten —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Bestimmungen der Vereinbarungen vom 11. Juni 1975 zwischen Fanuc Ltd. und Siemens AG über Alleinverkaufsrechte für numerische Steuerungen im Gemeinsamen Markt und über Forschung, Entwicklung und Herstellung auf dem Gebiet der numerischen Steuerungen stellten bis zu ihrer Aufhebung Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 EWG-Vertrag dar.

Artikel 2

- (1) Wegen ihrer Beteiligung an der Zuwiderhandlung betreffend die Alleinverkaufsrechte der Siemens AG für die von Fujitsu Fanuc Ltd. und in der Folge von Fanuc Ltd. hergestellten numerischen Steuerungen werden gegen Fanuc Ltd. und Siemens AG Geldbußen von jeweils 1 000 000 ECU (eine Million), das sind 2 190 750 DM (zwei Millionen einhundertneunzigtausend sieben-

⁽¹⁾ ABl. Nr. C 75 vom 29. 7. 1968, S. 3, berichtigt im ABl. Nr. C 84 vom 28. 8. 1968, S. 14.

⁽²⁾ Die Bedeutung der neuen Technologien für die Werkzeugmaschinenindustrie und die Bedeutung des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs und des freien Handels in diesem Zusammenhang wurden vom Europäischen Parlament in seiner Entschließung vom 29. März 1984 zur europäischen Werkzeugmaschinenindustrie hervorgehoben (ABl. Nr. C 117 vom 30. 4. 1984, S. 92).

hundertfünfzig DM) oder 44 744 900 lfrs (vierundvierzig Millionen siebenhundertvierundvierzigtausend neunhundert lfrs), festgesetzt.

(2) Diese Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung auf einem der nachstehenden Konten der Kommission der Europäischen Gemeinschaften einzuzahlen:

- a) Kredietbank (Agence Schuman), 2, Rond-Point Schuman, B-1040 Brüssel, Konto Nr. 426-4403003-54 (für Zahlung in ECU);
- b) Caisse d'Epargne de l'État, 1, place de Metz, L-2954 Luxemburg, Konto Nr. 1/002/9906/6 (für Zahlung in lfrs.);
- c) Sal. Oppenheim Cie., Unter Sachsenhausen 4, D-5000 Köln, Konto Nr. 260/0064910 (für Zahlung in DM).

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

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

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel im Sinne von Artikel 192 EWG-Vertrag.

Brüssel, den 18. Dezember 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission