

Επίσημη Εφημερίδα

των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

Έκδοση
στην ελληνική γλώσσα

Νομοθεσία

Περιεχόμενα

I Πράξεις για την ισχύ των οποίων απαιτείται δημοσίευση

.....

II Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση

Επιτροπή

2002/190/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 21ης Δεκεμβρίου 2000, σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ (Υπόθεση COMP.F.1/35.918 — JCB) [Κοινοποιήσεις IV-28.694, IV-28.695, IV-28.696, IV-28.697, IV-28.700, IV-28.702] [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 3887] 1

2002/191/ΕΚ:

- ★ Απόφαση της Επιτροπής, της 3ης Απριλίου 2001, με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβίβασιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ (Υπόθεση αριθ. COMP/M.2139 — Bombardier/ADtranz) ⁽¹⁾ [κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 1032] 50

Τιμή: 18 EUR

⁽¹⁾ Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ

EL

Οι πράξεις οι τίτλοι των οποίων έχουν τυπωθεί με ημίμαυρα στοιχεία αποτελούν πράξεις τρεχούσης διαχείρισης που έχουν θεσπισθεί στο πλαίσιο της γεωργικής πολιτικής και είναι γενικά περιορισμένης χρονικής ισχύος.

Οι τίτλοι όλων των υπολοίπων πράξεων έχουν τυπωθεί με μαύρα στοιχεία και εσημαίνονται με αστερίσκο.

II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Δεκεμβρίου 2000

σχετικά με διαδικασία βάσει του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ

(Υπόθεση COMP.F.1/35.918 — JCB)

[Κοινοποιήσεις IV-28.694, IV-28.695, IV-28.696, IV-28.697, IV-28.700, IV-28.702]

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2000) 3887]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(2002/190/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου, της 6ης Φεβρουαρίου 1962, πρώτος κανονισμός εφαρμογής των άρθρων 81 και 82 της συνθήκης ⁽¹⁾, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1216/99 ⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 3, το άρθρο 15 παράγραφος 2 και το άρθρο 16 παράγραφος 1,

την αίτηση για αρνητική πιστοποίηση και την κοινοποίηση για χορήγηση απαλλαγής που υπέβαλε η JC Bamford Excavators Ltd, σύμφωνα με τα άρθρα 2 και 4 του κανονισμού αριθ. 17, στις 30 Ιουνίου 1973,

την καταγγελία που υπέβαλε η Central Parts SA στις 15 Φεβρουαρίου 1996,

Αφού δόθηκε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις η δυνατότητα να εκφράσουν τις παρατηρήσεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής, σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17 σε συνδυασμό με τον κανονισμό αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής και τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2842/98 της Επιτροπής, της 22ας Δεκεμβρίου 1998, σχετικά με τις ακροάσεις που προβλέπονται στο άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου ⁽³⁾,

Κατόπιν διαβούλευσης με τη συμβουλευτική επιτροπή συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

⁽¹⁾ ΕΕ 13 της 21.2.1962, σ. 204/62.

⁽²⁾ ΕΕ L 148 της 15.6.1999, σ. 5.

⁽³⁾ ΕΕ 127 της 20.8.1963, σ. 2268/63 και ΕΕ L 354 της 30.12.1998, σ. 18.

I. ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Α. ΕΙΣΑΓΩΓΗ: ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

- (1) Η παρούσα υπόθεση αφορά τις συμφωνίες και πρακτικές διανομής στην Κοινότητα των οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων και των ανταλλακτικών που κατασκευάζει και πωλεί ο όμιλος JCB (στο εξής «JCB», εκτός εάν χρησιμοποιείται το συγκεκριμένο όνομα μιας θυγατρικής). Κατόπιν καταγγελίας σχετικά με τη συμπεριφορά της JCB, η υπόθεση περιλαμβάνει την εξέταση των συμφωνιών που έχει κοινοποιήσει η JCB στην Επιτροπή από το 1973. Ωστόσο, η υπόθεση δεν περιορίζεται ούτε στους ισχυρισμούς του καταγγέλλοντος ούτε στις κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Αξιοποιεί επίσης τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν μέσω ελέγχων, αιτήσεων παροχής πληροφοριών και των πραγματικών και νομικών επιχειρημάτων που επικαλέστηκε η JCB καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας.

1. Η ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΙ Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

- (2) Στις 15 Φεβρουαρίου 1996 η Central Parts SA, εταιρεία που έχει συσταθεί βάσει του γαλλικού δικαίου, υπέβαλε καταγγελία στην Επιτροπή. Η Central Parts συστάθηκε το 1984 με σκοπό την εισαγωγή και πώληση οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων. Τα κεντρικά γραφεία της βρίσκονται κοντά στην Orléans, και έχει υποκαταστήματα στη Γαλλία στις πόλεις Besançon, Bordeaux και Nîmes. Ο κύκλος εργασιών της το 1995 ανήλθε σε 25 εκατομμύρια γαλλικά φράγκα (FRF) περίπου (περίπου 4 εκατομμύρια Ecu). Οι δραστηριότητές της επικεντρώνονται στα μηχανήματα που κατασκευάζει η JCB. Η καταγγέλλουσα ισχυρίστηκε ότι από το 1987 η JCB επεχείρησε ενεργά να εμποδίσει τη Central Parts να προμηθεύεται μηχανήματα της JCB από πηγές ευρισκόμενες στο Ηνωμένο Βασίλειο,

όπου οι τιμές ήταν αισθητά χαμηλότερες από ό,τι στη Γαλλία ⁽⁴⁾.

- (3) Για να ελέγξει και να συμπληρώσει τα στοιχεία που είχε στη διάθεσή της, η Επιτροπή προέβη σε έρευνα στα γραφεία της JCB, της θυγατρικής της στη Γαλλία, JCB SA, και δύο διανομέων της στο Ηνωμένο Βασίλειο, των εταιρειών Gunn JCB Ltd στο Altrincham και Watling JCB Ltd στο Leicester, βάσει του άρθρου 14 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17. Η εν λόγω έρευνα ξεκίνησε στις 5 Νοεμβρίου 1996.
- (4) Στις 24 Μαρτίου 1998 η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία και απέστειλε κοινοποίηση αιτιάσεων στη JCB. Στα γραπτά ⁽⁵⁾ και προφορικά στοιχεία που υπέβαλε στην ακρόαση της 16ης Οκτωβρίου 1998, η JCB επεσήμανε, μεταξύ άλλων, ότι η Επιτροπή δεν είχε αναγνωρίσει την προηγούμενη κοινοποίηση των συμφωνιών της. Η Επιτροπή έλαβε υπόψη τις παρατηρήσεις της JCB και απέστειλε νέα κοινοποίηση αιτιάσεων στις 30 Ιουλίου 1999, επί των οποίων η JCB παρουσίασε γραπτά ⁽⁶⁾ και προφορικά στοιχεία σε ακρόαση της 16ης Ιανουαρίου 2000.

2. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (5) Ο όμιλος JCB περιλαμβάνει 28 εταιρείες, εξαιρουμένων των αφανών εταιρειών, 26 από τις οποίες είναι άμεσες ή έμμεσες θυγατρικές της Transmissions and Engineering Services Netherlands BV, ενώ οι άλλες δύο ανήκουν άμεσα σε μέλη της οικογένειας Bamford. Η Transmissions and Engineering Services Netherlands BV κατέχει τη JCB Service, η οποία, μαζί με την οικογένεια Bamford, κατέχει και ελέγχει άμεσα (100 %) ή έμμεσα (50 %, ενώ η οικογένεια Bamford κατέχει επίσης 50 %) τις εταιρείες του ομίλου JCB. Κύριες

⁽⁴⁾ Η JCB άσκησε προσφυγή για αθέμιτο ανταγωνισμό κατά της Central Parts ενόπιον των γαλλικών δικαστηρίων. Στην πρωτόδικη απόφαση, το Εμποροδικείο των Παρισίων χαρακτήρισε τη συμπεριφορά της JCB στη Γαλλία σαφή απόπειρα δημιουργίας φραγμών στην ελεύθερη διακίνηση των προϊόντων στην ΕΚ και επιδίκασε αποζημίωση στη Central Parts [Tribunal de Commerce de Paris, 1ère chambre A, απόφαση της 11ης Δεκεμβρίου 1995 (κύριος φάκελος I, σ. 109-111)]. Ωστόσο, κατόπιν εφέσεως η απόφαση αυτή ακυρώθηκε από το Εφετείο των Παρισίων στις 8 Απριλίου 1998. Η απόφαση επί της έφεσης δεν ασχολήθηκε περαιτέρω με τους εν λόγω φραγμούς, αλλά έκρινε τη Central Parts ένοχη αθέμιτου ανταγωνισμού διότι σκοπίμως παραπλανούσε τους πελάτες της σχετικά με την ιδιότητά της ως ανεπίσημου διανομέα της JCB, ακύρωσε την προηγούμενη διαταγή επιδίκασης αποζημίωσης στη Central Parts και επιδίκασε αποζημίωση στη JCB. Σύμφωνα με τη JCB, οι πράξεις της Central Parts δικαιολογούν την άρνηση εφοδιασμού της και, πράγματι, η JCB SA δήλωσε στο Εφετείο ότι οι πράξεις της JCB αποσκοπούσαν στην αναχαίτιση των παράνομων πράξεων της Central Parts (δηλαδή σε σχέση με το εμπορικό σήμα της JCB) και ασφαλώς όχι στην παρεμπόδιση των παράλληλων εισαγωγών από τη Central Parts [απάντηση με ημερομηνία 6 Ιουλίου 1998 της JCB στην κοινοποίηση αιτιάσεων, παράρτημα 14, απόφαση της 8ης Απριλίου 1998, σ. 13, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «Considérant que la Société JCB SA... soutient que les actions qu'elle a dirigées contre celle-ci (Central Parts) sont essentiellement destinées à faire cesser les actes fautifs et déloyaux qu'elle a commis et certainement pas à l'empêcher d'effectuer des importations parallèles»]. Στο πλαίσιο της παρούσας απόφασης δεν είναι σκοπιο να εξεταστούν εκ νέου είτε τα πραγματικά περιστατικά ή οι νομικοί ισχυρισμοί που υπέβαλαν ή παρέλειψαν η JCB και η Central Parts κατά την ανωτέρω αντιδικία είτε οι αποφάσεις των γαλλικών δικαστηρίων.

⁽⁵⁾ Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων της 6ης Ιουλίου 1998 (στο εξής «AKA I»).

⁽⁶⁾ Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων της 13ης Δεκεμβρίου 1999 (στο εξής «AKA II»).

δραστηριότητες του ομίλου JCB είναι ο σχεδιασμός, η κατασκευή και η διανομή εκσκαπτικών, χωματουργικών και γεωργικών μηχανημάτων, καθώς και μηχανημάτων διακίνησης υλικών και η προμήθεια των συναφών ανταλλακτικών. Οι συνολικές πωλήσεις του ομίλου το 1997 υπερέβησαν τα 770 εκατομμύρια λίρες στερλίνες (GBP) (1 150 εκατομμύρια Ecu).

B. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ JCB

1. ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

a) Οικοδομικά μηχανήματα

- (6) Τα οικοδομικά μηχανήματα καλύπτουν ευρύ φάσμα μηχανημάτων που χρησιμοποιούνται στα προκαταρκτικά στάδια των οικοδομικών έργων και των έργων πολιτικού μηχανικού. Τα μηχανήματα αυτά χρησιμοποιούνται για την εκσκαφή, απομάκρυνση, ισοπέδωση και μετακίνηση σε μικρή απόσταση χώματος, λίθων και άλλων υλικών. Προετοιμάζουν το χώρο όπου πρόκειται να γίνουν εργασίες.
- (7) Η Επιτροπή έχει επανειλημμένα αποφανθεί ότι ο εξοπλισμός οικοδομικών και χωματουργικών εργασιών περιλαμβάνει ελαφρά μηχανήματα, που χρησιμοποιούνται κυρίως για μικρής κλίμακας εργασίες κατασκευής ή συντήρησης, καθώς και βαρέα οικοδομικά μηχανήματα, που χρησιμοποιούνται κυρίως για μεγάλης κλίμακας κατασκευαστικές και οικοδομικές εργασίες, συμπεριλαμβανομένων των έργων υποδομής ⁽⁷⁾.
- (8) Η JCB κατασκευάζει 57 διαφορετικά μοντέλα ελαφρών μηχανημάτων πέντε ειδών: φορτωτές, εκσκαφείς, φορτωτές με τηλεσκοπικούς βραχίονες, περονοφόρα ανυψωτικά οχήματα παντός εδάφους και εκσκαφείς-φορτωτές μονόπλευρης ολίσθησης. Τα μηχανήματα μπορούν να χωριστούν σε κατηγορίες ανάλογα με την ελκτική τους δύναμη, τις μοίρες (180 ° ή 360 °) κατά τις οποίες μπορούν να στρίψουν, και κυρίως τις εργασίες που εκτελούν. Οι πωλήσεις κάθε κατηγορίας προϊόντων που κατασκευάζει η JCB δεν συσχετίζονται στενά με άλλες κατηγορίες στην ΕΚ. Η βασική εμπορική επιτυχία της JCB είναι ο τροχοφόρος φορτωτής. Το μερίδιο αγοράς της στο Ηνωμένο Βασίλειο [υπερβαίνει το 40 %] ^(*). Οι πωλήσεις των ανταγωνιστών επίσης επικεντρώνονται σε μια συγκεκριμένη κατηγορία. Ως εκ τούτου, σε κάθε κατηγορία η ηγετική θέση στην αγορά ανήκει σε άλλη επιχείρηση: στην Caterpillar για τους ελαστικοφόρους φορτωτές και τους ερπυστριοφόρους εκσκαφείς, στην Ingersoll Rand (Bobcat) για τους εκσκαφείς-φορτωτές μονόπλευρης ολίσθησης, στη Volvo για τους μίνι εκσκαφείς ⁽⁸⁾.
- (9) Έγγραφο από τα οποία έγιναν αντίγραφα στα γραφεία της JCB και άλλες έρευνες αγοράς περιλαμβάνουν στατιστικά στοιχεία επιμεριζόμενα ανά κατηγορία μηχανημάτων. Εάν οι

⁽⁷⁾ Απόφαση της Επιτροπής της 18ης Δεκεμβρίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1235 — New Holland/Orenstein & Koppel (σημεία 8 και 13)· απόφαση της Επιτροπής της 28ης Οκτωβρίου 1999 στην υπόθεση M.1571 — New Holland/Case, EE C 130 της 11.5.2000, σ. 11) σημεία 55-56).

⁽⁸⁾ AKA I, σ. 17-19.

^(*) Τα εντός αγκυλών αποσπάσματα αφορούν στοιχεία καλυπτόμενα από το επιχειρηματικό απόρρητο ή διαγραφείσες εμπιστευτικές πληροφορίες.

όροι του ανταγωνισμού ήταν οι ίδιοι σε ολόκληρη την αγορά οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων, θα ήταν άσκοπο να προσδιορίζονται τα μερίδια αγοράς ανά κατηγορία. Τούτο αποτελεί ένδειξη, μεταξύ άλλων, της ύπαρξης σχετικών αγορών προϊόντων στις οποίες οι εταιρείες πράγματι ανταγωνίζονται.

- (10) Η Επιτροπή έχει επίσης αποφανθεί ότι κάθε κατηγορία προϊόντων, ιδιαίτερα δε οι τροχοφόροι φορτωτές, αποτελεί διακεκριμένη αγορά προϊόντος, λόγω διαφόρων παραγόντων. Ειδικότερα, δύο διαφορετικά προϊόντα δεν μπορούν να επιτελέσουν την ίδια ακριβώς εργασία· για παράδειγμα, οι τροχοφόροι φορτωτές και τα περνοφόρα οχήματα παντός εδάφους μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανύψωση βαρών, ενώ η εκσκαφή μπορεί να γίνει είτε με τροχοφόρο φορτωτή ή με μικρό εκσκαφέα 360 °, αλλά όχι με περνοφόρο όχημα. Ομοίως ένας φορτωτής με τηλεσκοπικούς βραχίονες δεν μπορεί να επιτελέσει αποτελεσματικά τις εργασίες που γίνονται με έναν εκσκαφέα. Τα προϊόντα κάθε διαφορετικής κατηγορίας χρησιμοποιούνται από διαφορετικούς πελάτες. Υπάρχουν επίσης ουσιώδεις διαφορές τιμών μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών προϊόντων. Μια μικρή (5-10%), αλλά μόνιμη σχετική αύξηση της τιμής σε οποιαδήποτε κατηγορία προϊόντων δεν θα έκανε τους πελάτες να στραφούν σε άλλα προϊόντα ή άλλους συνδυασμούς προϊόντων ώστε να καταστεί η αύξηση της τιμής μη επικερδής⁽⁹⁾.

Η JCB αμφισβητεί την άποψη της Επιτροπής και υποστηρίζει ότι η σχετική αγορά προϊόντος είναι η αγορά χωματουργικών και οικοδομικών μηχανημάτων, η οποία δεν επιδέχεται περαιτέρω διαχωρισμό σε επί μέρους κατηγορίες προϊόντων⁽¹⁰⁾.

- (11) Η Επιτροπή δεν έχει λόγους στην προκειμένη περίπτωση να αποκλίνει από την προηγούμενη εκτίμησή της ότι κάθε κατηγορία προϊόντων αποτελεί διακεκριμένη αγορά προϊόντος. Σε κάθε περίπτωση, ο επακριβής ορισμός της αγοράς δεν χρειάζεται να διευρευνηθεί περαιτέρω. Όπως αποδεικνύεται και στη συνέχεια, ακόμη και με βάση τον ορισμό που πρότεινε η JCB, οι συμφωνίες και πρακτικές που εφαρμόζονται στο πλαίσιο του δικτύου διανομής της JCB θα είχαν και πάλι αισθητές συνέπειες στις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών και στον ανταγωνισμό.

β) Ανταλλακτικά

- (12) Τα οικοδομικά μηχανήματα είναι πρωτογενή προϊόντα σε σχέση με τα ανταλλακτικά. Οι πωλήσεις ανταλλακτικών εξαρτώνται από τις προηγούμενες πωλήσεις μηχανημάτων και τη συχνότητα χρήσης⁽¹¹⁾. Τα μερίδια αγοράς επί των παρελθουσών πωλήσεων μηχανημάτων αποτελούν αντιπροσωπευτικό στοιχείο σύγκρισης για τα υφιστάμενα μερίδια

αγοράς σε όλα τα συναφή ανταλλακτικά. Για παράδειγμα, οι στόχοι πωλήσεων για τα ανταλλακτικά βασίζονται, μεταξύ άλλων, στο αποθέμα μηχανημάτων της JCB που λειτουργούν στις περιοχές που καλύπτουν οι διανομείς της JCB, σταθμιζόμενων με την ηλικία αυτών των μηχανημάτων [«six-year park» (πρόκειται για το σύνολο των μηχανημάτων ηλικίας έξι ετών)]⁽¹²⁾.

- (13) Ωστόσο, οι τιμές των ανταλλακτικών αποτελούν μικρό ποσοστό των τιμών των μηχανημάτων και παραμένουν χαμηλές σε σχέση με την υπολειμματική αξία του μηχανήματος για μεγάλο χρονικό διάστημα· ένα συγκεκριμένο ανταλλακτικό αποτελεί πάρα πολύ μικρό ποσοστό αυτής της σχέσης. Μολονότι οι παραγωγοί υποτιθέεται ότι ελαχιστοποιούν την ασυνήθως υψηλή ζήτηση ανταλλακτικών, η χρησιμοποίηση μηχανημάτων υπό δύσκολες συνθήκες καθιστά απολύτως απαραίτητη την αντικατάσταση ορισμένων κατασκευαστικών στοιχείων, καθότι οι καθυστερήσεις είναι δαπανηρές. Ως εκ τούτου, οι ανταγωνιστικές πιέσεις επηρεάζουν λιγότερο τις πολιτικές τιμών σε ό,τι αφορά τα ανταλλακτικά από ό,τι τις πολιτικές τιμών για τα καινούργια μηχανήματα. Συνεπώς, τα ανταλλακτικά τους δεν ανήκουν στις αγορές προϊόντων για κάθε κατηγορία μηχανημάτων, μολονότι είναι συναφή προϊόντα.

- (14) Τα ανταλλακτικά εντάσσονται σε τέσσερις μεγάλες κατηγορίες, οι οποίες παρατίθενται στη συνέχεια σε φθίνουσα σειρά, ανάλογα με το βαθμό ελέγχου του κατασκευαστή των μηχανημάτων:

- α) κατασκευαστικά στοιχεία παραγόμενα από τους ίδιους τους κατασκευαστές εσωτερικά, όπως προκατασκευασμένα στοιχεία, βραχίονες, πτυσοσκάφες, άξονες, κιβώτια ταχυτήτων·
- β) κατασκευαστικά στοιχεία που προμηθεύουν τρίτοι [προϊόντα κατασκευαστών αρχικού εξοπλισμού (ΚΑΕ)] σύμφωνα με τα σχέδια των κατασκευαστών, ιδιαίτερα για τον εξοπλισμό τους, όπως τα ψυγεία λαδιού·
- γ) κατασκευαστικά στοιχεία και αναλώσιμα που δεν έχουν σχεδιαστεί ή επινοηθεί ειδικά για συγκεκριμένους κατασκευαστές και δεν φέρουν το εμπορικό σήμα του κατασκευαστή του μηχανήματος, όπως κατασκευαστικά στοιχεία του κινητήρα, φρένα, ψυγεία·
- δ) κατασκευαστικά στοιχεία και αναλώσιμα που δεν έχουν σχεδιαστεί ή επινοηθεί ειδικά για συγκεκριμένους κατασκευαστές και δεν φέρουν το εμπορικό σήμα του κατασκευαστή του μηχανήματος, όπως ελαστικά, φίλτρα, υδραυλικό λάδι και μπαταρίες.

- (15) Το ποσοστό των ανταλλακτικών που κατασκευάζονται εσωτερικά και στη συνέχεια συναρμολογούνται σε κάθε μηχανήμα εξαρτάται από το βαθμό κάθετης ολοκλήρωσης. Η JCB χρησιμοποιεί συνολικά 90 000 περίπου διαφορετικά

⁽⁹⁾ Απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση New Holland — Case (σημεία 62-65 και 72-73). Ο τελικός καθορισμός της αγοράς δεν ήταν σύμφωνος με τις αρχικές προτάσεις των μερών, που είχαν αξιώσει ευρύτερο καθορισμό της αγοράς προϊόντος (σημείο 63). Στην απόφασή της στην υπόθεση New Holland-Orenstein Koppel (σημείο 13), η Επιτροπή παρέθεσε επίσης ισχυρές ενδείξεις κατά τις οποίες οι διαφορετικές κατηγορίες μηχανημάτων ανήκουν σε διαφορετικές αγορές προϊόντος.

⁽¹⁰⁾ Επιστολή της JCB προς τη ΓΔ Ανταγωνισμού, της 4ης Φεβρουαρίου 2000.

⁽¹¹⁾ Βλέπε τις αρχές εκτίμησης στο σημείο 56 της ανακοίνωσης της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (ΕΕ C 372 της 9.12.1997).

⁽¹²⁾ Εσωτερικό έγγραφο της JCB 1995 Dealer Review (φάκελος έρευνας, σ. 2053-2106). Ο συσχετισμός μεταξύ του αποθέματος μηχανημάτων ηλικίας έξι ετών και των καθαρών πωλήσεων ανταλλακτικών στη συμβατική περιοχή κάθε διανομέα εντός του συνολικού επίσημου δικτύου διανομής στη Γαλλία κυμάνθηκε μεταξύ [0 και 1] μεταξύ των ετών 1993 και 1995 [«Analyse résultat par CA/MC NET année 1994» της 11ης Ιανουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1402)· «Activité pièces de rechange 1993» της 20ής Ιανουαρίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 1964)· «Activité pièces de rechange 1995/94 à fin juin» της 6ης Ιουλίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1740)· ίδιοι υπολογισμοί].

ανταλλακτικά. Η επιχειρηματική δραστηριότητα της JCB στον τομέα των ανταλλακτικών με βάση την αξία των προϊόντων περιλαμβάνει ανταλλακτικά κατασκευασμένα εσωτερικά σε ποσοστό [μεταξύ 0 και 50 %], ανταλλακτικά κατασκευασμένα από τρίτους σύμφωνα με τα σχέδια της JCB σε ποσοστό [μεταξύ 0 και 50 %] (αμφότερα αναφέρονται στη συνέχεια ως «ειδικά ανταλλακτικά της JCB») και μη ειδικά ανταλλακτικά και αναλώσιμα σε ποσοστό [μεταξύ 50 και 100 %] ⁽¹³⁾.

- (16) Οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά ανάλογα με το αν τα ανταλλακτικά είναι ειδικά ή μη. Τα μη ειδικά ανταλλακτικά και τα αναλώσιμα μπορούν να υποκατασταθούν από αντίστοιχα προϊόντα άλλων κατασκευαστών. Στο πλαίσιο του επίσημου δικτύου διανομής, οι υποχρεώσεις αποκλειστικής αγοράς δύνανται να προστατεύουν τα ανταλλακτικά που φέρουν το σήμα της JCB από τον ανταγωνισμό με ισοδύναμα ανταλλακτικά άλλων σημάτων. Η πίστη στο σήμα θέτει τους κατασκευαστές και τους επίσημους διανομείς σε πλεονεκτική θέση στον ανταγωνισμό όσον αφορά τις αγορές μη ειδικών ανταλλακτικών. Ωστόσο, η άμεση προμήθεια από τρίτους κατασκευαστές λειτουργεί ως ανταγωνιστική πίεση στην αγορά.
- (17) Οι πιέσεις αυτές δεν διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για τα ειδικά ανταλλακτικά της JCB. Για εμπορικούς και τεχνικούς λόγους, καθώς και για λόγους ασφαλείας, στην πράξη δεν είναι δυνατή σε μεγάλη έκταση η παραγωγή ειδικών ανταλλακτικών συναρμολογούμενων στα μηχανήματα της JCB από ανταγωνιστές της εν λόγω εταιρείας. Εφόσον δεν υφίστανται υποκατάστατα, συνάγεται ότι η JCB κατέχει σημαντική ισχύ στην αγορά για τα εν λόγω ειδικά ανταλλακτικά της JCB, όσον αφορά το απόθεμα μηχανημάτων της JCB που βρίσκονται σε λειτουργία.
- (18) Συνεπώς, οι σχετικές αγορές προϊόντος όσον αφορά τα ανταλλακτικά είναι η αγορά των ειδικών ανταλλακτικών JCB που τοποθετούνται στα μηχανήματα της JCB, αφενός, και η αγορά μη ειδικών ανταλλακτικών και αναλωσίμων, τα οποία συναρμολογούνται ή χρησιμοποιούνται στη λειτουργία οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων.

2. ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

α) Οικοδομικά μηχανήματα

- (19) Όπως καταδεικνύεται στη συνέχεια, το μερίδιο αγοράς της JCB για κάθε κατηγορία μηχανημάτων είναι ιδιαίτερα υψηλό στο Ηνωμένο Βασίλειο — όπου έχει παραμείνει σταθερό επί είκοσι χρόνια — σε σύγκριση με άλλα κράτη μέλη. Εάν η ζήτηση για τα μηχανήματα ήταν εν πολλοίς ομοιόμορφη σε ολόκληρη την ΕΚ, τότε η έγκαιρη διανομή θα εξασφαλιζόταν μέσω λίγων αποκλειστικών διανομέων που θα κάλυπταν αρκετά κράτη μέλη ή μέσω ενός συγκεντρωτικού συστήματος διανομής με βάση ένα μόνο σημείο στην ΕΚ. Ούτε η JCB ούτε οι ανταγωνιστές της οργανώνουν τη διανομή σε παρόμοια υπερεθνική βάση. Η τοπική εμβέλεια της ζήτησης αποτελεί την αιτία για την οποία η JCB και οι ανταγωνιστές της συγκροτούν πυκνά δίκτυα διανομής σε ολόκληρη την ΕΚ, διαρθρωμένα σε εθνική βάση, μέσω μιας

θυγατρικής ή ενός αποκλειστικού εισαγωγέα, χωρίς τα οποία η διείσδυση στην αγορά θα ήταν πολύ περιορισμένη.

- (20) Από την άλλη πλευρά, στην απόφαση για την υπόθεση *New Holland — Case* η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι αγορές οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων καλύπτουν ολόκληρο τον ΕΟΧ, λόγω του χαμηλού κόστους μεταφοράς και των εναρμονισμένων νομικών προϋποθέσεων και όρων της ζήτησης, και εκτίμησε τη συγκέντρωση ανάλογα.
- (21) Σε κάθε περίπτωση, όσον αφορά τις αιτιάσεις σχετικά με τον τεχνητό κατακερματισμό της αγοράς, η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη τη θέση της JCB στις εθνικές αγορές στις οποίες εφαρμόζονται οι περιοριστικές συμφωνίες ή πρακτικές.

β) Ανταλλακτικά

- (22) Η κινητήρια δύναμη της αγοράς ανταλλακτικών είναι η ζήτηση για κατασκευαστικά έργα και έργα πολιτικού μηχανικού, η οποία χαρακτηρίζεται από διασπορά, προέρχεται κατά κύριο λόγο από μικρές επιχειρήσεις και είναι διαρθρωμένη σε εθνική ή περιφερειακή βάση. Η προμήθεια ανταλλακτικών βασίζεται κυρίως στην τοπική παρουσία. Τα ανταλλακτικά πρέπει να διατίθενται γρήγορα για να μην προκαλούνται καθυστερήσεις στις εργασίες στο εργοτάξιο. Το μεγάλο κόστος έρευνας σε σχέση με την αξία των ανταλλακτικών και οι απαιτούμενες εργασίες εγκατάστασης περιορίζουν περαιτέρω τη ζήτηση εντός εθνικών ή περιφερειακών ορίων.
- (23) Εάν η ζήτηση ανταλλακτικών ήταν εν πολλοίς ομοιόμορφη στην ΕΚ, η συγκεντρωτική διανομή από ένα σημείο της ΕΚ θα εξασφάλιζε την έγκαιρη διανομή. Για να αντιμετωπίσουν την τοπική εμβέλεια της ζήτησης, η JCB και οι ανταγωνιστές της συγκροτούν πυκνά δίκτυα διανομής στην ΕΚ, διαρθρωμένα σε εθνική βάση, μέσω μιας θυγατρικής ή ενός αποκλειστικού διανομέα, χωρίς τα οποία η διείσδυση στην αγορά θα ήταν πολύ περιορισμένη.
- (24) Σε κάθε περίπτωση, όσον αφορά τις αιτιάσεις σχετικά με τον τεχνητό κατακερματισμό της αγοράς, η Επιτροπή πρέπει να λάβει υπόψη τη θέση της JCB στις εθνικές αγορές στις οποίες εφαρμόζονται οι περιοριστικές συμφωνίες ή πρακτικές.

- (25) Επιπλέον, ανεξαρτήτως της γεωγραφικής οριοθέτησης της αγοράς για τα 90 000 ανταλλακτικά της JCB, η οποία μπορεί να εκτείνεται σε ολόκληρη την ΕΚ για ορισμένα ανταλλακτικά ⁽¹⁴⁾ και να μην υπερβαίνει τα εθνικά όρια για άλλα ανταλλακτικά, το ερώτημα μπορεί εν τέλει να παραμείνει ανοιχτό σχετικά με τη θέση της JCB στην αγορά.

3. Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ JCB

- (26) Το 1995 η JCB κατείχε την πέμπτη θέση παγκοσμίως μεταξύ των κατασκευαστών των εν λόγω μηχανημάτων, με

⁽¹³⁾ ΑΚΑ Ι, σ. 15.

⁽¹⁴⁾ Στην απόφαση της 23ης Φεβρουαρίου 1998 στην υπόθεση *IV/M.1094 Caterpillar — Perkins engines* (ΕΕ C 94 της 28.3.1998, σ. 23, σημεία 22-23) η Επιτροπή επεσήμανε ότι η αγορά προγενέστερου σταδίου για τους πετρελαιοκινητήρες που διατίθενται για τα οικοδομικά μηχανήματα σε βάση ΚΑΕ δεν μπορεί να θεωρηθεί ευρύτερη του ΕΟΧ.

- μερίδιο 7,9 % επί των συνολικών πωλήσεων (23,1 % για τους τροχοφόρους φορτωτές). Οι σημαντικότεροι ανταγωνιστές είναι η Caterpillar (22,9 %) η Komatsu/Fai (20,8 %), η Ingersoll Rand (11,2 %), η Case (9,6 %) και η Hitachi (7,1 %).
- (27) Το 1995/96, η JCB κατείχε μερίδιο ύψους 13-14 % περίπου σε όγκο επί όλων των οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων που πωλήθηκαν στην ΕΚ, κυμαινόμενο από 2,4 % στη Γερμανία μέχρι 36,8 % στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Το μερίδιο αυτό παρέμεινε εν πολλοίς σταθερό από το 1993 μέχρι το 1996 ⁽¹⁵⁾. Το 1995 τα επί μέρους μερίδια αγοράς στα υπόλοιπα κράτη μέλη είχαν ως εξής: 13,1 % στη Γαλλία, 15,2 % στην Ιταλία, 19,8 % στην Ισπανία, 22,8 % στην Πορτογαλία, 6,5 % στις χώρες Μπενελούξ, 12,8 % στην Αυστρία. Με βάση την αξία των πωλήσεων, η JCB εκτιμά το μερίδιο αγοράς της σε 8,9 % στην ΕΚ και σε 23,7 % στο Ηνωμένο Βασίλειο ⁽¹⁶⁾.
- (28) Τα μερίδια αγοράς της JCB για συγκεκριμένες κατηγορίες μηχανημάτων στην ΕΚ και στα επί μέρους κράτη μέλη είχαν ως εξής (1995) ⁽¹⁷⁾:
- τροχοφόροι φορτωτές: [...] (από [...] στη Σουηδία έως [...] στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία),
 - ερπυστριοφόροι εκσκαφείς 360 °: [...] (από [...] στη Σουηδία έως [...] στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία),
 - τροχοφόροι εκσκαφείς 360 °: [...] (από [...] στην Ιταλία έως [...] στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία),
 - εκσκαφείς-φορτωτές μονόπλευρης ολίσθησης: [...] (από [...] στις χώρες Μπενελούξ έως [...] στη Φινλανδία),
 - τροχοφόροι εκσκαφείς με πτύο φόρτωσης: [...] (από [...] στη Δάνια και τη Φινλανδία έως [...] στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία),
 - μίνι ερπυστριοφόροι εκσκαφείς: [...] (από [...] στη Σουηδία έως [...] στην Πορτογαλία).
- (29) Τα ανωτέρω μερίδια αγοράς στην ΕΚ είναι παρόμοια με εκείνα της περιόδου 1974/75. Το μερίδιο αγοράς της JCB για τους τροχοφόρους φορτωτές κυμαινόταν από [...] στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία μέχρι [...] στην Ιταλία. Τα μερίδια αγοράς για τα υπόλοιπα προϊόντα κυμαινόταν μεταξύ [...] σε επίπεδο ΕΚ, ενώ το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία αποτελούσαν την κύρια αγορά της JCB και στα προϊόντα αυτά. Η JCB διατήρησε την ηγετική της θέση στην αγορά τροχοφόρων φορτωτών επί είκοσι χρόνια, ιδιαίτερα
- στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Η διείσδυσή της στην αγορά ήταν και παραμένει πολύ χαμηλότερη στις άλλες αγορές προϊόντων, όπου κυριαρχούν οι ανταγωνιστές της ⁽¹⁸⁾.
- (30) Οι πωλήσεις ανταλλακτικών και προσαρτημάτων ανήλθαν το 1995 στο αξιοσημείωτο ποσοστό [μεταξύ 10 και 20 %] επί του κύκλου εργασιών της JCB ⁽¹⁹⁾, επιμεριζόμενες σε [μεταξύ 0 και 50 %] για τα ειδικά ανταλλακτικά και σε [μεταξύ 0 και 50 %] για τα μη ειδικά ανταλλακτικά. Στη Γαλλία, ο μέσος κύκλος εργασιών που πραγματοποιήθηκε από τα ανταλλακτικά και τις υπηρεσίες εντός του δικτύου διανομής ανήλθε σε [μεταξύ 10 και 20 %] επί του συνολικού κύκλου εργασιών το 1996 ⁽²⁰⁾.
- (31) Η JCB εκτιμά ότι το μερίδιο αγοράς της όσον αφορά τα μη ειδικά ανταλλακτικά και αναλώσιμα για το σύνολο των ηλικίας έξι ετών μηχανημάτων της που βρίσκονται σε λειτουργία είναι λιγότερο από [μεταξύ 20 και 40 %]. Συνεπώς, το μερίδιο αγοράς της στην ΕΚ για τα εν λόγω ανταλλακτικά στον τομέα των τροχοφόρων φορτωτών θα ήταν [μεταξύ 10 και 20 %], εάν υποτεθεί ότι τα μη ειδικά ανταλλακτικά άλλων σημάτων μπορούν με ασφάλεια να τοποθετηθούν στους τροχοφόρους φορτωτές της JCB. Εάν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με ασφάλεια μόνο τα ειδικά ανταλλακτικά της JCB στα εν λειτουργία μηχανήματα της JCB, η θέση της JCB στην αγορά είναι πολύ ισχυρότερη και τα μερίδια αγοράς της είναι πολύ υψηλότερα.
- (32) Όσον αφορά τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα, ανεξαρτήτως του ορισμού της αγοράς προϊόντος και της γεωγραφικής αγοράς που μπορεί να προκριθεί μεταξύ όσων σκιαγραφούνται ανωτέρω, η θέση της JCB είναι τέτοια, ώστε οι συμφωνίες και πρακτικές που περιγράφονται στη συνέχεια έχουν αισθητές συνέπειες στο ενδοκοινοτικό εμπόριο και στον ενδοκοινοτικό ανταγωνισμό ⁽²¹⁾.
- (33) Όσον αφορά τη δευτερογενή αγορά ανταλλακτικών, και συγκεκριμένα ειδικών ανταλλακτικών της JCB, τα οποία είναι απαραίτητα για τη λειτουργία των μηχανημάτων της JCB, ανεξαρτήτως του ορισμού της γεωγραφικής αγοράς (αγορά ΕΟΧ ή εθνικές αγορές), λαμβάνοντας υπόψη τη θέση της JCB στις πρωτογενείς αγορές μηχανημάτων, τη

⁽¹⁸⁾ Συνημμένο έγγραφο σε επιστολή της EDT Leadbeater προς τη ΓΔ IV, με ημερομηνία 11 Μαρτίου 1976 (φάκελος IV/28.694, σ. 66).

⁽¹⁹⁾ JCB Group Business review 1995/96, μυστικό και εμπιστευτικό έγγραφο υπογεγραμμένο από τον Sir A. Bamford (φάκελος έρευνας, σ. 1086). Σύμφωνα με τη JCB, το ποσοστό αυτό μικρότερο του 10 %, εξαιρουμένων των προσαρτημάτων (1997), (ΑΚΑ, σημείο 3.13, σ. 15).

⁽²⁰⁾ Συνημμένο έγγραφο σε εσωτερικό σημείωμα της κ. Rausch, JCB Γαλλίας προς την ETD Leadbeater με ημερομηνία 17 Σεπτεμβρίου 1996: French dealer profile (φάκελος έρευνας, σ. 1435).

⁽²¹⁾ Βλέπε επίσης την απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση New Holland — Case (σημεία 72-75 και 90-92). Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση μεταξύ της New Holland και της Case προκάλεσε σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά όσον αφορά την αγορά τροχοφόρων φορτωτών του ΕΟΧ, στην οποία η νέα εταιρεία και η JCB θα είχαν τα κίνητρα και την ισχύ στην αγορά που θα τις ωθούσαν σε αντίθετη προς τον ανταγωνισμό συμπεριφορά, καθότι οι θέσεις τους δεν θα μπορούσαν να απειληθούν από πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές. Για να αρθούν αυτές οι ανησυχίες, τα μέρη δεσμεύθηκαν να εκχωρήσουν σε τρίτο το σήμα τροχοφόρων φορτωτών Fertec και τα πάγια στοιχεία του στον τομέα της διανομής. Κατόπιν αυτών των δεσμεύσεων, η πράξη θεωρήθηκε ότι δεν δημιουργεί ούτε ενισχύει δεσπόζουσα θέση στη διακεκριμένη αυτή αγορά.

⁽¹⁵⁾ JCB Group Business review 1995/96, μυστικό και εμπιστευτικό έγγραφο υπογεγραμμένο από τον Sir A. Bamford (φάκελος έρευνας, σ. 1086).

⁽¹⁶⁾ ΑΚΑ I, σ. 25-26 και παράρτημα 10, σ. 78.

⁽¹⁷⁾ CECE Flash retails Ιούνιος 1996, εσωτερικό υπόμνημα της JCB με ημερομηνία 23 Ιουλίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 958-994). Οι εκθέσεις CECE, οι οποίες διανέμονται στα περισσότερα ανώτερα διοικητικά στελέχη της JCB για την παρακολούθηση της διείσδυσής στις αγορές, καταγράφουν τις πωλήσεις σε όγκο και όχι σε αξία.

σημασία των πωλήσεων ανταλλακτικών για τη JCB και τους διανομείς της και τη θέση τους από την άποψη της ζήτησης, οι πιθανές συνέπειες των κατωτέρω περιγραφόμενων συμφωνιών ή εναρμονισμένων πρακτικών στις συναλλαγές και στον ανταγωνισμό εντός της Κοινότητας είναι επίσης αισθητές.

Γ. Η ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΗΣ JCB

- (34) Στις 30 Ιουνίου 1973 η JCB κοινοποίησε στην Επιτροπή τις συμφωνίες διανομής της στα τότε κράτη μέλη της ΕΚ (22), εκτός της Γαλλίας. Η JCB κοινοποίησε επίσης τις συμφωνίες διανομής της που εφαρμόζονταν σε άλλες χώρες, οι οποίες στο μεταξύ έγιναν κράτη μέλη της ΕΚ (23) ή του ΕΟΧ (24), καθώς και σε άλλες ηπείρους. Σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 1133/68 της Επιτροπής, μαζί με τις συμφωνίες εστάλη το έντυπο A/B, όπου περιγράφονταν οι κοινοποιηθείσες δραστηριότητες.
- (35) Στις 18 Δεκεμβρίου 1975, η JCB υπέβαλε τροποποιημένες συμφωνίες που αντικατέστησαν ορισμένες από τις συμφωνίες οι οποίες είχαν κοινοποιηθεί το 1973. Οι τροποποιημένες αυτές συμφωνίες αφορούσαν το Ηνωμένο Βασίλειο, αφενός, και τα υπόλοιπα τότε κράτη μέλη της ΕΚ, πλην της Γαλλίας, αφετέρου. Στις 18 Μαρτίου 1976, η JCB υπέβαλε αντίγραφο της συμφωνίας διανομής της με τη θυγατρική της στη Γαλλία (25). Το 1980 και το 1995 η JCB υπέβαλε τις τροποποιημένες συμφωνίες διανομής της, οι οποίες αφορούσαν μόνο το Ηνωμένο Βασίλειο.

1. ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΠΟΥ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΕ Η JCB ΣΤΙΣ 30 ΙΟΥΝΙΟΥ 1973

α) Συμφωνίες διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο

- (36) Σύμφωνα με τις κοινοποιήσεις, η διανομή των προϊόντων της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο διεπόταν από δύο συμφωνίες, τη συμφωνία διανομής με επτά διανομείς, καθένας εκ των οποίων είχε αναλάβει μια συγκεκριμένη συμβατική περιοχή στο Ηνωμένο Βασίλειο (26) και τη συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης για μια συμβατική περιοχή στο Ηνωμένο Βασίλειο (27). Οι κύριοι αντιπρόσωποι ασκούσαν δραστηριότητες σε τμήμα της συμβατικής περιοχής που είχε παραχωρηθεί σε έναν διανομέα.
- (37) Η συμβατική περιοχή οριζόταν τόσο στη συμφωνία διανομής όσο και στη συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης ως «the Distributor's (Main dealer's) area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB Machines» [«η περιοχή πρωταρχικής ευθύνης ενός διανομέα (κύριου αντιπροσώπου) για την

πώληση των προϊόντων της JCB και την εξυπηρέτηση των μηχανημάτων της JCB»] (άρθρο 1 «Ορισμοί»).

- (38) Όσον αφορά τις «WHOLESALE AND RETAIL SALES» [«Χονδρικές και λιανικές πωλήσεις»] (άρθρο 4), η συμφωνία διανομής αναφέρει τα ακόλουθα: «The distributor hereby agrees to sell B products (28) wholesale only to, for resale by, a main dealer in the region or an approved sub-dealer in the territory and to sell A products (excavator loaders, loading shovels derivatives) and parts wholesale only to, for resale by, an approved sub-dealer in the territory and to sell retail within the United Kingdom» [«Διά της παρούσης, ο διανομέας συμφωνεί να πωλεί χονδρικώς τα προϊόντα Β μόνο προς, για μεταπώληση από, κύριο αντιπρόσωπο της περιοχής ή εγκεκριμένο μεταπωλητή της συμβατικής περιοχής και να πωλεί χονδρικώς προϊόντα Α (φορτωτές εκσκαφείς, μηχανήματα με πτύο φόρτωσης) και ανταλλακτικά μόνο προς, για μεταπώληση από, εγκεκριμένο μεταπωλητή της συμβατικής περιοχής και να πωλεί λιανικώς στο Ηνωμένο Βασίλειο»]. Το άρθρο 4 της συμφωνίας κύριας αντιπροσώπευσης αναφέρει τα ακόλουθα: «The main dealer hereby agrees to sell JCB products wholesale only to, for resale by, an approved sub-dealer in the territory and to sell retail within the United Kingdom» [«Διά της παρούσης, ο κύριος αντιπρόσωπος συμφωνεί να πωλεί χονδρικώς προϊόντα της JCB μόνο προς, για μεταπώληση από, εγκεκριμένο μεταπωλητή της συμβατικής περιοχής και να πωλεί λιανικώς στο Ηνωμένο Βασίλειο»].

- (39) Όσον αφορά τις «SALES OUTSIDE THE UNITED KINGDOM» [«Πωλήσεις εκτός του Ηνωμένου βασιλείου»] (άρθρο 5), τόσο η συμφωνία βασικού αντιπροσώπου όσο και η συμφωνία διανομέα για το Ηνωμένο Βασίλειο που κοινοποιήθηκαν στις 30 Ιουνίου 1973 αναφέρουν τα ακόλουθα: «The main dealer (distributor) will not sell JCB products directly or indirectly outside the United Kingdom without the prior written consent of JCB unless, in the case of a JCB machine, 12 months have elapsed since the sale by a distributor or main dealer of such JCB machine to a purchaser in the United Kingdom and the hour meter on such machine shows a reading in excess of 1 000 hours. The main dealer (distributor) will take all reasonable steps to avoid selling JCB products to a purchaser in the United Kingdom for resale outside the United Kingdom. Where JCB's permission to sell any JCB products outside the United Kingdom is given to the main dealer (distributor) it will be given subject to such conditions as JCB may consider appropriate having regard to the best interests of retail customers in the country concerned» [«Ο κύριος αντιπρόσωπος (διανομέας) δεν θα πωλεί προϊόντα της JCB άμεσα ή έμμεσα εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της JCB, εκτός εάν, στην περίπτωση ενός μηχανήματος JCB, έχουν παρέλθει δώδεκα μήνες από την πώληση ενός μηχανήματος JCB από διανομέα ή κύριο αντιπρόσωπο σε αγοραστή εντός του Ηνωμένου Βασιλείου και η ένδειξη του μετρητή ωρών του εν λόγω μηχανήματος υπερβαίνει τις 1 000 ώρες. Ο κύριος αντιπρόσωπος (διανομέας) λαμβάνει όλα τα εύλογα μέτρα για να αποφεύγεται η πώληση προϊόντων JCB σε αγοραστή εντός του Ηνωμένου Βασιλείου με σκοπό τη μεταπώληση εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου. Σε περίπτωση που η JCB επιτρέψει σε κύριο αντι-

(22) Συμφωνία εξαγωγικών πωλήσεων και εξυπηρέτησης — Δανία (IV-28.694)· συμφωνία διανομής/εξαγωγής — Ιρλανδία (IV-28.695)· συμφωνία διανομής — Ηνωμένο Βασίλειο (IV-28.696)· συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης — Ηνωμένο Βασίλειο (IV-28.697)· συμφωνία διανομής JCB International Inc. — Γερμανία — Μπενελούξ — Ιταλία (IV-28.702).

(23) Σουηδία (IV-28.695)· Φινλανδία, Ισπανία, Πορτογαλία (IV-28.694)· Αυστρία, Ελλάδα (IV-28.700).

(24) Ισλανδία, Νορβηγία (IV-28.694).

(25) IV-28.694 — σ. 68-72.

(26) IV-28.696, σ. 12-17.

(27) IV-28.697, σ. 12-18.

(28) Εκσκαφείς, τετρακίνητοι φορτωτές, ερπυστιοφόροι φορτωτές.

πρόσωπο (διανομέα) την πώληση προϊόντων JCB εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου, η άδεια αυτή χορηγείται υπό τις προϋποθέσεις που κρίνει σκόπιμες η JCB για την καλύτερη εξυπηρέτηση των συμφερόντων των πελατών του λιανικού εμπορίου στην εκάστοτε χώρα»].

- (40) Στα δύο έντυπα A/B που υποβλήθηκαν για το Ηνωμένο Βασίλειο, η JCB κλήθηκε να παράσχει πληροφορίες σχετικά με το περιεχόμενο της συμφωνίας ή εναρμονισμένης πρακτικής και, ειδικότερα, στο μέρος II σημείο 3 στοιχείο f), κλήθηκε να απαντήσει εάν υφίστανται «sanctions which may be taken against participating undertakings (penalty clause, expulsion, withholding of supplies, etc.)» [«κυρώσεις που μπορούν να εφαρμοστούν κατά των συμμετεχουσών επιχειρήσεων (ποινική ρήτρα, αποπομπή, παρακράτηση προμηθειών κ.λπ.)»]. Και στα δύο έντυπα, η απάντηση που δόθηκε ήταν «Νο» [«Όχι»] ⁽²⁹⁾. Η απάντηση αυτή δεν δόθηκε εξ αμελείας ή μηχανικά. Στο έντυπο A/B που επισυνάφθηκε στη συμφωνία η οποία κοινοποιήθηκε για τη Δανία επίσης στις 30 Ιουνίου 1973, αναφέρθηκε η ύπαρξη ρήτρας 250 GBP ή τριπλάσιας από τις τιμές των ανταλλακτικών που αγοράστηκαν από άλλες πηγές πλην της JCB.

β) Συμφωνίες διανομής που κοινοποιήθηκαν στις 30 Ιουνίου 1973 για άλλα κράτη μέλη

- (41) Η JCB κοινοποίησε τέσσερις διαφορετικές συμφωνίες διανομής για i) τη Ιρλανδία και τη Σουηδία συμφωνία διανομής εξαγωγής ⁽³⁰⁾, ii) το Βέλγιο, τις Κάτω Χώρες, το Λουξεμβούργο, την Ιταλία και τη Γερμανία (σύμβαση) ⁽³¹⁾, iii) τη Δανία, τη Φινλανδία, την Ισπανία, την Πορτογαλία ⁽³²⁾ (συμφωνία εξαγωγικών πωλήσεων και εξυπηρέτησης) και iv) την Ελλάδα, την Αυστρία και άλλες χώρες ⁽³³⁾.
- (42) Οι κοινοποιηθείσες συμφωνίες περιείχαν τις ακόλουθες διατάξεις:
- το άρθρο 4 της συμφωνίας για την Ιρλανδία και τη Σουηδία προέβλεπε την επιβολή τέλους εξυπηρέτησης σε πράξεις εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών. Στην αρχική μορφή της κοινοποιηθείσας συμφωνίας, η ίδια η JCB καθόριζε το ύψος του τέλους με ανώτατο όριο το 15 % επί της τιμής λιανικής,
 - το άρθρο 3 σημείο ii) της συμφωνίας εξαγωγικών πωλήσεων και εξυπηρέτησης για τη Δανία (και στη συνέχεια για άλλα κράτη μέλη της ΕΚ) προέβλεπε ρητά την απαγόρευση της πώλησης νέων μηχανημάτων εκτός των καθορισμένων συμβατικών περιοχών. Σε περίπτωση τέτοιων πωλήσεων το άρθρο 3 σημείο iii) προέβλεπε την επιβολή τέλους εξυπηρέτησης ύψους 15 % επί της τιμής λιανικής καταβαλλόμενου στο διανομέα του οποίου τη συμβατική περιοχή λειτουργούσε το μηχανήμα. Το άρθρο 3 σημείο iv) προέβλεπε τον καθορισμό των τιμών λιανικής σε συνεννόηση με τη JCB,

— αποκλειστική αγορά των προϊόντων της JCB μόνον από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου, γεγονός που απέκλειε τη δυνατότητα αγορών από άλλους εξουσιοδοτημένους διανομείς [άρθρο 3 σημείο vi) της συμφωνίας για τη Δανία και άρθρο 7 της Συμφωνίας Διανομής/Εξαγωγής για την Ιρλανδία].

- (43) Στις συμφωνίες διανομής για τα πέντε από τα έξι ιδρυτικά κράτη μέλη της ΕΚ, δεν υπήρχε περιορισμός της πώλησης σε μεταπωλητές εντός της ΕΚ. Για άλλα νέα κράτη μέλη το 1973, οι πωλήσεις αυτές απαγορεύονταν ή περιορίζονταν μέσω της επιβολής υψηλού τέλους εξυπηρέτησης. Η JCB Ηνωμένου Βασιλείου ορίστηκε ως αποκλειστικός προμηθευτής, γεγονός που παρεμπόδιζε τις διασταυρούμενες προμήθειες στο πλαίσιο του δικτύου.

2. Η ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΣΤΙΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΟΥ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΣΤΙΣ 30 ΙΟΥΝΙΟΥ 1973

- (44) Με επιστολή της 27ης Οκτωβρίου 1975, η Γενική Διεύθυνση Ανταγωνισμού γνωστοποίησε στη JCB την προκαταρκτική της θέση, σύμφωνα με την οποία οι συμφωνίες περιείχαν περιορισμούς που αποτελούσαν πιθανώς παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚ (νυν άρθρο 81 παράγραφος 1). Οι περιορισμοί αυτοί, που περιγράφονται στη συνέχεια, δεν φαινόταν απαραίτητοι για την επίτευξη των στόχων που προβλέπονται στο άρθρο 85 παράγραφος 3 (νυν άρθρο 81 παράγραφος 3) είτε μεμονωμένα είτε μέσω του σωρευτικού τους αποτελέσματος. Ως εκ τούτου, η JCB κλήθηκε να τροποποιήσει ή να απαλείψει τις εν λόγω διατάξεις ⁽³⁴⁾.
- (45) Ειδικότερα, στην επιστολή αναφέρονται τα ακόλουθα: «Such provisions are first those which prevent or impede your dealers from freely selling JCB products to customers and dealers outside specified areas and from purchasing such products from outside these areas. I refer specifically to the following provisions. In both distribution agreements for the UK (28.296, 28.697), Clause 5 expressly prohibits dealers from exporting JCB products from the United Kingdom. An export prohibition of this nature falls under Article 85(1) and cannot be exempted under Article 85(3). The clause should therefore be deleted and any present application of it suspended. Clauses 4, 8(iv) of both distributor agreements for the UK (28.296, 28.697) (...). Clauses 2(ii), (iii), 3(vi) of the Export Sales and Service Agreement (28.694). Clauses 4(ii)(b), 7(v) of the Distribution Agreement Export 28.695 (...)» («Τέτοιες διατάξεις είναι, πρώτον, όσες αναστέλλουν ή παρακωλύουν την ελεύθερη πώληση των προϊόντων JCB από τους αντιπροσώπους σας προς πελάτες και αντιπροσώπους εκτός των καθορισμένων περιοχών ή την αγορά αυτών των προϊόντων από περιοχές εκτός των καθορισμένων. Αναφέρομαι συγκεκριμένα στις ακόλουθες διατάξεις. Και στις δύο συμφωνίες διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο (28.296, 28.697), το άρθρο 5 απαγορεύει ρητά στους αντιπροσώπους να εξάγουν προϊόντα της JCB από το Ηνωμένο Βασίλειο. Η απαγόρευση των εξαγωγών αυτού του είδους εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 1 και δεν μπορεί να τύχει απαλλαγής βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3.

⁽²⁹⁾ IV-28.694, σ. 5.

⁽³⁰⁾ IV-28.695, σ. 18-21.

⁽³¹⁾ IV-28.702, σ. 14-22.

⁽³²⁾ IV-28.694, σ. 18-21.

⁽³³⁾ IV-28.700, σ. 12-18.

⁽³⁴⁾ Επιστολή του κ. D. Thompson, Διευθυντή της ΓΔ IV, προς τη JCB Sales Ltd, με ημερομηνία 27 Οκτωβρίου 1975 (IV-28.694, σ. 24-28).

Συνεπώς, το άρθρο πρέπει να απαλειφθεί και η τυχόν νυν εφαρμογή του να ανασταλεί. Τα άρθρα 4, 8 (σημείο iv) και των δύο συμφωνιών διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο (28.296, 28.697) (...). Το άρθρο 2 σημεία ii) και iii) και το άρθρο 3 σημείο vi) της συμφωνίας εξαγωγικών πωλήσεων και εξυπηρέτησης (28.694). Το άρθρο 4 σημείο ii) στοιχείο β) και το άρθρο 7 σημείο v) της συμφωνίας διανομής/εξαγωγής 28.695 (...)].

(46) Οι διατάξεις για τις οποίες διατυπώθηκαν αιτιάσεις αφορούν τους ακόλουθους περιορισμούς των άμεσων ή έμμεσων εξαγωγικών πωλήσεων ή αγορών:

- οι υποχρεώσεις να «take reasonable steps to avoid selling JCB products to a purchaser in the United Kingdom for resale outside the United Kingdom» [«λαμβάνονται εύλογα μέτρα για να αποφεύγεται η πώληση προϊόντων της JCB σε αγοραστή εντός του Ηνωμένου Βασιλείου με σκοπό τη μεταπώληση εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου»], να «sell retail in the United Kingdom» [«πραγματοποιούνται πωλήσεις στο λιανικό εμπόριο εντός του Ηνωμένου Βασιλείου»] και να μην πωλούνται καινούργια μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB «directly or indirectly outside the United Kingdom without the prior written consent of JCB» [«άμεσα ή έμμεσα εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της JCB»] (άρθρα 4 και 5 των συμφωνιών για το Ηνωμένο Βασίλειο), καθώς και η απαγόρευση της πώλησης καινούργιων μηχανημάτων εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών,
- τέλη συντήρησης ανερχόμενα σε σταθερό ποσό που καθορίζει εκ των προτέρων η JCB,
- καθορισμός των τιμών μεταπώλησης σε συνεννόηση με τη JCB,
- αποκλειστική αγορά των προϊόντων της JCB μόνο από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου, δηλαδή εξαιρουμένων των άλλων εξουσιοδοτημένων διανομικών.

(47) Η επιστολή της 27ης Οκτωβρίου 1975 περιείχε επίσης προς ενημέρωση της JCB αντίγραφο της απόφασης που εκδόθηκε στις 13 Δεκεμβρίου 1974 σχετικά με το σύστημα διανομής της BMW στη Γερμανία ⁽³⁵⁾. Στην επιστολή αναφερόταν ότι η εν λόγω απόφαση θα μπορούσε να χρησιμεύσει καθοδηγητικά σχετικά με το κατά πόσον οι περιορισμοί του ανταγωνισμού στις συμφωνίες διανομής αυτοκινήτων οχημάτων μπορούν να γίνουν δεκτές βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3.

(48) Οι συμφωνίες διανομής της BMW εμποδίζουν τους επίσημους διανομείς να πωλούν προϊόντα της συμφωνίας σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, εκτός από τα ανταλλακτικά για τους επισκευαστές, να διατηρούν υποκαταστήματα ή αποθήκες ή να πωλούν σε μεταπωλητές εκτός της συμβατικής τους περιοχής, και ειδικότερα να διαφημίζονται ή να επιδιώκουν να αποκτήσουν πελάτες εκτός της συμβατικής τους περιοχής τους, εφόσον δεν εκπληρώνονταν η δέσμευσή τους να προωθήσουν τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση μετά την

πώληση εντός της συμβατικής τους περιοχής. Με άλλα λόγια, οι ενεργητικές πωλήσεις εκτός των συμβατικών τους περιοχών επιτρέπονται, εφόσον προωθούνται ικανοποιητικά οι πωλήσεις και η εξυπηρέτηση ⁽³⁶⁾.

3. ΜΕΤΑΓΕΝΕΣΤΕΡΕΣ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ

(49) Στις 18 Δεκεμβρίου 1975 πραγματοποιήθηκε σύσκεψη μεταξύ στελεχών της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού και της JCB. Η JCB παρουσίασε τροποποιήσεις των συμφωνιών για το Ηνωμένο Βασίλειο και τα υπόλοιπα τότε κράτη μέλη της ΕΚ, εκτός της Γαλλίας ⁽³⁷⁾. Η JCB δήλωσε ότι οι τροποποιήσεις έγιναν λαμβάνοντας υπόψη την απόφαση BMW που είχε επισυναφθεί στην προειδοποιητική επιστολή της Επιτροπής ⁽³⁸⁾.

α) Συμφωνίες διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο που υποβλήθηκαν στην Επιτροπή μεταξύ του 1975 και του 1994

(50) Στις τροποποιημένες συμφωνίες που υποβλήθηκαν στις 18 Δεκεμβρίου 1975 ο ορισμός της συμβατικής περιοχής τόσο στη συμφωνία διανομής όσο και στη συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης (άρθρο 1, «Ορισμοί») παρέμεινε αναλλοίωτος σε σχέση με τις αρχικές συμφωνίες που είχαν κοινοποιηθεί στις 30 Ιουνίου 1973.

(51) Οι δύο συμφωνίες είχαν τροποποιηθεί κατά παρόμοιο τρόπο. Όσον αφορά τις ΧΟΝΔΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (άρθρο 4), η συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης αναφέρει τα ακόλουθα: «The main dealer hereby agrees not to sell JCB products wholesale for resale except to an approved sub-dealer» [«Ο κύριος αντιπρόσωπος συμφωνεί διά της παρούσης να πωλεί χονδρικών προϊόντα της JCB προς μεταπώληση μόνο σε εγκεκριμένο μεταπωλητή»]. Η συμφωνία διανομής αναφέρει τα ακόλουθα: «The distributor hereby agrees not to sell JCB products wholesale for resale except to an approved sub-dealer or in the case of B products to a main dealer» [«Ο διανομέας συμφωνεί διά της παρούσης να πωλεί χονδρικών προϊόντα της JCB προς μεταπώληση μόνο σε εγκεκριμένο μεταπωλητή ή, όσον αφορά τα προϊόντα Β, σε κύριο αντιπρόσωπο»] (άρθρο 4). Η ίδια διατύπωση υπήρχε στη μορφή της συμφωνίας που κοινοποιήθηκε στις 30 Ιουνίου 1973 (άρθρο 4).

(52) Το προηγούμενο άρθρο με τίτλο «SALES OUTSIDE THE UNITED KINGDOM» [«Πωλήσεις εκτός του Ηνωμένου

⁽³⁶⁾ Απόφαση BMW, παράγραφος 3 σημεία ii) και iii).

⁽³⁷⁾ Τα συνοπτικά πρακτικά της σύσκεψης μεταξύ της ΓΔ ΙV και της JCB της 18ης Δεκεμβρίου 1975 αναφέρουν τα ακόλουθα: «JCB brought to the meeting new forms of distributor and main dealer agreement (i.e. Distributor Agreement — Export, Distributor and Main Dealer Agreements — UK) to replace those which had been notified. The new agreements contained no express prohibitions on exports, nor did they protect dealers' territories. Distributors and "approved sub-dealers" were no longer of any economic importance in the UK. The JCB Distributor Agreement — Export would be used for EEC countries other than France. The new agreements and the information given at the meeting substantially answered the questions in our letter of 27 October 1975» (IV-28.694, σ. 33).

⁽³⁸⁾ ΑΚΑ ΙΙ, σ. 6, σημεία 20 και 51.

⁽³⁵⁾ ΕΕ L 29 της 3.2.1975, σ. 1.

Βασιλείου»] αντικαταστάθηκε και στις δύο συμφωνίες από το άρθρο «SERVICE SUPPORT FEE — SALES OUTSIDE THE REGION OR TERRITORY» [«Τέλος εξυπηρέτησης — Πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιφέρειας ή περιοχής»] (άρθρο 5). Όπως αναφέρεται στο άρθρο, το μέλημα της JCB σχετικά με τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής ήταν ότι οι διανομείς της JCB δεν θα ήταν σε θέση να παρέχουν άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση μετά την πώληση για τα μηχανήματα της JCB. Για να εξασφαλιστεί η καλή εξυπηρέτηση του αγοραστή οπουδήποτε και αν βρισκόταν το μηχάνημα της JCB κατά την περίοδο που κάλυπτε η εγγύηση, οι κύριοι αντιπρόσωποι και οι διανομείς ανέλαβαν την υποχρέωση: «to pay to the distributor or main dealer in whose territory or region the JCB machine then is, a service support fee to compensate such distributor or main dealer for assuming full responsibility for carrying out service during the warranty period. The amount of such service support fee shall be agreed between the distributor and the distributor or main dealer in whose territory or region the JCB machine has been sold or used or in default or agreement between the parties shall be the sum which JCB shall reasonably determine having regard to all the circumstances of the case, the cost of the service carried out and a reasonable profit element» [«να καταβάλλουν, στον διανομέα ή κύριο αντιπρόσωπο στη συμβατική περιοχή ή περιφέρεια του οποίου θα βρισκόταν το μηχάνημα JCB, τέλος εξυπηρέτησης για να αποζημιωθεί ο εν λόγω διανομέας ή κύριος αντιπρόσωπος για την πλήρη ανάληψη της ευθύνης εξυπηρέτησης κατά την περίοδο που καλύπτει η εγγύηση. Το ποσό του τέλους εξυπηρέτησης συμφωνείται μεταξύ του διανομέα και του διανομέα ή κύριου αντιπροσώπου στον οποίο τη συμβατική περιοχή ή περιφέρεια έχει πωληθεί ή χρησιμοποιείται το μηχάνημα JCB ή, ελλείψει συμφωνίας, ανέρχεται στο ποσό που ορίζει εύλογα η JCB λαμβάνοντας υπόψη όλες τις ιδιαίτερες συνθήκες, το κόστος της παρεχόμενης εξυπηρέτησης και ένα λογικό στοιχείο κέρδους»].

(53) Για να εξαλειφθούν οι ανησυχίες της Επιτροπής, τον Δεκέμβριο του 1975 η JCB ήρε τους περιορισμούς επί των άμεσων (λιανικές ή χονδρικές πωλήσεις στο εξωτερικό περιοριζόμενες από το προηγούμενο άρθρο 4) ή των έμμεσων (πωλήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο σε μεταπωλητή που προτίθεται να πραγματοποιήσει εξαγωγές από το Ηνωμένο Βασίλειο, περιοριζόμενες από το προηγούμενο άρθρο 5) εξαγωγών από τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, κράτους μέλους στο οποίο η JCB κατείχε τα υψηλότερα μερίδια αγοράς μεταξύ των χωρών της ΕΚ.

(54) Εκτός από το τροποποιημένο άρθρο 4, το τέλος εξυπηρέτησης (άρθρο 5) και την υποχρέωση μη δημιουργίας εγκαταστάσεων πώλησης προϊόντων της JCB και εξυπηρέτησης εκτός της συμβατικής περιοχής χωρίς την έγγραφη συναίνεση της JCB [άρθρο 9 σημείο i)], κανένας άλλος περιορισμός των πωλήσεων εκτός των συμβατικών περιοχών, επιδιωχθεισών ή μη, άμεσων ή έμμεσων, δεν περιελήφθη στις κοινοποιηθείσες συμφωνίες σχετικά με τις πωλήσεις σε άλλα κράτη μέλη. Ειδικότερα, σε αντίθεση με τις συμφωνίες της BMW που αποτέλεσαν αντικείμενο της απόφασης της Επιτροπής της 13ης Δεκεμβρίου 1974, δεν υπήρχε κανένας περιορισμός των πωλήσεων εκτός της παραχωρηθείσας συμβατικής περιοχής από εγκαταστάσεις εντός της συμβατικής περιοχής. Καμία ιδιαίτερη δέσμευση σχετικά

με την εκπλήρωση των υποχρεώσεων προώθησης και εξυπηρέτησης εντός της περιοχής δεν αποτελούσε προϋπόθεση για τις ανωτέρω πωλήσεις.

(55) Συνεπώς, η Επιτροπή απηύθυνε επιστολή στη JCB στις 13 Ιανουαρίου 1976. Στην επιστολή αναφερόταν ότι οι νέες μορφές των συμφωνιών διανομής που κοινοποιήθηκαν στις 18 Δεκεμβρίου 1975 επέλυαν πολλά από τα προβλήματα που είχαν επισημανθεί στην επιστολή της Επιτροπής της 27ης Οκτωβρίου 1975. Ωστόσο, η επιστολή ανέφερε επίσης ότι απαιτούντο ορισμένες τροποποιήσεις των συμφωνιών ή δικαιολογήσεις για να μπορέσει η Επιτροπή να εξετάσει το ενδεχόμενο χορήγησης απαλλαγής βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3. Για προφανείς λόγους, στην επιστολή δεν έγινε καμία αναφορά στα άρθρα που είχαν απαλειφθεί από τις προσφάτως κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Τα θέματα που έπρεπε να επιλυθούν για να μπορέσει η Επιτροπή να εξετάσει το ενδεχόμενο χορήγησης απαλλαγής, σύμφωνα με τις υποδείξεις της Επιτροπής στην επιστολή, αφορούσαν την πώληση προϊόντων, είτε μηχανημάτων είτε ανταλλακτικών, ανταγωνιστικών προς τα προϊόντα της JCB και η διατήρηση από τη JCB του δικαιώματος πώλησης προς ορισμένες αρχές και ορισμένους κατασκευαστές.

(56) Το γεγονός ότι η Επιτροπή βασίστηκε στις αρχές που προβλέπονται στην απόφαση BMW της 13ης Δεκεμβρίου 1974 για να εκτιμήσει τις συμφωνίες της JCB είναι επίσης προφανές στην επιστολή της 13ης Ιανουαρίου 1976 προς τη JCB, όπου εξετάζεται το θέμα των περιορισμών των πωλήσεων προϊόντων ανταγωνιστικών προς τα προϊόντα της JCB σε συνάρτηση με τις σχετικές διατάξεις των συμφωνιών διανομής της BMW.

(57) Με επιστολή της 11ης Μαρτίου 1976 η JCB υπέβαλε διευκρινίσεις σχετικά με τα εκκρεμή θέματα που είχαν εντοπιστεί στην επιστολή της 13ης Ιανουαρίου 1976. Στις 18 Μαρτίου 1976 πραγματοποιήθηκε σύσκεψη μεταξύ της JCB και στελεχών της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού για να συζητηθούν τα θέματα αυτά. Καμία νέα μορφή της συμφωνίας δεν υποβλήθηκε στο αμέσως προσεχές διάστημα μετά τη σύσκεψη.

(58) Με δική της πρωτοβουλία, η JCB κοινοποίησε μια νέα μορφή της συμφωνίας διανομής της για το Ηνωμένο Βασίλειο στις 6 Μαρτίου 1980⁽³⁹⁾. Δεν επισυνάφθηκε νέο έντυπο A/B. Δεν υποβλήθηκε συμφωνία κύριας αντιπροσώπευσης. Η JCB επεσήμανε ότι είχαν γίνει ελάχιστοι σημασιώσιμες τροποποιήσεις και προσθήκες στις συμφωνίες που είχαν κοινοποιηθεί προηγούμενως. Ειδικότερα, η παραχωρούμενη συμβατική περιοχή (δηλαδή όπως και στην προηγούμενη μορφή των συμφωνιών «the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines» [«η περιοχή πρωταρχικής ευθύνης ενός διανομέα για την πώληση των προϊόντων της JCB και την εξυπηρέτηση για τα μηχανήματα της JCB»] (άρθρο 1, «Ορισμοί») οριζόταν πλέον με βάση τους ταχυδρομικούς κώδικες.

⁽³⁹⁾ Επιστολή της JCB με ημερομηνία 6 Μαρτίου 1980 (IV-26.696, σ. 33).

- (59) Η νέα μορφή της συμφωνίας διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο στο άρθρο 4 προέβλεπε ότι οι διανομείς της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο μπορούσαν «to sell JCB products wholesale for resale except to a dealer» [«να πωλούν χονδρικών προϊόντων της JCB προς μεταπώληση μόνο σε αντιπρόσωπο» (ο οποίος ορίζεται στη συμφωνία ως «a person, persons or corporate body who with the approval of JCB has been appointed as a dealer by a Distributor» [«πρόσωπο, πρόσωπα ή εταιρικός φορέας που με την έγκριση της JCB έχει οριστεί ως αντιπρόσωπος από έναν διανομέα»] «or approved sub-dealer» [«ή σε εγκεκριμένο μεταπωλητή»] ⁽⁴⁰⁾. Εκτός από τον ανωτέρω περιορισμό, τον περιορισμό του άρθρου 9 σημείο i) που απαιτούσε τη συμφωνία της JCB ως προϋπόθεση για τη δημιουργία εγκαταστάσεων πώλησης και συντήρησης των προϊόντων της JCB εκτός της συμβατικής περιοχής, και τον περιορισμό σχετικά με το τέλος εξυπηρέτησης (άρθρο 5), κανένας ιδιαίτερος περιορισμός δεν περιεχόταν σχετικά με τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής.
- (60) Η υποβολή των νέων συμφωνιών για το Ηνωμένο Βασίλειο δεν προκάλεσε καμία αντίδραση από την πλευρά της Επιτροπής.
- β) Τρέχουσες συμφωνίες διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο υποβληθείσες στην Επιτροπή**
- (61) Με επιστολή της 29ης Δεκεμβρίου 1995, η JCB απέστειλε στην Επιτροπή αντίγραφο μιας νέας μορφής της συμφωνίας διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο. Η βασική αλλαγή που ανέφερε η JCB ήταν ο ορισμός διαφορετικών διανομέων για τα οικοδομικά και βιομηχανικά μηχανήματα, αφενός, και για τα γεωργικά μηχανήματα, αφετέρου, ούτως ώστε να υπάρχει αντιστοιχία με τις αλλαγές στην οργάνωσή της. Δεν επισυνάφθηκε νέο έντυπο A/B.
- (62) Βάσει της συμφωνίας διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο, οι επίσημοι διανομείς της JCB, οι οποίοι δεν μπορούν να πωλούν προϊόντα ανταγωνιστικά της JCB, αναλαμβάνουν αποκλειστικές συμβατικές περιοχές εντός των οποίων η JCB δεσμεύεται να μην πωλεί τα προϊόντα της και να μην συνάπτει τις ίδιες συμφωνίες διανομής με άλλους διανομείς (άρθρο 10). Ως «συμβατική περιοχή» εξακολουθεί να νοείται «the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines» [«η περιοχή πρωταρχικής ευθύνης ενός διανομέα για την πώληση προϊόντων JCB και την εξυπηρέτηση για τα μηχανήματα της JCB»] (άρθρο 1, «Ορισμοί») ⁽⁴¹⁾.
- (63) Το άρθρο 4 αναφέρει τα ακόλουθα: «The Distributor hereby agrees not to sell JCB products supplied in pursuance of this agreement wholesale for resale except to a JCB Distributor or another JCB Dealer or an approved Sub Dealer appointed in each case in relation only to JCB products without JCB's prior written agreement which shall not be withheld without objectively valid reasons» [«Ο διανομέας συμφωνεί διά της παρούσης να μην πωλεί χονδρικών προς μεταπώληση προϊόντα JCB τα οποία έχει προμηθευτεί δυνάμει της παρούσας συμφωνίας παρά μόνο σε διανομέα της JCB ή σε άλλο αντιπρόσωπο της JCB ή σε εγκεκριμένο μεταπωλητή ορισθέντα σε κάθε περίπτωση μόνο σχετικά με τα προϊόντα JCB χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της JCB, η οποία δύναται να μην χορηγηθεί μόνο για αντικειμενικούς βάσιμους λόγους»].
- (64) Βάσει του άρθρου 10, η JCB αναλαμβάνει την υποχρέωση να πληρώνει ή να δίνει πίστωση για τις εργασίες που εκτελούνται από τον επίσημο διανομέα και γίνονται δεκτές από τη JCB βάσει της εγγύησης του κατασκευαστή. Το άρθρο 5 [«service support fee» («τέλος εξυπηρέτησης»)] παραμένει αναλοιωτό σε σχέση με τις συμφωνίες που κοινοποίησε η JCB τον Δεκέμβριο του 1975 και τον Μάρτιο του 1980. Εκτός από τις διατάξεις του άρθρου 9 σημείο i), το οποίο προβλέπει ότι για τη δημιουργία εγκαταστάσεων πώλησης και εξυπηρέτησης για τα προϊόντα JCB εκτός της συμβατικής περιοχής απαιτείται η συναίνεση της JCB, δεν υπάρχει κανένας άλλος σημαντικός περιορισμός σχετικά με τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής.
- (65) Οι επίσημοι διανομείς Ηνωμένου Βασιλείου συνομολογούν επίσης να αγοράζουν ανταλλακτικά, εξοπλισμό και παρελκόμενα χρησιμοποιούμενα στα προϊόντα JCB ή για την επισκευή τους μόνο από τη JCB ή από άλλον διανομέα της JCB ή αντιπρόσωπο της JCB ή από άλλη πηγή που εγκρίνει ενδεχομένως εγγράφως η JCB. Οι επίσημοι διανομείς δεσμεύονται επίσης να χρησιμοποιούν ή να προμηθεύουν μόνον προϊόντα της JCB στο πλαίσιο εργασιών καλυπτόμενων από την εγγύηση ή εργασιών τροποποίησης των μηχανημάτων JCB (άρθρο 8 σημεία vii) και viii)]. Οι περιορισμοί αυτοί που προβλέπονται στις συμφωνίες δεν τροποποιήθηκαν, κατόπιν των επιχειρημάτων της JCB με τα οποία υπογραμμίζονταν ότι το εμπόριο χωματουργικών οχημάτων πρέπει να αντιμετωπίζεται διαφορετικά από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων. Η JCB προέβαλε τα επιχειρήματα αυτά εγγράφως και σε σύσκεψη μεταξύ της JCB και στελεχών της Επιτροπής που πραγματοποιήθηκε στις 18 Μαρτίου 1976.
- (66) Η νέα αυτή συμφωνία δεν προκάλεσε συγκεκριμένη αντίδραση από την πλευρά την Επιτροπής.
- γ) Τρέχουσες κοινοποιηθείσες συμφωνίες διανομής σε άλλα κράτη μέλη πλην του Ηνωμένου Βασιλείου**
- (67) Τον Δεκέμβριο του 1975 και τον Μάρτιο του 1976 η JCB υπέβαλε τις συμφωνίες της, όπως αυτές τροποποιήθηκαν για να εξελιφθούν οι ανησυχίες της Επιτροπής. Οι ανησυχίες αυτές εστιάζονταν, όπως είναι φυσικό, στις συμφωνίες που είχαν εφαρμογή στα τότε κράτη μέλη της ΕΚ. Οι συμφωνίες που υποβλήθηκαν για όλα τα κράτη μέλη της ΕΚ το 1976, εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου, χωρίζονταν σε δύο κατηγορίες, σύμφωνα τα εσωτερικά αρχεία: μια ενιαία συμφωνία διανομής/εξαγωγής (τυποποιημένο έγγραφο) ⁽⁴²⁾ και η συμ-

⁽⁴⁰⁾ Μορφή της συμφωνίας συνημμένη σε επιστολή της JCB με ημερομηνία 6 Μαρτίου 1980 (IV-26.696, σ. 33-53) και άρθρο 4 της συμφωνίας διανομής της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο με τη Watling JCB της 21ης Ιανουαρίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 1123-1143).

⁽⁴¹⁾ Άρθρο 4 της συμφωνίας διανομής της JCB, αντίγραφο της οποίας έγινε στα γραφεία της Watling JCB (φάκελος έρευνας, σ. 1146-1169).

⁽⁴²⁾ IV-28.694, σ. 34-37.

φονία μεταξύ της JCB και της θυγατρικής της JCB SA France (η οποία υπεγράφη στις 17 Φεβρουαρίου 1975) ⁽⁴³⁾. Δεν επισυνάφθηκε νέο έντυπο A/B.

οποία να γνωστοποιεί η JCB στην Επιτροπή ότι οι διατάξεις των συμφωνιών που κοινοποιήθηκαν για το Ηνωμένο Βασίλειο έχουν επίσης εφαρμογή σε άλλα κράτη μέλη.

(68) Η συμφωνία με τη JCB Γαλλίας δεν περιείχε κανέναν άμεσο ή έμμεσο περιορισμό των πωλήσεων προϊόντων της JCB εκτός της συμβατικής περιοχής, εξαιρουμένης της δέσμευσης της JCB Γαλλίας να καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την προώθηση των προϊόντων αυτών εντός της συμβατικής περιοχής της [άρθρο 4 στοιχείο β)]. Σύμφωνα με τις ρυθμίσεις αυτές στο εσωτερικό του ομίλου, η JCB Γαλλίας ορίστηκε ως αποκλειστικός διανομέας (άρθρο 2) και συμφώνησε να αγοράζει και να μεταπωλεί τα προϊόντα της JCB από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου (άρθρο 3 παράγραφος 1) για ίδιο λογαριασμό [άρθρο 4 στοιχείο α), δηλαδή χωρίς να ενεργεί ως αντιπρόσωπος της JCB Ηνωμένου Βασιλείου [άρθρο 5 στοιχείο β)]. Σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 2, οι τιμές πώλησης των προϊόντων της JCB από τη JCB Sales UK στη JCB Γαλλίας (τιμολόγηση συναλλαγών εντός του ομίλου) δεν έπρεπε να υπερβαίνουν τις καθαρές τιμές στο εργοστάσιο που χρέωνε η JCB Sales στους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου.

(69) Στη νέα μορφή της συμφωνίας διανομής/εξαγωγής που υπέβαλε η JCB, μετά την προαναφερθείσα προειδοποιητική επιστολή της Επιτροπής με ημερομηνία 27 Οκτωβρίου 1975, η διάταξη σχετικά με το τέλος εξυπηρέτησης είχε τροποποιηθεί. Όπως και στη νέα συμφωνία για το Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία είχε την ίδια διατύπωση, το ύψος του τέλους έπρεπε πρώτα να συμφωνηθεί μεταξύ των επίσημων διανομέων και όχι να καθορίζεται εξ αρχής από τη JCB, εκτός εάν δεν συμφωνούσε ο εκάστοτε διανομέας (άρθρο 4 «Τέλος εξυπηρέτησης — Πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής»). Η συμβατική περιοχή ορίζεται ως «the Distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB Products and JCB Machines» [«η περιοχή πρωταρχικής ευθύνης του διανομέα για την πώληση προϊόντων της JCB και μηχανημάτων της JCB»] (άρθρο 1 «Ορισμοί») στην οποία ο διανομέας συμφωνεί να πωλεί τα προϊόντα της JCB και να καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την προώθηση των πωλήσεων και της εξυπηρέτησης για τα προϊόντα αυτά (άρθρο 5 «Υποχρεώσεις του διανομέα ως προς τις πωλήσεις»). Ο διανομέας συμφωνεί επίσης να μην δημιουργεί εγκαταστάσεις πώλησης και εξυπηρέτησης για τα προϊόντα αυτά εκτός της συμβατικής περιοχής χωρίς την προηγούμενη συναίνεση της JCB [άρθρο 8 σημείο iv) «Γενικές υποχρεώσεις του διανομέα»].

(70) Οι επίσημοι διανομείς συμφωνούν επίσης να αγοράζουν ανταλλακτικά, εξοπλισμό και παρελκόμενα χρησιμοποιούμενα στα προϊόντα JCB ή για την επισκευή τους μόνο από τη JCB ή από άλλον διανομέα της JCB ή αντιπρόσωπο της JCB ή από άλλη πηγή που εγκρίνει ενδεχομένως εγγράφως η JCB [άρθρο 7 σημείο v)].

(71) Η συμφωνία διανομής/εξαγωγής δεν περιλαμβάνει καμία υποχρέωση ανάλογη με αυτήν που προβλέπεται στο άρθρο 4 της συμφωνίας διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο σχετικά με τις χονδρικές προμήθειες προς μεταπώληση. Στο αρχείο της Επιτροπής δεν υπάρχει καμία επιστολή με την

(72) Με την επιστολή της 13ης Ιανουαρίου 1976 προς τη JCB η Επιτροπή γνωστοποίησε στη JCB ότι απαιτούντο ακόμη μερικές τροποποιήσεις των συμφωνιών ή δικαιολογήσεις για να μπορέσει η Επιτροπή να εξετάσει το ενδεχόμενο χορήγησης απαλλαγής βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3. Ωστόσο, δεν υποβλήθηκε καμία νέα μορφή της συμφωνίας για τα υπόλοιπα κράτη μέλη πλην του Ηνωμένου Βασιλείου μετά τη συμφωνία του 1975 και, για τη Γαλλία, μετά τη συμφωνία του 1976. Οι συμφωνίες που υποβλήθηκαν για τη Γερμανία, τις χώρες Μπενελούξ, την Ιταλία και τη Γαλλία αφορούσαν κράτη μέλη στα οποία η JCB έχει συστήσει θυγατρικές. Οι συμφωνίες διανομής αυτών των εταιρειών εντός των εθνικών συμβατικών περιοχών τους δεν κοινοποιήθηκαν ποτέ.

(73) Η Επιτροπή δεν έλαβε οριστική θέση είτε υπό μορφή απόφασης είτε υπό μορφή διοικητικής επιστολής θέσης στο αρχείο σχετικά με τις συμφωνίες που κοινοποιήθηκαν ή υποβλήθηκαν από τη JCB, πριν από την παρούσα απόφαση.

Δ. ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΟ ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΗΣ JCB ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΕΝΤΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

(74) Ο όμιλος JCB έχει λειτουργικές θυγατρικές στη Γαλλία, στη Γερμανία, στο Βέλγιο, στις Κάτω Χώρες, στην Ιταλία και στην Ισπανία και έξι κύριες κατασκευαστικές μονάδες στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου επίσης βρίσκονται τα κεντρικά γραφεία της. Η JCB διατηρεί στην ΕΚ ένα δίκτυο αποτελούμενο από 135-140 ανεξάρτητους εγκεκριμένους διανομείς, στους οποίους παραχωρούνται αποκλειστικές συμβατικές περιοχές ⁽⁴⁴⁾. Ως εκ τούτου, το επίσημο δίκτυο της JCB εξυπηρετεί κάθε γεωγραφική περιοχή της ΕΚ. Η JCB Sales Ltd (Ηνωμένο Βασίλειο) ή η εκάστοτε εθνική θυγατρική ορίζουν τους επίσημους διανομείς και καταρτίζουν τις συμφωνίες διανομής στις εθνικές επικράτειες. Στην τελευταία περίπτωση, οι παραγγελίες των επίσημων διανομέων του δικτύου της JCB απευθύνονται στην τοπική θυγατρική της JCB.

(75) Οι τιμές που χρεώνει η JCB Ηνωμένου Βασιλείου σε κάθε εθνική θυγατρική της JCB είναι εν γένει χαμηλότερες από τις τιμές που χρεώνονται στους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου. Το 1993 οι τιμές προμήθειας ανταλλακτικών από τη JCB προς τη JCB Γαλλίας και τη JCB Ιταλίας ανέρχονταν [μεταξύ 50 και 100 %] αντίστοιχα των τιμών που χρεώνονταν στους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου. Με άλλα λόγια, εάν η γαλλική θυγατρική της JCB χρέωνε στους διανομείς του δικτύου της ποσοστό αύξησης [μεταξύ 25 και 50 %] επί της τιμής αγοράς από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου, οι επίσημοι διανομείς της Γαλλίας θα είχαν το ίδιο κόστος αγοράς με τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου.

⁽⁴³⁾ IV-28.694. Η συμφωνία απεστάλη κατόπιν αιτήματος παροχής πληροφοριών της 13ης Ιανουαρίου 1976.

⁽⁴⁴⁾ Στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία οι επίσημοι διανομείς χρησιμοποιούν το ακρώνυμο JCB μετά την εμπορική επωνυμία τους (π.χ. Watling JCB, Gunn JCB κ.λπ.).

- (76) Ωστόσο, μολονότι βρίσκονταν σε χαμηλότερο στάδιο της αλυσίδας διανομής, οι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου συχνά μπορούσαν να προμηθεύουν προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές από ό,τι οι εθνικές θυγατρικές της JCB μεταξύ του 1989 και του 1996. Οι πιθανές αιτίες είναι, μεταξύ άλλων, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό, οι αποτελεσματικότερες επιχειρηματικές αντιδράσεις στην ισχυρή διαπραγματευτική θέση των αγοραστών στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι διακυμάνσεις της λίρας στερλίνας σε σχέση με τα άλλα νομίσματα ή το χαμηλότερο λειτουργικό κόστος⁽⁴⁵⁾· για παράδειγμα, το 1997 τα προ φόρων περιθώρια κέρδους των επίσημων διανομέων της Γαλλίας, μολονότι ανέρχονταν στο χαμηλό ποσοστό [μεταξύ 0 και 10 %], ήταν [μεταξύ 1 και 10] φορές υψηλότερα από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου ανέρχονταν σε [μεταξύ 0 και 10 %]· ωστόσο, έχουν παρατηρηθεί διαφορές από το ένα έτος στο άλλο: το 1996 τα εν λόγω περιθώρια κέρδους ήταν [μεταξύ 0 και 10 %] στη Γαλλία.
- (77) Μια εσωτερική έκθεση σχετικά με την ακαθάριστη κερδοφορία των διαφόρων θυγατρικών της JCB που συντάχθηκε το 1993 δείχνει ότι η τιμή λιανικής πώλησης ενός αντιπροσωπευτικού συνόλου ανταλλακτικών στη Γαλλία ήταν [μεταξύ 0 και 100 %] υψηλότερη από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο. Στην έκθεση αναγνωρίζεται ότι: «The fact remains that on all types of parts, European prices are much higher than the UK and that France would appear to have much higher prices than the others, although France do operate a generous rebate scheme for achieving target performance which will reduce this apparent high GP % somewhat» [«Είναι γεγονός ότι για όλα τα είδη των ανταλλακτικών, οι τιμές στην υπόλοιπη Ευρώπη είναι πολύ υψηλότερες από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο και ότι στη Γαλλία οι τιμές φαίνεται ότι είναι πολύ υψηλότερες από ό,τι στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, μολονότι στη Γαλλία εφαρμόζεται ένα σύστημα γενναίας έκπτωσης για να επιτευχθούν οι επιδιωκόμενες επιδόσεις, γεγονός που μειώνει κάπως αυτό το φαινομενικά υψηλό ποσοστό ακαθάριστης κερδοφορίας.]. Συνεπώς, τα ακαθάριστα κέρδη που αποκόμιζε η JCB από τα ανταλλακτικά στη Γαλλία ήταν υψηλότερα κατά [μεταξύ 0 και 30] εκατοστιαίες μονάδες από τα αντίστοιχα κέρδη της JCB Ηνωμένου Βασιλείου και κατά [μεταξύ 0 και 30 %] από τα αντίστοιχα κέρδη της JCB Γερμανίας το 1993⁽⁴⁶⁾. Με άλλα λόγια, η πώληση των ίδιων ανταλλακτικών ήταν πιο επικερδής στη Γαλλία από ό,τι στο Ηνωμένο Βασίλειο για τον όμιλο JCB.
- (78) Το 1995 εξακολουθούσαν να υφίστανται εμφανείς διαφορές τιμών, όπως προκύπτει από εσωτερικό σημείωμα που αναφέρει τα ακόλουθα: «You will note that the prices of some parts varies greatly between the four countries and, therefore some variation between the special prices will probably remain. The summary of dealer net and retail pricing for “the group of parts” discussed in January, will help to identify the variances country by country, prior to any discounted code changes» [«Διαπιστώνεται ότι οι τιμές ορισμένων ανταλλακτικών παρουσιάζουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των τεσσάρων χωρών και, συνεπώς, η διαφοροποίηση, ως ένα βαθμό, των ειδικών τιμών κατά πάσα πιθανότητα θα διατηρηθεί. Η περι-
- ληψη των καθαρών και λιανικών τιμών αντιπροσώπου για “την ομάδα ανταλλακτικών” που συζητήθηκε τον Ιανουάριο, θα συμβάλει στον προσδιορισμό των διαφορών ανά χώρα, προτού γίνει τροποποίηση του συστήματος εκπτώσεων»⁽⁴⁷⁾. Σε εμπιστευτικό εσωτερικό σημείωμα σχετικά με τις τιμές αγοράς από τις θυγατρικές της JCB στην Ευρώπη, στη Γερμανία, στην Ισπανία, στη Γαλλία και στην Ιταλία το 1995 τέθηκε ο στόχος: «To harmonise customer achieved pricing with the end of ending up with a 10 % band of maximum variation» [«Να εναρμονιστούν οι τελικές τιμές καταναλωτή προκειμένου να επιτευχθεί εν τέλει μέγιστο περιθώριο διακύμανσης [μεταξύ 0 και 20 %]»⁽⁴⁸⁾.
- (79) Ως παράδειγμα αυτών των διαφορών στις τιμές αναφέρεται ότι το 1996 ένας γάλλος επίσημος διανομέας αγόρασε καινούργια μηχανήματα και ανταλλακτικά που είχαν αρχικά πωληθεί από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, αντί να τα αγοράσει από τη θυγατρική της JCB στη Γαλλία⁽⁴⁹⁾. Παρά τις χαμηλότερες τιμές στο εργοστάσιο που κατέβαλλε η θυγατρική και παρά την ολοκλήρωση του ομίλου JCB, η JCB Γαλλίας στην πράξη ανταγωνιζόταν τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου όσον αφορά τις προμήθειες προς τους γάλλους επίσημους διανομείς.
- (80) Τα στοιχεία δείχνουν ότι η JCB Γαλλίας αποζημίωσε τους επίσημους διανομείς της για την απώλεια πωλήσεων μηχανημάτων λόγω του ανταγωνισμού με τις επιχειρήσεις του παράλληλου εμπορίου⁽⁵⁰⁾ και παρείχε ad hoc στήριξη των περιθωρίων κέρδους όταν εμφανίζονταν επιχειρήσεις του παράλληλου εμπορίου που ανταγωνίζονταν τους επίσημους διανομείς. Η ειδική αυτή στήριξη παρέχονταν και για τα ανταλλακτικά, για τα οποία η JCB παρείχε εγγυημένα σταθερά ακαθάριστα περιθώρια κέρδους ή χαμηλότερες τιμές αγοράς⁽⁵¹⁾. Στοιχεία για την ύπαρξη τιμών λιανικής μη

⁽⁴⁵⁾ ΑΚΑ I, σημείο 5.8, σ. 32-33, και ΑΚΑ II, σ. 32.

⁽⁴⁶⁾ Εσωτερικό σημείωμα της JCB από τον N. D. Allen προς τον J. Patterson, με ημερομηνία 30 Ιουνίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 722-731).

⁽⁴⁷⁾ Εσωτερικό υπόμνημα του A. D. L. Shaw προς τον T. Fernández, με ημερομηνία 24 Φεβρουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1718-1719).

⁽⁴⁸⁾ Εσωτερικό εμπιστευτικό σημείωμα του J. Bradley προς τον T. Fernández, με ημερομηνία 11 Οκτωβρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1704-1707).

⁽⁴⁹⁾ Επιστολή του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον κ. Malecot της SEM CEDIMA, με ημερομηνία 21 Ιουνίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2155-2156).

⁽⁵⁰⁾ Επιστολή του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον R. Pain της BPV, με ημερομηνία 5 Ιουνίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2157-2160), όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «Nous sommes prêts à poursuivre notre soutien jusqu' 31 décembre 1996 de façon à ne pas laisser échapper des ventes sur ce marché parallèle et nous vous garantissons une marge de 30 000 FF dans la mesure où vos prix sont de 10 000 FF supérieurs à ceux du marché parallèle. Par ailleurs, dans le cas où vous perdriez une chargeuse pelleuse face à un marché parallèle, nous vous allouons une commission de service de 10 000 FF»· επιστολή του P. Tellier της JCB Γαλλίας προς την BPV, με ημερομηνία 31 Μαρτίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 440).

⁽⁵¹⁾ Σημείωμα του E. de Montarnal της JCB Γαλλίας προς τον R. Pain της BPV, με ημερομηνία 8 Δεκεμβρίου 1995, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «Dans la mesure où BPV est obligé de rapprocher son prix de vente de celui de Central Parts, JCB s'engage à garantir une marge de 20 % pour toute pièce facturée plus de 5 000 F et une marge de 30 % pour toute pièce facturée moins de 5 000 F ceci à la condition expresse que BPV transmette à JCB l'information complète une fois par mois: nom du client, références de la pièce JCB et Central Parts, prix tarif de Central Parts» (φάκελος έρευνας, σ. 475)· επιστολή του P. Tellier της JCB Γαλλίας προς την BPV, με ημερομηνία 12 Απριλίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 450)· επιστολή του P. Tellier προς την Colomat, με ημερομηνία 1 Αυγούστου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 463-464).

επηρεαζόμενων από τον ανταγωνισμό υπάρχουν επίσης για τη Γερμανία, όπου η JCB έδωσε το στόχο «cost and selling prices are related» [«να συσχετίζεται το κόστος με τις τιμές πώλησης»] ⁽⁵²⁾.

- (81) Τα ανωτέρω εσωτερικά στοιχεία της JCB υπόγραμμίζουν το γεγονός ότι τα κέρδη και οι τιμές ήταν υψηλότερα από το μέσο όρο σε ορισμένα κράτη μέλη όπως η Γερμανία, και ιδιαίτερα η Γαλλία. Ένα σύστημα αποζημιώσεων στους επίσημους διανομείς των οποίων η συμβατική περιοχή ήταν εκτεθειμένη στον ανταγωνισμό των επιχειρήσεων του παράλληλου εμπορίου ήταν, κατά πάσα πιθανότητα, επικερδές συνολικά για τον όμιλο JCB. Σε κάθε περίπτωση, οι διαφορές τιμών τόσο στα μηχανήματα όσο και στα ανταλλακτικά δημιούργησαν πρόδηλα κίνητρα για την εμφάνιση του παράλληλου εμπορίου από το 1989 έως το 1996. Είναι σαφές ότι το παράλληλο εμπόριο θα μπορούσε να μειώσει τα υψηλότερα αυτά κέρδη.

E. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΗΣ JCB

Εν γένει, η JCB διατείνεται ότι η Επιτροπή έχει παραμορφώσει τα πραγματικά περιστατικά, έχει παρουσιάσει έγγραφα με τρόπο επιλεκτικό ή έχει αποσπάσει παραδέματα απομονώνοντάς τα από τα συμφραζόμενά τους. Σύμφωνα με τη JCB, η νομική εκτίμηση της Επιτροπής βασίζεται σε ολωοδιόλου εσφαλμένη άποψη για τα πραγματικά περιστατικά.

Η Επιτροπή έλαβε υπόψη τις παρατηρήσεις της JCB και στη συνέχεια επανεξέτασε και, όπου έκρινε σκόπιμο, αξιολόγησε εκ νέου τα έγγραφα στα οποία βασίζονταν οι αιτιάσεις της. Ωστόσο, ο πολύ σημαντικός αριθμός πραγματικών περιστατικών και εγγράφων που παρατίθενται στην παρούσα απόφαση είναι ενδεικτικός για την ύπαρξη περιοριστικών συμφωνιών και στηρίζει, κατά την άποψη της Επιτροπής, τη διαπίστωση ότι υφίσταται παράβαση. Τα αντικειμενικά στοιχεία σχετικά με τους ισχυρισμούς της JCB για συγκεκριμένα έγγραφα παρατίθενται στη συνέχεια, αλλά η αναφορά τους σε καμία περίπτωση δεν είναι εξαντλητική.

1. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ Ή ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ ΣΕ ΆΛΛΑ ΚΡΑΤΗ ΜΕΛΗ

α) Δηλώσεις των επίσημων διανομέων του Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με τις πωλήσεις σε άλλα κράτη μέλη

- (82) Όπως αποδεικνύεται από πολυάριθμες επιστολές που παρατίθενται στη συνέχεια, οι επίσημοι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου απέφευαν να πωλούν καινούργια μηχανήματα και ανταλλακτικά εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου.

Σε αντίθεση με την άποψη της Επιτροπής, η JCB συνδέει τη συμπεριφορά των επίσημων διανομέων του Ηνωμένου Βασιλείου και τις δηλώσεις τους με την εφαρμογή του άρθρου

4 της συμφωνίας τους, όπως κοινοποιήθηκε (ΑΚΑ II, σ. 41-45).

- (83) Σε τηλεομοιοτυπία που εστάλη από τη Gunn JCB στη JCB Γαλλίας στις 17 Μαΐου 1995 σχετικά με ένα μηχάνημα που πώλησε η πρώτη και το οποίο βρέθηκε στη Γαλλία, η Gunn δηλώνει ότι: «We cannot be held responsible for this customer's actions, but as a result from this sale we will not be trading with this customer again» [«Δεν μπορούμε να θεωρηθούμε υπεύθυνοι για τις ενέργειες αυτού του πελάτη, αλλά κατόπιν αυτής της πώλησης στο εξής δεν θα έχουμε καμία συναλλαγή με τον εν λόγω πελάτη»] ⁽⁵³⁾. Σε επιστολή της Heritage Disposals, μεταπωλητή εγκατεστημένου στο Ηνωμένο Βασίλειο που αγόραζε προϊόντα από τη Gunn JCB, εξηγείται ο λόγος για τον οποίο δεν μπορεί η εν λόγω εταιρεία να συνεχίσει την προμήθεια προϊόντων στη Γαλλία: «It is because someone notified to JCB that I was exporting new machines to you. This was the reason we had to be very careful when we were sending you machines, because as soon as JCB registered the serial numbers on machines, they would have immediately traced them back to us, and would not have supplied us with more machines» [«Οφείλεται στο γεγονός ότι κάποιος γνωστοποίησε στη JCB ότι σας εξάγαμε νέα μηχανήματα. Για το λόγο αυτό έπρεπε να είμαστε πολύ προσεκτικοί όταν σας στέλναμε μηχανήματα, διότι μόλις η JCB κατέγραφε τους αριθμούς σειράς θα μας εντόπιζε αμέσως ως προμηθευτή τους και δεν θα μας προμήθευε πλέον μηχανήματα»] ⁽⁵⁴⁾.

- (84) Απαντώντας σε ερώτημα της JCB Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με το εάν η Gunn JCB προμήθευε μηχανήματα σε χαμηλές τιμές στη Lyomat, επίσημο διανομέα στη Γαλλία, η Gunn JCB δικαιολόγησε την πράξη δηλώνοντας ότι το μηχάνημα δεν ήταν καινούργιο ⁽⁵⁵⁾. Μια άλλη επιστολή της Gunn JCB προς τη JCB αναφέρεται στην ανάμειξη της σε εξαγωγές καινούργιων μηχανημάτων στην Αυστρία, για τις οποίες είχε διαμαρτυρηθεί ο αυστριακός επίσημος διανομέας: «In January of this year, you instructed us to cease supply of machines to the above (Sunrise Ltd). This was on the basis that our "Austrian friends" had pointed the finger at Sunrise and Gunns, and accused us of supplying new machines to Austria» [«Τον Ιανουάριο του τρέχοντος έτους μας δώσατε εντολή να σταματήσουμε την προμήθεια μηχανημάτων στην ανωτέρω εταιρεία (Sunrise Ltd). Τούτο ήταν απόρροια του γεγονότος ότι οι "Αυστριακοί φίλοι" μας είχαν ενοχοποιήσει τη Sunrise και τη Gunns και μας κατηγορήσαν ότι προμηθεύουμε καινούργια μηχανήματα στην Αυστρία»] ⁽⁵⁶⁾.

⁽⁵³⁾ Φάκελος έρευνας, σ. 317.

⁽⁵⁴⁾ Επιστολή της Heritage Disposals προς τη Central Parts, με ημερομηνία 24 Οκτωβρίου 1994 (Main file I, σ. 13).

⁽⁵⁵⁾ Τηλεομοιοτυπίες του M. J. Butler της JCB Sales UK προς τον P. Leboucher της JCB Γαλλίας και τον D. Barton της Gunn JCB, με ημερομηνία 20 Νοεμβρίου 1992, και επιστολή του D. Barton προς τον M. J. Butler, με ημερομηνία 30 Νοεμβρίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 355-357).

⁽⁵⁶⁾ Επιστολή του D. Barton της Gunn JCB προς τον C. Ingram της JCB Sales UK, με ημερομηνία 19 Μαΐου 1989 (φάκελος έρευνας, σ. 880). Οι «αυστριακοί φίλοι» που αναφέρονται στο έγγραφο είναι, κατά πάσα πιθανότητα, εργαζόμενοι της Terra, του επίσημου διανομέα της JCB στην Αυστρία. Σε επικοινωνία, με ημερομηνία 21 Μαρτίου 1989, μεταξύ της Gunn JCB και της JCB η απώλεια της πώλησης από τη Gunn JCB αποδίδεται σε ατεκμηρίωτους ισχυρισμούς της Terra (φάκελος έρευνας, σ. 878).

⁽⁵²⁾ Έκθεση για επίσκεψη στη JCB Γερμανίας, στις 19 Μαΐου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 1702-1703).

Σύμφωνα με τη JCB, η Gunn JCB δεν επικρίθηκε για τις πωλήσεις της στη Lyomat στη Γαλλία που αναφέρονται στην παράγραφο 84, αλλά για το γεγονός ότι οι πωλήσεις αυτές έγιναν σε τιμές χαμηλότερες του κόστους και πιθανώς σε εξοντωτικές τιμές (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 41). Η δικαιολογία της Gunn δείχνει ότι είναι δυνατό να περιορίζονται είτε οι εξαγωγές καινούργιων μηχανημάτων προς μεταπώληση από το Ηνωμένο Βασίλειο προς τη Γαλλία εντός του επίσημου δικτύου διανομής της JCB είτε η πλήρης ελευθερία καθορισμού των τιμών μεταπώλησης.

- (85) Ομοίως, υποβάλλοντας υποψηφιότητα για τα έπαθλα της βασίλισσας για εξαγωγικά επιτεύγματα το 1993, ο πρόεδρος της Watling JCB αναγνωρίζει τα ακόλουθα: «I am proud to have lead a team that has achieved the following export performance. (...) Given that the company is unable to sell new machines outside its UK territory, I hope that you will agree with us that the used machine export achievement of Watling JCB limited is deserving of recognition» [«Είμαι υπερήφανος που ηγήθηκα μιας ομάδας η οποία είχε τις ακόλουθες εξαγωγικές επιδόσεις. (...) Δεδομένου ότι η εταιρεία δεν μπορεί να πωλεί καινούργια μηχανήματα εκτός της συμβατικής της περιοχής δηλαδή του Ηνωμένου Βασιλείου, ελπίζω ότι θα συμφωνήσετε μαζί μας ότι τα εξαγωγικά επιτεύγματα της Watling JCB limited όσον αφορά τα μεταχειρισμένα μηχανήματα αξίζει να αναγνωριστούν»] ⁽⁵⁷⁾.

Όσον αφορά τις δηλώσεις της Watling JCB ότι δεν μπορεί να εξάγει καινούργια μηχανήματα από το Ηνωμένο Βασίλειο, όπως αναφέρεται στην παράγραφο 85, σύμφωνα με τη JCB, το απόσπασμα δεν δείχνει ότι η Watling θεωρούσε ότι της απαγορευόταν να εξάγει καινούργια μηχανήματα. Η Watling φέρεται ότι υπέβαλε την υποψηφιότητά της επικαλούμενη την επιτυχία της να αυξήσει τις εξαγωγές μεταχειρισμένων μηχανημάτων. Καθότι όσον αφορά τις εξαγωγές καινούργιων μηχανημάτων η Watling δεν ήταν απόλυτα σε θέση να επιδιώκει ενεργά την πραγματοποίηση εξαγωγών, οι εξαγωγικές της επιτυχίες δεν μπορούσαν να κριθούν δίκαια με βάση τα καινούργια μηχανήματα (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 42-3). Ωστόσο, η διατύπωση της επιστολής είναι πολύ σαφής και δεν περιέχει παρόμοια διάκριση. Η επιστολή αποδεικνύει σαφώς ότι η Watling JCB πράγματι περιόρισε όλες τις εξαγωγικές πωλήσεις καινούργιων μηχανημάτων, είτε ενεργητικές είτε παθητικές και είτε ο αγοραστής ήταν τελικός χρήστης ή μεταπωλητής, εξουσιοδοτημένος ή μη. Επιπλέον, δεν υπάρχει ιδιαίτερο άρθρο στη συμφωνία διανομής μεταξύ της JCB και της Watling JCB, αντίγραφο της οποίας έγινε στα γραφεία της τελευταίας, το οποίο να προβλέπει τον περιορισμό των ενεργητικών πωλήσεων. Υπάρχει μόνον ο ορισμός της παραχωρούμενης συμβατικής περιοχής στο άρθρο 1 ως «the distributor's area of prime responsibility for the sale of JCB products and the service of JCB machines» [«της περιοχής πρωταρχικής ευθύνης του διανομέα για την πώληση προϊόντων της JCB και την εξυπηρέτηση για τα μηχανήματα της JCB»] [συμφωνία διανομής της Watling JCB 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 1146-1169)]. Η ερμηνεία κατά την οποία το εν λόγω άρθρο επιτρέπει στη JCB να περιορίζει τις ενεργητικές διασυννοιακές πωλήσεις είναι καταφανώς καταχρηστική.

⁽⁵⁷⁾ Επιστολή του κ. Davis, Watling JCB προς τον γραμματέα του γραφείου επάθλων της βασίλισσας, με ημερομηνία 26 Οκτωβρίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 1048-1057).

- (86) Απευθυνόμενη στη JCB Γαλλίας σχετικά με διαφορά για προμήθεια εξυπηρέτησης που αξιώνει η τελευταία, η Watling JCB δήλωσε τα ακόλουθα: «we are disputing this service commission as this machine was sold in good faith by ourselves as part of a deal totalling 10 units to A&C Equipment in August 1994, prior to this order they took delivery of 15 units in 1993 and none of these units to our knowledge have been exported. We cannot be held responsible for our customer exercising their legal right to sell machines at six months old or even less» [«αμφισβητούμε αυτή την προμήθεια εξυπηρέτησης, καθότι το εν λόγω μηχανήμα πωλήθηκε από εμάς καλή τη πίστει στο πλαίσιο συμφωνίας πώλησης δέκα μονάδων συνολικά προς την A & C Equipment τον Αύγουστο του 1994. Πριν από την παραγγελία αυτή η εν λόγω εταιρεία είχε παραλάβει δεκαπέντε μονάδες το 1993, καμία από τις οποίες δεν εξήχθη, εξ' όσων γνωρίζουμε. Δεν μπορούμε να θεωρηθούμε υπεύθυνοι για το γεγονός ότι ο πελάτης μας άσκησε το νόμιμο δικαίωμά του να πωλήσει μηχανήματα παλαιότητας έξι μηνών ή ακόμη και μικρότερης. Η Watling JCB κατέστησε επίσης σαφές στη JCB Γαλλίας ότι: «(...) we have not and will not knowingly sell machines abroad without JCB Sales prior agreement»] [«(...) δεν έχουμε πωλήσει και δεν θα πωλήσουμε εν γνώσει μας μηχανήματα στο εξωτερικό, χωρίς την προηγούμενη συναίνεση της JCB Sales»] ⁽⁵⁸⁾.

- (87) Σε επιστολή, αντίγραφο της οποίας έγινε στα γραφεία της JCB, η Central Parts ρώτησε τη Watling JCB για ποιον λόγο αρνούνταν να προμηθεύσει προϊόντα στη Central Parts στη Γαλλία. Σε ένα χειρόγραφο σημείωμα προς τον C. Coutts με κοινοποίηση στον J. Patterson, ανώτερα στελέχη της JCB, αναφέρονται τα ακόλουθα: «Have suggested to Watling that they just ignore this request. Do you agree?» [«Εισηγήθηκα στη Watling να αγνοήσει αυτό το αίτημα. Συμφωνείτε;»]. Η άρνηση της Watling JCB επιβεβαιώθηκε μετά τις οδηγίες της JCB ⁽⁵⁹⁾. Στο εξής γίνεται επίκληση στη συναίνεση της JCB ως προϋπόθεσης για την πραγματοποίηση προμηθειών σε άλλα κράτη μέλη, πλην του Ηνωμένου Βασιλείου ⁽⁶⁰⁾.

- (88) Η Watling JCB αποφάσισε επίσης να σταματήσει την προμήθεια ανταλλακτικών σε έναν άλλο μεταπωλητή που ανταγωνιζόταν την JCB Γαλλίας, αναφέροντας τα ακόλουθα: «It has come to our notice that JCB parts we have supplied to you may have been supplied indirectly to certain customers of JCB France. We cannot allow this to happen because of our contract with JCB Service UC LTD. Therefore we must terminate your account with this company» [«Υπέπεσε στην αντίληψή μας ότι ανταλλακτικά της JCB τα οποία σας προμηθεύσαμε ενδέχεται να

⁽⁵⁸⁾ Επιστολή του J. Davis της Watling JCB προς τον F. Rausch της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 9 Μαρτίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1695).

⁽⁵⁹⁾ Επιστολή του M. Vairon της Central Parts προς τον M. Martin της Watling JCB, με ημερομηνία 16 Δεκεμβρίου (φάκελος έρευνας, σ. 1717). Το χειρόγραφο σημείωμα έχει ημερομηνία 19 Δεκεμβρίου. Στις 19 Δεκεμβρίου 1994 η Watling JCB απάντησε στην Central Parts ότι η ίδια «do not wish to supply parts to you or any other company who is not a JCB user or dealer. If we did, it would only cause us trouble with JCB» (κύριος φάκελος Ι, σ. 48).

⁽⁶⁰⁾ Χειρόγραφο σημείωμα του διευθυντή ανταλλακτικών και εξυπηρέτησης της Watling JCB σε επιστολή του M. Vairon προς την Watling JCB, με ημερομηνία 25 Ιανουαρίου 1996 (κύριος φάκελος Ι, σ. 50).

έχουν διατεθεί εμμέσως σε ορισμένους πελάτες της JCB Γαλλίας. Δεν μπορούμε να επιτρέψουμε να συνεχιστεί τούτο, λόγω της σύμβασής μας με τη JCB Service UK Ltd. Συνεπώς, πρέπει να σας διαγράψουμε από το πελατολόγιό μας»⁽⁶¹⁾.

- (89) Η Berkeley JCB, άλλος ένας ανεξάρτητος διανομέας της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο αναγνώρισε τα ακόλουθα: «Because of our geographic location, near to the channel ports and differential pricing overseas, it is inevitable that we will be continually approached by both end users and agents. We will therefore adopt a policy of referring all doubtful enquiries to JCB Service (...) and they can tell us whether or not we should supply» [«Λόγω της γεωγραφικής μας θέσης κοντά στους λιμένες της Μάγχης και λόγω των διαφορετικών τιμών στο εξωτερικό, αναπόφευκτα θα μας προσεγγίζουν συνεχώς τόσο τελικοί χρήστες όσο και αντιπρόσωποι. Για το λόγο αυτό θα υιοθετήσουμε την πολιτική να αναφέρουμε κάθε ύποπτη παραγγελία στη JCB Service (...) και αυτοί μπορούν να μας πουν εάν πρέπει να παραδώσουμε προμήθειες ή όχι»⁽⁶²⁾]. Επιπλέον, σε άλλη παράγραφο της ίδιας επιστολής προς την JCB αναφέρονται τα ακόλουθα: «Further to our recent discussions, I have made clear to our regional managers and Group Parts Manager that we must not sell products outside our territory in breach of our Dealer Agreement» [«Σε συνέχεια των πρόσφατων συζητήσεών μας, κατέστησα σαφές στους περιφερειακούς διευθυντές μας και στον διευθυντή ανταλλακτικών του ομίλου ότι δεν πρέπει να πωλούμε προϊόντα εκτός της συμβατικής περιοχής μας κατά παράβαση της συμφωνίας διανομής που έχουμε υπογράψει»]. Σε άλλη περίπτωση, η Berkeley απάντησε ως εξής, όταν της ζητήθηκε να προμηθεύσει προϊόντα: «Thank you for your enquiry. Regret that we can not supply parts for what may be for resale in other countries» [«Ευχαριστούμε για το ενδιαφέρον σας. Λυπούμαστε που δεν μπορούμε να προμηθεύσουμε ανταλλακτικά με πιθανό σκοπό τη μεταπώληση σε άλλες χώρες»]: ο αγοραστής κλήθηκε να αποταθεί σε επίσημο διανομέα στο έδαφος της Γαλλίας⁽⁶³⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, η επιστολή της Berkeley JCB που αναφέρεται στην παράγραφο 89 δείχνει ότι η Berkeley JCB μπορούσε να πραγματοποιεί πωλήσεις σε αγοραστές από το εξωτερικό που δεν ήταν «ύποπτοι», δηλαδή σε γνήσιους τελικούς χρήστες και εξουσιοδοτημένους διανομείς (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 43). Με την ανωτέρω δήλωση προς τη JCB, η Berkeley αποφεύγει την πραγματοποίηση πωλήσεων σε τελικούς καταναλωτές ή σε αντιπροσώπους τους εγκαταστημένους σε άλλα κράτη μέλη. Ως προς τον «ύποπτο» χαρακτήρα των παραγγελιών αυτών, η Berkeley δεν αρκείται στο να ζητά, σε περίπτωση αντιπροσώπου του αγοραστή, απόδειξη ότι ο αντιπρόσωπος διακινείται να πραγματοποιήσει την αγορά εκ μέρους του εντολέα του τελικού χρήστη. Ούτε είναι σαφές για ποιο λόγο η JCB Service μπορεί να ελέγξει,

καλύτερα από την Berkeley, κατά πόσον ένας τελικός χρήστης που ζητεί προμήθειες είναι πράγματι τελικός χρήστης ή κατά πόσον ένας αντιπρόσωπος είναι νόμιμα εξουσιοδοτημένος. Η δήλωση της Berkeley δείχνει ότι δεν μπορεί αυτόνομα να προβεί σε πωλήσεις προς τελικούς χρήστες από άλλα κράτη μέλη, χωρίς την έγκριση της JCB.

- (90) Σε απάντηση επιστολής της JCB Γαλλίας σχετικά με πέντε μηχανήματα που λειτουργούσαν στην επικράτεια της Γαλλίας, ένας διανομέας του Ηνωμένου Βασιλείου, η Scott JCB, απάντησε τον Μάιο του 1996 ότι τα εν λόγω μηχανήματα: «were sold to volume customers of Gunn JCB and the decision as to whether we continue to supply these customers lies with UK Sales» [«πωλήθηκαν σε μεγάλους πελάτες της Gunn JCB και η απόφαση εάν θα συνεχίσουμε να προμηθεύουμε τους πελάτες αυτούς επαφίεται στην κρίση της UK Sales»] (δηλαδή του τμήματος πωλήσεων της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο)⁽⁶⁴⁾.
- (91) Σε απάντηση ερωτήματος της Central Parts που ζητούσε να πληροφορηθεί για ποιο λόγο δεν εκτελέστηκε μια παραγγελία, η TC Harrison JCB επεσήμανε τα ακόλουθα: «JCB's strict guidelines concerning the export of spare parts and the golden rule (is that you should) deal with local agencies when purchasing parts» [«Οι αυστηρές οδηγίες της JCB σχετικά με την εξαγωγή ανταλλακτικών και ο χρυσός κανόνας (είναι ότι πρέπει) να συναλλάσσετε με τις τοπικές αντιπροσωπείες για την αγορά ανταλλακτικών»]⁽⁶⁵⁾. Καθότι η Central Parts ήταν εγκατεστημένη στη Γαλλία και ζητούσε προμήθειες για τη χώρα αυτή, ο όρος «εξαγωγή» σημαίνει τις προμήθειες από το Ηνωμένο Βασίλειο προς άλλο κράτος μέλος.
- (92) Τα ανωτέρω παραδείγματα προέρχονται από όλους τους επίσημους διανομείς της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο, πλην ενός. Αφορούν τόσο ανταλλακτικά όσο και μηχανήματα. Οι δηλώσεις τους σχετίζονται με παραγγελίες ή έγιναν στο πλαίσιο παραγγελιών μεταπωλητών ή τελικών χρηστών από άλλα κράτη μέλη. Οι εν λόγω διανομείς αρνήθηκαν να προβούν σε προμήθειες ή περιόρισαν τις προμήθειες επικαλούμενοι το γεγονός ότι οι συμφωνίες τους με τη JCB τους εμπόδιζαν να το πράξουν. Ο βασικός λόγος γι' αυτό ήταν ρητά ή σιωπηρά ο γεωγραφικός προορισμός των πωλήσεων, σε συνδυασμό με τη νομική κατάσταση του αγοραστή.

β) Δηλώσεις της JCB σχετικά με τις πωλήσεις από το Ηνωμένο Βασίλειο προς άλλα κράτη μέλη

- (93) Οι απόψεις της JCB σχετικά με τις εξαγωγικές πωλήσεις μηχανημάτων από το Ηνωμένο Βασίλειο διατυπώνονται σε επιστολή του διευθυντή πωλήσεων της JCB Ηνωμένου Βασιλείου προς έναν από τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «During recent conversations with a number of UK Distributor Principals the subject of Grey exports, Contract Hire and Multiple Deal Support arose. It

⁽⁶¹⁾ Επιστολή του M. L. Smithers της Watling JCB Ltd προς την MJT Contracts Ltd, με ημερομηνία 12 Μαΐου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 298).

⁽⁶²⁾ Επιστολή του κ. Roddy της Berkeley JCB προς τον J. Patterson της JCB Sales, με ημερομηνία 13 Απριλίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 249).

⁽⁶³⁾ Τηλεμοιροτυπία του F. de Gennaro της Berkeley JCB προς τον Michel Vairon της Central Parts, με ημερομηνία 21 Νοεμβρίου 1995 (κύριος φάκελος, σ. 21).

⁽⁶⁴⁾ Επιστολή του S. C. J. Briant, διευθύνοντος συμβούλου της Scott JCB, προς τον F. Rausch της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 21 Μαΐου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 326-329).

⁽⁶⁵⁾ Επιστολή της TC Harrison JCB προς τη Central Parts, με ημερομηνία 21 Νοεμβρίου 1995 (κύριος φάκελος I, σ. 24).

became evident during my discussions that it is necessary for me to confirm JCB's position on these points. 1. Grey Exports. There is no change in JCB's position. We actively discourage any new machines sold overseas whether through a UK Distributor or third party Plant Hire company» [«Σε πρόσφατες συζητήσεις με ορισμένους βασικούς διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου προέκυψε το θέμα των γκρίζων εξαγωγών, της σύμβασης εκμίσθωσης και της πολλαπλής στήριξης των συναλλαγών. Κατά τη διάρκεια των συζητήσεων αντιλήφθηκα ότι πρέπει να επιβεβαιώσω τη θέση της JCB επί των θεμάτων αυτών. 1. Γκρίζες εξαγωγές. Η θέση της JCB δεν έχει αλλάξει. Αποτρέπουμε ενεργά την πώληση καινούργιων μηχανημάτων στο εξωτερικό είτε μέσω διανομέα του Ηνωμένου Βασιλείου είτε μέσω τρίτης εταιρείας εκμίσθωσης εγκατάστασης»] (66). Οι απόψεις αυτές σχετικά με τις διασυνοριακές πωλήσεις από το Ηνωμένο Βασίλειο διευκρινίζονται περαιτέρω ως εξής: «Obviously, as the manufacturer, we are anxious to protect our distributors, wherever they are, from unfair competition from whatever source, on all products» [«Ασφαλώς, ως κατασκευάστρια εταιρεία, μέλημά μας είναι να προστατεύσουμε τους διανομείς μας, οπουδήποτε και αν βρίσκονται, από τον αθέμιτο ανταγωνισμό από οποιαδήποτε πηγή, για όλα τα προϊόντα»] (67).

(94) Όσον αφορά τα ανταλλακτικά, αναγνωρίζοντας ότι οι μεταπωλητές έχουν πρόσβαση σε γνήσια ανταλλακτικά της JCB, τα οποία διατίθενται από τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, η JCB δηλώνει ότι οι επίσημοι διανομείς πρέπει να ενεργούν ενιαία για να: «ensure that your Parts Managers are aware of the problem and instructed not to supply to anyone suspected of involvement with spurious operations» [«διασφαλιστεί ότι οι διευθυντές ανταλλακτικών γνωρίζουν το πρόβλημα και έχουν οδηγίες να μην προμηθεύουν οποιονδήποτε για τον οποίο υπάρχουν υπόνοιες ανάμειξης σε αθέμιτες δραστηριότητες»] (68). Στο στόχαστρο της στρατηγικής για την καταπολέμηση της αθέμιτης δραστηριότητας στον τομέα των ανταλλακτικών στη Γαλλία, στη Γερμανία και στην Ισπανία βρίσκονταν η Interparts, ανεξάρτητος μεταπωλητής, και η Central Parts (69). Ένα έγγραφο, αντίγραφο του οποίου έγινε στα γραφεία της JCB, αναφέρεται επίσης σε εκστρατεία κατά του «Spurious competition» [«Αθέμιτου ανταγωνισμού»], όπου, μεταξύ άλλων μέτρων, αναφέρεται: «to cut off the source of supply to spurious outlets» [«η διακοπή της προμήθειας στην πηγή της προς καταστήματα λιανικής πώλησης με αθέμιτες δραστηριότητες»] (70).

(95) Ωστόσο, υπάρχουν στοιχεία που δείχνουν ότι έγιναν διαπραγματεύσεις μεταξύ της JCB και της Central Parts, με

(66) Επιστολή του G. Greenshields, διευθυντή πωλήσεων της JCB Ηνωμένου Βασιλείου, προς τον κ. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 2 Ιουνίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 3-4).

(67) Επιστολή του C. Y. Ingram, διευθυντή πωλήσεων της JCB Ηνωμένου Βασιλείου, προς τον D. Barton της Gunn JCB, με ημερομηνία 23 Μαΐου 1989 (φάκελος έρευνας, σ. 368). Η JCB διατείνεται ότι η επιστολή αυτή δεν αφορά τις διασυνοριακές πωλήσεις, αλλά συναλλαγές που οδηγούν σε αθέμιτο ανταγωνισμό εν γένει (ΑΚΑ II, σ. 45).

(68) Επιστολή του N. D. Allen, διευθυντή ανταλλακτικών της JCB, προς τον J. Davies της Watling JCB, με ημερομηνία 22 Οκτωβρίου 1990 (φάκελος έρευνας, σ. 2457-2458).

(69) Εμπιστευτικό υπόμνημα της JCB απευθυνόμενο από τον J. Patterson στον M. Coyne, με ημερομηνία 9 Μαρτίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 19).

(70) Σχέδιο εγγράφου συζήτησης της JCB: «Spurious Competition» (φάκελος έρευνας, σ. 251-265).

πρωτοβουλία της JCB, για την αγορά των πάγιων στοιχείων της Central Parts και τον ορισμό της ως επίσημου διανομέα στη Γαλλία, όταν ελευθερώθηκε μια συμβατική περιοχή αποκλειστικής αντιπροσωπείας (71).

(96) Όταν το 1994 δημιουργήθηκαν υπόνοιες για τη διοχέτευση μεγάλης ποσότητας μηχανημάτων και ανταλλακτικών σε άλλα κράτη μέλη μέσω της Gunn JCB, [(72) (73)].

(97) Οι δηλώσεις της ίδιας της JCB δείχνουν ότι η ερμηνεία των συμφωνιών της από την ίδια είναι σύμφωνη με την ερμηνεία τους από τους επίσημους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο. Συνεπώς, η εφαρμογή τους δεν αποτελεί μονομερή συμπεριφορά. Η ερμηνεία τους είναι ταυτόσημη με την ερμηνεία τους από την ίδια την JCB και είναι σύμφωνη με την εφαρμογή τους από τη JCB.

γ) Το σύστημα «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» στο Ηνωμένο Βασίλειο: περιγραφή

(98) Από το 1977 η JCB εφαρμόζει σύστημα εκπτώσεων προς τους επίσημους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο (74). Το σύστημα αυτό είναι γνωστό ως «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών». Συνίσταται βασικά σε μείωση των τιμών στο εργοστάσιο που καταβάλλουν οι επίσημοι διανομείς, προκειμένου οι τελευταίοι να είναι πιο ανταγωνιστικοί σε συναλλαγές με μεγάλους πελάτες για μεγάλο αριθμό καινούργιων μηχανημάτων. Σύμφωνα με τη JCB, οι εκπτώσεις εμπορικής στήριξης παρέχονται σε συνάρτηση με μια πλειάδα παραγόντων, μεταξύ των οποίων συγκαταλέγονται ο αριθμός των μηχανημάτων, ο συνδυασμός πωλούμενων προϊόντων, η σύνθεση του στόλου, ο πρόσφατος χαρακτήρας της επιχειρηματικής σχέσης με τον αγοραστή, ο αριθμός και το είδος των εξαγοραζόμενων παλαιών μηχανημάτων και η ταυτότητα των ανταγωνιστών για τη συναλλαγή. Η έκπτωση παρέχεται υπό τον όρο ότι τα μηχανήματα πωλούνται σε τελικό χρήστη. Η JCB δικαιολογεί αυτό τον όρο επικαλούμενη το γεγονός ότι οι επίσημοι διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο δεν δικαιούνται να πωλούν σε μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, οι δε λοιποί επίσημοι διανομείς δεν θα δικαιούντο «under the agreements as notified to switch to competing brands» [«βάσει των συμφωνιών, όπως κοινοποιήθηκαν, να στραφούν σε ανταγωνιστικά σήματα»] (75).

(71) Εσωτερικό σημείωμα του J. Patterson προς τον P. Leboucher, με ημερομηνία 1 Ιουλίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2284-2285): τηλεομοιοτυπία του F. Rausch προς τον J. Patterson, με ημερομηνία 15 Ιουλίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 99-102): εσωτερικό σημείωμα του J. Patterson προς τον Sir Anthony Bamford, με ημερομηνία 25 Οκτωβρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2282): έγγραφο της JCB Γαλλίας: Construction reengineering plan, με ημερομηνία 10 Οκτωβρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 218-210): σημείωμα του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον J. Patterson της JCB, με ημερομηνία 14 Οκτωβρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2241).

(72) [...].

(73) [...].

(74) ΑΚΑ I, και ΑΚΑ II, σ. 39. Άλλα έγγραφα του φακέλου της Επιτροπής δείχνουν ότι παρόμοιο μη κοινοποιηθέν σύστημα εκπτώσεων υπάρχει και στη Γαλλία. Σε σημείωμα της κ. F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον κ. L. Forget, με ημερομηνία 21 Ιουνίου 1988, γίνεται αναφορά στο γεγονός ότι οι πωλήσεις εκτός των συμβατικών περιοχών δεν λαμβάνουν στήριξη («faire l'objet d'aide») (φάκελος έρευνας, σ. 84).

(75) ΑΚΑ I, σημείο 7.2, σ. 43 και ΑΚΑ II, σ. 39.

(99) Το ποσό καθορίζεται ad hoc για κάθε συναλλαγή, εξαιρουμένων των τροχοφόρων φορτωτών, για τους οποίους εφαρμόζεται ένα συγκεκριμένο, αλλά κλιμακούμενο ποσό. Κατά μέσον όρο οι εκπτώσεις ανέρχονται σε [μεταξύ 0 και 10 %] επί των τιμών στο εργοστάσιο για όλα τα μηχανήματα της JCB και σε [μεταξύ 0 και 10 %] επί της τιμής των τροχοφόρων φορτωτών, για την εκάστοτε πράξη. Στήριξη παρέχεται για [μεταξύ 0 και 50 %] των πωλήσεων της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο ⁽⁷⁶⁾.

(100) Διευκρινίσεις ή οδηγίες σχετικά με την εφαρμογή του συστήματος «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» παρέχονται μέσω εγκυκλίων προς το δίκτυο διανομών του Ηνωμένου Βασιλείου ⁽⁷⁷⁾. Οι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου δικαιούνται να ζητήσουν και λαμβάνουν τις εκπτώσεις, εφόσον πληρούνται οι ανωτέρω όροι. Όπως φαίνεται από την παράγραφο 96, όταν η JCB έχει χορηγήσει εκπτώσεις, χωρίς να πληρούται ένας βασικός όρος στήριξης (π.χ. όταν ο αγοραστής δεν είναι τελικός χρήστης), η χορήγηση των εκπτώσεων θεωρείται τόσο από τη JCB όσο και από τον επίσημο διανομέα ως παράβαση των συμφωνιών τους ⁽⁷⁸⁾.

(101) Συνεπώς, το σύστημα «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» αποτελεί μέρος των εμπορικών όρων που συμφωνούνται μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομών της στο Ηνωμένο Βασίλειο, βάσει των οποίων οι τελευταίοι μπορούν να αγοράζουν μηχανήματα της JCB, και συνεπώς αποτελεί συνάρτηση της αμοιβής τους.

δ) Εφαρμογή του συστήματος «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» στο Ηνωμένο Βασίλειο

(102) Σε επιστολή προς έναν από τους επίσημους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο το 1992, η JCB αναφέρει: «Machines are only eligible for support if they are for use within the Distributor franchised territory unless a tripartite agreement has been reached with the selling distributor, JCB Sales and the distributor into whose territory the machines will be working» [«Η στήριξη παρέχεται μόνο για μηχανήματα που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν εντός της περιοχής του διανομέα που καλύπτεται από τη σύμβαση, εκτός εάν επιτευχθεί τριμερής συμφωνία μεταξύ του πωλούντος διανομέα, της JCB Sales και του διανομέα στη συμβατική περιοχή του οποίου θα λειτουργούν τα μηχανήματα». Η επιστολή αναφέρει στη συνέχεια τα ακόλουθα: «Should a Distributor conclude a deal with a company who has a number of locations throughout the UK, it is the selling Distributor responsibility to determine where the machines will be working. If these machines go into another Distributor territory without prior agreement then JCB Sales reserves the right to withhold all or part of the support» [«Σε περίπτωση που ο διανομέας συνάψει συμφωνία με εταιρεία που έχει εγκα-

ταστάσεις σε διάφορες περιοχές του Ηνωμένου Βασιλείου, ο πωλών διανομέας είναι υπεύθυνος να καθορίσει πού θα λειτουργούν τα μηχανήματα. Σε περίπτωση που τα εν λόγω μηχανήματα μετακινηθούν στη συμβατική περιοχή άλλου διανομέα, χωρίς προηγούμενη συμφωνία, τότε η JCB Sales διατηρεί το δικαίωμα να μην χορηγήσει τη στήριξη εν όλω ή εν μέρει»] ⁽⁷⁹⁾.

Σύμφωνα με τη JCB (AKA II, σ. 52), η επιστολή στην οποία γίνεται αναφορά στην παράγραφο 102 πραγματεύεται το θέμα της στήριξης των συναλλαγών για συμβάσεις εκμίσθωσης, στο πλαίσιο των οποίων το μηχάνημα παραμένει στην κυριότητα του διανομέα. Παρά τους ισχυρισμούς της JCB, η επιστολή αναφέρει τα ακόλουθα: «JCB Distributors as well as the competition have used contract hire as a tool to achieve sales» [«Οι διανομείς της JCB, καθώς και οι ανταγωνιστές έχουν χρησιμοποιήσει το σύστημα των συμβάσεων εκμίσθωσης ως μέσο αύξησης των πωλήσεων»] και στη συνέχεια καθιστά σαφές ότι: «Any machine which is subject to a contract hire agreement and receives support from JCB must be clearly identified in the seven day report (...)» [«Οποιοδήποτε μηχάνημα αποτελεί αντικείμενο συμφωνίας εκμίσθωσης και λαμβάνει στήριξη της JCB πρέπει να επισημαίνεται σαφώς στην επαιτήμερη έκθεση (...)»]. Το σύστημα των συμβάσεων εκμίσθωσης χρησιμοποιείται σαφώς για την αύξηση των πωλήσεων, η οποία μπορεί να τονωθεί ή όχι από τη στήριξη. Οι πωλήσεις αυτές των διανομών της JCB ασφαλώς δεν τονώνονται εάν ανακληθεί η στήριξη, όταν δεν υφίσταται συμφωνία μεταξύ των διανομών των διαφόρων συμβατικών περιοχών, όπως ζήτησε η JCB.

(103) Το 1992 η JCB έδωσε παρόμοιες οδηγίες σε έγγραφο με τίτλο «EXERCISING CAUTION» [«Άσκηση προσοχής»], το οποίο απευθυνόταν σε κάθε διευθυντή του επίσημου δικτύου διανομής: «It is obviously not in JCB's interest to support deals that may go into another distributor's territory, either in the UK and overseas, whether machines are purchased as in the example above or on contract hire or rental with option to purchase transactions (nationals excluded). It is in everyone's interest to exercise extreme caution when circumstances are outside the norm and I would ask you for co-operation in this matter» [«Ασφαλώς δεν είναι προς το συμφέρον της JCB να παρέχεται στήριξη για αγοραπωλησίες μηχανημάτων που ενδέχεται να μεταφερθούν στη συμβατική περιοχή άλλου διανομέα, είτε στο Ηνωμένο Βασίλειο είτε στο εξωτερικό, είτε τα μηχανήματα έχουν αγοραστεί όπως στο ανωτέρω παράδειγμα είτε με συμφωνία εκμίσθωσης ή μέσω μίσθωσης με δικαίωμα αγοράς (αποκλείονται οι ημεδαποί). Είναι προς το συμφέρον όλων να επιδεικνύεται άκρα προσοχή σε περιπτώσεις που αποκλίνουν από τον κανόνα και θα ζητούσα τη συνεργασία σας στο θέμα αυτό»]. Μια πιθανή εξήγηση του «everyone's interest» [«συμφέροντος όλων»] στην επιστολή της JCB δίδεται στην πρώτη παράγραφο: «These machines obviously received Multiple Deal Support and are currently being offered by the used equipment dealer at below current market prices in the Scottish market» [«Τα μηχανήματα αυτά προφανώς

⁽⁷⁶⁾ AKA II, σ. 39.

⁽⁷⁷⁾ Μυστική και εμπιστευτική επιστολή του G. Greenshields, διευθυντή πωλήσεων για το Ηνωμένο Βασίλειο, προς τους κ.κ. Moreton, Roddy, Barton, Hillman, Shaw, Bryant, Meace, Osborne, Shields και Davis (ανώτερα στελέχη κάθε επίσημου διανομέα για το Ηνωμένο Βασίλειο) με ημερομηνία 18 Μαρτίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 246).

⁽⁷⁸⁾ AKA I, παράρτημα 12, σημείο 7.2, σ. 43 και σημείο 7.14-20, σ. 48-49.

⁽⁷⁹⁾ Επιστολή του G. Greenshields, διευθυντή πωλήσεων για το Ηνωμένο Βασίλειο, προς τον κ. Davis, πρόεδρο της Watling JCB, με ημερομηνία 2 Ιουνίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 3-4).

έλαβαν πολλαπλή στήριξη της συναλλαγής και σήμερα προσφέρονται από τον έμπορο μεταχειρισμένων μηχανημάτων σε τιμές χαμηλότερες από τις τρέχουσες στην αγορά της Σκωτίας»]⁽⁸⁰⁾.

Όσον αφορά το έγγραφο με τίτλο «Exercising caution» [«Άσκηση προσοχής»], που αναφέρεται στην παράγραφο 103, η JCB υπογραμμίζει ότι ο διανομέας που πωλούσε στην αγορά της Σκωτίας ήταν μη εξουσιοδοτημένος μεταπωλητής (ΑΚΑ II, σ. 52-53). Ο εν λόγω διανομέας λειτουργούσε τόσο ως μεταπωλητής όσο και ως μισθωτής εγκαταστάσεων, γεγονός που δείχνει ότι η παροχή στήριξης σε συμφωνίες συμβάσεων εκμίσθωσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη μεταπώληση μηχανημάτων. Η ανησυχία που διατυπώνει η JCB στο ανωτέρω έγγραφο δεν αφορά το εάν ο διανομέας είναι εξουσιοδοτημένος, αλλά το γεγονός ότι τα μηχανήματα πωλούνται σε χαμηλότερες τιμές σε σχέση με την τιμή στην «αγορά της Σκωτίας» και τα προβλήματα που δημιουργούνται στη συμβατική περιοχή ενός άλλου διανομέα.

- (104) Παρόμοιος συσχετισμός μεταξύ του συστήματος πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών και της μεταπώλησης εκτός των παραχωρούμενων συμβατικών περιοχών μαρτυρείται σε τηλεομοιοτυπία της JCB προς τη Gunn JCB: «Re: Greyhound Plant, — Trading support. Due to the continued flow of new machines being retailed into export territories by the above company all registered trading support on machines that have not been delivered has been withdrawn» [«Θέμα: Greyhound Plant, — Εμπορική στήριξη. Λόγω της συνεχιζόμενης ροής μηχανημάτων που διατίθενται στο λιανικό εμπόριο σε εξαγωγικές συμβατικές περιοχές από την ανωτέρω εταιρεία, έχει ανακληθεί στο σύνολό της η καταγεγραμμένη εμπορική στήριξη για τα μηχανήματα που έχουν παραδοθεί»]. Η JCB δήλωσε επίσης ότι η Greyhound Plant, ένας μη εξουσιοδοτημένος μεταπωλητής, θα έπρεπε να συμφωνήσει με τους ακόλουθους όρους για να λαμβάνει στήριξη στο μέλλον: «At the point of purchase, there is a £ 1 500 surcharge added on to the customer achieved price which is held by Gunn JCB. If machines are held for 6 months or 400 hours, whichever is the first, the customer will be reimbursed with the £ 1 500 surcharge. If machines are retailed by the customer under the states period or hours worked the £ 1 500 will be transferred to the export distributor in which the machine has been retailed» [«Τη στιγμή της αγοράς, η τιμή που καταβάλλει ο πελάτης προσαυξάνεται με επιβάρυνση 1 500 GBP, η οποία παρακρατείται από τη Gunn JCB. Εάν τα μηχανήματα κρατηθούν για έξι μήνες ή 400 ώρες, όποιο συμβεί πρώτο, η επιβάρυνση των 1 500 GBP επιστρέφεται στον πελάτη. Εάν ο πελάτης διαθέσει στο λιανικό εμπόριο τα μηχανήματα εντός της ανωτέρω περιόδου ή των ανωτέρω ωρών λειτουργίας, το ποσό των 1 500 GBP μεταβιβάζεται στον διανομέα του εξωτερικού, στην περιοχή του οποίου έχει διατεθεί το μηχανήμα»]⁽⁸¹⁾.

⁽⁸⁰⁾ Μυστική και εμπιστευτική επιστολή του G. Greenshields, διευθυντή πωλήσεων για το Ηνωμένο Βασίλειο, προς τους κ.κ. Moreton, Roddy, Barton, Hillman, Shaw, Bryant, Meace, Osborne, Shields και Davis (ανώτερα στελέχη κάθε επίσημου διανομέα στο Ηνωμένο Βασίλειο), με ημερομηνία 18 Μαρτίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 246).

⁽⁸¹⁾ Τηλεομοιοτυπία του G. T. Boulton, διευθυντή διανομής της JCB, προς τον κ. Shaw της Gunn Midland, με ημερομηνία 12 Μαΐου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 269).

- (105) Ομοίως, αποδείχθηκε ότι [...]⁽⁸²⁾].

2. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΩΝ ΠΗΓΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ Ή/ΚΑΙ ΤΩΝ ΠΑΘΗΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΕ ΆΛΛΑ ΚΡΑΤΗ ΜΕΛΗ, ΠΛΗΝ ΤΟΥ ΗΝΩΜΕΝΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

α) Ιταλία

1. Αποκλειστική αγορά από θυγατρική της JCB

- (106) Στην Ιταλία, η μη κοινοποιηθείσα τυποποιημένη συμφωνία μεταξύ της JCB SpA και των επίσημων διανομέων προβλέπει την υποχρέωση αποκλειστικής αγοράς, γεγονός που σημαίνει ότι οι αγορές μπορούν να γίνουν μόνο από την τοπική θυγατρική. Βάσει του άρθρου 4 σημείο ν), οι διανομείς αναλαμβάνουν την υποχρέωση να μην πωλούν ή να μην συμμετέχουν σε πωλήσεις καινούργιων προϊόντων που θα ανταγωνίζονταν με τα προϊόντα που προμηθεύει η JCB SpA χωρίς την έγγραφη συναίνεση της τελευταίας. Βάσει του άρθρου 6 σημείο ν), οι επίσημοι διανομείς συμφωνούν να αγοράζουν ανταλλακτικά και προσαρτήματα αποκλειστικά από τη JCB SpA ή άλλες πηγές με την έγγραφη συναίνεση της JCB SpA. Συνεπώς, η συναίνεση της JCB SpA απαιτείται για την πραγματοποίηση προμηθειών από άλλους επίσημους διανομείς σε άλλα κράτη μέλη που προμηθεύουν μηχανήματα της JCB ανταγωνιζόμενοι τη JCB SpA. Ωστόσο, σύμφωνα με τη JCB, οι ιταλοί διανομείς ούτε εμποδίστηκαν ούτε επεδίωξαν να πραγματοποιούν προμήθειες από το εξωτερικό, καθότι οι τιμές στην Ιταλία ήταν χαμηλότερες κατά 15-20 % από ό,τι σε άλλα μεγάλα κράτη μέλη⁽⁸³⁾.

2. Πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής

- (107) Βάσει του άρθρου 4 σημείο iii), οι επίσημοι διανομείς στην Ιταλία αναλαμβάνουν την υποχρέωση να πραγματοποιούν πωλήσεις μόνο εντός της παραχωρούμενης προς αυτούς συμβατικής περιοχής. Βάσει του άρθρου 8, η JCB SpA διατηρεί το δικαίωμα να πραγματοποιεί πωλήσεις άμεσα ή μέσω άλλων μεταπωλητών εντός της παραχωρούμενης συμβατικής περιοχής σε διάφορες κατηγορίες πελατών, και ιδιαίτερα σε μεγάλες εταιρείες και πελάτες που πραγματοποιούν αγορές με σκοπό την εξαγωγή, εκτός εάν ο διανομέας συμμετέχει άμεσα στην εξασφάλιση της πώλησης⁽⁸⁴⁾. Έτσι, η JCB SpA

⁽⁸²⁾ [...].

⁽⁸³⁾ ΑΚΑ II, σ. 38.

⁽⁸⁴⁾ Σημείωμα του G. Bonvincini της JCB SpA προς τον C. E. Couetts της JCB Sales, με ημερομηνία 28 Ιουνίου 1993, και παράρτημα (Contratto distribuzione). Το άρθρο 4 αναφέρει τα ακόλουθα: «Il distributore si impegna: (...) iii) a vendere i Prodotti JCB solo entro il Territorio. v) a non vendere o essere coinvolto sia direttamente sia indirettamente, nella vendita di Prodotti nuovi che siano in qualsiasi modo in concorrenza con quelli forniti dalla JCB (δηλαδή αποκλειστικά η JCB SpA, όπως ορίζεται στο άρθρο 1), se non abbia ricevuto prima il consenso scritto della JCB». Το άρθρο 6 αναφέρει τα ακόλουθα: «Il Distributore se impegna nel Territorio v ad acquistare parti di ricambio, attrezzature e prodotti sussidiari per l'uso o le riparazioni di Prodotti JCB solo dalla JCB o da altra fonte, previa autorizzazione per iscritto da parte della JCB». Το άρθρο 8 αναφέρει τα ακόλουθα: «La JCB si riserva la facoltà di vendere direttamente o a mezzo di terzi prodotti JCB nel Territorio alla Clientela appartenente a una delle seguenti categorie: i) Grandi imprese (oltre 10 miliardi di lire di fatturato annuo) salvo che ci sia un diretto coinvolgimento del Distributore nel procurare la vendita; ii) clienti che acquistano per esportare, salvo che ci sia un diretto coinvolgimento del Distributore nel procurare la vendita» (φάκελος έρευνας, σ. 540-559).

ελέγχει τις εξαγωγές μέσω μεταπωλητών, ενώ οι άμεσες εξαγωγές από επίσημο διανομέα απαγορεύονται από την υποχρέωση πώλησης αποκλειστικά εντός της παραχωρούμενης συμβατικής περιοχής.

(108) Όσον αφορά τις πωλήσεις από έναν επίσημο διανομέα της Ιταλίας σε συμβατική περιοχή άλλου επίσημου διανομέα (Terra, διανομέα για την Αυστρία και τη Σλοβακία), η JCB Ηνωμένου Βασιλείου τόνισε στη JCB Ιταλίας ότι: «As employees of JCB, we cannot promote the sale of new machines directly or indirectly into another dealer's territory. Equally, enquiries of this nature should be directed to the appropriate dealer in that country, in this case Terra. In the case of used machines, dealers are free to sell whatever they wish. (...) Secondly, SOFIM need to be advised that they cannot sell into another dealers territory, either directly or indirectly through a secondary trader» [«Ως εργαζόμενοι της JCB, δεν μπορούμε να προωθούμε την πώληση καινούργιων μηχανημάτων άμεσα ή έμμεσα στη συμβατική περιοχή άλλου αντιπροσώπου. Ομοίως, όταν μας ζητούνται πωλήσεις αυτού του είδους, ο πελάτης πρέπει να παραπέμπεται στον κατάλληλο αντιπρόσωπο της εκάστοτε χώρας, εν προκειμένω στην Terra. Όσον αφορά τα μεταχειρισμένα μηχανήματα, οι αντιπρόσωποι είναι ελεύθεροι να πωλούν οτιδήποτε επιθυμούν. (...) Δεύτερον, η SOFIM πρέπει να προειδοποιηθεί ότι δεν μπορεί να πραγματοποιεί πωλήσεις σε συμβατική περιοχή άλλου αντιπροσώπου, είτε άμεσα είτε διά μέσου ενός μεταπωλητή»⁽⁸⁵⁾. Η JCB διατυπώνει εκ νέου τις υποχρεώσεις της έναντι των επίσημων διανομέων, αλλά παράλληλα προβαίνει σε μια δήλωση σχετικά με την εμπορική συμπεριφορά των επίσημων διανομέων εν γένει, και ειδικότερα της SOFIM. Η δήλωση αυτή με την οποία ζητεί από τους επίσημους διανομείς να μην πραγματοποιούν πωλήσεις στη συμβατική περιοχή άλλου διανομέα συμφωνεί απόλυτα με τη μη κοινοποιηθείσα συμφωνία της JCB μεταξύ της JCB Ιταλίας και του δικτύου της επίσημων διανομέων, βάσει της οποίας οι πωλήσεις επιτρέπονται μόνο εντός των παραχωρούμενων συμβατικών περιοχών.

Η JCB θεωρεί ότι οι ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις δεν περιορίζονται στην Ιταλία και ότι οι παθητικές πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής ενός διανομέα όχι μόνο επιτρέπονται, αλλά είναι και σύνθηδες φαινόμενο (ΑΚΑ II, σ. 38 και 49). Τούτο έρχεται σε αντίθεση με τη ρητή διατύπωση του άρθρου 4 σημείο iii) της μη κοινοποιηθείσας συμφωνίας διανομής για την Ιταλία που αναφέρεται στην παράγραφο 107 και τις αποδείξεις σχετικά με την εφαρμογή του που παρατίθενται στην παράγραφο 108. Στην παράγραφο 124 παρατίθενται περισσότερα στοιχεία που διαψεύδουν τους ισχυρισμούς της JCB.

β) Γαλλία

3. Αποκλειστική αγορά από θυγατρική της JCB

(109) Βάσει του άρθρου 2.2 της μη κοινοποιηθείσας συμφωνίας διανομής με τις θυγατρικές της JCB στη Γαλλία, JCB SA

και JCB Service, οι επίσημοι διανομείς της JCB συμφωνούν να προμηθεύονται μηχανήματα και ανταλλακτικά αποκλειστικά από τη JCB SA και τη JCB Service (JCB Γαλλίας). Αναλαμβάνουν επίσης χωριστά την υποχρέωση να μην πωλούν ανταγωνιστικά καινούργια μηχανήματα ή ανταλλακτικά⁽⁸⁶⁾.

(110) Σε επιστολή της JCB Γαλλίας προς έναν επίσημο διανομέα στη Γαλλία, γίνεται αναφορά στο γεγονός ότι ο τελευταίος είχε προμηθευτεί τόσο καινούργια μηχανήματα της JCB (περίπου δέκα μηχανήματα), όσο και γνήσια ανταλλακτικά της JCB από διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου και όχι από τη JCB Γαλλίας. Η JCB θεώρησε ότι αυτή η πολιτική αγοράς αποτελεί εμπόδιο για τη συνέχιση της συμφωνίας αντιπροσώπευσης και απείλησε να καταγγείλει τη συμφωνία⁽⁸⁷⁾. Ένας άλλος επίσημος διανομέας της JCB της γαλλικής ένωσης διανομέων επίσης επιβεβαιώνει ότι η ανωτέρω

⁽⁸⁶⁾ Η σχετική διάταξη στα γαλλικά έχει ως εξής (άρθρο 2.2): «Sans préjudice de ce qui est dit à l'Article 4 ci-après, le concessionnaire s'engage, pour la durée du contrat et à titre de condition essentielle de celui-ci, à s'approvisionner en produits JCB et en pièces JCB exclusivement auprès, respectivement, de JCB SA et de JCB Service et à ne pas vendre, diffuser ni promouvoir — directement ou indirectement — pendant la durée du présent contrat et sur le Territoire, des produits directement ou indirectement concurrents des produits JCB (à l'exception des machines d'occasion) ni des pièces JCB». Ως «ανταλλακτικά της JCB» ορίζονται τα ανταλλακτικά που τοποθετούνται στα μηχανήματα της JCB και περιλαμβάνονται στους καταλόγους της JCB (παράρτημα 1 σημείο 2, Contrat de Concession, φάκελος έρευνας, σ. 52-83).

⁽⁸⁷⁾ Επιστολή του F. Rausch της JCB SA προς τον P. Malecot της SEM-CEDIMA, με ημερομηνία 21 Ιουνίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2155-2156). Τα σχετικά αποσπάσματα έχουν ως εξής: «Entre-temps, nous avons appris et vous l'avez d'ailleurs confirmé à Monsieur Dominique Fontana, que vous avez acheté des machines neuves JCB non pas à nos sociétés Françaises, mais à des Sociétés anglaises. Il semble que cela concernerait une dizaine de machines. Par ailleurs, vous nous avez également confirmé qu'il vous arrivait de vous approvisionner en pièces d'origine JCB auprès de Sociétés britanniques. Nous comprenons donc, tant du fait de cette politique d'achat qui appelle au demeurant nos plus expresses réserves, que d'après les derniers entretiens téléphoniques que nous avons eus, que vous ne croyez pas pouvoir envisager de mettre en œuvre le projet de collaboration tel que nous l'avons défini dans notre courrier du 23 avril 1996, qui es tresté à ce jour sans réponse. En conséquence, nous vous indiquons et, en tant que de besoin, nous vous notifions, qu'à compter du 31 décembre 1996, les Sociétés JCB SA, JCB manutention et JCB Service cesseront toutes relations commerciales avec vos Sociétés, SEM-CEDIMA et K. Malecot». Η JCB δηλώνει ότι μια τηλεομοιοτυπία του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον C. E. Couatts της JCB Ηνωμένο Βασίλειο αναφέρει σε σχέση με τις αγορές αυτές: «I confirm that the following machines have been sold direct by GUNN to one of our dealers called SEM-CEDIMA/Malecot. I would like to know at what price those machines have been sold and if they have been supported by JCB Sales. In any case, it is creating a major problem to me. Serial numbers are 443680: transferred from BERKELEY to GUNN retailed on 2.04.96 to Greyhound, 443826: sold to GUNN retailed on 2.04.96 to GREYHOUND» (ΑΚΑ II, σ. 35, παράρτημα 2).

⁽⁸⁵⁾ Μυστικό και εμπιστευτικό σημείωμα του J. Patterson της JCB προς τον G. Bonvincini της JCB SpA, με ημερομηνία 24 Μαρτίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 18).

υποχρέωση αποκλειστικής αγοράς περιλαμβάνεται στη συμφωνία και εφαρμόζεται από το δίκτυο της JCB στη Γαλλία⁽⁸⁸⁾. Συνεπώς, οι επίσημοι διανομείς της JCB στη Γαλλία δεν επιτρέπεται να αγοράζουν μηχανήματα ή ανταλλακτικά άμεσα ή έμμεσα διατιθέμενα από άλλους επίσημους διανομείς της JCB σε άλλα κράτη μέλη. Ο περιορισμός αυτός της πρόσβασης στο συνολικό δίκτυο της JCB στην ΕΚ ως πηγής προμηθειών φέρεται ότι μειώνει την ανταγωνιστικότητα των επίσημων διανομέων έναντι των μη επίσημων διανομέων στη Γαλλία, λόγω του ότι οι επίσημοι διανομείς της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο ήταν σε θέση να προσφέρουν συμφέρουσες τιμές, ενώ οι επίσημοι διανομείς στη Γαλλία δεν μπορούσαν να αποκτήσουν προμήθειες από τη φθηνότερη αγορά⁽⁸⁹⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, η αποκλειστικότητα που αναφέρεται στο άρθρο 2.2 της γαλλικής συμφωνίας διανομής αφορά τα προϊόντα και ανταλλακτικά της JCB (ως άλλη όψη του νομίματος όσον αφορά την υποχρέωση να μην πωλούν ανταγωνιστικά προϊόντα) και όχι την πηγή εντός του επίσημου δικτύου. Η JCB δηλώνει ότι δεν υπάρχει καμία απόδειξη για την εφαρμογή της υποχρέωσης αποκλειστικής αγοράς στη Γαλλία κατά τρόπο που εμπόδιζε την απόκτηση προμηθειών από εγκεκριμένους διανομείς της JCB σε άλλα κράτη μέλη (ΑΚΑ II, σ. 34-36). Ωστόσο, το κείμενο της μη κοινοποιηθείσας συμφωνίας που παρατίθεται στην παράγραφο 109 προβλέπει σαφώς δύο διαφορετικές υποχρεώσεις: πρώτον, ότι τα προϊόντα της JCB πρέπει να αγοράζονται αποκλειστικά από τη JCB SA και τη JCB Service και, δεύτερον, ότι ο διανομέας δεν μπορεί να πωλεί προϊόντα που ανταγωνίζονται τα προϊόντα της JCB. Οι επιστολές που παρατίθενται στην παράγραφο 110 δείχνουν ότι η JCB Γαλλίας ανησυχεί μόνο για την παράβαση της συμφωνίας.

4. Πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής

- (111) Βάσει του άρθρου 2.3 της τυποποιημένης μη κοινοποιηθείσας συμφωνίας με τη JCB Γαλλίας, οι επίσημοι διανομείς αναλαμβάνουν την υποχρέωση να μην πωλούν και να μην διανέμουν μηχανήματα ή ανταλλακτικά της JCB μέσω υποκαταστημάτων ή αποθηκών εκτός της συμβατικής τους περιοχής. Η συμφωνία αυτή, σύμφωνα με επιστολή της JCB Γαλλίας προς το «Bureau des concessionnaires», ανα-

θεωρήθηκε το 1989 βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83, προβλέποντας ότι η αποκλειστικότητα της συμβατικής περιοχής «supposes that the distributor does not promote the JCB card externally but he cannot be prevented from responding to an order from an external customer if the latter asks it» [προϋποθέτει ότι ο διανομέας δεν προωθεί τα συμφέροντα της JCB εκτός αυτής, αλλά δεν μπορεί να εμποδιστεί να ανταποκρίνεται σε παραγγελία από εξωτερικό πελάτη, εάν το ζητήσει ο τελευταίος].

- (112) Μια διαφορετική ερμηνεία της υποχρέωσης μη πραγματοποίησης πωλήσεων εκτός των παραχωρούμενων συμβατικών περιοχών της Γαλλίας προκύπτει από επιστολές της JCB προς επίσημους διανομείς. Χωρίς καμία αναφορά στην ενεργή αναζήτηση πελατών, η JCB θεωρεί ότι το γεγονός και μόνο της πραγματοποίησης πωλήσεων εκτός της συμβατικής περιοχής αντιβαίνει στη συμφωνία διανομής στην Γαλλία. Σε δύο επιστολές προς διαφορετικούς διανομείς της JCB στη Γαλλία, η JCB αναφέρει τα ακόλουθα: «More precisely, for the sake of your own interest, we would wish that you liaise directly with each other to avoid this kind of practices in the future. Rather than allowing customers to take advantage of a competitive environment, it would be preferable that you exchange information regularly or that you negotiate between yourselves these common deals» [«Ειδικότερα, για το δικό σας συμφέρον, θα επιθυμούσαμε να έρχεστε σε άμεση επαφή μεταξύ σας ώστε να αποφεύγονται παρόμοιες πρακτικές στο μέλλον. Αντί να επιτρέπετε στους πελάτες να επωφελούνται από το ανταγωνιστικό περιβάλλον, θα ήταν προτιμότερο να ανταλλάσσετε τακτικά πληροφορίες ή να διαπραγματεύεστε μεταξύ σας για τις κοινές αυτές αγοραπωλησίες»⁽⁹⁰⁾]. Στις περιπτώσεις αυτές η JCB ενθάρρυνε την αθέμιτη σύμπραξη μεταξύ των διανομέων της με σκοπό τη μεταξύ τους διαπραγμάτευση σχετικά με παραγγελίες προερχόμενες από άλλες παραχωρηθείσες συμβατικές περιοχές.
- (113) Η υποχρέωση αποφυγής των πωλήσεων εκτός της συμβατικής περιοχής, δηλαδή η υποχρέωση μη πραγματοποίησης παθητικών πωλήσεων, προστίθεται στην υποχρέωση μη διανομής μέσω υποκαταστημάτων ή αποθηκών εντός της συμβατικής περιοχής, όπως φαίνεται από το γεγονός ότι η JCB ζήτησε να ανακληθεί η προσφορά ενός επίσημου διανομέα

⁽⁸⁸⁾ Επιστολή του (εμπιστευτικό) προς τη ΓΔ IV, με ημερομηνία 10 Φεβρουαρίου 1999 (κύριος φάκελος, σ. 2205-2243). Η επιστολή αναφέρει τα ακόλουθα: «*Approvisionnement en machines et pièces dans un pays de la CEE. Si JCB n'a jamais tenu a formaliser par écrit les interdictions d'achats de pièces de rechange et les matériels de la marque en dehors des sources d'approvisionnement de JCB France, celle-ci a effectué des pressions sur le réseau et sur notre société en utilisant les moyens disponibles d'un concédant vis à vis d'un concessionnaire pour empêcher cette source d'approvisionnement autre. Ces interdictions faites par JCB sont néanmoins aussi contractuelles puisque inscrites dans le contrat de concession (Annexe 1, including the distributor agreement between 1992 and 1995)*».

⁽⁸⁹⁾ Επιστολή του R. Pain της BPV (επίσημου διανομέα στη Γαλλία) προς τον F. Rausch της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 17 Απριλίου 1996, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «*L'existence de plusieurs réseaux pirates n'est pas compatible avec un réseau concessionnaires tel que vous le souhaitez. Trois solutions nous semblent envisageables: 1) Ajuster les prix de cession — pièces et matériels — France avec les prix de cession Angleterre, 2) Ajuster les prix de cession Angleterre avec les prix de cession France, 3) laisser la possibilité à vos concessionnaires d'une vraie libre concurrence et notamment de s'approvisionner sur le marché le plus attractif*» (φάκελος έρευνας, σ. 508-509).

⁽⁹⁰⁾ Επιστολή του E. de Montarnal της JCB SA προς τον κ. Pain της BPV, με ημερομηνία 4 Ιουλίου 1995. Η επιστολή αναφέρει τα ακόλουθα: «*(...) nous sommes intervenus auprès de la société Technicentre pour lui rappeler que, contractuellement, les concessionnaires JCB sont engagés à ne pas vendre ni diffuser des produits JCB (neufs ou démonstration de moins de 6 mois) en dehors de leur territoire*» (φάκελος έρευνας, σ. 87). Η ίδια ερμηνεία της σχετικής διάταξης, με την ίδια διατύπωση, απαντά επίσης σε επιστολή του κ. R. Cauole της JCB SA προς τους κ.κ. Matton και Mella της Société Philippe MTP, με ημερομηνία 10 Ιανουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 88). Ενώ ο όρος «diffuser» (προωθώ) αναφέρεται στις ενεργητικές πωλήσεις, ο όρος «vendre» (πώλω) περιλαμβάνει και τις παθητικές (μη επιδιωχθείσες) πωλήσεις. Όσον αφορά την ενθάρρυνση της αθέμιτης σύμπραξης, και οι δύο επιστολές έχουν την ίδια διατύπωση: «*Nous souhaiterions plus concrètement que, dans vos intérêts communs et bien compris, vous vous mettiez directement en relation pour éviter dans l'avenir ce genre de pratiques. Il est en effet préférable d'échanger régulièrement des informations ou de négocier entre vous ces affaires communes plutôt que de faire bénéficier le client de ce climat concurrentiel*».

προς έναν πελάτη από τη συμβατική περιοχή γειτονικού διανομέα ⁽⁹¹⁾ ή από αιτήματα να παραπεμφθούν στον τελευταίο προσφορές που έγιναν από τη JCB Ile de France ⁽⁹²⁾. Η JCB Ile de France έχει αναλάβει αποκλειστική συμβατική περιοχή στη Γαλλία. Κατά το μέτρο που η JCB Ile de France ανήκει στον όμιλο JCB, το αίτημα παραπομπής των προσφορών είναι ίσως θεμιτό, πλην όμως η JCB Ile de France ανταγωνίζεται πραγματικά ή δυνητικά με άλλους διανομείς στη Γαλλία. Ωστόσο, στην επιστολή του ο διανομέας ζητεί να παραπέμπονται στον ίδιο οι παραγγελίες που προέρχονται από τη συμβατική περιοχή του και απευθύνονται σε άλλον επίσημο διανομέα. Όταν πραγματοποιούνται παρόμοιες πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής, οι επίσημοι διανομείς ενδέχεται να λάβουν μικρότερη έκπτωση σε σχέση με την έκπτωση που παρέχεται για τις πωλήσεις εντός της δικής τους συμβατικής περιοχής ⁽⁹³⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, τα περιστατικά που αναφέρθηκαν για τη Γαλλία αφορούν τις ενεργητικές και όχι τις παθητικές πωλήσεις (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 36-37 και παράρτημα 3), εκ των οποίων οι πρώτες αποτελούν παράβαση μιας καθ' όλα νόμιμης διάταξης της συμφωνίας για τη Γαλλία. Οι επιστολές που παρατίθενται στην παράγραφο 112, οι οποίες, σύμφωνα με την Επιτροπή, δείχνουν ότι περιορίζονται οι πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής και ότι ενθαρρύνεται η αθέμιτη σύμπτυξη μεταξύ αντιπροσώπων εις βάρος των πελατών, έχουν απομονωθεί από τα συμφραζόμενά τους. Στόχος τους ήταν κυρίως να υπενθυμιστεί στους εν λόγω διανομείς ότι οι ενεργητικές πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής απαγορεύονται, καθιστώντας επίσης σαφές ότι δεν ήθελε να ρυθμίσει μια διαφορά με έναν τελικό χρήστη. Οι διανομείς θα έπρεπε να διαπραγματευθούν για να καθοριστεί ποιος ήταν υπεύθυνος για το κόστος της εξυπηρέτησης μετά την πώληση (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 59). Ωστόσο, η διατύπωση των επιστολών της JCB και το αντίθετο προς τον ανταγωνισμό αντικείμενό τους είναι σαφή και δεν αφήνουν περιθώρια ερμηνείας.

χωρηθείσας συμβατικής περιοχής, σε μια συγκεκριμένη περιοχή όπου δεν υπήρχε επίσημος διανομέας, εφόσον η JCB έδινε την έγκρισή της ⁽⁹⁴⁾. Όπως αποδεικνύεται ανωτέρω, η SEM-CEDIMA πραγματοποιούσε αγορές από το Ηνωμένο Βασίλειο, σε χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές της στο γαλλικό δίκτυο διανομής. Τούτο δείχνει ότι η JCB ασκούσε έλεγχο επί των παθητικών και των ενεργητικών πωλήσεων, ακόμη και όταν δεν υπήρχε πιθανότητα σύγκρουσης με τα αποκλειστικά δικαιώματα ενός άλλου διανομέα, εφόσον δεν υπήρχε άλλος διανομέας στην υπόψη συμβατική περιοχή της Γαλλίας. Μόλις ορίστηκε διανομέας, εξαιρέθηκε η δυνατότητα πραγματοποίησης άμεσων ή έμμεσων πωλήσεων.

Σύμφωνα με τη JCB, η επιστολή της JCB Γαλλίας που παρατίθεται στην παράγραφο 114 έχει απομονωθεί από το γενικό της πλαίσιο, κατά το μέτρο που καταγράφει το τέλος μιας προσωρινής και έκτακτης συμφωνίας με τη SEM-CEDIMA το 1997, βάσει της οποίας επιτράπηκε στην τελευταία να πραγματοποιεί πωλήσεις στην κοιλάδα του Λίγηρα «dans des zones provisoirement libres» [«σε προσωρινά ελεύθερες περιοχές»] μέσω της Kleber Malécot, πρώην επίσημου διανομέα της JCB στην περιοχή αυτή. Σύμφωνα με τη JCB, η έκτακτη αυτή συμφωνία, και ειδικότερα το δικαίωμα πραγματοποίησης ενεργητικών πωλήσεων στην περιοχή αυτή, έπαψε να ισχύει μόλις ορίστηκε νέος διανομέας στην περιοχή, η Telliez, όπως αναφέρεται στην επιστολή της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 17 Νοεμβρίου 1998. (Επιστολή του κ. Hargreaves της JCB, με ημερομηνία 6 Ιουνίου 2000). Βάσει της προαναφερθείσας συμφωνίας, δεν παρέχεται η άνευ όρων έγκριση της JCB για τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής: η έγκρισή της είναι απαραίτητη για κάθε συναλλαγή, ανεξαρτήτως εάν αυτή είναι αποτέλεσμα ενεργητικού ή παθητικού μάρκετινγκ. Έστω και αν ήταν προσωρινή και έκτακτη, η συμφωνία που ισχύσε από το 1997 έως το 1998 αποσκοπούσε στον έλεγχο και τον περιορισμό των πωλήσεων εκτός της συμβατικής περιοχής, μολονότι δεν υπήρχε πιθανότητα σύγκρουσης με τα αποκλειστικά δικαιώματα ενός άλλου επίσημου διανομέα.

γ) Μπενελούξ

- (114) Ομοίως, σε άλλη επιστολή η JCB ζητεί από τη SEM-CEDIMA, έναν από τους επίσημους διανομείς της, να μην αναζητεί πελατεία και να μην πραγματοποιεί άμεσες ή έμμεσες (για παράδειγμα, χρησιμοποιώντας έναν μεσάζοντα) πωλήσεις εκτός της αποκλειστικής συμβατικής περιοχής της και συγκεκριμένα στη συμβατική περιοχή που παραχωρήθηκε πρόσφατα σε άλλο επίσημο διανομέα. Στην ίδια επιστολή γίνεται αναφορά σε συμφωνία μεταξύ της JCB και της SEM-CEDIMA για την πραγματοποίηση πωλήσεων εκτός της παρα-

- (115) Σε εσωτερική επιστολή της JCB NV προς τη JCB SA (Γαλλία), η πρώτη περιγράφει τις ρυθμίσεις σχετικά με τις τιμές που εφαρμόζονται στις εξαγωγές μηχανημάτων, χάρη στις οποίες οι εξαγωγές αυτές ήταν συμφέρουσες για τους εμπόρους που πραγματοποιούσαν εξαγωγές από το Βέλγιο και

⁽⁹¹⁾ Επιστολή του R. Caujole, JCB France προς τη Société Philippe MTP, με ημερομηνία 10 Ιανουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 2154).

⁽⁹²⁾ Επιστολή του G. Dorval και B. Cazalbot της Pinault Equipement προς τη JCB, με ημερομηνία 31 Ιανουαρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2171): «Il apparaît que nous sommes de plus en plus fréquemment concurrencés, en matière de pièces de rechanges, par votre filiale Ile de France. En effet, celle-ci livre directement des distributeurs Aquitains (...). Nous vous demandons d'intervenir énergiquement auprès de JCB Ile de France afin que les demandes de pièces de l'Aquitaine nous soient immédiatement répercutées conformément à nos accords».

⁽⁹³⁾ Σε σημείωμα της κ. F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον κ. L. Forget, με ημερομηνία 21 Ιουνίου 1988, γίνεται αναφορά στο γεγονός ότι δεν παρέχεται στήριξη για τις πωλήσεις εκτός των συμβατικών περιοχών («faire l'objet d'aide») (φάκελος έρευνας, σ. 84).

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

τις Κάτω Χώρες. Στη συνέχεια αναφέρονται τα ακόλουθα: «We investigated why one of the traders had a quick growing turn-over of parts, without growth of machine sales. This is how we discovered that this trader is —among other things— exporting to France to a firm named Central Parts. We regret that this happened and of course we stopped syrrply to this trader immediately» [«Ερευνήσαμε για ποιον λόγο ο κύκλος εργασιών ενός εμπόρου στα ανταλλακτικά παρουσίαζε ταχεία αύξηση, χωρίς να έχουν αυξηθεί οι πωλήσεις μηχανημάτων. Έτσι ανακαλύψαμε ότι αυτός ο έμπορος — μεταξύ άλλων — πραγματοποιεί εξαγωγές σε εταιρεία με την επωνυμία Central Parts. Λυμούμαστε που συνέβη αυτό και ασφαλώς σταματήσαμε αμέσως τις προμήθειες προς τον εν λόγω έμπορο»] ⁽⁹⁵⁾. Είναι προφανές ότι η Central Parts είναι άγνωστη στη JCB NV. Η απόφαση για τη διακοπή των προμηθειών ελήφθη διότι ο έμπορος πραγματοποιούσε εξαγωγές στη Γαλλία. Είναι επόμενο ότι ούτε ο εν λόγω έμπορος ούτε η Central Parts ή οι πελάτες στη Γαλλία θα μπορούσαν πλέον να επωφελούνται από τις ρυθμίσεις για τις τιμές που επικαλείται η JCB NV, οι οποίες καθιστούσαν συμφέρουσα την προμήθεια από τις Κάτω Χώρες και το Βέλγιο, σε σύγκριση με τις τιμές της Γαλλίας.

(116) Παρόμοιες ρυθμίσεις της JCB NV σχετικά με εξαγωγικές πωλήσεις μηχανημάτων και ανταλλακτικών προς μεταπωλητές στην Ελλάδα διεκόπησαν επίσης, παρά τις διαβεβαιώσεις προς τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου ότι παρόμοιες συναλλαγές μέσω «grey channels» [«γκρίζων διαύλων»] ήταν «managed and controlled and there was no pricing competition with the subject importer» [«ρυθμισμένες και βρισκόνταν υπό έλεγχο και δεν υπήρχε ανταγωνισμός τιμών με τον εν λόγω εισαγωγέα»] ⁽⁹⁶⁾. Η επιστολή δείχνει ότι, εφόσον η γκριζία αγορά (δηλαδή οι πωλήσεις σε εταιρείες του παράλληλου εμπορίου στην Ελλάδα) «was managed and controlled and that there was no price competition» [«ήταν ρυθμισμένη και υπό έλεγχο και δεν υπήρχε ανταγωνισμός τιμών»] με τον επίσημο διανομέα στην Ελλάδα, οι πωλήσεις στις εταιρείες του παράλληλου εμπορίου πραγματοποιούνταν από τη JCB NV. Η JCB Ηνωμένου Βασιλείου αμφισβήτησε τις πωλήσεις αυτές. Επιπλέον, εάν η JCB NV είχε χάσει τον έλεγχο επί των πωλήσεων αυτών ή εάν ο ανταγωνισμός τιμών προκαλούσε προβλήματα με τον τοπικό επίσημο διανομέα, οι πωλήσεις αυτές δεν θα είχαν πραγματοποιηθεί.

(117) Όσον αφορά τις χώρες Μπενελούξ, σε μια εσωτερική επισκόπηση διαφόρων θυγατρικών η JCB Ηνωμένου Βασιλείου διατυπώνει ως εξής τις ανησυχίες της: «Benelux (...). There still remains some major tasks to achieve, the most vital being the conversion of a “grey dealer” to a JCB Compact and Service dealer. Currently “Carma” are importing new and used machines, valued at over GBP 1 000 000 and parts valued at over GBP 100 000 from Berkeley Hemel Hempstead. The more worrying aspect is however that they insist in selling below JCB NV’s retail parts price and with a Retail service rate below the neighbouring JCB Dealer’s price. The next 6 weeks

should see this matter resolved along with possible Spurious parts supply into Luxembourg (ADLS’s next visit in mid-May)» [«Μπενελούξ (...). Απομένει ακόμη να επιλυθούν ορισμένα μείζονος σημασίας θέματα, εκ των οποίων το σημαντικότερο είναι η μεατροπή ενός “γκρίζου εμπόρου” σε JCB Compact and Service dealer. Επί του παρόντος η “Carma” εισάγει καινούργη και μεταχειρισμένα μηχανήματα αξίας άνω του 1 000 000 GBP και ανταλλακτικά αξίας άνω των 100 000 GBP από τη Berkeley Hemel Hempstead. Οστόσο, αυτό που προκαλεί μεγαλύτερη ανησυχία είναι το γεγονός ότι επιμένει να πωλεί σε τιμές χαμηλότερες από τη λιανική τιμή της JCB NV για τα ανταλλακτικά, ενώ χρεώνει την εξυπηρέτηση σε τιμή χαμηλότερη από ό,τι ο γειτονικός αντιπρόσωπος της JCB. Εντός των επόμενων έξι εβδομάδων το θέμα αυτό αναμένεται να επιλυθεί, όπως και η ενδεχόμενη αθέμιτη προμήθεια ανταλλακτικών στο Λουξεμβούργο (επόμενη επίσκεψη ADLS στα μέσα Μαΐου)»] ⁽⁹⁷⁾. Συνεπώς, πριν από τον ορισμό της ως επίσημου διανομέα της JCB, οι πωλήσεις της Carma σε χαμηλότερες τιμές από τις ανταγωνιστικές προς αυτήν εταιρείες της JCB και οι πωλήσεις της στο Λουξεμβούργο, οι οποίες κατέστησαν δυνατές από την απευθείας αγορά από το Ηνωμένο Βασίλειο αντί από τη θυγατρική της JCB, αποτελούσαν ανησυχητικά θέματα που έπρεπε να επιλυθούν.

δ) Γερμανία

(118) Ένα εσωτερικό υπόμνημα με ημερομηνία 31 Μαρτίου 1993 απευθυνόμενο από τη JCB Landpower προς τη JCB Sales στο Ηνωμένο Βασίλειο περιγράφει ως εξής τα μέτρα που ελήφθησαν για να σταματήσουν οι γκριζες εξαγωγές στη Γερμανία: «Landpower have been working closely with JCB GmbH to prevent UK machines being exported and have stopped Holt JCB supplying R N Lawton» [«Η Landpower συνεργάζεται στενά με τη JCB GmbH για να εμποδίσει την εξαγωγή μηχανημάτων από το Ηνωμένο Βασίλειο και σταμάτησε την προμήθεια προϊόντων στην R N Lawton από τη Holt JCB». Οι ανησυχίες της JCB διευκρινίζονται δύο παραγράφους παρακάτω: «Could I please ask that any future construction deals for Farm Specials are viewed with extreme caution as clearly these grey exports are giving us severe pricing problems in Germany» [«Θα σας παρακαλούσα οποιοσδήποτε μελλοντικές συμφωνίες κατασκευής με τη Farm Specials να αντιμετωπίζονται με άκρα προσοχή, καθώς είναι σαφές ότι αυτές οι γκριζες εξαγωγές μάς δημιουργούν σοβαρά προβλήματα με τις τιμές στη Γερμανία»] ⁽⁹⁸⁾.

(119) Η ανησυχία της JCB διευκρινίζεται περαιτέρω σε τηλεομοιοτυπία της γερμανικής θυγατρικής της προς τη JCB UK Sales: «We have been informed that the above machine was sold via Berkeley JCB Ltd and Newland Plant Hire to our former dealer BMH. We kindly ask you to stop these grey imports because BMH is a competitor to our present dealer Draeger+Bastian. For the above mentioned machine, please credit us with 5 % service

⁽⁹⁵⁾ Επιστολή του A. Krug της JCB NV προς τον J. P. Guillemard της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 4 Ιουνίου 1992 (φάκελος έρευνας, σ. 90).

⁽⁹⁶⁾ Επιστολή του F. J. Zevenhooven της JCB NV προς τον C. E. Coultts της JCB Sales Ltd, με ημερομηνία 17 Μαρτίου 1995.

⁽⁹⁷⁾ Εσωτερικό σημείωμα του A. D. L. Shaw της JCB Service (ανταλλακτικά) προς τον κ. N. D. Allen, με ημερομηνία 3 Μαΐου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 1681).

⁽⁹⁸⁾ Εσωτερικό σημείωμα D. R. Bell, διευθύνοντος συμβούλου της JCB Landpower, προς G. Greenshields, με ημερομηνία 31 Μαρτίου 1993 (φάκελος έρευνας, σ. 854).

fee» [«Πληροφορηθήκαμε ότι το ανωτέρω μηχάνημα πωλήθηκε μέσω της Berkeley JCB Ltd και της Newland Plant Hire στην ΒΜΗ, πρώην αντιπρόσωπό μας. Σας παρακαλούμε να σταματήσετε αυτές τις γκριζες εισαγωγές, διότι η ΒΜΗ είναι ανταγωνιστής του σημερινού αντιπροσώπου μας, Draeger+Bastian. Για το προαναφερθέν μηχάνημα, παρακαλούμε να μας πιστώσετε τέλος εξυπηρέτησης 5 %]»⁽⁹⁹⁾. Σε άλλη τηλεομοιοτυπία προς τη γερμανική θυγατρική σχετικά με μηχάνημα που είχε μεταπωληθεί από το Ηνωμένο Βασίλειο στη Γερμανία, η JCB δηλώνει: «We are determined to eliminate any grey market machines and I have spoken direct with the Regional Director of Berkeley JCB about this service support fee claim» [«Είμαστε αποφασισμένοι να εξαλείψουμε το γκριζό εμπόριο μηχανημάτων και μίλησα απευθείας με τον περιφερειακό διευθυντή της Berkeley JCB σχετικά με την αξίωση για το ανωτέρω τέλος εξυπηρέτησης»]⁽¹⁰⁰⁾.

- (120) Ενόψει του γεγονότος ότι «Many dealers in Germany are believed to be purchasing from local suppliers and there is evidence that some are in contact with UK dealers» [«Πολλοί αντιπρόσωποι στη Γερμανία πιστεύεται ότι πραγματοποιούν αγορές από τοπικούς προμηθευτές και υπάρχουν στοιχεία σύμφωνα με τα οποία ορισμένοι από αυτούς έχουν επαφές με αντιπροσώπους του Ηνωμένου Βασιλείου»], σε ένα εσωτερικό σημείωμα της JCB Γερμανίας του 1994 αναφέρονται τα ακόλουθα: «An investigation must be started in Germany to confirm where Interparts and our major dealers are obtaining their parts. The use of a private investigation company should be considered» [«Πρέπει να ξεκινήσει έρευνα στη Γερμανία για να διαπιστωθεί από πού προμηθεύονται τα ανταλλακτικά τους η Interparts και οι μεγαλύτεροι αντιπρόσωποί μας. Πρέπει να εξεταστεί το ενδεχόμενο χρησιμοποίησης ιδιωτικής εταιρείας ερευνών»]⁽¹⁰¹⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, η ανάγκη διενέργειας έρευνας στη Γερμανία που αναφέρεται στην παράγραφο 120, και η οποία εν τέλει δεν πραγματοποιήθηκε ποτέ, προέκυψε από καταγγελίες της JCB Γερμανίας σύμφωνα με τις οποίες η Interparts και οι μεγάλοι διανομείς προμηθεύονταν ανταλλακτικά από μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, οι οποίοι αποκτούσαν προμήθειες κατά παράβαση του άρθρου 4 της συμφωνίας για το Ηνωμένο Βασίλειο (ΑΚΑ II, σ. 51). Τούτο υποδηλώνει ότι οι λέξεις «UK dealers» [«αντιπρόσωποι του Ηνωμένου Βασιλείου»] δεν αναφέρονται σε επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου. Το μέλημα της JCB Γερμανίας για το άρθρο 4 της συμφωνίας για το Ηνωμένο Βασίλειο είναι λιγότερο ευλογημένο από το μέλημά της για το γεγονός ότι οι επίσημοι διανομείς της στη Γερμανία πραγμα-

τοποιούσαν αγορές από την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου οι τιμές ήταν χαμηλότερες από αυτές που χρέωνε η JCB Γερμανίας. Σε κάθε περίπτωση, τα εν λόγω ανταλλακτικά αρχικά είχαν πωληθεί από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου και αγοράστηκαν από επίσημους διανομείς οι οποίοι είχαν οριστεί από τη JCB Γερμανίας, με προβαλλόμενο κριτήριο ικανότητά τους να ανταποκριθούν στις προδιαγραφές της JCB όσον αφορά την εξυπηρέτηση. Το ίδιο ισχύει επίσης για τα ανταλλακτικά και τα μηχανήματα που αγόρασαν οι επίσημοι διανομείς στη Γαλλία, για τα οποία επίσης η JCB προέβαλε αντιρρήσεις.

ε) Αυστρία

- (121) Μια επιστολή της Gunn JCB προς τη JCB αναφέρεται στην ανάμειξη της πρώτης σε εξαγωγές στην Αυστρία: «In January of this year, you instructed us to cease supply of machines to the above (Sunrise Ltd). This was on the basis that our "Austrian friends" had pointed the finger at Sunrise and Gunns, and accused us of supplying new machines to Austria» [«Τον Ιανουάριο του τρέχοντος έτους μας δώσατε εντολή να σταματήσουμε την προμήθεια μηχανημάτων στην ανωτέρω εταιρεία (Sunrise Ltd). Τούτο ήταν απόρροια του γεγονότος ότι οι "Αυστριακοί φίλοι" μας είχαν ενοχοποιήσει τη Sunrise και τη Gunns και μας κατηγορήσαν ότι προμηθεύουμε καινούργια μηχανήματα στην Αυστρία»]⁽¹⁰²⁾. Η JCB στην απάντησή της υπογραμμίζει ως εξής την προστασία της από τις διασυνοριακές πωλήσεις: «Obviously, as the manufacturer, we are anxious to protect our distributors, wherever they are, from unfair competition from whatever source, on all products» [«Ασφαλώς, ως κατασκευάστρια εταιρεία, μέλημά μας είναι να προστατεύσουμε τους διανομείς μας, οπουδήποτε και αν βρίσκονται από τον αθέμιτο ανταγωνισμό από οποιαδήποτε πηγή, για όλα τα προϊόντα»]⁽¹⁰³⁾.

στ) Ιρλανδία

- (122) Ένας επίσημος διανομέας της Ιρλανδίας, η ECI JCB, ζήτησε από έναν άλλο διανομέα του Ηνωμένου Βασιλείου, τη Watling JCB, να εξαλείψει το φαινόμενο να καταλήγουν στην Ιρλανδία καινούργια μηχανήματα πωληθέντα από την τελευταία και να διασφαλίσει ότι καμία από αυτές τις «highly unsatisfactory transactions took place» [«ιδιαίτερα δυσάρεστες συναλλαγές δεν θα επαναληφθεί»]. Οι εν λόγω συναλλαγές συνεπάγονται «indirect sales to end users» [«έμμεσες πωλήσεις προς τελικούς χρήστες»]⁽¹⁰⁴⁾. Η ίδια η

⁽⁹⁹⁾ Τηλεομοιοτυπία του G. Bohnenkamp της JCB GmbH προς τον G. Greenshields της JCB Sales UK, με ημερομηνία 11 Μαΐου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 951).

⁽¹⁰⁰⁾ Τηλεομοιοτυπία του R. Price, περιφερειακού διευθυντή πωλήσεων της JCB, προς τον G. Bohnenkamp της JCB GmbH, με ημερομηνία 15 Μαΐου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 950).

⁽¹⁰¹⁾ Εσωτερικό υπόμνημα του A. D. L. Shaw της JCB Sales UK (ανταλλακτικά) προς τον G. Pauls της JCB GmbH, με ημερομηνία 19 Μαΐου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 1702-1703). «Parts & attachments report — March 1994», με ημερομηνία 15 Απριλίου 1994, και σημείωμα του N. D. Allen της JCB προς τον A. D. L. Shaw σχετικά με την έκθεση, με ημερομηνία 19 Απριλίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 1800-1806).

⁽¹⁰²⁾ Επιστολή του D. Barton της Gunn JCB προς τον C. Ingram της JCB Sales UK, με ημερομηνία 19 Μαΐου 1989 (φάκελος έρευνας, σ. 880). Όπως προκύπτει από τη συνέχεια του εγγράφου, οι «Αυστριακοί φίλοι» στους οποίους γίνεται αναφορά είναι, κατά πιθανότητα, εργαζόμενοι της Terra, του επίσημου διανομέα της JCB στην Αυστρία. Σε επικοινωνία με ημερομηνία 21 Μαρτίου 1989 μεταξύ της Gunn JCB και της JCB η απόλεια της πώλησης από τη Gunn JCB αποδίδεται σε ατεκμηρίωτους ισχυρισμούς της Terra (φάκελος έρευνας, σ. 878).

⁽¹⁰³⁾ Επιστολή του C. Y. Ingram, διευθυντή πωλήσεων της JCB, προς τον Gunn JCB, με ημερομηνία 23 Μαΐου 1989 (φάκελος έρευνας, σ. 368).

⁽¹⁰⁴⁾ Επιστολή του D. O'Sullivan της ECI JCB προς τον J. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 26 Ιανουαρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 115).

ECI JCB, σε στενή συνεργασία με τη JCB, εφάρμοζε απαρέγκλιτα την πειθαρχία που απαιτούσε από τους άλλους διανομείς, αρνούμενη να εφοδιάσει τη Central Parts όταν η τελευταία ζήτησε από την ECI JCB να της προμηθεύσει διάφορα ανταλλακτικά το 1996⁽¹⁰⁵⁾. Σε άλλες περιπτώσεις, η ECI JCB διαβίβασε στη JCB παραγγελίες εμπόρων που πραγματοποιούσαν παράλληλες εξαγωγές στη Γαλλία, ζητώντας την έγκρισή της⁽¹⁰⁶⁾.

3. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ ΤΟΥ ΤΕΛΟΥΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ, ΤΗ ΓΑΛΛΙΑ, ΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ

- (123) Το γεγονός ότι η JCB είχε ανάμειξη στον καθορισμό του ύψους του τέλους εξυπηρέτησης αποδεικνύεται από τηλεομοιοτυπία που έστειλε σε έναν από τους επίσημους διανομείς της στη Γαλλία, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «we could negotiate an after-sales fee of [between FRF 5 000 and FRF 10 000] for this customer, that we reserve for you once you confirm your agreement» [«θα μπορούσαμε να διαπραγματευθούμε τέλος εξυπηρέτησης μετά την πώληση ύψους [μεταξύ 5 000 FRF και 10 000 FRF] για τον εν λόγω πελάτη, το οποίο διαφυλάσσουμε για σας, μόλις επιβεβαιωθεί η συμφωνία σας»]⁽¹⁰⁷⁾. Το τέλος εξυπηρέτησης που χρεώθηκε από τη JCB Γαλλίας σε διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου το 1995 ανήλθε, σε 33 από τις 39 περιπτώσεις, στο ίδιο ποσό, δηλαδή [μεταξύ 5 000 και 15 000 FRF]. Άλλα παραδείγματα από το 1995 και το 1996 δείχνουν επίσης ότι η JCB, ενεργώντας μέσω της πλήρως ελεγχόμενης θυγατρικής της στη Γαλλία, καθορίζει το ύψος του τέλους και χρεώνει το τέλος στους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου που είχαν πωλήσει τα μηχανήματα, χωρίς να έχει εκδηλωθεί ή προτού να εκδηλωθεί οποιαδήποτε διαφωνία μεταξύ αυτών και των γάλλων επίσημων διανομέων, στη συμβατική περιοχή των οποίων λειτουργούσαν τα μηχανήματα⁽¹⁰⁸⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, η ομοιότητα του ύψους του τέλους εξυπηρέτησης είναι αναμενόμενη, καθότι αφορά τα ίδια μηχανήματα και το ποσό του αντιπροσωπεύει μια εύλογη

εκτίμηση του αναμενόμενου κόστους που συνδέεται με το μηχανήματα (AKA II, σ. 62-65 και παράρτημα 1). Η JCB υπογραμμίζει επίσης ότι σε πολλές περιπτώσεις οι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου στην πραγματικότητα δεν κατέβαλαν τα τέλη που τους χρεώθηκαν. Ομοίως, η JCB θεωρεί ότι είναι σύμφωνο με τις κοινοποιηθείσες διατάξεις το γεγονός ότι «that JCB should seek to establish a formula for calculating a reasonable level of service support fee, which could be used both as guidance to dealers and by JCB itself when determining the fee in accordance with clause 5 (...). Once an amount has been accepted as a reasonable estimate of the costs of after sales care for a particular machine, there is no reason why an exporting dealer should pay more or an importing dealer accept less, whether the amount is determined by the dealers or by JCB» [«η JCB προσπάθησε να καθορίσει έναν τύπο υπολογισμού του εύλογου ύψους του τέλους εξυπηρέτησης, ο οποίος θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί τόσο από τους αντιπροσώπους ως ένδειξη, όσο και από την ίδια τη JCB για τον καθορισμό του τέλους σύμφωνα με το άρθρο 5 (...). Εφόσον ένα ποσό έχει γίνει δεκτό ως εύλογη εκτίμηση του κόστους εξυπηρέτησης μετά την πώληση για ένα συγκεκριμένο μηχανήματα, δεν υπάρχει κανένας λόγος να πληρώνει περισσότερο ένας αντιπρόσωπος-εξαγωγέας ή να πληρώνει λιγότερο ένας αντιπρόσωπος εισαγωγέας, είτε το ποσό καθορίζεται από τους αντιπροσώπους είτε από τη JCB»] (AKA II, σ. 65). Σύμφωνα με τη JCB, το τέλος ύψους [μεταξύ 5 000 και 15 000 FRF] για τους τροχοφόρους φορτωτές που αναφέρεται στην παράγραφο 123 είναι εύλογο σε σχέση με το κόστος που επιβαρύνει έναν επίσημο διανομέα στη Γαλλία και δεν επιστρέφεται από τη JCB (σε [μεταξύ 500 και 1 500 GBP]) για την εξυπηρέτησή του, συνεκτιμώντας ένα εύλογο στοιχείο κέρδους. Το κόστος αυτό εκτιμάται με βάση τις ώρες εργασίας και ταξιδιού (30 ώρες) και την απόσταση ταξιδιού (600 μίλια) επί των οποίων εφαρμόζεται ενιαία χρέωση (AKA II, παράρτημα 1). Οι εν λόγω ώρες, αποστάσεις, χρεώσεις και στοιχεία κέρδους για τις υπηρεσίες τους αναπόφευκτα ποικίλλουν, ανάλογα με τη θέση του επίσημου διανομέα και του πελάτη. Το γεγονός ότι το κόστος αυτό καθορίζεται μονομερώς από τη JCB και όχι από τον διανομέα της δείχνει ότι η JCB ελέγχει στοιχεία της τιμολόγησης των εξαγωγικών πωλήσεων. Βάσει των κοινοποιηθεισών συμφωνιών, η JCB θα μπορούσε να καθορίσει κατά τα ανωτέρω τις τιμές μόνο σε περίπτωση διαφωνίας μεταξύ των εκάστοτε διανομέων.

⁽¹⁰⁵⁾ Τηλεομοιοτυπία του C. E. Coutts προς τον F. Rausch, με ημερομηνία 31 Ιανουαρίου 1995, και συνημμένα (φάκελος έρευνας, σ. 2332-2338).

⁽¹⁰⁶⁾ Τηλεομοιοτυπία του J. O. Lomasney της ECI JCB προς τον J. Bradley της JCB, με ημερομηνία 31 Ιανουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 2256-2262)· τηλεομοιοτυπία του A. Nicholson της ECI JCB προς τον C. Coutts της JCB Sales, με ημερομηνία 30 Μαρτίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 917-921).

⁽¹⁰⁷⁾ Τηλεομοιοτυπία του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον A. Bois, με ημερομηνία 25 Μαΐου 1994. Το γαλλικό κείμενο έχει ως εξής: «(...) nous avons pu négocier pour ce client une commission après vente de 8 000 FF, que nous te réserverons dès que tu nous auras confirmé ton accord sur ce qui précède» (φάκελος έρευνας, σ. 819). Βλέπε επίσης τηλεομοιοτυπία του G. Greenshields της JCB Sales προς τον J. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 9 Φεβρουαρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 301).

⁽¹⁰⁸⁾ Έγγραφο με τίτλο «Machines pirates» της ACG, με ημερομηνία 22 Δεκεμβρίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 3565)· επιστολή του J. Davis της Watling JCB προς τον F. Rausch της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 5 Μαρτίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 438)· τηλεομοιοτυπία του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον G. Greenshields της JCB Sales UK, με ημερομηνία 22 Μαΐου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 322) και 28 Μαΐου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 323-325)· επιστολή του J. Davis της Watling JCB προς τον F. Rausch της JCB Γαλλίας, με ημερομηνία 9 Μαρτίου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 1695).

- (124) Οι απόψεις της JCB σχετικά με το τέλος εξυπηρέτησης σκιαγραφούνται σε εσωτερικό υπόμνημα: «John Patterson has asked me to convene a meeting to establish the policy that we should implement to deal with the identification of grey export machines and the establishment of a suitable service support fee to be levied against the exporting dealer» [«Ο John Patterson μου ζήτησε να συγκαλέσω σύσκεψη για να καθορισθεί η πολιτική που θα έπρεπε να εφαρμόσουμε για να αντιμετωπίσουμε το θέμα του εντοπισμού των μηχανημάτων που έχουν εξαχθεί μέσω του παράλληλου εμπορίου και του καθορισμού του ενδεικνυόμενου τέλους εξυπηρέτησης που επιβάλλεται εις βάρος του αντιπροσώπου-εξαγωγέα»]⁽¹⁰⁹⁾. Το εν λόγω σταθερό τέλος εξυπηρέτησης, ή «penalty» [«ποινή»] όπως αναφέρεται στην αλληλογραφία της JCB

⁽¹⁰⁹⁾ Σημείωμα του C. Y. Ingram, διευθυντή εξαγωγικών πωλήσεων, προς τον G. Greenshields, με ημερομηνία 29 Μαρτίου 1993 (φάκελος έρευνας, σ. 856).

όπου το τέλος θεωρείται ότι δεν είναι αρκετά υψηλό ώστε να λειτουργεί αποτρεπτικά για τις παράλληλες εξαγωγές από την Ιταλία εάν τα περιθώρια κέρδους είναι υψηλά ⁽¹¹⁰⁾, επιβάλλεται «against» [«εις βάρος»] του διανομέα που πραγματοποιεί εξαγωγές. Μπορεί να αποτελεί σημαντικό ποσοστό του εμπορικού περιθωρίου κέρδους. Κατά τη διευθέτηση μιας διαφοράς μεταξύ ενός ιρλανδού επίσημου διανομέα σχετικά με το ύψος των τελών εξυπηρέτησης για επτά μηχανήματα που πωλήθηκαν στην Ιρλανδία, ένας διανομέας του Ηνωμένου Βασιλείου, η TC Harrisson JCB, δήλωσε ένα ποσό τελών που ανέρχεται στο 57 % του ακαθάριστου κέρδους της επί της συναλλαγής ⁽¹¹¹⁾.

Σύμφωνα με τη JCB, η αλληλογραφία που παρατίθεται στην παράγραφο 124 δεν αφορά την αποτροπή των εξαγωγικών πωλήσεων (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 64). Ωστόσο, για παράδειγμα, η τηλεομοιοτυπία μεταξύ της JCB Ηνωμένου Βασιλείου και της JCB Ιταλίας στην οποία γίνεται αναφορά στην εν λόγω παράγραφο, αναφέρει τα ακόλουθα: «(...) There appears to be little doubt that Sofim are indeed aggressively promoting the JCB product into Southern Austria» [«(...) Είναι σχεδόν βέβαιο ότι η Sofim πράγματι προωθεί επιθετικά το προϊόν της JCB στη Νότια Αυστρία»]. Αναφέρονται τα παραδείγματα αρκετών περιπτώσεων μεταπώλησης μηχανημάτων «in disruption to the market price» [«που παρεκκλίνουν από την τιμή αγοράς»], σε τιμές χαμηλότερες κατά 19-25 % από τις τιμές της Strobl, της αυστριακής εταιρείας διανομής της JCB και η τηλεομοιοτυπία καταλήγει ως εξής: «It would seem that Sofim are quite determined to continue trading outside of their territory or in contravention of their agreement for resale. I would appreciate your comments as to what can be done. Obviously with such a large price differential the imposition of a small service support fee is unlikely to be a deterrent» [«Φαίνεται ότι η Sofim είναι αποφασισμένη να συνεχίσει τις συναλλαγές εκτός της συμβατικής περιοχής της ή κατά παράβαση της συμφωνίας σχετικά με τη μεταπώληση. Θα παρακαλούσα για τις απόψεις σας σχετικά με το δέον γενέσθαι. Είναι φανερό ότι λόγω της μεγάλης διαφοράς τιμής η επιβολή ενός χαμηλού τέλους εξυπηρέτησης κατά πάσα πιθανότητα δεν θα λειτουργούσε αποτρεπτικά»]. Οι πωλήσεις της Sofim στην Αυστρία αποτελούν ασφαλώς εξαγωγικές (βλέπε επίσης τις αιτιολογικές σκέψεις 107 και 108 ανωτέρω σχετικά με τη συμφωνία της JCB για την Ιταλία, η οποία υποχρεώνει τους επίσημους διανομείς να πραγματοποιούν πωλήσεις μόνον εντός της συμβατικής περιοχής τους).

- (125) Οι συνέπειες περιγράφονται επίσης ως εξής σε επιστολή ενός επίσημου διανομέα της JCB: «In this example, if we had sold Brown SA a new machine we would have had to pay in excess of GBP 2 000 to the French JCB distributor for him to provide warranty and after sales service to the owner of the machine. There was never any intention for Brown SA to buy this machine

⁽¹¹⁰⁾ Σημείωμα του F. Rausch της JCB SA προς τον L. Forget, με ημερομηνία 21 Ιουνίου 1988 (φάκελος έρευνας, σ. 84Α), ή και τηλεομοιοτυπία του C. Y. Ingram της JCB προς τον C. Fiorentini της JCB SpA, με ημερομηνία 14 Φεβρουαρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 2598).

⁽¹¹¹⁾ Επιστολή του B. Sutton της TC Harrison JCB προς την ECI JCB, με ημερομηνία 29 Φεβρουαρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 924-925).

because: a) with the Service Support FEE our price would not have been competitive, he could have bought one cheaper in France (...)» [«Στο παράδειγμα αυτό, εάν είχαμε πωλήσει ένα καινούργιο μηχάνημα στη Brown SA θα έπρεπε να καταβάλουμε άνω των 2 000 GBP στη γαλλική εταιρεία διανομής της JCB, προκειμένου η τελευταία να καλύψει τον ιδιοκτήτη του μηχανήματος από άποψη εγγύησης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση. Η Brown SA δεν είχε ποτέ την πρόθεση να αγοράσει το εν λόγω μηχάνημα, διότι: α) η επιβολή του τέλους εξυπηρέτησης θα καθιστούσε την τιμή μας μη ανταγωνιστική, καθότι ο πελάτης θα μπορούσε να αγοράσει ένα φθηνότερο μηχάνημα από τη Γαλλία (...)»] ⁽¹¹²⁾.

- (126) Η μέθοδος υπολογισμού επεξηγείται σε απάντηση της JCB Sales UK προς τη γερμανική θυγατρική της JCB, με ημερομηνία 15 Μαΐου 1995. Η JCB Γερμανίας ζητούσε τέλος εξυπηρέτησης ύψους 5 % από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου, η οποία απάντησε ως εξής: «A support fee is normally calculated as 4 % of the local customer achieved price and this payment should be requested directly from Berkeley JCB» [«Το τέλος εξυπηρέτησης κατά κανόνα ανέρχεται σε 4 % επί της τοπικής τιμής καταναλωτή και η καταβολή του πρέπει να ζητηθεί απευθείας από τη Berkeley JCB»] ⁽¹¹³⁾. Στην Ισπανία, η θυγατρική της JCB συμβουλευθήκε τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με ένα τέλος, το οποίο: «should be negotiated at around the level of 5 % of the dealer's purchase price» [«θα έπρεπε να αποτελέσει αντικείμενο διαπραγμάτευσης με στόχο το 5 % περίπου επί της τιμής αγοράς του αντιπροσώπου»] ⁽¹¹⁴⁾. Στις περιπτώσεις αυτές, το ποσό υποδεικνύεται από τη JCB αντί από τους διανομείς και είναι ανεξάρτητο από το πραγματικό κόστος που βαρύνει τους τελευταίους.

- (127) Οι επιστολές αυτές αποδεικνύουν τις προσπάθειες εφαρμογής ενός τέλους καθορισμένου ύψους. Σε καμία από τις προαναφερθείσες περιπτώσεις δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ του πραγματικού κόστους των υπηρεσιών που είχε πράγματι παράσχει ή θα ήταν πιθανό να παράσχει ο εκάστοτε γάλλος διανομέας (δηλαδή όχι η JCB Γαλλίας) στον χρήστη και του ποσού που ζητήθηκε ⁽¹¹⁵⁾. Σύμφωνα με τη JCB, το κόστος αυτό, που δεν επιστρέφεται βάσει της εγγύησής της ως κατασκευάστριας εταιρείας, περιλαμβάνει τους ελέγχους (δοκιμές) πριν από την παράδοση, την εγκατάσταση στο εργοτάξιο του πελάτη, 100 ώρες εξυπηρέτησης και άλλα έξοδα που δεν καλύπτονται από την εγγύηση ⁽¹¹⁶⁾.

⁽¹¹²⁾ Επιστολή του D. W. Stone προς την κ. Gibbs της Horwood & Company Solicitors, με ημερομηνία 21 Μαρτίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 243-245).

⁽¹¹³⁾ Τηλεομοιοτυπία του R. Price, περιφερειακού διευθυντή πωλήσεων της JCB UK Sales, προς τον G. Bonnenkamp της JCB GmbH, με ημερομηνία 15 Μαΐου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 950), σε απάντηση τηλεομοιοτυπίας του τελευταίου, με ημερομηνία 11 Μαΐου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 951).

⁽¹¹⁴⁾ Τηλεομοιοτυπία του G. Smith της JCB Maquinaria προς τον C. E. Coutts της JCB Ηνωμένου Βασιλείου, με ημερομηνία 27 Ιουλίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 953).

⁽¹¹⁵⁾ ΑΚΑ Ι, σ. 67.

⁽¹¹⁶⁾ ΑΚΑ ΙΙ, παράρτημα 1.

4. ANAMEIΞH THΣ JCB ΣΤΟΝ ΚΑΘΟΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΔΙΑΝΟΜΕΑ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ ΚΑΙ ΤΗ ΓΑΛΛΙΑ

α) **Ηνωμένο Βασίλειο**

(128) Στα πρακτικά σύσκεψης κύριων αντιπροσώπων που πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή της ένωσης διανομέων της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο στις 21 Μαΐου 1991 αναφέρονται τα ακόλουθα: «To avoid confusion and cross-border disputes, the following arrangements were agreed for dealer discounting:

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

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

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

[«Για να αποφευχθεί η σύγχυση και οι διασυννοιακές διενέξεις, συμφωνήθηκαν τα ακόλουθα σχετικά με την έκπτωση προς τους αντιπροσώπους:

Κατηγορία 1 (μόνον αντιπρόσωποι πωλήσεων) προμήθεια 3 % για τον κορυφαίο πωλητή.

Κατηγορία 2 (μεταπωλητές — δεν διατηρούν αποθέματα, δεν πραγματοποιούν επιδείξεις — δεν ασκούν δραστηριότητες προώθησης, ο διανομέας αναλαμβάνει όλες τις εργασίες που καλύπτονται από την εγγύηση, ο μεταπωλητής αναλαμβάνει την ανταλλαγή ανταλλακτικών). 20 % έκπτωση επί των μηχανημάτων.

Κατηγορία 3 Πλήρης αντιπρόσωπος της JCB Landpower (διατηρεί αποθέματα μηχανημάτων, πραγματοποιεί επιδείξεις, ασκεί κάθε είδους διαφημιστικές δραστηριότητες και δραστηριότητες προώθησης, εκπαιδευεί μηχανικούς, αναλαμβάνει τις εργασίες που καλύπτονται από την εγγύηση) 27 % επί των μηχανημάτων. Ο γραμματέας κλήθηκε να ζητήσει εγγράφως την επιβεβαίωση της JCB Landpower ότι το συνολικό περιθώριο κέρδους για το Fastrac είναι 31 %].

Όσον αφορά τα μηχανήματα 360 ° και την κοινή επιχείρηση, τα πρακτικά αναφέρουν στη συνέχεια τα ακόλουθα: «It was agreed that gross margins should be maximised on this new product range and also that product specification should be standardised across the dealer network» [«Συμφωνήθηκε ότι τα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους πρέπει να μεγιστοποιηθούν στη νέα αυτή σειρά

προϊόντων και ότι οι προδιαγραφές των προϊόντων πρέπει να τυποποιηθούν για ολόκληρο το δίκτυο αντιπροσώπων»] ⁽¹¹⁷⁾.

(129) Λιγότερο από ένα μήνα αργότερα, η JCB εξέφρασε την απογοήτευσή της στον γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων σχετικά με τις εκπτώσεις που συμφωνήθηκαν από την Ένωση: «Discounts to agricultural dealers. Several meetings were arranged with Distributors and I believed we had an agreement with at least Holt, Berkeley and TCH. It was therefore very disturbing to hear the Dealer Association had agreed a 20 % discount level which is very different to our discussions and is I believe unworkable» [«Εκπτώσεις προς αντιπροσώπους γεωργικών μηχανημάτων. Έγιναν αρκετές συμφωνίες με τους διανομείς και πίστευα ότι είχαμε καταλήξει σε συμφωνία τουλάχιστον με τη Holt, τη Berkeley και την TCH. Ως εκ τούτου, ενοχλήθηκα ιδιαίτερα όταν πληροφορήθηκα ότι η ένωση αντιπροσώπων συμφώνησε σε ποσοστό έκπτωσης ύψους 20 %, το οποίο είναι πολύ διαφορετικό από αυτό που είχαμε συζητήσει, αλλά και μη εφικτό, όπως πιστεύω»] ⁽¹¹⁸⁾.

(130) Η διαφορά διευθετήθηκε σε μεταγενέστερη σύσκεψη της ένωσης αντιπροσώπων της JCB που πραγματοποιήθηκε στις 18 Ιουλίου 1991 με τη συμμετοχή του κ. Greenshields της JCB, στα πρακτικά της οποίας αναφέρονται τα ακόλουθα: «It was agreed that the Secretary draft matrix be adopted for wholesale discounting to the agricultural dealers, with the following amendments

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

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

The basic principles for 27 %, 25 %, 22.5 % and 3 % discounts for wholesales is now agreed» [Συμφωνήθηκε να υιοθετηθεί το σχέδιο πίνακα υπολογισμού του γραμματέα για τις εκπτώσεις χονδρικής προς τους αντιπροσώπους γεωργικών μηχανημάτων, με τις ακόλουθες τροποποιήσεις:

α) η υποχρέωση υποβολής παραγγελίας δύο μήνες εκ των προτέρων και χορήγησης επιταγής για να παραχωρηθεί έκπτωση 27 % αντικαθίσταται από την “πληρωμή των μηχανημάτων κατά την παραλαβή/παράδοση”.

β) προστίθεται σημείωση ότι όλοι οι αντιπρόσωποι (και διανομείς) πραγματοποιούν συναλλαγές αποκλειστικά εντός της συμβατικής περιοχής που τους έχει παραχωρηθεί από τη Landpower με το σύστημα franchise.

⁽¹¹⁷⁾ Πρακτικά της σύσκεψης κύριων αντιπροσώπων που πραγματοποιήθηκε στο μουσείο μοτοσικλέτας του Birmingham την Τρίτη 21 Μαΐου 1991 (φάκελος έρευνας, σ. 673-676).

⁽¹¹⁸⁾ Επιστολή του D. R. Bell, διευθυνόντος συμβούλου της JCB Landpower προς τον P. Shields, γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων, με ημερομηνία 19 Ιουνίου 1991 (φάκελος έρευνας, σ. 661-662).

Οι βασικές αρχές για τις εκπτώσεις ύψους 27 %, 25 %, 22,5 % και 3 % για τις χονδρικές πωλήσεις έχουν πλέον συμφωνηθεί⁽¹¹⁹⁾. Ο πίνακας υπολογισμού, ο οποίος καθορίζει τα κριτήρια βάσει των οποίων παρέχονται οι τέσσερις κατηγορίες των ενιαίων εκπτώσεων που συμφωνήθηκαν, επισυνάπτεται στα πρακτικά της σύσκεψης.

Σύμφωνα με τη JCB, η οποία αρνείται ότι οι συζητήσεις μεταξύ όλων των διανομέων της JCB του Ηνωμένου Βασιλείου στις οποίες γίνεται αναφορά στις παραγράφους 128 έως 130 αφορούσαν τη διατήρηση των τιμών μεταπώλησης, ο λόγος της ανάμειξης της ήταν ότι το ποσό ήταν πολύ χαμηλό (δηλαδή οι τιμές χονδρικής πώλησης στους διανομείς ήταν πολύ υψηλές), ενώ οι επίσημοι διανομείς μπορούσαν να παρέχουν μεγαλύτερες εκπτώσεις (δηλαδή χαμηλότερες τιμές) (AKA II, σ. 55-56). Τα υπάρχοντα στοιχεία δεν δείχνουν ότι η JCB αμφισβητούσε ως προς την αρχή της την παροχή της έκπτωσης στην οποία αναμείχθηκε, σκοπός της οποίας, όπως αναφέρεται στα πρακτικά της 21ης Μαΐου 1991, ήταν «to avoid confusion and cross-border disputes» [«να αποφευχθεί η σύγχυση και οι διασυνοριακές διενέξεις»]. Για να αποφευχθούν οι διενέξεις αυτές, στην επόμενη σύσκεψη, της 18ης Ιουλίου 1991, συμφωνήθηκε, παρουσία του κ. Greenshields της JCB, να «a note be added (to the draft matrix adopted) that all Dealers (and Distributors) trade solely within their Landpower franchised territory» [«προστεθεί σημείωση (στο σχέδιο πίνακα υπολογισμού που υιοθετήθηκε) ότι όλοι οι αντιπρόσωποι (και διανομείς) πραγματοποιούν συναλλαγές αποκλειστικά εντός της συμβατικής περιοχής που τους έχει παραχωρηθεί από τη Landpower με το σύστημα franchise»]. Στον εν λόγω πίνακα, ο όρος «Must trade solely within JCB Landpower Franchised Territory» [«Πρέπει να πραγματοποιηθεί συναλλαγές αποκλειστικά εντός της συμβατικής περιοχής που έχει παραχωρηθεί από την Landpower με το σύστημα franchise»] σημειώνεται υποχρεωτικά με X για να χορηγηθούν οι εκπτώσεις ύψους 27 %, 25 %, 22,5 % και 3 %. Δεν είναι επίσης δυνατό να μην γνώριζε η JCB ότι, εφόσον η έκπτωση είχε καθοριστεί από κοινού από όλους τους επίσημους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο, ήταν αναγκαστικά ενιαία, καθότι δεν θα είχε νόημα να καθοριστεί και να συμφωνηθεί από κοινού μια έκπτωση που δεν θα εφαρμοζόταν καθολικά. Όπως αναφέρεται στα πρακτικά της σύσκεψης της 18ης Ιουλίου 1991, ο κ. D. Meace της TC Harrison ανέλαβε: «to speak to all the relevant Agricultural Principals with a view to (...) Advise that they must only operate within their Landpower franchised territory. Advise that the consensus view is that a retail discount level of a maximum of 15 % would seem to be appropriate» [«να μιλήσει σε όλους τους σχετικούς εντολείς γεωργικών μηχανημάτων προκειμένου να τους (...) Πληροφορήσει ότι πρέπει να ασκούν δραστηριότητες μόνον εντός της συμβατικής περιοχής που τους έχει παραχωρηθεί από τη Landpower με το σύστημα franchise και ότι κατά την καθολικώς αποδεκτή άποψη κρίνεται σκόπιμη η παροχή έκπτωσης στο λιανικό εμπόριο μέχρι ανωτάτου ορίου 15 %»]. Πράγματι, σε επιστολή της 19ης Ιουνίου 1991 του κ. Bell προς τον γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων, η οποία αναφέρεται στην παράγραφο 129, ο πρώτος διαμαρτύρεται ότι «Agricultural Dealer Price List (...) was issued without

reference to JCB Landpower to agree prices and specification» [«ο τιμοκατάλογος αντιπροσώπου για τα γεωργικά μηχανήματα (...) εκδόθηκε χωρίς να τεθεί υπόψη της JCB Landpower ώστε να συμφωνηθούν οι τιμές και οι προδιαγραφές»]. Συνεπώς, τα ανωτέρω έγγραφα καθιστούν σαφές ότι συμφωνούνταν ενιαίες εκπτώσεις στα διάφορα επίπεδα της αλυσίδας διανομής: εκπτώσεις διανομικών προς αντιπροσώπους και αντιπροσώπων προς τελικούς χρήστες.

- (131) Σε εμπιστευτική επιστολή προς τη Watling JCB, με ημερομηνία 11 Ιανουαρίου 1993, ο γραμματέας της ένωσης αντιπροσώπων της JCB δηλώνει τα ακόλουθα: «Individually we have all been advised (by JCB Sales) of the need to achieve higher prices for machines» [«Έχουμε ενημερωθεί όλοι μεμονωμένα (από την JCB Sales) ότι πρέπει να επιτευχθούν υψηλότερες τιμές για τα μηχανήματα»]⁽¹²⁰⁾. Ο γραμματέας της ένωσης αντιπροσώπων της JCB επανέλαβε την ίδια ανησυχία στις 20 Ιανουαρίου 1993 σε άλλη επιστολή προς τη Watling JCB, όπου αναφέρονται τα ακόλουθα: «From previous discussions and correspondence, we know that JCB wants to improve their achieved prices» [«Από προηγούμενες συζητήσεις και αλληλογραφία, γνωρίζουμε ότι η JCB επιθυμεί να βελτιώσουμε τις τιμές καταναλωτή»], οι οποίες φέρεται ότι μειώνονταν. Στο πλαίσιο αυτό, ζητήθηκε από τον γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων της JCB, σχετικά με τα μηχανήματα 180 ° στο Ηνωμένο Βασίλειο: «to coordinate an exercise on the movement in ex-works and achieved pricing across the UK dealer body» [«να συντονιστεί μια επιχείρηση για τη διακύμανση των τιμών στο εργοστάσιο και των τιμών καταναλωτή που επιτυγχάνονται από όλους τους αντιπροσώπους του Ηνωμένου Βασιλείου»]⁽¹²¹⁾.
- (132) Όσον αφορά την τιμολόγηση των ανταλλακτικών στο Ηνωμένο Βασίλειο, το 1991, η JCB προέβη σε υπολογισμούς για να καταρτίσει τους τιμοκαταλόγους της, οι οποίοι συζητήθηκαν επίσης με τον γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων της JCB. Όταν της ζητήθηκε να διευκρινίσει τη λογική της διακύμανσης των τιμών των ανταλλακτικών της, η JCB δήλωσε τα ακόλουθα: «Our objective was to increase the average UK dealer parts gross profit percentage by two percentage points» [«Στόχος μας ήταν να αυξηθεί το μέσο ακαθάριστο ποσοστό κέρδους των αντιπροσώπων του Ηνωμένου Βασιλείου για τα ανταλλακτικά κατά δύο εκατοστιαίες μονάδες»]. συνεπώς: «We chose to concentrate on those parts which already have a Dealer gross profit of [between 25 % and 50 %] and above excluding Attachments, Breakers and Tyres. All these were uplifted to provide a 5 % higher Dealer margin» [«Αποφασίσαμε να εστιάσουμε στα ανταλλακτικά που ήδη αποφέρουν στους αντιπροσώπους ακαθάριστο κέρδος ύψους [μεταξύ 25 και 50 %] και άνω, εξαιρουμένων των προσαρτημάτων, των αρότρων εκσκαφής και των ελαστικών»]⁽¹²²⁾. Εάν οι τιμοκατάλογοι της JCB περιείχαν απλώς ενδεικτικές

(120) Επιστολή του P. Shields προς τον J. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 11 Ιανουαρίου 1993 (φάκελος έρευνας, σ. 138).

(121) Επιστολή του P. Shields, γραμματέα της ένωσης αντιπροσώπων της JCB προς τον J. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 20 Ιανουαρίου 1993 (φάκελος έρευνας, σ. 677-678).

(122) Επιστολή του N. D. Allen, διευθυντή ανταλλακτικών της JCB, προς τον P. Shields της Holt JCB, με ημερομηνία 16 Ιουλίου 1991 (φάκελος έρευνας, σ. 669-670).

(119) Πρακτικά της σύσκεψης κύριων αντιπροσώπων που πραγματοποιήθηκε στο μουσείο μοτοσυκλέτας του Birmingham την Πέμπτη 18 Ιουλίου 1991 (φάκελος έρευνας, σ. 664-668).

τιμές, θα ήταν άσκοπο να αυξηθούν οι τιμές αυτές με στόχο να αυξηθεί «UK dealer parts gross profit» [«το ακαθάριστο κέρδος των αντιπροσώπων του Ηνωμένου Βασιλείου για τα ανταλλακτικά»]. Τα ακαθάριστα κέρδη δεν μπορούν να αυξηθούν, εάν η τιμή λιανικής πώλησης δεν καθορίζεται ή δεν επηρεάζεται από τη JCB μέσω του τιμοκαταλόγου της ή ενός σταθερού πολλαπλάσιου των τιμών τιμοκαταλόγου της JCB.

Σύμφωνα με τη JCB, η επιστολή στην οποία γίνεται αναφορά στην παράγραφο 132 αφορούσε αύξηση της διαφοράς μεταξύ της τιμής που χρέωνε η JCB στους διανομείς και της ενδεικτικής τιμής μεταπώλησης, γεγονός που δεν σήμαινε ότι οι διανομείς θα πωλούσαν στην τιμή τιμοκαταλόγου ή ότι τα περιθώρια κέρδους θα ήταν εγγυημένα με κάποιον άλλο τρόπο. Γενικότερα, η JCB δηλώνει ότι οι ενδεικτικοί τιμοκατάλογοι λιανικής πώλησης ήταν ανέκαθεν απλές συστάσεις (AKA II, σ. 57). Στο πλαίσιο αυτό, τα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους ή κέρδη αναφέρονται στα μέγιστα ή θεωρητικά περιθώρια κέρδους. Ο ισχυρισμός αυτός έρχεται σε αντίθεση με τα στοιχεία που παρατίθενται και τα οποία σχολιάστηκαν από τη JCB. Η επιστολή του κ. Allen καθιστά σαφές ότι οι υπολογισμοί της JCB έγιναν βάσει των πραγματικών πωλήσεων όλων των διανομών του Ηνωμένου Βασιλείου το 1990 και ότι τα περιθώρια κέρδους των διανομών αυξήθηκαν στους υπολογισμούς «in line with the Dealer Parts and Service Committee recommendations» [«σύμφωνα με τις συστάσεις της επιτροπής των αντιπροσώπων για τα ανταλλακτικά και την εξυπηρέτηση»]. Επιπλέον, οι υπολογισμοί αυτοί και τα περιθώρια κέρδους κοινοποιήθηκαν σε όλους τους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου μέσω της ένωσης και συζητήθηκαν στη σύσκεψη της ένωσης τρεις ημέρες αργότερα. Η ανησυχία που εκφράζεται στα πρακτικά της 19ης Ιουλίου 1991, στα οποία επισυνάφθηκε η επιστολή του κ. Allen, ήταν ότι ορισμένοι διανομείς πίστευαν ότι «JCB had provided the 2 % extra margin» [«η JCB είχε παράσχει το επιπλέον περιθώριο κέρδους ύψους 2 %»], ενώ άλλοι «believed that they had not» [«πίστευαν ότι δεν το είχε παράσχει»]. Το γεγονός ότι δόθηκε εντολή στον γραμματέα «to pursue the issue on behalf of the Association» [«να προβεί σε ενέργειες επί του θέματος εκ μέρους της ένωσης»] δείχνει ότι ο λεγόμενος «recommended price list» [«ενδεικτικός τιμοκατάλογος»] αποτελεί σαφώς για τους διανομείς τη βάση καθορισμού των τιμών μεταπώλησης, διότι διαφορετικά οι διανομείς απλώς θα ενημερώνονταν για το νέο κατάλογο ενδεικτικών τιμών της JCB. Από την άλλη πλευρά, τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι, συλλογικά, η JCB κατά καιρούς δύναται να δώσει εντολή σε όλους τους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο να επιτύχουν υψηλότερες τιμές για ορισμένα μηχανήματα. Τούτο αποδεικνύεται επίσης από τα πρακτικά της σύσκεψης της 21ης Μαΐου 1991, ως εξής: «The meeting has previously agreed that all Principals were adopting a policy of maximising gross margins and it was further agreed that the new 4CX should be sold at the maximum price to further promote gross margins» [«Στη σύσκεψη αποφασίστηκε προηγουμένως ότι όλοι οι εντολείς θα υιοθετήσουν πολιτική μεγιστοποίησης των ακαθάριστων περιθωρίων κέρδους, ενώ συμφωνήθηκε επίσης ότι το νέο 4CX πρέπει να πωλείται στη μέγιστη τιμή ώστε να προωθηθούν περαιτέρω τα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους»]. Η ένωση λειτουργεί ως φορέας εκπροσώπησης σε οριζόντιο επίπεδο, στον οποίο συμμετέχει η JCB. Όπως αποδεικνύεται από τις συσκέψεις και την αλληλογραφία που παρατίθενται ανωτέρω, οι εν λόγω συλλογικές αυξήσεις των

τιμών, οι οποίες βασίζονται στους τιμοκαταλόγους της JCB και υπαγορεύονται από τη JCB, συμφωνούνται από κοινού με τη JCB.

β) Γαλλία

(133) Ο στόχος εναρμόνισης των τιμών των διαφόρων συμβατικών περιοχών επιδιώχθηκε επίσης στη Γαλλία, όπου η διατήρηση των τιμών μεταπώλησης είναι προφανής σε αρκετές περιπτώσεις:

— σε επιστολή ενός επίσημου διανομέα προς τη JCB, ο πρώτος δηλώνει τα ακόλουθα: «Please find attached a copy of our invoice regarding Malnati for an exceptional price of FRF 315 000 as agreed by you, having regard to the conditions below in this case. This dealing follows an order for a new 4CX with fork addressed to Central Parts by this customer at FRF 310 000 net of tax (amount of lease)» [«Συνημμένα διαβιβάζουμε αντίγραφο τιμολογίου μας σχετικά με τη Malnati στην τιμή των 315 000 FRF, κατ' εξαίρεση, όπως συμφωνήσατε και εσείς, λόγω των κατωτέρω ιδιαίτερων περιστάσεων. Η υπόθεση αυτή αποτελεί συνέχεια παραγγελίας ενός νέου 4CX με περόνη που υπέβαλε ο εν λόγω πελάτης στη Central Parts στην τιμή των 310 000 FRF προ φόρων (ποσό χρηματοδοτικής μίσθωσης)»]. Είναι φανερό ότι το ποσό των 315 000 FRF αφορά την τιμή λιανικής πώλησης, που καθορίστηκε από τη JCB σε συμφωνία με τον επίσημο διανομέα της ⁽¹²³⁾.

Η JCB δηλώνει ότι οι πωλήσεις στη Malnati συνεπάγονταν την παροχή στήριξης από τη JCB Γαλλίας στη Souffleimat, ώστε να μπορέσει να πωλήσει σε μια κατ' εξαίρεση χαμηλή τιμή, διότι διαφορετικά θα αναγκαζόταν να πωλεί επί ζημία (AKA II, σ. 57-58). Παρά τον έκτακτο χαρακτήρα του περιστατικού, δεν αμφισβητείται το γεγονός ότι οι τιμές μεταπώλησης καθορίστηκαν σε συνεννόηση με τη JCB Γαλλίας:

— τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι ο διευθύνων σύμβουλος της JCB προειδοποίησε έναν διανομέα να μην πωλήσει σε χαμηλή τιμή (δηλαδή σε τιμή λιανικής ύψους 187 000 FRF για ένα JCB 1CX Drott), αναφέροντας τα ακόλουθα: «may I remind you that, on this range of machines, we have no competitor, thus it is out of the question to sell them for 177 800 FF» [«Σας υπενθυμίζω ότι για τα προϊόντα αυτής της σειράς δεν έχουμε κανέναν ανταγωνιστή και

⁽¹²³⁾ Επιστολή του T. Weil της Souffleimat προς τον M. Caujole της JCB, με ημερομηνία 23 Οκτωβρίου 1995: «Nous vous prions de trouver en annexe copie de notre commande Malnati pour un prix exceptionnel de Frs 315 000 selon votre accord, vu les conditions ci-dessous mentionnées dans ce dossier. Cette affaire fait suite à une commande passée par le client chez Central Parks, d'un 4CX neuf au prix de Frs 310 000 HT avec fourches (montant du crédit-bail)» (φάκελος έρευνας, σ. 2170).

έτσι δεν υπάρχει περίπτωση να πωλήσουμε στην τιμή των 177 800 FRF»] ⁽¹²⁴⁾.

Η JCB ισχυρίζεται ότι η τιμή των 177 800 FRF ήταν η τιμή πώλησης στον διανομέα και όχι η τιμή λιανικής πώλησης και επικαλείται επιστολή με ημερομηνία 6 Ιουλίου 1994 του κ. Montenay προς τη JCB Γαλλίας, με την οποία ζητεί τιμή αγοράς 177 800 FRF, ώστε να μπορέσει να μεταπωλήσει στην τιμή των 187 800 FRF. Η JCB Γαλλίας έχει το νόμιμο δικαίωμα να αρνηθεί να ορίσει την τιμή πώλησης στον διανομέα της στα 177 800 FRF, τιμή η οποία είναι απαραίτητη για να διατηρήσει την προσφορά προς τον πελάτη της αποκομίζοντας περιθώριο κέρδους 10 000 FRF. Μολοντούτο, ο διανομέας αναγκάστηκε να δικαιολογήσει τις χαμηλές τιμές μεταπώλησης, αναφέροντας το λόγο για τον οποίο η τιμή αυτή ήταν χαμηλότερη από την τιμή αναφοράς ύψους 205 000 FRF, την οποία έκρινε σκόπιμη η JCB για τα μηχανήματα για τα οποία η JCB δεν είχε κανέναν ανταγωνιστή. Στην επιστολή με ημερομηνία 6 Ιουλίου 1994 προς τη JCB, την οποία επικαλείται η JCB, ο κ. Montenay ανέφερε ότι εάν πωλούσε το πρώτο μηχάνημα στη Zanetti, θα ακολουθούσε η αγορά τεσσάρων ακόμη μηχανημάτων. Η πώληση αυτή θα μπορούσε να αντισταθμίσει στη συνέχεια την προταθείσα χαμηλότερη τιμή.

- ομοίως, απευθυνόμενη στη JCB Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με μελλοντική συμφωνία με την HE Services το 1996, η JCB Γαλλίας ανέφερε επίσης τα ακόλουθα: «their objective is to operate about 100 machines before 1997 and those machines will be coming from the UK. (...) 3. Parts pricing: they informed us that any time they would like to buy parts, they would ask JCB Ile de France or UK dealers a quotation. We need to coordinate» [«στόχος τους είναι να εκμεταλλεύονται περίπου 100 μηχανήματα πριν από το 1997 και τα μηχανήματα αυτά θα προέρχονται από το Ηνωμένο Βασίλειο. (...) 3. Τιμολόγηση ανταλλακτικών: μας γνωστοποίησαν ότι όποτε θέλουν να αγοράσουν ανταλλακτικά, θα ζητήσουν προσφορά από την JCB Ile de France ή από αντιπροσώπους του Ηνωμένου Βασιλείου. Πρέπει να συντονιστούμε»] ⁽¹²⁵⁾. Ο συντονισμός αυτός αφορά τις τιμές που προσφέρουν οι επίσημοι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, οι οποίες πρέπει να συντονιστούν από τη JCB Ηνωμένου Βασιλείου με τις τιμές που προσφέρει η JCB Γαλλίας, ώστε να μην μπορέσει η HE να επωφεληθεί από τον ανταγωνισμό τιμών μεταξύ τους.

Σύμφωνα με τη JCB, ο κατά τα ανωτέρω συντονισμός αφορά δύο εταιρείες του ομίλου JCB, δηλαδή τη JCB Γαλλίας και τη JCB Sales, καθότι η HE επιθυμούσε να αγοράζει ανταλλακτικά με τους ίδιους όρους και προϋποθέσεις, ανεξαρτήτως του τύπου αγοράς. Η JCB προβάλλει τον ισχυρισμό ότι η JCB Γαλλίας επεδίωκε το συντονισμό μεταξύ των δύο εταιρειών του ομίλου, ούτως ώστε η θυγατρική της JCB Ile de France να μπορεί να προσφέρει ανταλλακτικά σε τιμές ανταγωνιστικές προς αυτές που χρεώνουν οι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου (AKA II, σ. 59). Ωστόσο, η JCB Γαλλίας αναφέρεται σαφώς σε διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου. Σε κάθε περίπτωση, εάν, όπως δηλώνει η JCB, ο συντονισμός αυτός αφορά δύο εταιρείες του ομίλου JCB, τούτο αναγκαστικά συνεπάγεται ότι οι τιμές πώλησης στους διανομείς αυτούς θα αυξάνονταν όποτε λάμβαναν παραγγελία από την HE Services, ώστε να προσεγγίζουν τις τιμές Γαλλίας. Τούτο επίσης συνεπάγεται ότι η JCB Ηνωμένου Βασιλείου μπορούσε να εντοπίζει τους αγοραστές ή τελικούς χρήστες προς τους οποίους υπέβαλαν προσφορές οι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, ώστε να μην μπορούν οι αγοραστές αυτοί να επωφελούνται από τις διαφορές τιμών μεταξύ της Γαλλίας και του Ηνωμένου Βασιλείου. Είτε ο συντονισμός αφορούσε εταιρείες του ομίλου JCB είτε αφορούσε άμεσα τη JCB Γαλλίας και τους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου, το αποτέλεσμα είναι η τεχνητή εναρμόνιση των προσφερόμενων τιμών στη HE Services.

ΣΤ. ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

- (134) Οι συζητήσεις και ανταλλαγές επιστολών που πραγματοποιήθηκαν μεταξύ του 1975 και του 1976 κατόπιν της κοινοποίησης των συμφωνιών της JCB προς την Επιτροπή κατέστησαν σαφές στη JCB ότι η Επιτροπή δεν δέχεται τα άρθρα των αρχικών κοινοποιηθειών συμφωνιών που συνεπάγονταν άμεσους ή έμμεσους περιορισμούς των εξαγωγών μεταξύ των κρατών μελών. Στη συνέχεια, είναι πρόδηλο από εσωτερικά έγγραφα ότι η JCB γνώριζε πολύ καλά τις διατάξεις του κοινοτικού δικαίου που έχουν εφαρμογή στις συμφωνίες διανομής και παρακολουθούσε στενά τις εξελίξεις στον τομέα αυτόν ⁽¹²⁶⁾.
- (135) Ειδικότερα, όσον αφορά τη διανομή οικοδομικών και χωματοσυγκών μηχανημάτων, το σχέδιο απάντησης του διευθυντή προώθησης πωλήσεων της JCB σε επιστολή ενόσμου διανομέα, αντίγραφο του οποίου έγινε στα γραφεία της JCB, είναι πολύ εύγλωττο. Το σχέδιο υπενθυμίζει στον επίσημο διανομέα τα ακόλουθα: «Article 83(3) allows that

⁽¹²⁴⁾ Τηλεμοιοτυπία του F. Rausch της Souffelmat της JCB Γαλλίας προς τον κ. Montenay, με ημερομηνία 18 Ιουλίου 1994. Το κείμενο αναφέρει τα ακόλουθα: «Suite à votre courrier concernant l'affaire Zanetti, nous sommes surpris que vous ayez pu donner un prix de 187 800 FF pour 1 JCB CX Drott, alors que c'est à peu près le prix concessionnaire. Je vous rappelle que sur ce type de machines, nous n'avons pas de concurrent et il n'est pas question de vendre ces machines à 177 800 FF. De plus ces machines sont vendues à des loueurs de plus grande importance que Zanetti à 205 000 FF pour un équipement similaire. Pourriez-vous me donner des explications sur la façon dont vous avez calculé votre prix?» (φάκελος έρευνας, σ. 2264).

⁽¹²⁵⁾ Τηλεμοιοτυπία του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον G. Greenshields της JCB Ηνωμένου Βασιλείου, με ημερομηνία 10 Ιουνίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 847-848).

⁽¹²⁶⁾ Εσωτερικό υπόμνημα του C. E. Coumts προς τον E. Eckerts και άλλους, με ημερομηνία 16 Μαΐου 1995 (φάκελος έρευνας, σ. 331). Επιστολές του C. Coumts της JCB προς τον J. Davis της Watling JCB, με ημερομηνία 1 και 21 Δεκεμβρίου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 198-199). Τηλεμοιοτυπία του F. Rausch της JCB Γαλλίας προς τον A. Bois, με ημερομηνία 25 Μαΐου 1994 (φάκελος έρευνας, σ. 819) και, πιο πρόσφατα, άρθρο για την αποκλειστική διανομή της κ. F. Rausch, πρώην διευθύνουσας συμβούλου της JCB SA, εμπειρογνώμονα του εφετείου των Παρισίων και προέδρου της νομικής επιτροπής της Fédération des Entreprises Industrielles et Commerciales Internationales de la Mécanique et de l'Electronique στην «La Tribune», με ημερομηνία 12 Νοεμβρίου 1998 (φάκελος έρευνας, σ. 2181).

this (Article 85(1)) can be declared inapplicable in certain cases when the benefits to consumer exceeds the disadvantages. Exceptions are possible either on an individual basis, or through one of the block exemptions, which for our industry is best regarded under Regulation 83/83. Block exemption 83/83 permits the establishment of a selective distribution network, provided that neither party makes it difficult for intermediaries or users to obtain the contract goods from other dealer inside the common market ... This has been repeated inter alia in the Commission decision of 15.12.92 in the Ford Agricultural Case (...)» [«Το άρθρο 85 παράγραφος 3 παρέχει τη δυνατότητα να κηρυχθεί ανεφάρμοστο (το άρθρο 85 παράγραφος 1) σε ορισμένες περιπτώσεις, όταν τα οφέλη για τους καταναλωτές υπερβαίνουν τα μειονεκτήματα. Οι εξαιρέσεις είναι δυνατές είτε μεμονωμένα είτε μέσω μιας από τις απαλλαγές κατά κατηγορία, εκ των οποίων η σχετικότερη για τον κλάδο μας παρέχεται μέσω του κανονισμού 83/83. Η απαλλαγή κατά κατηγορία του κανονισμού 83/83 επιτρέπει τη δημιουργία επιλεκτικού δικτύου διανομής, υπό τον όρο ότι κανένας συμβαλλόμενος δεν εμποδίζει τους μεσαζόντες ή τους χρήστες να αποκτήσουν τα προϊόντα της συμφωνίας από άλλο αντιπρόσωπο εντός της κοινής αγοράς... Τουτό έχει επαναβεβαιωθεί, μεταξύ άλλων, στην απόφαση της Επιτροπής της 15ης Δεκεμβρίου 1992 στην υπόθεση Ford Agricultural (...)»] ⁽¹²⁷⁾.

- (136) Στην ανωτέρω απόφαση η Ford κρίθηκε ενόχη παράβασης του άρθρου 85 διότι απαγόρευε ή περιόριζε το παράλληλο εμπόριο. Η Ford εφάρμοζε τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 123/85 της Επιτροπής σχετικά με τη διανομή αυτοκινήτων οχημάτων στη διανομή ελκυστήρων, μέχρις ότου η Επιτροπή κατέστησε οριστικά σαφές ότι τα εν λόγω προϊόντα δεν καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία (βλέπε τις αιτιολογικές σκέψεις 18 και 23). Όπως και άλλοι κατασκευαστές, η Ford είχε συμμορφώσει τις συμφωνίες διανομής της με τις διατάξεις του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83 της Επιτροπής το 1990/91, εξαιρουμένων των περιορισμών του παράλληλου εμπορίου, οι οποίοι κρίθηκαν ότι παραβαίνουν το άρθρο 85 ⁽¹²⁸⁾. Η εν λόγω απόφαση κατέστησε σαφές ότι οι κανονισμοί που χορηγούν απαλλαγή κατά κατηγορία σχετικά με τη διανομή αυτοκινήτων δεν επεκτείνονται σε οχήματα που διαφέρουν από τα αυτοκίνητα όχι λιγότερο από ό,τι οι ελκυστήρες, όπως τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

A. ΑΡΘΡΟ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΕΚ

- (137) Το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΚ απαγορεύει όλες τις συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως

αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής και στη κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού.

1. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Ή ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΜΕΝΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΩΣ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ Ή ΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΤΗΝ ΠΑΡΕΜΠΟΔΙΣΗ, ΤΟΝ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ Ή ΤΗ ΝΟΘΕΥΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- (138) Οι διανομείς που έχουν οριστεί επίσημοι διανομείς της JCB, αφενός, και ο όμιλος JCB, που περιλαμβάνει τις θυγατρικές που ελέγχονται από τη JCB Service, αφετέρου, κατασκευάζουν ή αγοράζουν προϊόντα προς μεταπώληση. Συνεπώς, είναι επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.
- (139) Οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της JCB, και ιδιαίτερα όσες περιγράφονται στη συνέχεια, αποτελούν συνεπώς συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ επιχειρήσεων. Ειδικότερα, οι εντολές της JCB προς τους συμβατικούς διανομείς της εντός του επίσημου δικτύου, οι οποίες και έγιναν αποδεκτές από τους τελευταίους, δεν αποτελούν μονομερείς πράξεις μη υπαγόμενες στην απαγόρευση που προβλέπεται στο άρθρο 81 παράγραφος 1. Η εισδοχή στο δίκτυο της JCB, η οποία διέπεται από συμφωνία καταρτιζόμενη εκ των προτέρων, συνεπάγεται ότι οι διανομείς δέχονται την πολιτική που τους έχει γνωστοποιήσει η JCB, την οποία ακολούθησαν προσαρμόζοντας τη συμπεριφορά τους στην αγορά με βάση τις εντολές αυτές.
- (140) Όπως αναπτύσσεται περαιτέρω στη συνέχεια, η JCB και οι επίσημοι διανομείς της έχουν εφαρμόσει διάφορες συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που έχουν μεμονωμένα ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού στα διάφορα κράτη μέλη, κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1. Αποτελούν επίσης στοιχεία μιας ευρύτερης συμφωνίας η οποία περιορίζει τον ανταγωνισμό, κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1, και η οποία διέπει τη διανομή μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB στην ΕΚ. Τα στοιχεία αυτά, τα οποία δεν απαιτείται να διευκρινιστεί εάν αποτελούν συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές, καθότι υπάγονται ούτως ή άλλως στο άρθρο 81 παράγραφος 1, έχουν ως εξής:

- απαγόρευση ή περιορισμός της πραγματοποίησης πωλήσεων από τους επίσημους διανομείς της JCB εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών τους, ειδικότερα σε άλλα κράτη μέλη, καλυπτομένων των ενεργητικών και παθητικών πωλήσεων προς τελικούς χρήστες και μεταπωλητές, είτε εξουσιοδοτημένους είτε μη εξουσιοδοτημένους,
- επιβολή τέλους εξυπηρέτησης στις πωλήσεις των επίσημων διανομέων εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών, ειδικότερα σε άλλα κράτη μέλη,
- εφαρμογή, τουλάχιστον στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενός συστήματος αμοιβής επονομαζόμενου «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών», βάσει του οποίου

⁽¹²⁷⁾ Σχέδιο επιστολής του C. E. Coutts, διευθυντή προώθησης πωλήσεων της JCB, προς τον Donal O'Sullivan της ECI JCB (φάκελος έρευνας, σ. 785-786) σε απάντηση επιστολής του Donal O'Sullivan προς τον G. Greenshields της JCB, με ημερομηνία 19 Φεβρουαρίου 1996 (φάκελος έρευνας, σ. 789).

⁽¹²⁸⁾ EE L 20 της 28.1.1993.

παρέχονται εκπτώσεις στους διανομείς ανάλογα με τον προορισμό των πωλήσεων και μόνον όταν οι πωλήσεις γίνονται προς τελικούς χρήστες,

- καθορισμός των τιμών μεταπώλησης ή λιανικής ή των εκπτώσεων για προϊόντα που αγοράστηκαν από τη JCB για μεταπώληση από τους επίσημους διανομείς της JCB,
- υποχρέωση των επίσημων διανομέων να αγοράζουν αποκλειστικά από τη JCB όλα τα μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB προς μεταπώληση, γεγονός που παρεμποδίζει, ιδιαίτερα, τις αγορές από διανομείς άλλων κρατών μελών.

α) Περιορισμός της πραγματοποίησης πωλήσεων από τους επίσημους διανομείς της JCB εκτός της παραχωρηθείσας συμβατικής περιοχής

1. Ύπαρξη και διάρκεια της συμφωνίας

- (141) Βάσει των συμφωνιών διανομής που υπέβαλε η JCB στην Επιτροπή για το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιταλία, τη Γερμανία, τις χώρες Μπενελούξ, τη Δανία και την Ιρλανδία, οι συμβατικές περιοχές παραχωρούνται αποκλειστικά στους επίσημους διανομείς ως περιοχές πρωταρχικής ευθύνης για τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση⁽¹²⁹⁾. Η διάταξη αυτή συνδυάζεται με τη δέσμευση της JCB να μην ορίσει άλλον διανομέα στην ίδια συμβατική περιοχή. Επιπλέον, η συμφωνία διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο δεν επιτρέπει στους επίσημους διανομείς, εκτός εάν έχουν την έγκριση της JCB, να πωλούν χονδρικώς προς μεταπώληση μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB, σε κανέναν εκτός από τους διανομείς της JCB ή τους συγκεκριμένους μεταπωλητές⁽¹³⁰⁾.
- (142) Πέραν της ίδιας της διατύπωσης της συμφωνίας, οι επίσημοι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου περιόριζαν τις πωλήσεις τους εκτός της συμβατικής τους περιοχής, ιδιαίτερα σε αγοραστές από άλλα κράτη μέλη. Οι εν λόγω διανομείς επισημαίνουν ότι οι εξαγωγικές πωλήσεις δεν είναι δυνατόν σε άλλα κράτη μέλη ή ότι οι εν λόγω πωλήσεις εξαρτώνται από την έγκριση της JCB. Ο γενικός αυτός περιορισμός των πωλήσεων εκτός των συμβατικών περιοχών είναι ευρύτερος από την απαγόρευση των πωλήσεων σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, η οποία είναι σύμφυτη σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής. Τα συστήματα επιλεκτικής διανομής, τα οποία, σε αντίθεση με το σύστημα της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο, βασίζονται μόνο σε αμιγώς ποιοτικά κριτήρια επιλογής, δεν περιορίζουν κατ' ανάγκη τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.
- (143) Για παράδειγμα, η Berkeley JCB δεσμεύεται να αναφέρει στη JCB τις ύποπτες παραγγελίες από τελικούς χρήστες του

εξωτερικού και τους νόμιμους αντιπροσώπους τους⁽¹³¹⁾. Η TC Harrison αναφέρεται στο χρυσό κανόνα του δικτύου διανομής σχετικά με τις εξαγωγές, ο οποίος υπαγορεύει ότι οι συναλλαγές πρέπει να γίνονται με τους τοπικούς επίσημους διανομείς στο εκάστοτε κράτος μέλος⁽¹³²⁾. Απαντώντας σε ερώτημα της JCB, η Gunn JCB αναγκάστηκε να δικαιολογηθεί για τις πωλήσεις που πραγματοποίησε σε επίσημους διανομείς σε άλλα κράτη μέλη, επικαλούμενη το επιχείρημα ότι τα μηχανήματα δεν ήταν καινούργια, γεγονός που υποδηλώνει ότι δεν μπορούσε να εξάγει καινούργια μηχανήματα⁽¹³³⁾. Ομοίως, η Watling JCB αναρωριζει ότι δεν μπορεί να εξάγει καινούργια μηχανήματα από το Ηνωμένο Βασίλειο⁽¹³⁴⁾ ή διαβεβαιώνει την JCB ότι, εν γένει, οι πωλήσεις καινούργιων μηχανημάτων στο εξωτερικό γίνονται μόνο με την έγκριση της JCB⁽¹³⁵⁾.

- (144) Στις ανωτέρω περιπτώσεις οι επίσημοι διανομείς της JCB δεν πραγματοποιούν εξαγωγικές πωλήσεις λόγω της γεωγραφικής προέλευσης του αγοραστή ή του τελικού προορισμού των πωλήσεων. Ο περιορισμός εφαρμόζεται ανεξαρτήτως του εάν οι αγοραστές είναι τελικοί χρήστες ή μεταπωλητές, εξουσιοδοτημένοι ή μη. Καλύπτει τόσο τις ενεργητικές, όσο και τις παθητικές πωλήσεις.
- (145) Η τυποποιημένη συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της στην Ιταλία επίσης περιλαμβάνει απαγόρευση των πωλήσεων εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών και, συνεπώς, σε άλλα κράτη μέλη. Η δυνατότητα των επίσημων διανομέων να πραγματοποιούν εξαγωγικές πωλήσεις από την Ιταλία περιορίζεται. Οι πωλήσεις αυτές καταρχήν αποτελούν δικαίωμα μόνο της JCB. Τα στοιχεία σχετικά με την εφαρμογή της συμφωνίας δείχνουν επίσης ότι η JCB έχει ζητήσει να προειδοποιηθούν οι επίσημοι διανομείς να μην πραγματοποιούν πωλήσεις στη συμβατική περιοχή άλλου διανομέα σε άλλη χώρα⁽¹³⁶⁾.
- (146) Στη Γαλλία η συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της, όπως εφαρμόζεται στην πράξη, παρεμποδίζει ή περιορίζει τις πωλήσεις από τους εν λόγω διανομείς εκτός των παραχωρηθεισών προς αυτούς συμβατικών περιοχών⁽¹³⁷⁾. Η πραγματοποίηση αγορών από τις χώρες Μπενελούξ με σκοπό τη μεταπώληση σε άλλα κράτη μέλη, όπως η Γαλλία και η Ελλάδα, παρεμποδίζει τον αγοραστή να προμηθευτεί στο μέλλον προϊόντα της JCB⁽¹³⁸⁾. Ομοίως, στην Αυστρία⁽¹³⁹⁾ και την Ιρλανδία⁽¹⁴⁰⁾, οι επίσημοι διανομείς της JCB θεωρούν τις πωλήσεις εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών ως αντίθετες με τη συμφωνία που έχουν συνάψει με τη JCB ή ζητούν την έγκριση της JCB για τις πωλήσεις αυτές.
- (147) Οι πρωτοβουλίες αυτές των επίσημων διανομέων δεν αποτελούν μονομερή συμπεριφορά. Σύμφωνα με τα αρχεία της ίδιας της JCB, η JCB αποθαρρύνει ενεργά τις πωλήσεις και

⁽¹²⁹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 62 και 69 (οι παραπομπές στις αιτιολογικές σκέψεις συμπεριλαμβάνουν τις υποσημειώσεις και τα έγγραφα αυτών). Οι εν λόγω παραπομπές φωτίζουν με παραδείγματα τα υπό εκτίμηση πραγματικά περιστατικά. Δεν είναι απαραίτητα εξαντλητικές, καθότι άλλα έγγραφα που παρατίθενται στην παρούσα απόφαση ενδέχεται να αναφέρονται επίσης στις ίδιες ή σε παρόμοιες πρακτικές.

⁽¹³⁰⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 63 και 71. Οι λέξεις «χονδρικώς προς μεταπώληση» σημαίνουν στην πράξη την πώληση για μεταπώληση, ανεξαρτήτως της πωλούμενης ποσότητας, σε αντιδιαστολή με την πώληση για ίδια χρήση.

⁽¹³¹⁾ Αιτιολογική σκέψη 89.

⁽¹³²⁾ Αιτιολογική σκέψη 91.

⁽¹³³⁾ Αιτιολογική σκέψη 84.

⁽¹³⁴⁾ Αιτιολογική σκέψη 85.

⁽¹³⁵⁾ Αιτιολογική σκέψη 86.

⁽¹³⁶⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 107, 108 και 124.

⁽¹³⁷⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 111 έως 114.

⁽¹³⁸⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 115 έως 117.

⁽¹³⁹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 121 έως 124.

⁽¹⁴⁰⁾ Αιτιολογική σκέψη 122.

νοργών μηχανημάτων και ανταλλακτικών στο εξωτερικό (δηλαδή σε άλλα κράτη μέλη), είτε μέσω διανομέα του Ηνωμένου Βασιλείου είτε μέσω τρίτου ή επιδιώκει ενεργά να παρεμποδίσει τις εξαγωγές από το Ηνωμένο Βασίλειο στη Γερμανία ⁽¹⁴¹⁾. Η JCB βεβαιώνει επίσης την εφαρμογή της πολιτικής αυτής σχετικά με πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν σε συμβατική περιοχή της Αυστρίας από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου ή της Ιταλίας ⁽¹⁴²⁾. Η JCB διατυπώνει επίσης την ανησυχία της για το γεγονός ότι ένας μελλοντικός επίσημος διανομέας στις Κάτω Χώρες πραγματοποιούσε αγορές από το Ηνωμένο Βασίλειο με σκοπό τη μεταπώληση στο Λουξεμβούργο ή για το γεγονός ότι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου πραγματοποιούσαν πωλήσεις σε γερμανούς διανομείς ⁽¹⁴³⁾. Ομοίως, η JCB θεωρεί ότι οι πωλήσεις από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου έρχονται σε αντίθεση με την προστασία της συμβατικής περιοχής την οποία δικαιούνται οι γερμανοί επίσημοι διανομείς ⁽¹⁴⁴⁾.

- (148) Η στάση και οι ενέργειες της JCB επιβεβαιώνουν απλώς το γεγονός ότι οι επίσημοι διανομείς της ακολουθούν τις οδηγίες και την πολιτική της JCB σε ό,τι αφορά τη διανομή. Η απαγόρευση ή ο περιορισμός που επιβάλλεται στους επίσημους διανομείς της JCB, εντός των παραχωρηθεισών προς αυτούς συμβατικών περιοχών, όσον αφορά την προμήθεια προϊόντων κατόπιν παραγγελιών από άλλα κράτη μέλη αποτελεί, συνεπώς, τμήμα της συμφωνίας που έχει συναφθεί και εφαρμόζεται από τη JCB και τους επίσημους διανομείς της. Η εν λόγω απαγόρευση ή ο εν λόγω περιορισμός, που εφαρμόζεται από τους διανομείς ανεξαρτήτως της νομικής κατάστασης του αγοραστή, αφορά τουλάχιστον το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία, την Ιταλία, τις χώρες Μπενελούξ, τη Γερμανία, την Αυστρία και την Ιρλανδία είτε ως προς την προέλευση είτε ως προς τον προορισμό των εξαγωγικών πωλήσεων.
- (149) Οι ενδείξεις για το ότι η JCB προειδοποιούσε τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου να μην πραγματοποιούν διασυνοριακές πωλήσεις σε άλλα κράτη μέλη ανάγονται στο 1989. Η απόδειξη του ότι οι εν λόγω διανομείς εμποδίζονταν αποτελεσματικά να πραγματοποιούν εξαγωγές ή πωλήσεις εκτός των παραχωρηθεισών προς αυτούς περιοχών ανάγονται στο 1992 για το Ηνωμένο Βασίλειο, στο 1993 για την Ιταλία, στο 1992 για τη Γαλλία και στο 1995 για την Ιρλανδία. Οι πιο πρόσφατες ενδείξεις εμφανίζονται στη Γαλλία το 1998. Υπάρχουν ενδείξεις για τη συμφωνία από το 1989 έως το 1998 τουλάχιστον.

2. Περιοριστικό αντικείμενο ή αποτέλεσμα

- (150) Η JCB θεωρεί τις πωλήσεις στο εξωτερικό ως αθέμιτο ανταγωνισμό με τον τοπικό της διανομέα σε άλλα κράτη μέλη και δηλώνει ότι αποθαρρύνει ενεργά τις πωλήσεις αυτές ⁽¹⁴⁵⁾. Για παράδειγμα, η JCB επικαλείται την απαγόρευση των εξαγωγικών πωλήσεων σχετικά με τις πωλήσεις ενός ιταλού διανομέα (Sofim), για να προστατεύσει τη συμ-

βατική περιοχή ενός άλλου διανομέα (Terra) ⁽¹⁴⁶⁾. Ομοίως, η JCB αντιτίθεται στις προμήθειες από το Ηνωμένο Βασίλειο στη Γερμανία, διότι προκαλούν σοβαρά προβλήματα τιμολόγησης τοπικά ⁽¹⁴⁷⁾. Η πραγματοποίηση πωλήσεων σε τιμές χαμηλότερες από αυτές των επίσημων διανομέων θεωρείται από τη JCB ως εμπόδιο για την απόκτηση της ιδιότητας του επίσημου διανομέα της JCB στην περιοχή του Μπενελούξ ⁽¹⁴⁸⁾. Στη Γαλλία, η JCB ενθάρρυνε τους επίσημους διανομείς διαφόρων αποκλειστικών συμβατικών περιοχών να διαπραγματεύονται μεταξύ τους σχετικά με τις πωλήσεις εκτός των συμβατικών περιοχών, με ρητό στόχο να μην μπορούν οι πελάτες να επωφεληθούν από το μεταξύ τους ανταγωνισμό ⁽¹⁴⁹⁾.

- (151) Πέραν της σαφούς πρόθεσης εξάλειψης του ανταγωνισμού που περιέχεται στις ανωτέρω δηλώσεις της JCB, η παρεμπόδιση ή ο περιορισμός τόσο των ενεργητικών, όσο και των παθητικών πωλήσεων έχει ως στόχο την προστασία των αποκλειστικών συμβατικών περιοχών από πωλήσεις πραγματοποιούμενες από άλλους επίσημους διανομείς. Ο περιορισμός έχει αμιγώς γεωγραφική βάση. Συνεπώς, αφορά πωλήσεις προς όλους τους δυνητικούς αγοραστές, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων προς μεταπωλητές, τόσο εντός, όσο και εκτός του δικτύου διανομής της JCB, και προς τελικούς χρήστες εγκαταστημένους σε διαφορετική συμβατική περιοχή, και ιδιαίτερα σε διαφορετικό κράτος μέλος.
- (152) Ο περιορισμός εμπόδιζε όλους σχεδόν τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου να μεγιστοποιήσουν τις δυνητικές πωλήσεις τους σε άλλα κράτη μέλη ⁽¹⁵⁰⁾. Δεδομένου ότι από το 1989 έως το 1996 υπήρχαν μεγάλες διαφορές τιμών στην κοινή αγορά, ο περιορισμός των εξαγωγικών πωλήσεων εμπόδιζε τους επίσημους διανομείς της JCB να πωλούν σε χαμηλότερες τιμές, για παράδειγμα στο Ηνωμένο Βασίλειο, προς μεταπωλητές ανταγωνιζόμενους με τους διανομείς της JCB ή προς τελικούς χρήστες σε άλλα κράτη μέλη ⁽¹⁵¹⁾. Ως εκ τούτου, οι επίσημοι διανομείς της JCB, για παράδειγμα στη Γαλλία, στη Γερμανία, στην Αυστρία, στην Ιρλανδία και στην Ελλάδα, προστατεύονταν τεχνητά από τον ανταγωνισμό που προερχόταν άμεσα ή έμμεσα από τους επίσημους διανομείς της JCB, ιδίως στο Ηνωμένο Βασίλειο ή την Ιταλία.
- (153) Οι απαγορεύσεις ή οι περιορισμοί αυτοί εφαρμόστηκαν υπό εξαναγκασμό. Η αποζημίωση που κατέβαλε η Gunn JCB στη JCB διότι πωλούσε ανταλλακτικά σε άλλα κράτη μέλη μεταξύ του 1988 και του 1993 δείχνει ότι εφαρμόζονταν αυστηρά ⁽¹⁵²⁾. Η αποζημίωση αυτή δυσχεραίνει τις συναλλαγές με πελάτες από άλλα κράτη μέλη, σε σχέση με τις συναλλαγές εντός της παραχωρηθείσας συμβατικής περιοχής. Συνεπώς, οι επίσημοι διανομείς είτε δεν πραγματοποιούν παρόμοιες συναλλαγές είτε χρεώνουν υψηλότερες τιμές ώστε να αντισταθμιστεί η αποζημίωση. Ως εκ τούτου,

⁽¹⁴⁶⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 108 και 124.

⁽¹⁴⁷⁾ Αιτιολογική σκέψη 118.

⁽¹⁴⁸⁾ Αιτιολογική σκέψη 117.

⁽¹⁴⁹⁾ Αιτιολογική σκέψη 112.

⁽¹⁵⁰⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 83 έως 91.

⁽¹⁵¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 75 έως 81, 86, 108 και 112, για παράδειγμα.

⁽¹⁵²⁾ Αιτιολογική σκέψη 96.

⁽¹⁴¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 93 και 118.

⁽¹⁴²⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 121 και 124.

⁽¹⁴³⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 117 και 120.

⁽¹⁴⁴⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 118 και 119.

⁽¹⁴⁵⁾ Αιτιολογική σκέψη 93.

οι επίσημοι διανομείς σε άλλα κράτη μέλη αντιμετωπίζουν λιγότερο οξύ ανταγωνισμό τιμών και οι τελικοί χρήστες υφίστανται τις επιπτώσεις.

- (154) Τούτο δεν σημαίνει ότι η JCB μπόρεσε πράγματι να παρεμποδίσει όλες τις εξαγωγικές πωλήσεις. Ωστόσο, είναι σαφές ότι η συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της αποσκοπεί στην παρεμπόδιση ή στον περιορισμό του ανταγωνισμού εντός των διαφόρων συμβατικών περιοχών που έχουν παραχωρηθεί σε επίσημους διανομείς στην κοινή αγορά. Τούτο έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

β) Επιβολή τέλους εξυπηρέτησης στις πωλήσεις εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών

3. Ύπαρξη και διάρκεια της συμφωνίας

- (155) Οι ρήτρες που περιλαμβάνονται στις τυποποιημένες συμφωνίες διανομεία, όπως κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή, οι οποίες προβλέπουν το τέλος εξυπηρέτησης, αποτελούν τμήμα της συμφωνίας μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της στα κράτη μέλη για τα οποία έχουν κοινοποιηθεί ⁽¹⁵³⁾.
- (156) Πέρα από τις ρήτρες που έχουν κοινοποιηθεί, οι εσωτερικές οδηγίες της JCB αναφέρουν ότι το ύψος του τέλους που εφαρμόζεται από τους επίσημους διανομείς στη Γερμανία και την Ισπανία πρέπει να ανέρχεται, αντίστοιχα, στο 4 % της τοπικής τιμής καταναλωτή και στο 5 % της τιμής αγοράς από το διανομέα ⁽¹⁵⁴⁾. Ομοίως, είναι προφανές ότι η JCB, δηλαδή οι θυγατρικές της στη Γαλλία ή τη Γερμανία, διαπραγματεύεται με τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με την καταβολή και το ύψος του τέλους που οφείλεται για μηχανήματα που λειτουργούν στα εν λόγω κράτη μέλη. Στη Γαλλία, το τέλος καθορίζεται περιοδικά από τη JCB Γαλλίας σε [μεταξύ 5 000 και 15 000 FRF] για τους τροχοφόρους φορτωτές που πωλούνται από το Ηνωμένο Βασίλειο ⁽¹⁵⁵⁾.
- (157) Συνεπώς, ο καθορισμός ενός σταθερού ποσού ή μιας κλίμακας για το τέλος εξυπηρέτησης, καθώς και η άμεση διαπραγμάτευση της JCB με τους επίσημους διανομείς σχετικά με το τέλος σε περίπτωση πωλήσεων στις συμβατικές περιοχές άλλων επίσημων διανομέων της JCB αποτελούν τμήμα των συμφωνιών ή εναρμονισμένων πρακτικών που εφάρμοσαν η JCB και οι επίσημοι διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία, τη Γερμανία και, πιθανώς, την Ισπανία.
- (158) Το κοινοποιηθέν τμήμα της συμφωνίας που αναφέρει ότι το ποσό πρέπει πρώτα να αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των εμπλεκόμενων διανομέων ανάγεται στο 1975. Η ανάμειξη της JCB στον καθορισμό

του ύψους του τέλους εξυπηρέτησης μαρτυρείται ήδη από το 1988 και είναι εμφανής από το 1994 έως το 1996. Η εφαρμογή μιας σταθερής κλίμακας είναι εμφανής το 1995.

4. Περιοριστικό αποτέλεσμα

- (159) Η χρέση ενός σταθερού ποσού δεν είναι σύμφωνη με τον δεδηλωμένο στόχο που συνίσταται στην κάλυψη του κόστους παροχής υπηρεσιών, ιδιαίτερα όταν το τέλος υπολογίζεται εκ των προτέρων ως ποσοστό επί της τιμής αγοράς ή πώλησης. Η JCB αναφερόμενη στο τέλος συντήρησης το χαρακτηρίζει ως κύρωση κατά του διανομέα που πραγματοποιεί εξαγωγές ή αναφέρεται στο αποτρεπτικό του αποτέλεσμα ⁽¹⁵⁶⁾. Η JCB παρέχει αποζημίωση για τις υπηρεσίες που καλύπτονται από την εγγύηση ⁽¹⁵⁷⁾. Σύμφωνα με τη JCB, η επαναλαμβανόμενη χρέωση του ίδιου τέλους οφείλεται στο γεγονός ότι το τέλος αφορά το ίδιο είδος μηχανημάτων και, στη Γαλλία, αντιστοιχεί στο σύνθετο κόστος εξυπηρέτησης που επιβαρύνει τους διανομείς προσαυξημένο με ένα εύλογο στοιχείο κέρδους ⁽¹⁵⁸⁾. Ωστόσο, το κόστος εξυπηρέτησης που επιβαρύνει τους διανομείς διαφέρει ανάλογα με τους μισθούς, τις διανυόμενες αποστάσεις και την αποτελεσματικότητα κατά την εκτέλεση των απαραίτητων εργασιών. Η επιβολή ενός σταθερού τέλους εξυπηρέτησης για τον ίδιο τύπο μηχανημάτων έχει ως αποτέλεσμα την εναρμόνιση των τιμών πώλησης, παρότι το κόστος είναι πράγματι και κατ' ανάγκη διαφορετικό, και καταστέλλει τον ανταγωνισμό μεταξύ διανομέων.
- (160) Το τέλος αποτελεί σημαντικό ποσοστό, για παράδειγμα 57 %, επί του ακαθάριστου περιθωρίου κέρδους ενός διανομέα, γεγονός που καθιστά λιγότερο συμφέρουσα για τους επίσημους διανομείς τη διάθεση μηχανημάτων σε συμβατικές περιοχές εκτός αυτών που τους έχουν παραχωρηθεί, συμπεριλαμβανομένων των άλλων κρατών μελών ⁽¹⁵⁹⁾. Η διαφορά μεταξύ του πραγματικού κόστους που επιβαρύνει τον διανομέα που παρέχει την εξυπηρέτηση και του ποσού του τέλους εξυπηρέτησης αποτελεί εκ των πραγμάτων ρήτρα παραίτησης από τα κέρδη, η οποία αποτρέπει τις εξαγωγικές πωλήσεις. Επιβάλλει δυσμενείς όρους στους επίσημους διανομείς που πραγματοποιούν εξαγωγές, εξαρτά τις αμοιβές τους από το εάν πραγματοποιούν πωλήσεις εντός ή εκτός της συμβατικής τους περιοχής και, συνεπώς, ενισχύει την προστασία της συμβατικής περιοχής των άλλων επίσημων διανομέων.
- (161) Άμεση συνέπεια της επιβολής του τέλους εξυπηρέτησης είναι το γεγονός ότι οι τιμές πώλησης των εν λόγω προμηθειών προσεγγίζουν τεχνητά τις τιμές πώλησης του τοπικού επίσημου διανομέα. Το τέλος εξυπηρέτησης, με τον τρόπο που πράγματι εφαρμόζεται και κατά το μέτρο που δεν αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των εκάστοτε επίσημων διανομέων και δεν αντιστοιχεί στο πραγματικό κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών, έχει επίσης ως αποτέλεσμα τη στρέβλωση ή τον περιορισμό του ανταγωνισμού τιμών μεταξύ των διανομέων και των συμβατικών περιοχών.

⁽¹⁵³⁾ Απτιολογικές σκέψεις 52, 64 (Ηνωμένο Βασίλειο) και 69 (λοιπά κράτη μέλη της ΕΟΚ το 1975, πλην της Γαλλίας).

⁽¹⁵⁴⁾ Απτιολογική σκέψη 126.

⁽¹⁵⁵⁾ Απτιολογικές σκέψεις 86, 119, 123, 124 και 127.

⁽¹⁵⁶⁾ Απτιολογική σκέψη 124.

⁽¹⁵⁷⁾ Απτιολογική σκέψη 64.

⁽¹⁵⁸⁾ Απτιολογικές σκέψεις 64 και 127.

⁽¹⁵⁹⁾ Απτιολογικές σκέψεις 124 και 125.

γ) **Σύστημα αμοιβής γνωστό ως «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών»**

5. Ύπαρξη και διάρκεια της συμφωνίας

- (162) Βάσει του συστήματος «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών», όλοι οι επίσημοι διανομείς της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο λαμβάνουν οικονομική στήριξη για συγκεκριμένες πράξεις, εφόσον πληρούνται ορισμένες προϋποθέσεις. Η JCB έχει αποστείλει εγκυκλίους σε όλους τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου αποσαφηνίζοντας την εφαρμογή της εμπορικής στήριξης, ιδιαίτερα όσον αφορά τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής. Η JCB και ένας από τους επίσημους διανομείς της θεωρούν τις ψευδείς δηλώσεις και τις εκπτώσεις που λαμβάνονται χωρίς να πληρούνται οι ανωτέρω προϋποθέσεις ως παράβαση της συμφωνίας τους ⁽¹⁶⁰⁾.
- (163) Η «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών» αποτελεί, συνεπώς, τμήμα των συμφωνιών μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της, τουλάχιστον στο Ηνωμένο Βασίλειο. Εφαρμόζεται από το 1977. Οι ενδείξεις ότι για να χορηγηθεί η έκπτωση τα σχετικά μηχανήματα πρέπει να λειτουργούν εντός της συμβατικής περιοχής που έχει παραχωρηθεί στο διανομέα ο οποίος έχει πωλήσει το μηχανήμα ανάγονται στο 1992.

6. Περιοριστικό αποτέλεσμα

- (164) Εν γένει, η πολλαπλή εμπορική στήριξη επιτρέπει στους επίσημους διανομείς να αντιδρούν στον ανταγωνισμό στο πλαίσιο του ίδιου εμπορικού σήματος. Ωστόσο, ανακοινώσεις της JCB σε όλους τους επίσημους διανομείς της στο Ηνωμένο Βασίλειο και παραδείγματα της εφαρμογής του εν λόγω συστήματος δείχνουν ότι βασική προϋπόθεση για να χορηγηθεί η έκπτωση ή για να μην αξιώσει την επιστροφή της η JCB είναι ότι τα μηχανήματα πρέπει να λειτουργούν στη συμβατική περιοχή που έχει παραχωρηθεί στους επίσημους διανομείς οι οποίοι έχουν πωλήσει τα μηχανήματα. Διαφορετικά, η έκπτωση είτε χορηγείται εφόσον συναινέσει ο επίσημος διανομέας στη συμβατική περιοχή του οποίου λειτουργεί το μηχανήμα είτε ανακαλείται από τη JCB ⁽¹⁶¹⁾.
- (165) Η χορήγηση της έκπτωσης για τα μηχανήματα που λειτουργούν σε άλλες συμβατικές περιοχές, πλην αυτής του διανομέα που έχει πραγματοποιήσει την πώληση, εφόσον συναινέσουν οι εμπλεκόμενοι διανομείς, λειτουργεί ως ρήτρα παραίτησης από τα κέρδη. Επιπλέον, τα στοιχεία δείχνουν ότι η JCB μπορεί να ασκήσει τη διακριτική της ευχέρεια ανακαλώντας τις εκπτώσεις όταν έχουν πωληθεί μηχανήματα εκτός της συμβατικής περιοχής σε τιμές χαμηλότερες από αυτές του τοπικού διανομέα ⁽¹⁶²⁾.
- (166) Συνεπώς, η αμοιβή των επίσημων διανομέων με ποσοστό ανερχόμενο κατά μέσο όρο μέχρι το [μεταξύ 0 και 10 %] των τιμών αγοράς εξαρτάται από τον τελικό προορισμό των πωλήσεων ⁽¹⁶³⁾. Συνεπώς, οι εν λόγω πωλήσεις προς τελικούς χρήστες υπό συνθήκες ανταγωνισμού με άλλους

διανομείς της JCB καθίστανται λιγότερο επικερδείς. Τόσο η διακριτική ευχέρεια της JCB όσον αφορά την παροχή της έκπτωσης υπό τον όρο ότι είναι σεβαστές οι παραχωρηθείσες συμβατικές περιοχές, όσο και ο ίδιος ο όρος ότι τα μηχανήματα πρέπει να λειτουργούν εντός της συμβατικής περιοχής που έχει παραχωρηθεί στον διανομέα που τα πώλησε, απουσία των εμπλεκόμενων διανομέων, περιορίζουν τον ανταγωνισμό μεταξύ τους σε διάφορες συμβατικές περιοχές. Οι όροι αυτοί έχουν ως αποτέλεσμα ότι η αμοιβή τους εξαρτάται από το εάν πωλούν εντός ή εκτός της συμβατικής περιοχής που τους έχει παραχωρηθεί.

- (167) Μια ακόμη άμεση συνέπεια είναι το γεγονός ότι οι τιμές πώλησης των εν λόγω προμηθειών δύνανται να προσεγγίζουν τεχνητά τις τιμές πώλησης του επίσημου διανομέα της JCB στην συμβατική περιοχή του οποίου λειτουργούν τα μηχανήματα, ιδιαίτερα σε άλλα κράτη μέλη.

Σύμφωνα με τη JCB, η «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών» πρέπει κατ' ανάγκη να περιορίζεται στις πωλήσεις προς τελικούς χρήστες, εξαιρουμένων των μη εξουσιοδοτημένων μεταπωλητών ή των επίσημων διανομέων, οι οποίοι δεν έχουν το δικαίωμα να στραφούν σε ανταγωνιστικά σήματα βάσει των κοινοποιηθεισών συμφωνιών. Το δικαίωμα της JCB να ανακαλέσει τη στήριξη εάν τα μηχανήματα διατεθούν εκτός της συμβατικής περιοχής χωρίς να επιτευχθεί συμφωνία με τον διανομέα στη συμβατική περιοχή του οποίου διατίθενται είναι απαραίτητο για να αποζημιωθεί ο τελευταίος για την παροχή όλης της εξυπηρέτησης. Σύμφωνα με τη JCB, το δικαίωμα αυτό είναι επίσης απαραίτητο για να διασφαλιστεί ότι παρέχεται η κατάλληλη εξυπηρέτηση σε όλους τους χρήστες, ανεξαρτήτως του τόπου στον οποίο βρίσκεται το μηχανήμα (AKA II, σ. 14-16).

Η αποζημίωση για τις υπηρεσίες που παρέχονται για μηχανήματα τα οποία έχουν πωληθεί εκτός της συμβατικής περιοχής καθίσταται δυνατή ήδη από άμεσες πληρωμές της JCB και από την καταβολή του τέλους εξυπηρέτησης. Η JCB δεν έχει διευκρινίσει ποιες είναι οι πρόσθετες υπηρεσίες που καλύπτονται από την «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών». Το πρακτικό αποτέλεσμα του συστήματος στήριξης είναι ότι, εφόσον οι ενεργητικές πωλήσεις από τους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου περιορίζονται και οι πωλήσεις προς άλλους επίσημους διανομείς από άλλα κράτη μέλη δεν λαμβάνουν στήριξη βάσει του συστήματος, οι εκπτώσεις περιορίζονται στις πωλήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο και δεν μπορούν να χορηγηθούν έμμεσα στους αγοραστές από άλλα κράτη μέλη. Τούτο ενισχύει τον κατακερματισμό της αγοράς που προκύπτει από τις συμφωνίες.

δ) Διατήρηση τιμών μεταπώλησης

1. Ύπαρξη και διάρκεια της συμφωνίας

- (168) Στα πρακτικά σύσκεψης που πραγματοποιήθηκε στις 21 Μαΐου 1991 με τη συμμετοχή όλων των επίσημων διανομέων της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο περιγράφονται οι μεταξύ τους συμφωνίες σχετικά με τις αμοιβές και τις εκπτώσεις που πρέπει να εφαρμόζονται από όλους αυτούς

⁽¹⁶⁰⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 98 έως 100.

⁽¹⁶¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 98 έως 100 και 102 έως 105.

⁽¹⁶²⁾ Αιτιολογική σκέψη 103.

⁽¹⁶³⁾ Αιτιολογική σκέψη 99.

για τη χονδρική προμήθεια προϊόντων σε διάφορες κατηγορίες μεταπωλητών προκειμένου να αποφευχθούν οι διασυνοριακές διενέξεις. Στα πρακτικά αναφέρεται επίσης ο κοινός στόχος μεγιστοποίησης των ακαθάριστων περιθωρίων κέρδους για τις διάφορες κατηγορίες προϊόντων ⁽¹⁶⁴⁾.

(169) Όσον αφορά τις εκπτώσεις, η JCB αρχικά αντέδρασε μόνο για το ύψος τους, κατά το μέτρο που αυτό ήταν διαφορετικό από το ύψος που είχε συμφωνηθεί με τρεις από αυτούς τους επίσημους διανομείς, αλλά δεν αντιτέθηκε στην αρχή της εφαρμογής ενιαίων εκπτώσεων ⁽¹⁶⁵⁾. Η συμφωνία επί της αρχής των ενιαίων εκπτώσεων και, στη συνέχεια, επί του ύψους τους, επαναβεβαιώνεται λιγότερο από δύο μήνες αργότερα από τα πρακτικά της επόμενης σύσκεψης όλων των επίσημων διανομέων της JCB, όπου, παρουσία ανώτερων στελεχών της JCB, υιοθετήθηκε μια άλλη κλίμακα (πίνακας υπολογισμού) για τις εκπτώσεις χονδρικής πώλησης προς τις διάφορες κατηγορίες διανομέων, συμπεριλαμβανομένης επίσης της έκπτωσης σε επίπεδο λιανικού εμπορίου ⁽¹⁶⁶⁾. Οι οδηγίες της JCB, με τις οποίες συμφώνησαν οι επίσημοι διανομείς, αποτελούσαν μια κοινή βάση για την επίτευξη υψηλότερων περιθωρίων κέρδους ή κερδών σχετικά με τα μηχανήματα και τα ανταλλακτικά στο Ηνωμένο Βασίλειο ⁽¹⁶⁷⁾.

(170) Είναι επίσης προφανές ότι στη Γαλλία η JCB έχει περιορίσει την ελευθερία των επίσημων διανομέων να καθορίζουν τις τιμές μεταπώλησης, καθορίζοντας περιστασιακά τις τιμές μεταπώλησης σε συνεννόηση με τους εν λόγω διανομείς. Η JCB τους έχει προειδοποιήσει ότι οι τιμές μεταπώλησης δεν πρέπει να είναι πολύ χαμηλές ή χαμηλότερες από ένα ορισμένο σημείο αναφοράς. Η JCB Γαλλίας έχει επίσης ενθαρρύνει την αθέμιτη σύμπραξη μεταξύ επίσημων διανομέων, ώστε να μην μπορούν οι πελάτες να επωφελούνται από τον ανταγωνισμό ή έχει η ίδια επιδιώξει την αθέμιτη σύμπραξη με διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου προκειμένου να εναρμονίζονται οι τιμές μεταξύ της Γαλλίας και του Ηνωμένου Βασιλείου όταν ένας πελάτης ζητεί μια προσφορά ⁽¹⁶⁸⁾.

(171) Η συμμόρφωση με ελάχιστες ή σταθερές τιμές και η συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της σχετικά με τις εκπτώσεις για τη μεταπώληση μηχανημάτων και ανταλλακτικών αποτελεί, συνεπώς, τμήμα των συμφωνιών στο Ηνωμένο Βασίλειο ή τουλάχιστον των εναρμονισμένων πρακτικών στη Γαλλία. Η συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων για τις εκπτώσεις ή τις τιμές που εφαρμόζονται στη μεταπώληση είναι προφανής από το 1991 έως το 1993 στο Ηνωμένο Βασίλειο και από το 1994 έως το 1996 στη Γαλλία.

2. Περιοριστικό αποτέλεσμα

(172) Η εν λόγω συμφωνία στο Ηνωμένο Βασίλειο ή, τουλάχιστον, οι εναρμονισμένες πρακτικές στη Γαλλία έχουν ως αντικείμενο τον καθορισμό των τιμών μεταπώλησης και την

τεχνητή εναρμόνιση των τιμών πώλησης και των εκπτώσεων μεταξύ των συμβατικών περιοχών, με αποτέλεσμα να περιορίζεται ή να στρεβλώνεται ο ανταγωνισμός τιμών.

(173) Μια συμφωνία, η οποία αρχικά συνήφθη μεταξύ όλων των διανομέων του Ηνωμένου Βασιλείου παρουσία ανώτερων στελεχών της JCB και στη συνέχεια τροποποιήθηκε σύμφωνα με τις υποδείξεις της JCB, κατ' ανάγκη επηρεάζει την επιχειρηματική συμπεριφορά αυτών των διανομέων. Το ίδιο ισχύει για τα αιτήματα της JCB, τα οποία γνωστοποιήθηκαν στους διανομείς και έγιναν δεκτά από αυτούς, να επιτευχθούν υψηλότερες ή καθορισμένες τιμές και να μεγιστοποιηθούν τα περιθώρια κέρδους. Οι τιμές αυτές θα ήταν διαφορετικές, ανεξαρτήτως του κατά πόσον εφαρμόστηκε η συμφωνία. Τούτο έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

ε) Αποκλειστική αγορά, παρεμπόδιση των διασυνοριακών προμηθειών

1. Ύπαρξη και διάρκεια της συμφωνίας

(174) Η συμφωνία διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο που κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή το 1975 και υποβλήθηκε τελευταία το 1995 προβλέπει ότι οι επίσημοι διανομείς πρέπει να προμηθεύονται προϊόντα της JCB αποκλειστικά από τη JCB, εντός του επίσημου δικτύου της JCB ή από άλλη πηγή εξουσιοδοτημένη από τη JCB ⁽¹⁶⁹⁾. Η συμφωνία διανομής/εξαγωγής για την Ιρλανδία, τη Δανία και άλλα κράτη μέλη της ΕΚ το 1976 δεν παρεμποδίζει τις αγορές εντός του δικτύου. Ωστόσο, σε αντίθεση με τις συμφωνίες αυτές, η μη κοινοποιηθείσα συμφωνία διανομής της JCB για τη Γαλλία ορίζει τις θυγατρικές της JCB στη Γαλλία ως αποκλειστικούς προμηθευτές των προϊόντων της JCB για τους γάλλους διανομείς της JCB, με αποτέλεσμα να αποκλείονται οι άλλες πηγές προμήθειας, όπως οι υπόλοιποι διανομείς της JCB σε άλλα κράτη μέλη ⁽¹⁷⁰⁾. Η μη κοινοποιηθείσα τυποποιημένη συμφωνία για τους επίσημους διανομείς στην Ιταλία επίσης προβλέπει την υποχρέωση αποκλειστικής αγοράς μεταξύ της ιταλικής θυγατρικής της JCB και των διανομέων της ⁽¹⁷¹⁾. Ομοίως, η JCB εξέφρασε την ανησυχία της για τις αγορές ανταλλακτικών που πραγματοποίησαν επίσημοι διανομείς της Γερμανίας από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου και όχι από τη γερμανική θυγατρική της JCB ⁽¹⁷²⁾. Επιπλέον, η παράβαση της υποχρέωσης ωθεί τη JCB να απειλήσει με καταγγελία τη συμφωνία επίσημης αντιπροσωπείας στη Γαλλία, η οποία δεν θα ήταν δυνατή ελλείψει συμφωνίας ⁽¹⁷³⁾.

(175) Συνεπώς, η υποχρέωση των επίσημων διανομέων να προμηθεύονται μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB αποκλειστικά από τη θυγατρική της JCB στη Γαλλία μεταξύ του 1992 και του 1996 ή στην Ιταλία από το 1993 αποτελεί τμήμα της συμφωνίας που συνήφθη και εφαρμόστηκε από τη JCB και τους επίσημους διανομείς της.

⁽¹⁶⁴⁾ Απτιολογική σκέψη 128.

⁽¹⁶⁵⁾ Απτιολογική σκέψη 129.

⁽¹⁶⁶⁾ Απτιολογική σκέψη 130.

⁽¹⁶⁷⁾ Απτιολογικές σκέψεις 131 και 132.

⁽¹⁶⁸⁾ Απτιολογικές σκέψεις 112 και 133.

⁽¹⁶⁹⁾ Απτιολογικές σκέψεις 65 και 70.

⁽¹⁷⁰⁾ Απτιολογικές σκέψεις 109 και 110.

⁽¹⁷¹⁾ Απτιολογική σκέψη 106.

⁽¹⁷²⁾ Απτιολογική σκέψη 120.

⁽¹⁷³⁾ Απτιολογική σκέψη 110.

2. Περιοριστικό αντικείμενο ή αποτέλεσμα

- (176) Καταρχήν μια εθνική θυγατρική του ομίλου JCB δύσκολα θα ανταγωνιζόταν τους 130-140 επίσημους διανομείς της JCB σε ολόκληρη την κοινή αγορά για την προμήθεια μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB. Οι διανομείς βρίσκονται σε χαμηλότερο στάδιο της αλυσίδας προμήθειας και χρεώνουν τα εμπορικά περιθώρια κέρδους τους. Στην πράξη, τα επίπεδα των τιμών εντός του ομίλου, τα ακαθάριστα περιθώρια κέρδους που χρεώνουν οι θυγατρικές της JCB, η αποτελεσματικότητα ορισμένων από τους διανομείς αυτούς, τα χαμηλότερα περιθώρια κέρδους ή οι καλύτερες υπηρεσίες διαχείρισης, ιδιαίτερα στο Ηνωμένο Βασίλειο, αποτελούν ενδεχομένως τους λόγους για τους οποίους οι εν λόγω διανομείς είναι πραγματικοί ανταγωνιστές της εθνικής θυγατρικής ως πηγές προμήθειας.
- (177) Η υποχρέωση των επίσημων διανομέων στη Γαλλία και την Ιταλία να αποκτούν προμήθειες αποκλειστικά από την εθνική θυγατρική της JCB αποκλείει άλλους δυνητικούς προμηθευτές καινούργιων μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB εντός ή εκτός του επίσημου δικτύου διανομής της JCB. Συνεπώς, εντός του δικτύου διανομής της JCB, η υποχρέωση αυτή έχει ως αντικείμενο την παρεμπόδιση της πρόσβασης των επίσημων διανομέων των ανωτέρω κρατών μελών σε άλλες δυνητικές πηγές προμήθειας γνήσιων προϊόντων της JCB σε άλλα κράτη μέλη. Η υποχρέωση αυτή εφαρμόζεται στη Γαλλία για να παρεμποδιστούν οι εισαγωγές και οι διασταυρούμενες προμήθειες μηχανημάτων και ανταλλακτικών από το ένα κράτος μέλος στο άλλο εντός του δικτύου. Προστατεύει το γαλλικό και το ιταλικό δίκτυο διανομής στο σύνολό τους από τις διασταυρούμενες προμήθειες, με αποτέλεσμα να περιορίζεται ο ανταγωνισμός.
- (178) Η υποχρέωση αποκλειστικής αγοράς παρεμποδίζει, τουλάχιστον, τους γάλλους επίσημους διανομείς να αγοράζουν γνήσια μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB με χαμηλότερο κόστος από άλλα κράτη μέλη πλην της Γαλλίας, και ιδιαίτερα από το Ηνωμένο Βασίλειο. Ως εκ τούτου, οι εν λόγω διανομείς δεν είναι σε θέση να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές σε σύγκριση με άλλους, μη επίσημους μεταπωλητές που αποκτούν προμήθειες από το Ηνωμένο Βασίλειο. Το συμφέρον αυτών των μεταπωλητών που πραγματοποιούν συναλλαγές επωφελούμενοι από τη διαφορά τιμών μεταξύ του Ηνωμένου Βασιλείου και της Γαλλίας, και οι επανειλημμένες προσπάθειες περιορισμού αυτού του φαινομένου, οφείλονται εν μέρει στην εν λόγω υποχρέωση αποκλειστικής αγοράς, η οποία, σύμφωνα με τους γάλλους επίσημους διανομείς, τους εκθέτει σε αθέμιτο ανταγωνισμό με τις επιχειρήσεις του παράλληλου εμπορίου.
2. ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥΣ: ΚΑΤΑΚΕΡΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΤΗ ΕΔΑΦΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
- (179) Μεταξύ του 1989 και του 1996, οι τιμές των ιδίων μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB παρουσίαζαν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών, για παράδειγμα μέχρι [μεταξύ 0 και 100 %] μεταξύ της Γαλλίας και του Ηνωμένου Βασιλείου, όσον αφορά τα ανταλλακτικά, και μέχρι [μεταξύ 0 και 50 %], όσον αφορά τα καινούργια μηχανήματα. Στο μεταξύ, σε εσωτερικά σημειώματα της JCB υπογραμμίζεται το γεγονός ότι τα κέρδη της JCB παρουσίαζαν επίσης σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών μελών και ήταν ιδιαίτερα υψηλά στη Γαλλία, όπου οι τιμές λιανικής πώλησης ήταν επίσης οι υψηλότερες ⁽¹⁷⁴⁾.
- (180) Οι διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών που απορρέουν από την κανονική λειτουργία της αγοράς δεν αποτελούν πρόβλημα για το δίκαιο ανταγωνισμού. Ωστόσο, οι συνθήκες υπό τις οποίες παρουσιάζονται οι διαφορές τιμών και κερδών μεταξύ των κρατών μελών για τα μηχανήματα και τα ανταλλακτικά της JCB ρίχνουν φως στο συμφέρον της JCB και ορισμένων επίσημων διανομέων της να κατακερματίζουν τις εθνικές αγορές και να καθορίζουν τις τιμές μεταπώλησης ή τις εκπτώσεις εντός της κοινής αγοράς, ώστε να μην μπορούν οι αγοραστές να επωφελούνται από τις μεγάλες διαφορές τιμών στις διάφορες χώρες της ΕΚ.
- (181) Τα διάφορα στοιχεία που χαρακτηρίζονται ανωτέρω ως περιορισμοί του ανταγωνισμού έχουν ως κοινό παρονομαστή το γεγονός ότι περιορίζουν τις πωλήσεις εκτός των συμβατικών περιοχών από τους εξουσιοδοτημένους διανομείς. Όπως αναπτύσσεται αναλυτικότερα στη συνέχεια, ο συνδυασμός των ανωτέρω περιορισμών στη συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της εξυπηρετεί σταθερά το στόχο του κατακερματισμού των εθνικών αγορών εντός της κοινής αγοράς προκειμένου να εξασφαλιστεί απόλυτη εδαφική προστασία. Τούτο έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού.
- (182) Εξ ορισμού, οι ρυθμίσεις σχετικά με τις παρεχόμενες εκπτώσεις, καθώς και ο στόχος μεγιστοποίησης των ακαθάριστων περιθωρίων κέρδους που συμφωνήθηκε από τη JCB και τους επίσημους διανομείς σε ολόκληρο το Ηνωμένο Βασίλειο στρεβλώνουν και εναρμονίζουν τις τιμές αγοράς μεταξύ των διαφόρων συμβατικών περιοχών. Το ίδιο ισχύει για την ειδική οικονομική στήριξη που παρέχει η JCB στη Γαλλία στους διανομείς οι οποίοι ανταγωνίζονταν τις επιχειρήσεις του παράλληλου εμπορίου. Κατά καιρούς η JCB συμφώνησε με τους επίσημους γάλλους διανομείς της να χορηγηθούν ειδικές εκπτώσεις και οικονομική στήριξη στις συμβατικές περιοχές όπου εκδηλωνόταν ανταγωνισμός από μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές ⁽¹⁷⁵⁾.
- (183) Η στήριξη αυτή έχει ως μοναδικό αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού από τις επιχειρήσεις του παράλληλου εμπορίου. Συνεπάγεται τη συντονισμένη εφαρμογή της διαφορετικής τιμολόγησης στις διάφορες συμβατικές περιοχές, με πρωτοβουλία της JCB, με στόχο την προστασία ορισμένων συμβατικών περιοχών από τον έμμεσο ανταγωνισμό που προέρχεται από τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου. Ο συντονισμός μεταξύ της JCB Γαλλίας και των διανομέων του Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με τις προσφορές τιμών προς έναν αγοραστή που ασκεί δραστηριότητες στα δύο αυτά κράτη μέλη έχει επίσης ως στόχο τη στρέβλωση των τιμών αγοράς και την τεχνητή εναρμόνισή τους σε όλα τα κράτη μέλη, προκειμένου να περιοριστεί ο ανταγωνισμός από τους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου.

⁽¹⁷⁴⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 75 έως 80, 106, 110 και 124.

⁽¹⁷⁵⁾ Αιτιολογική σκέψη 80.

- (184) Σε ορισμένα κράτη μέλη, όπως στο Ηνωμένο Βασίλειο ή την Ιρλανδία, όχι όμως στη Γαλλία ή την Ιταλία, οι συμφωνίες διανομής της JCB συνδυάζουν την εδαφική αποκλειστικότητα με περιοσμούς των πωλήσεων εκτός των συμβατικών περιοχών και με στοιχεία επιλεκτικού χαρακτήρα, όπως η απαγόρευση των πωλήσεων σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, ιδιαίτερα σε άλλα κράτη μέλη. Παρεμποδίζουν την εκμετάλλευση της διαφοράς τιμών από μη επίσημους διανομείς που αγοράζουν οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα της JCB προς μεταπώληση, περιορίζοντας έτσι τον άμεσο ανταγωνισμό τους με τους επίσημους διανομείς και, έμμεσα, τον ανταγωνισμό μεταξύ των επίσημων διανομικών στις διάφορες συμβατικές περιοχές ή στα διάφορα κράτη μέλη. Η ζήτηση οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων από τους τελικούς χρήστες δεν χαρακτηρίζεται απόλυτα από κινητικότητα σε όλη την έκταση της ΕΚ. Οι εδραιωμένοι επίσημοι διανομείς δεν υπόκεινται στον ανταγωνισμό των μη εξουσιοδοτημένων μεταπωλητών και οι τελικοί χρήστες δεν είναι σε θέση να επιβάλουν τους όρους τους όσον αφορά την τιμολόγηση από το ένα κράτος μέλος στο άλλο, τη στιγμή που υφίστανται μεγάλες διαφορές τιμών στις διάφορες χώρες της ΕΚ. Υπό αυτές τις συνθήκες της αγοράς, ο ανωτέρω συνδυασμός έχει ως αποτέλεσμα τον κατακερματισμό των εθνικών αγορών.
- (185) Από την άλλη πλευρά, το γεγονός ότι η ύπαρξη μιας ελεύθερης συμβατικής περιοχής αποτελεί προϋπόθεση και, συνεπώς, συνιστά περιορισμό για την απόκτηση της ιδιότητας του επίσημου διανομέα της JCB δεν σχετίζεται άμεσα με την ποιότητα των προς παροχή υπηρεσιών. Ένας διανομέας εγκατεστημένος σε μια περιοχή όπου ένας επίσημος διανομέας της JCB ασκεί δραστηριότητες προς απόλυτη ικανοποίηση της JCB δεν θα μπορούσε να γίνει διανομέας της JCB, ανεξαρτήτως των πραγματικών ή δυνητικών του ικανοτήτων. Λόγω του περιορισμού αυτού, περιορίζεται ποσοτικά από τον όρο ότι πρέπει να τους παραχωρηθεί μια συμβατική περιοχή. Ο περιορισμός αυτός στο σύστημα επιλεκτικής διανομής της JCB, ο οποίος ούτε έχει ποιοτικό χαρακτήρα ούτε προβλέπεται κατά τον ίδιο τρόπο για όλους τους δυνητικούς μεταπωλητές ενδέχεται να υπάγεται στην απαγόρευση του άρθρου 81 παράγραφος 1.
- (186) Όπως προαναφέρεται, η συμφωνία βάσει της οποίας παρεμποδίζονται ή περιορίζονται οι παθητικές διασυνοριακές πωλήσεις από τους επίσημους διανομείς της JCB συνιστά περιορισμό του ανταγωνισμού. Η συμφωνία αυτή, που έχει καθαρά γεωγραφική βάση, περιορίζει τις ανωτέρω πωλήσεις προς μεταπωλητές, εξουσιοδοτημένους ή μη, και προς τελικούς χρήστες σε άλλα κράτη μέλη. Ο περιορισμός των ανωτέρω πωλήσεων προς εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές και τελικούς χρήστες εξυπηρετεί έναν στόχο αντίθετο προς τον ανταγωνισμό. Η απαγόρευση των πωλήσεων καινούργιων μηχανημάτων προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές σε άλλα κράτη μέλη, εάν δεν έχει χορηγηθεί εγγράφως η έγκριση της JCB, όρος που ίσχυε από το 1995 και εξής, αποτελεί επίσης περιορισμό του ανταγωνισμού, λαμβανομένων υπόψη άλλων διατάξεων με προβαλλόμενο στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης μετά την πώληση εντός του δικτύου διανομής της JCB στην ΕΚ.
- (187) Πράγματι, οι επίσημοι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου που παρεμποδίζονται να πωλούν καινούργια μηχανήματα σε μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές καλούνται επίσης να καταβάλουν τέλος εξυπηρέτησης για τις πωλήσεις που έχουν πραγματοποιήσει εκτός της συμβατικής περιοχής τους. Όπως αναφέρεται στη συμφωνία διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο, στόχος της επιβολής αυτού του τέλους είναι να διατηρηθούν οι προδιαγραφές εξυπηρέτησης της JCB και ταυτόχρονα να αποζημιωθεί ο τοπικός διανομέας για το κόστος παροχής υπηρεσιών για ένα μηχανήμα που δεν πώλησε ο ίδιος. Το επίσημο δίκτυο διανομής της JCB καλύπτει ολόκληρη την ΕΚ.
- (188) Υπό τις συνθήκες αυτές, η απαγόρευση της άμεσης ή έμμεσης πώλησης μηχανημάτων σε μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές σε άλλα κράτη μέλη υπερβαίνει το στόχο της διασφάλισης υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών. Υπάρχουν επίσημοι διανομείς σε ολόκληρη την ΕΚ, οι οποίοι εξασφαλίζουν τη συντήρηση των προϊόντων σύμφωνα με τις προδιαγραφές της JCB, οι οποίοι αμείβονται είτε με τους συνήθεις εμπορικούς όρους είτε από το τέλος εξυπηρέτησης και την ίδια τη JCB βάσει της εγγύησής της, ανεξαρτήτως εάν το μηχανήμα πωλήθηκε άμεσα από έναν επίσημο διανομέα ή έμμεσα από έναν μη εξουσιοδοτημένο μεταπωλητή. Στο πλαίσιο αυτό, η απαγόρευση έχει, αντίθετα, ως αποτέλεσμα ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού.
- (189) Ο κατακερματισμός της αγοράς που προκύπτει από το συνδυασμό της εδαφικής αποκλειστικότητας που περιορίζει τις διασυνοριακές πωλήσεις και των επιλεκτικών ρητρών ενισχύεται περαιτέρω από τρεις ακόμη περιορισμούς:
- πρώτον, από την εκ των πραγμάτων απαγόρευση ή τον περιορισμό των διασυνοριακών προμηθειών εντός του επίσημου δικτύου, που απομονώνει τη γαλλική και την ιταλική αγορά από την υπόλοιπη κοινή αγορά. Ειδικότερα, η υποχρέωση αυτή συμπληρώνει τους περιορισμούς προς τους επίσημους διανομείς, για παράδειγμα στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι οποίοι τους εμποδίζουν να πραγματοποιούν πωλήσεις εκτός της συμβατικής τους περιοχής, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων προς επίσημους διανομείς της JCB ⁽¹⁷⁶⁾,
 - δεύτερον, από το τέλος εξυπηρέτησης που επιβάλλεται στις πωλήσεις εκτός της παραχωρηθείσας, συμβατικής περιοχής, το οποίο, κατά το μέτρο που χρεώνεται ανεξαρτήτως του πραγματικού κόστους, δημιουργεί δυσμενείς όρους για τις εξαγωγές,
 - τρίτον, από την «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών» στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία, όπως εφαρμόζεται στην πράξη, λειτουργεί αποτρεπτικά για τις εξαγωγές κατά τρόπο παρόμοιο με το τέλος εξυπηρέτησης.
- (190) Επιβάλλοντας πρόσθετα στοιχεία τιμής στις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής (στοιχεία που δεν σχετίζονται με το κόστος στο τέλος εξυπηρέτησης, ανάκληση της έκπτωσης βάσει της «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών», αποζημίωση σε περίπτωση πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς) σε σύγκριση με τις πωλήσεις εντός της συμβατικής περιοχής, επιτυγχάνεται τεχνητή προσέγγιση των τιμών μεταπώλησης στις διάφορες συμβα-

⁽¹⁷⁶⁾ Ατιπολογική σκέψη 110. Οι ατιπολογικές σκέψεις 84 και 120 περιέχουν ενδείξεις για τους περιορισμούς των πωλήσεων εντός του δικτύου από το Ηνωμένο Βασίλειο προς τη Γαλλία και τη Γερμανία.

τικές περιοχές. Εάν υποθεθεί ότι το ακαθάριστο περιθώριο κέρδους ανέρχεται σε 10 %, μέσω του συστήματος «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» η συνολική αμοιβή ενός επίσημου διανομέα εξαρτώνται κατά το ένα τρίτο και πλέον, δηλαδή κατά μεγάλο μέρος, από το γεωγραφικό προορισμό των πωλήσεων. Εάν χρεωθεί επιπλέον και το τέλος εξυπηρέτησης σε μια πράξη εκτός της συμβατικής περιοχής, ο επίσημος διανομέας μπορεί να χάσει περισσότερα από τα τρία τέταρτα του ακαθάριστου περιθωρίου κέρδους σε σύγκριση με μια πράξη εντός της συμβατικής του περιοχής. Υπάρχουν και άλλα παραδείγματα αθέμιτης σύμπραξης σε ό,τι αφορά τις τιμές με ανάμειξη της JCB, που οδηγούν σε ακόμη μεγαλύτερη εναρμόνιση των τιμών μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών. Τα πρόσητα αυτά στοιχεία τιμής ενισχύουν την αποτελεσματικότητα του κατακερματισμού της αγοράς, καθότι οι αγοραστές έχουν λιγότερα κίνητρα να πραγματοποιούν αγορές από διάφορα σημεία της κοινής αγοράς.

- (191) Τα περιοριστικά αντικείμενα και αποτελέσματα των διαφόρων στοιχείων της συμφωνίας, λειτουργούν, συνεπώς, συμπληρωματικά όσον αφορά την παρεμπόδιση ή τον περιορισμό των εισαγωγών ή εξαγωγών εντός και εκτός του δικτύου διανομής της JCB με στόχο την παροχή απόλυτης εδαφικής προστασίας. Ο συνδυασμός της επιλεκτικής διανομής (δηλαδή της απαγόρευσης των πωλήσεων σε μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές) στις συμφωνίες διανομής της JCB με i) τις ανωτέρω τρεις κατηγορίες περιορισμών, ii) άλλους περιορισμούς που εναρμονίζουν τεχνητά τις τιμές και τις εκπτώσεις μεταξύ διαφόρων συμβατικών περιοχών και iii) την εδαφική προστασία που περιορίζει τις παθητικές πωλήσεις, ιδιαίτερα σε άλλα κράτη μέλη, έχει σαφώς το αντίθετο προς τον ανταγωνισμό αποτέλεσμα του κατακερματισμού των εθνικών αγορών στην ΕΚ και συνεπώς υπάγεται στο άρθρο 81 παράγραφος 1.

3. ΑΙΣΘΗΤΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΣΥΝΕΠΙΕΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΤΑΞΥ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ

- (192) Η JCB κατέχει σχεδόν το 40 % της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου όσον αφορά όλες τις κατηγορίες οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων και το 60 % της αγοράς όσον αφορά τους τροχοφόρους φορτωτές. Το μερίδιο αγοράς της σε ολόκληρη την ΕΕ είναι περίπου 14 % για όλα τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα και υψηλότερο του 40 % για τους τροχοφόρους φορτωτές. Το μερίδιο αγοράς της JCB για τα ειδικά ανταλλακτικά είναι υψηλότερο από το μερίδιο αγοράς της σε κάθε αγορά προϊόντος για τα μηχανήματα και η ισχύς της στην αγορά είναι σημαντική για τα ανταλλακτικά αυτά. Εξετάζοντας την ειδική αγορά τροχοφόρων φορτωτών, η Επιτροπή αποφάνθηκε το 1999 ότι η θέση και η ισχύς της JCB στην αγορά δεν μπορούν εύκολα να διγούν από τους ανταγωνιστές της. Η διαπίστωση αυτή επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι το μερίδιο αγοράς της JCB και η ηγετική της θέση στην αγορά το 1995 παραμένουν περίπου ως είχαν το 1975 ⁽¹⁷⁷⁾.

- (193) Οι συμφωνίες και οι πρακτικές της JCB αφορούν ειδικότερα τη διανομή των μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB που παράγονται ή πωλούνται σε ορισμένα κράτη μέλη προς μεταπώληση σε άλλα κράτη μέλη. Όταν οι συμφωνίες εφαρ-

μόζονται σε άλλες χώρες πλην του Ηνωμένου Βασιλείου, αφορούν προϊόντα που είχαν κατασκευαστεί σε άλλα κράτη μέλη. Οι συμφωνίες σχετικά με τις τιμές στο Ηνωμένο Βασίλειο αφορούν προϊόντα που θα μπορούσαν να μεταπωληθούν σε άλλα κράτη μέλη.

- (194) Το επίσημο δίκτυο διανομής της JCB στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιμετωπίζει περιορισμούς όσον αφορά τη διάθεση προϊόντων σε μεταπωλητές που αγοράζουν μηχανήματα και ανταλλακτικά με σκοπό να τα μεταπωλήσουν εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών. Οι σχετιζόμενοι με τις τιμές περιορισμοί και άλλα οικονομικά μειονεκτήματα που αναστέλλουν τις παθητικές διασυννοριακές πωλήσεις μπορούν να καταστήσουν τις εν λόγω πωλήσεις σχεδόν μη επικερδείς. Οι εμπορικές ροές μεταξύ του Ηνωμένου Βασιλείου και άλλων κρατών μελών θα ήταν διαφορετικές εάν οι πωλήσεις εκτός των παραχωρούμενων συμβατικών περιοχών δεν επιβαρύνονταν με το τέλος εξυπηρέτησης, όπως αυτό πράγματι εφαρμόζεται, και εάν λάμβαναν άνευ όρων εκπτώσεις βάσει της «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών». Κατά το μέτρο που τα στοιχεία αυτά δύνανται να μειώσουν ή ακόμη και να εξαλείψουν την κερδοφορία των πωλήσεων προς άλλα κράτη μέλη, οι επίσημοι διανομείς τις έχουν ενδεχομένως εγκαταλείψει. Είναι επίσης προφανές ότι οι συμφωνίες με τους επίσημους διανομείς της JCB στην Ιταλία και τη Γαλλία παρεμποδίζουν τους εν λόγω διανομείς να αγοράζουν μηχανήματα και ανταλλακτικά της JCB από άλλα κράτη μέλη.
- (195) Οι περιορισμοί που αφορούν τη μεταπώληση ή τις αγορές εντός ενός και του αυτού κράτους μέλους (εγχώρια αγορά) έχουν περιορισμένες μεν, αλλά αισθητές συνέπειες στην κοινή αγορά. Οι ίδιοι περιορισμοί των πωλήσεων προς άλλα κράτη μέλη ή των αγορών από αυτά κατ' ανάγκη επηρεάζουν τον ανταγωνισμό και το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Ο ανταγωνισμός και το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών θα ήταν πολύ εντονότερα εάν η αποτελεσματικότητα και οι συμφέρουσες τιμές που παρατηρούνται στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου κυρίως, αλλά όχι μόνο σε αυτή, δεν είχαν διατηρηθεί τεχνητά εντός των ορίων των εν λόγω αγορών από τις συμφωνίες.
- (196) Για τους ανωτέρω λόγους, λαμβάνοντας υπόψη τη θέση της JCB στις σχετικές αγορές και το χαρακτήρα των ανωτέρω περιορισμών που συνεπάγονται κατακερματισμό των αγορών μεταξύ αρκετών κρατών μελών, μέσω της απόλυτης εδαφικής προστασίας και του καθορισμού των τιμών, ο περιορισμός του ανταγωνισμού και οι πιθανές συνέπειες στο εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών είναι αισθητά, κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1.

B. ΑΡΘΡΟ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3 ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΕΚ

1. ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ (ΕΟΚ) ΑΡΙΘ. 1983/83 ΚΑΙ (ΕΚ) ΑΡΙΘ. 2790/1999

- (197) Η απαλλαγή κατά κατηγορία βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83, ο οποίος ίσχυε όταν οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές συνήφθησαν ή εφαρμόστηκαν, δεν έχει εφαρμογή. Οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές συνεπάγονται τη λήψη μέτρων που παρεμποδίζουν τους διανομείς ή τους χρήστες να προμηθεύονται τα προϊόντα που προβλέπονται στη σύμβαση από κράτη μέλη εκτός της συμ-

⁽¹⁷⁷⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 15, 17 και 27 έως 33.

βατικής περιοχής, αφενός, και περιορισμούς στις τιμές μεταπώλησης, αφετέρου. Το στοιχείο αυτό, δυνάμει του άρθρου 3 στοιχεία γ) και δ), καθιστά ανεφάρμοστη την απαλλαγή κατά κατηγορία που προβλέπεται στο άρθρο 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83. Εξάλλου, στην αιτιολογική σκέψη 8 υπενθυμίζεται ότι οι περιορισμοί της ελευθερίας του διανομέα ως προς τη διαμόρφωση των τιμών μεταπώλησης ή την επιλογή των πελατών του δεν είναι δυνατό να εξαιρεθούν.

(198) Η απαλλαγή κατά κατηγορία βάσει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 επίσης δεν έχει εφαρμογή, λαμβάνοντας υπόψη το μερίδιο αγοράς της JCB στην αγορά της ΕΚ για τους τροχοφόρους φορτωτές (40 % σε αξία και 45 % σε όγκο), το οποίο υπερβαίνει το κατώτατο όριο ύψους 30 % που προβλέπεται στο άρθρο 3. Οι συμφωνίες της JCB περιλαμβάνουν επίσης περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας που περιλαμβάνονται στο άρθρο 4, γεγονός που αποκλείει το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία που προβλέπεται στο άρθρο 2 του εν λόγω κανονισμού.

(199) Ακόμη και εάν λαμβανόταν ως σχετική αγορά για τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα η ΕΚ στο σύνολό της, όπου το μερίδιο της JCB επί των συνολικών πωλήσεων είναι μικρότερο του 30 %, ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 και πάλι δεν θα είχε εφαρμογή στις συμφωνίες της JCB, βάσει του άρθρου 4 στοιχεία α), β), γ) και δ) του εν λόγω κανονισμού. Οι συμφωνίες της JCB με τους εξουσιοδοτημένους διανομείς της, οι οποίοι είναι αγοραστής των μηχανημάτων και ανταλλακτικών της με σκοπό τη μεταπώληση, περιλαμβάνουν:

- περιορισμούς της δυνατότητας του αγοραστή να καθορίσει τις τιμές μεταπώλησης,
- περιορισμούς σχετικά με τη συμβατική περιοχή στην οποία ο αγοραστής πραγματοποιεί παθητικές πωλήσεις,
- περιορισμούς των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων προς τελικούς χρήστες ή νομίμως ορισθέντες αντιπροσώπους στο πλαίσιο επιλεκτικού συστήματος διανομής,
- περιορισμούς των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ διανομέων.

2. ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) ΑΡΙΘ. 1475/95

Σύμφωνα με τη JCB, για τον ιδιαίτερα περίπλοκο τεχνικό εξοπλισμό, όπως τα υπό εξέταση μηχανήματα, τα συμφέροντα των καταναλωτών και η αποτελεσματική διανομή εξυπηρετούνται καλύτερα μέσω ενός αποκλειστικού και επιλεκτικού συστήματος, όπως αυτό που επιτρέπεται βάσει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1475/95, η λογική του οποίου πρέπει να εφαρμόζεται στη διανομή του εξοπλισμού της. Στην ουσία, η JCB δηλώνει ότι, λόγω της τεχνικής περιπλοκότητας των μηχανημάτων της, οι διανομείς πρέπει να είναι εκπαιδευμένοι επαγγελματίες, ικανοί να παρέχουν υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση μετά την πώληση και ακριβείς πληροφορίες σχετικά με τις βελτιώσεις, τις τροποποιήσεις και τα προβλήματα των μηχανημάτων, γεγονός που προϋποθέτει σημαντική επένδυση (ΑΚΑ ΙΙ, σ. 46-47).

(200) Η απαλλαγή κατά κατηγορία βάσει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1475/95 δεν έχει εφαρμογή εξαιτίας του άρθρου 1 του κανονισμού. Το άρθρο 1 προβλέπει ότι ο κανονισμός έχει εφαρμογή σε καινούργια αυτοκίνητα οχήματα που προορίζονται για κυκλοφορία σε δημόσιους δρόμους. Τούτο ήταν γνωστό στη JCB, η οποία έγγραψε στους διανομείς της ότι οι συμφωνίες διανομής της σχετικά με τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα, τα οποία δεν προορίζονται για κυκλοφορία σε δημόσιους δρόμους, πρέπει να εξετάζονται με βάση τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83. Τα ανώτερα στελέχη της JCB γνώριζαν επίσης ότι η Επιτροπή είχε αρνηθεί να επεκτείνει στους ελκυστήρες το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία που προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 123/85, ο οποίος εφαρμόζόταν στα αυτοκίνητα οχήματα πριν από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1475/95. Μάλιστα δε η JCB είχε ισχυριστεί στην επιστολή της της 11ης Μαρτίου 1976 προς την Επιτροπή ότι τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα πρέπει να αντιμετωπίζονται διαφορετικά από τα αυτοκίνητα οχήματα, παρά τους σημερινούς ισχυρισμούς της ότι η λογική του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1475/95 πρέπει να εφαρμοστεί στο σύστημα διανομής της ⁽¹⁷⁸⁾.

Ωστόσο, εάν είχε εφαρμογή ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1475/95, γεγονός που δεν ισχύει, η συμφωνία μεταξύ της JCB και των επίσημων διανομέων της θα καθιστούσε επίσης μη εφαρμοστέο τον κανονισμό. Η συμφωνία περιλαμβάνει αρκετές διατάξεις που αναφέρονται στο άρθρο 6 παράγραφος 1 του κανονισμού, οι οποίες οδηγούν στην άρση του ευεργετήματος της απαλλαγής, συγκεκριμένα δε περιλαμβάνει τις ακόλουθες διατάξεις:

- περιορισμούς επιβαλλόμενους στους επίσημους διανομείς σχετικά με την αγορά μηχανημάτων και ανταλλακτικών από άλλους επίσημους διανομείς σε άλλα κράτη μέλη (άρθρο 6 παράγραφος 1 σημείο 3),
- περιορισμούς της ελευθερίας των επίσημων διανομέων να καθορίζουν τις τιμές και τις εκπτώσεις για τα προϊόντα της συμφωνίας (άρθρο 6 παράγραφος 1 σημείο 6),
- το γεγονός ότι η αμοιβή των επίσημων διανομέων, λόγω τόσο του τέλους εξυπηρέτησης, κατά το μέτρο που αυτό δεν σχετίζεται με το πραγματικό κόστος και καθορίζεται από τη JCB, και της πολλαπλής στήριξης των συναλλαγών, εξαρτάται από τον προορισμό των πωλήσεων ή/και τον τόπο κατοικίας του αγοραστή (άρθρο 6 παράγραφος 1 σημείο 8),
- τον περιορισμό της ελευθερίας των επίσημων διανομέων να προμηθεύονται από τρίτη επιχείρηση της επιλογής τους ανταλλακτικά που ανταγωνίζονται τα προϊόντα της συμφωνίας και που έχουν το ποιοτικό επίπεδο των τελευταίων (άρθρο 6 παράγραφος 1 σημείο 9).

3. ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΣΕ ΑΤΟΜΙΚΗ ΒΑΣΗ ΔΥΝΑΜΕΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3

(201) Δυνάμει του άρθρου 4 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17, η Επιτροπή δύναται να χορηγήσει απαλλαγή σε ατομική

⁽¹⁷⁸⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 65, 111, 135 και 136.

βάση σύμφωνα με το άρθρο 81 παράγραφος 3 μόνο στη συμφωνία που κοινοποίησε η JCB. Όπως επεξηγείται ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 61 έως 72, ορισμένες διατάξεις που συμφωνήθηκαν ή εφαρμόστηκαν από τη JCB και τους επίσημους διανομείς της, οι οποίες χαρακτηρίστηκαν ως περιορίζουσες τον ανταγωνισμό, έχουν κοινοποιηθεί ή υποβληθεί στην Επιτροπή.

(202) Δεν είναι δυνατή η έκδοση απόφασης δυνάμει του άρθρου 81 παράγραφος 3 σχετικά με περιοριστικές συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που δεν έχουν κοινοποιηθεί εγκύρως ⁽¹⁷⁹⁾.

(203) Το τμήμα της συμφωνίας που έχει κοινοποιηθεί ή υποβληθεί στην Επιτροπή από το 1975, επί του οποίου η Επιτροπή δεν έχει ακόμη εκδώσει οριστική απόφαση, καλύπτει τους ακόλουθους περιορισμούς του ανταγωνισμού που αναπτύσσονται ανωτέρω:

— την απαγόρευση, εντός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών του Ηνωμένου Βασιλείου, της χονδρικής προμήθειας προϊόντων προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές με σκοπό τη μεταπώληση (δηλαδή επιλεκτικές πωλήσεις εντός του δικτύου) ⁽¹⁸⁰⁾,

— την καταβολή τέλους εξυπηρέτησης για τις πωλήσεις που έχουν πραγματοποιηθεί εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών στο Ηνωμένο Βασίλειο και τα υπόλοιπα κράτη μέλη της ΕΟΚ το 1975, πλην της Γαλλίας, το ποσό του οποίου αποτελεί κυρίως αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ του διανομέα που πραγματοποιεί την πώληση και του διανομέα στη συμβατική περιοχή του οποίου λειτουργεί το μηχανήμα ⁽¹⁸¹⁾,

— την υποχρέωση, η οποία ισχύει στο Ηνωμένο Βασίλειο και τα υπόλοιπα κράτη μέλη της ΕΟΚ το 1976, πλην της Γαλλίας, να αγοράζονται ανταλλακτικά, εξοπλισμός και παρελκόμενα χρησιμοποιούμενα με τα προϊόντα της JCB ή για την επισκευή τους μόνον από τη JCB, εκτός εάν η JCB αποφασίσει άλλως, και να χρησιμοποιούνται ή να διατίθενται μόνον προϊόντα της JCB στο πλαίσιο της εγγύησης ή εργασιών τροποποίησης των μηχανημάτων της JCB. ⁽¹⁸²⁾

(204) Οι διατάξεις της κοινοποιηθείσας συμφωνίας δεν εφαρμόζονται πράγματι όπως κοινοποιήθηκαν ή εφαρμόζονται παράλληλα με μη κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Εφαρμόζονται επίσης σε κράτη μέλη για τα οποία οι κοινοποιηθείσες συμβάσεις δεν περιέχουν τις διατάξεις αυτές. Τα μη κοινοποιηθέντα στοιχεία της συμφωνίας ⁽¹⁸³⁾ περιλαμβάνουν τους ακόλουθους περιορισμούς του ανταγωνισμού, που έχουν αναπτυχθεί ανωτέρω:

— την εφαρμογή, τουλάχιστον στο Ηνωμένο Βασίλειο, του συστήματος αμοιβής που αποκαλείται «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών»,

— τον καθορισμό των τιμών μεταπώλησης ή λιανικής ή/και των εκπτώσεων για τα προϊόντα που αγοράζονται από τη JCB προς μεταπώληση από επίσημους διανομείς της JCB,

— την υποχρέωση των γάλλων και ιταλών επίσημων διανομέων να αγοράζουν αποκλειστικά από τις θυγατρικές της JCB στη Γαλλία ή στην Ιταλία, αντίστοιχα, όλα τα προϊόντα της JCB (μηχανήματα και ανταλλακτικά), αποκλεισμένων των άλλων διανομέων, θυγατρικών, ή πηγών σε άλλα κράτη μέλη,

— τον περιορισμό που επιβάλλεται στους επίσημους διανομείς, εντός της παραχωρηθείσας προς αυτούς συμβατικής περιοχής, σχετικά με τη διάθεση προϊόντων σε αγοραστές από άλλα κράτη μέλη· ο περιορισμός αυτός περιλαμβάνει, στο Ηνωμένο Βασίλειο, την καταχρηστική επέκταση στην εφαρμογή της κοινοποιηθείσας απαγόρευσης της χονδρικής προμήθειας προϊόντων προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές με σκοπό τη μεταπώληση για να καλυφθούν, εν γένει, οι εξαγωγικές πωλήσεις σε εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές και τελικούς χρήστες,

— την επιβολή τέλους εξυπηρέτησης στις πωλήσεις που πραγματοποιούνται εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών βάσει μιας καθορισμένης κλίμακας, το ποσό της οποίας καθορίζεται στην πραγματικότητα από τη JCB, γεγονός που αποτελεί καταχρηστική εφαρμογή των σχετικών κοινοποιηθεισών ρητρών.

(205) Καταρχήν, η μόνη δυνατή επιλογή για την Επιτροπή είναι να εκτιμήσει τις συμφωνίες της JCB με βάση τους όρους που της κοινοποιήθηκαν ⁽¹⁸⁴⁾. Ωστόσο, εν προκειμένω, η κοινοποίηση δεν μπορεί να εξεταστεί απομονωμένη από τις μη κοινοποιηθείσες συμφωνίες. Οι εν λόγω μη κοινοποιηθείσες συμφωνίες αποτελούν μέρος του οικονομικού και νομικού πλαισίου των κοινοποιηθεισών συμφωνιών. Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι οι μη κοινοποιηθέντες περιορισμοί ενισχύουν τις συνέπειες των κοινοποιηθέντων περιορισμών, οι κοινοποιηθέντες και μη κοινοποιηθέντες περιορισμοί, στο σύνολό τους, παραβαίνουν το άρθρο 81 παράγραφος 1. Εάν η JCB είχε κοινοποιήσει στο σύνολό τους τις εφαρμοζόμενες συμφωνίες, η Επιτροπή θα μπορούσε να εκτιμήσει τις συνέπειες που έχει για την κοινή αγορά ο συνδυασμός των περιοριστικών διατάξεων και ορισμένων μεμονωμένων διατάξεων στα διάφορα κράτη μέλη. Οι κοινοποιηθείσες και οι μη κοινοποιηθείσες διατάξεις εφαρμόζονται ταυτόχρονα εντός του δικτύου διανομής της JCB και πρέπει να εκτιμηθούν στο σύνολό τους.

(206) Σε κάθε περίπτωση, οι εφαρμοσθείσες συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές δεν πληρούν τους σωρευτικούς όρους του άρθρου 81 παράγραφος 3, όπως αναπτύσσεται διεξοδικότερα στη συνέχεια.

⁽¹⁷⁹⁾ Απόφαση του Δικαστηρίου της 29ης Οκτωβρίου 1980 στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις 209 έως 215/78 και 218/78, Van Landewyck/Επιτροπή, Συλλογή 1980, σ. 3125, 3243, παράγραφοι 61 και 62.

⁽¹⁸⁰⁾ Αιτιολογική σκέψη 63.

⁽¹⁸¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 52, 64 και 69.

⁽¹⁸²⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 65 και 70.

⁽¹⁸³⁾ Οι αιτιολογικές σκέψεις 61 έως 65 (Ηνωμένο Βασίλειο) και 67 έως 72 (λοιπά κράτη μέλη) αναφέρουν τις σχετικότερες διατάξεις των πιο πρόσφατων συμφωνιών που κοινοποιήθηκαν ή γνωστοποιήθηκαν στην Επιτροπή για κάθε κράτος μέλος.

⁽¹⁸⁴⁾ Απόφαση του Δικαστηρίου της 17ης Ιανουαρίου 1984, συνεκδικασθείσες υποθέσεις 43 και 63/82 VBVB και VBBB κατά Επιτροπής 1984, Συλλογή 1984, σ. 19, περίληψη, αριθ. 1.

4. ΣΩΡΕΥΤΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 81 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3

α) Βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων

(207) Ορισμένα από τα οφέλη που είναι κοινά σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών διανομής, όπως η αποκλειστική διανομή, η αποκλειστική αγορά και διανομή αυτοκινήτων οχημάτων, απορρέουν ενδεχομένως από τις συμφωνίες διανομής της JCB, οι οποίες πράγματι συνδυάζουν διατάξεις των εν λόγω κατηγοριών. Τα οφέλη αυτά είναι τα ακόλουθα:

— βελτίωση του σχεδιασμού της παραγωγής για τη JCB και τακτικός εφοδιασμός των επίσημων διανομέων της, γεγονός που διευκολύνει ή τονώνει τις πωλήσεις και τη διείσδυση στις αγορές και ορθολογικότερη παραγωγή. Ένα αποκλειστικό και εξειδικευμένο δίκτυο διανομής επιτρέπει ενδεχομένως στη JCB να προσαρμόσει κατάλληλα την παραγωγή της στα δεδομένα κάθε περιοχής,

— βελτιωμένος και τακτικός εφοδιασμός ολόκληρης της κοινής αγοράς, χάρη στο πυκνό δίκτυο διανομής της JCB. Το εξειδικευμένο αυτό δίκτυο έχει επίσης επιτρέψει ενδεχομένως τη συγκέντρωση των προσπαθειών πώλησης καινούργιων μηχανημάτων εντός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών και τη γρήγορη επιτόπια προμήθεια ανταλλακτικών εισαγόμενων από άλλα κράτη μέλη,

— η συνεργασία αυτή κατέστησε επίσης δυνατή την εξασφάλιση αποτελεσματικής εξυπηρέτησης μετά την πώληση εντός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών για μηχανήματα που χρειάζονται υπηρεσίες επισκευής σε απρόβλεπτα χρονικά διαστήματα και τα οποία λειτουργούν με απαιτητικούς όρους εξυπηρέτησης. Επειδή τα οικοδομικά και χωματουργικά μηχανήματα είναι τεχνικώς περίπλοκα, η εξυπηρέτηση πρέπει να παρέχεται από προσωπικό ικανό να ανταποκριθεί σε αυστηρές προδιαγραφές εξυπηρέτησης, ούτως ώστε να εξασφαλίζονται άριστοι όροι εξυπηρέτησης.

β) Εξασφάλιση στους καταναλωτές δίκαιου τμήματος από το όφελος που προκύπτει

(208) Μπορεί να θεωρηθεί ότι εξασφαλίζεται στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από τα αντικειμενικά οφέλη που σκιαγραφούνται ανωτέρω. Συνεπώς, είναι θεμιτό το μέλημα για την επιλογή διανομέων βάσει της δυνατότητάς τους να παρέχουν εξυπηρέτηση υψηλών προδιαγραφών στους αγοραστές των προϊόντων της JCB. Η υποχρέωση των διανομέων να απασχολούν προσωπικό με εξειδικευμένη εκπαίδευση και να παρέχουν υπηρεσίες στους καταναλωτές δεν αίρει το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 1983/83 σχετικά με την αποκλειστική διανομή. Οι διαπραγματεύσεις της JCB σχετικά με τον ορισμό της Central Parts ως αποκλειστικού διανομέα δείχνουν ότι, υπό τον όρο ότι ο διανομέας παρέχει την απαραίτητη στήριξη και μια συμβατική περιοχή, οι επιχειρήσεις

που διαθέτουν μηχανήματα της JCB μέσω του παράλληλου εμπορίου δεν αποκλείονται ως ακατάλληλοι υποψήφιοι επίσημοι διανομείς της JCB ⁽¹⁸⁵⁾.

(209) Ο συνδυασμός της εδαφικής αποκλειστικότητας με την απαγόρευση των πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, οι οποίοι ενδέχεται να ανταγωνίζονται τους επίσημους διανομείς, και με την αποκλειστική αγορά ανταλλακτικών για τους επίσημους διανομείς παρεμποδίζει ή περιορίζει την ανάπτυξη της αγοράς συντήρησης, επισκευής και προμήθειας ανταλλακτικών υπό βέλτιστους όρους εξυπηρέτησης. Η εν λόγω αγορά διαχωρίζεται από την αγορά πώλησης καινούργιων μηχανημάτων. Έχοντας υπόψη την τοπική ισχύ στην αγορά που έχει ένας επίσημος διανομέας όσον αφορά τον εφοδιασμό των πελατών εντός στενών χρονικών περιθωρίων, ο συνδυασμός των ανωτέρω παραγόντων υπερβαίνει τα αναμενόμενα οφέλη για τον καταναλωτή, ιδιαίτερα εάν ληφθεί υπόψη το σημαντικό μερίδιο αγοράς της JCB στους τροχοφόρους φορτωτές.

(210) Παράλληλα, ο καταναλωτής δεν αποκομίζει κανένα εμφανές όφελος από την υποχρέωση των επίσημων διανομέων της Γαλλίας και της Ιταλίας, οι οποίοι πληρούν τις προδιαγραφές εξυπηρέτησης της JCB, να αγοράζουν μηχανήματα ή ανταλλακτικά αποκλειστικά από τη θυγατρική της JCB στη χώρα τους, με αποτέλεσμα να αποκλείονται οι προμηθευτές γνήσιων προϊόντων της JCB, όπως οι υπόλοιποι επίσημοι διανομείς άλλων κρατών μελών ⁽¹⁸⁶⁾. Οι εν λόγω διανομείς είναι σε θέση να προμηθεύουν προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές από τις θυγατρικές της JCB. Συνεπώς, το χαμηλότερο κόστος αγοράς δεν μπορεί να μετακυλιστεί στους καταναλωτές.

(211) Η εφαρμογή δυσμενών οικονομικών όρων ανάλογα με το γεωγραφικό προορισμό των πωλήσεων (π.χ. μη συνδεδεμένα με το κόστος στοιχεία του τέλους εξυπηρέτησης, εξάρτηση της «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» από τον προορισμό των πωλήσεων, αποζημιώσεις για τις παθητικές πωλήσεις) επίσης δεν είναι επωφελής για τους καταναλωτές. Όταν οι διαφορές των τιμών δεν εξαρτώνται από το κόστος ή από αντικειμενικές οικονομικές διαφορές, οι καταναλωτές αντιμετωπίζουν τεχνητώς παραπλήσιες τιμές σε όλες τις συμβατικές περιοχές για την ίδια σειρά προϊόντων της JCB. Ομοίως, οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που καθορίζουν τις τιμές μεταπώλησης ή τις εκπτώσεις δεν είναι επωφελείς για τον καταναλωτή, καθότι ο τελευταίος δεν μπορεί πλέον να εκμεταλλευθεί τις διαφορές τιμών που υπάρχουν στην ΕΚ για τα ίδια προϊόντα.

(212) Ωστόσο, το τέλος εξυπηρέτησης που καλύπτει το πραγματικό κόστος με το οποίο επιβαρύνεται ο διανομέας που παρέχει την εξυπηρέτηση και στο οποίο τη συμβατική περιοχή λειτουργεί το μηχανήματα θα ευνοούσε τη διανομή των μηχανημάτων της JCB και ταυτόχρονα θα ήταν επωφελές για τους καταναλωτές, μόνον εφόσον η εξυπηρέτηση δεν θα μπορούσε να παρασχεθεί και να χρεωθεί με τους συνήθεις εμπορικούς όρους από τον επίσημο διανομέα στη συμβατική περιοχή του οποίου λειτουργεί το μηχανήματα. Η Επιτροπή δεν έχει κανένα στοιχείο το οποίο να αποδεικνύει

⁽¹⁸⁵⁾ Ατιολογική σκέψη 95.

⁽¹⁸⁶⁾ Ατιολογική σκέψη 111.

ότι η εξυπηρέτηση, η οποία φέρεται ότι αμείβεται βάσει του τέλους εξυπηρέτησης, δεν θα μπορούσε να παρασχεθεί με τους ανωτέρω όρους.

γ) Επιβολή περιορισμών μη απαραίτητων για την επίτευξη των στόχων

(213) Η εφαρμογή δυσμενών όρων ανάλογα με το γεωγραφικό προορισμό των πωλήσεων δεν είναι επίσης απαραίτητη για τη βελτίωση της διανομής των προϊόντων της JCB στην κοινή αγορά. Εκτός από το γεγονός ότι οι τιμές εναρμονίζονται τεχνητά, τα στοιχεία τιμής που χρεώνονται στις παθητικές πωλήσεις στην πραγματικότητα αναστέλλουν τη μεταφορά της πιο συμφέρουσας για τον καταναλωτή τιμολογιακής πολιτικής των διανομών από τη μια συμβατική περιοχή στην άλλη. Για τον ίδιο λόγο, οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές που καθορίζουν τις τιμές μεταπώλησης ή τις εκπτώσεις δεν είναι απαραίτητες για τη βελτίωση της διανομής των προϊόντων της JCB, εάν υποθεθεί ότι αποφέρουν οποιοδήποτε όφελος για τον καταναλωτή.

(214) Οι παθητικές πωλήσεις πρέπει να επιτρέπονται στο πλαίσιο ενός συστήματος αποκλειστικής διανομής ούτως ώστε τα μειονεκτήματα για τον ανταγωνισμό να μην υπερκαλύπτουν τα οφέλη. Οι περιορισμοί των παθητικών πωλήσεων καινούργιων μηχανημάτων και ανταλλακτικών προς εξουσιοδοτημένους διανομείς ή τελικούς χρήστες βάσει απλώς του γεωγραφικού προορισμού ή της προέλευσης του αγοραστή σαφώς δεν είναι απαραίτητοι για την επίτευξη των ανωτέρω οικονομικών οφελών, καθότι αποδείχθηκε ότι δεν αποβαίνουν προς όφελος των καταναλωτών. Το ίδιο ισχύει και για τις πωλήσεις καινούργιων μηχανημάτων προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, εφόσον έχουν πρόσβαση στις σχετικές πληροφορίες του κατασκευαστή σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές και τις προδιαγραφές ασφαλείας.

(215) Εντός της κοινής αγοράς, ο συνδυασμός της εδαφικής αποκλειστικότητας, του περιορισμού των ενεργητικών και παθητικών πωλήσεων και της επιλεκτικής διανομής στο δίκτυο της JCB δεν μπορεί να θεωρηθεί απαραίτητος για τη βελτίωση της διανομής των οικοδομικών και χωματουργικών μηχανημάτων, για ορισμένα από τα οποία (τροχοφόροι φορτωτές) το μερίδιο αγοράς της JCB στην ΕΚ ανέρχεται σε 45%. Τα εν λόγω μηχανήματα κατά το πλείστον λειτουργούν σε μικρές γεωγραφικές περιοχές και δεν ταξιδεύουν σε μεγάλες αποστάσεις και σε διάφορα μέρη, σε αντίθεση με τα αυτοκίνητα οχήματα. Η Επιτροπή δεν διαθέτει στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι η πλειονότητα των τελικών χρηστών σε κάθε κράτος μέλος θα εκμεταλλευόταν τις διαφορές τιμών μεταξύ των κρατών μελών. Συνεπώς, στον εν λόγω τομέα, απουσία μεσαζόντων εντεταλμένων από τους αγοραστές, το παράλληλο εμπόριο δεν επιτρέπει τον κατακερματισμό της κοινής αγοράς από τους επίσημους διανομείς που διαθέτουν τοπική ισχύ στη συμβατική περιοχή τους εις βάρος του ανταγωνισμού και των αγοραστών.

(216) Παρέχοντας στήριξη από πλευράς ολοκληρωμένου λογιστικού, μοντέλων προϊόντων, μικροδελτίων και οδηγίων ασφαλείας μόνο στον επίσημο διανομέα κάθε συμβατικής περιοχής, η JCB παραχωρεί ένα σημαντικό εμπορικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο δίκτυο διανομής της. Θα

μπορούσε να υποστηριχθεί ότι οι μη εξουσιοδοτημένοι μεταπωλητές δεν είναι σε θέση να διασφαλίσουν τα πρότυπα και τις προδιαγραφές ασφαλείας, με αποτέλεσμα να είναι απαραίτητος ο περιορισμός των παθητικών πωλήσεων των ανταλλακτικών της JCB. Η άποψη αυτή δεν μπορεί να γίνει δεκτή για διάφορους λόγους:

— η εδαφική αποκλειστικότητα αποτελεί ποσοτικό κριτήριο επιλογής μη σχετιζόμενο με την παροχή εξυπηρέτησης υψηλών προδιαγραφών και μη απαραίτητο προς τούτο. Οι μεταπωλητές, εξουσιοδοτημένοι ή μη, είναι υπεύθυνοι για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχουν,

— οι χρήστες των χωματουργικών μηχανημάτων είναι επαγγελματίες, οι οποίοι λαμβάνουν υπόψη τους περιορισμούς ασφαλείας για να καθορίσουν την πολιτική τους όσον αφορά τις αγορές και τη συντήρηση. Επιπλέον, η εξυπηρέτηση που παρέχουν οι επίσημοι διανομείς της JCB ενδέχεται να χαρακτηρίζεται από τεχνητώς ενιαίες τιμές. Η JCB ενδέχεται να παρεμποδίζει την προμήθεια ανταλλακτικών εκτός του επίσημου δικτύου, ούτως ώστε να μην διακυβεύονται οι ενιαίες αυτές τιμές από τον ανταγωνισμό,

— τέλος, οι ίδιοι περιορισμοί ασφαλείας για τα προϊόντα της JCB ισχύουν για όλους τους κατασκευαστές χωματουργικών μηχανημάτων. Η Επιτροπή δεν έχει υπόψη της κανένα στοιχείο που να δείχνει ότι τα μηχανήματα της JCB, μολονότι αναμφίβολα είναι ειδικά μηχανήματα, έχουν ουσιωδώς διαφορετικές προδιαγραφές ασφαλείας από τα μηχανήματα των ανταγωνιστών της, γεγονός που θα καθιστούσε απαραίτητη την επιλεκτική διανομή των ανταλλακτικών, όπως επίσης κανένα στοιχείο δεν δείχνει ότι η κατά τα ανωτέρω επιλεκτικότητα είναι απαραίτητη για να μπορεί η JCB να παρέχει στους πελάτες της μεγαλύτερη ασφάλεια κατά τη λειτουργία των μηχανημάτων της σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.

(217) Ο περιορισμός των παθητικών πωλήσεων ανταλλακτικών προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές δεν επιτρέπει στους επισκευαστές να παρέχουν βέλτιστους όρους ασφαλείας και βέλτιστες υπηρεσίες συντήρησης, κατά το μέτρο που αποκλείει από το επίσημο δίκτυο δυνητικά κατάλληλους διανομείς ή επισκευαστές. Ο περιορισμός αυτός εμποδίζει την ανάπτυξη μιας ανταγωνιστικής αγοράς υπηρεσιών επισκευής και είναι δυσανάλογος προς την επίτευξη των οφελών που απορρέουν από την αποκλειστική διανομή των ειδικών ανταλλακτικών της JCB. Είναι οξύμωρο ένας κατασκευαστής να διατείνεται ότι οι ανεξάρτητοι μεταπωλητές και επισκευαστές δεν μπορούν να εξασφαλίσουν υψηλές προδιαγραφές ασφαλείας, όταν η κατάσταση αυτή οφείλεται σε συμφωνίες που έχει συνάψει ο ίδιος ο κατασκευαστής, οι οποίες παρέχουν διοικητική και τεχνική στήριξη αποκλειστικά στον επίσημο διανομέα.

(218) Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι η διάθεση μηχανημάτων και ανταλλακτικών της JCB μόνο σε εξουσιοδοτημένους διανομείς ή τελικούς χρήστες και η παραχώρηση αποκλειστικών συμβατικών περιοχών, εκτός των οποίων δεν είναι δυνατές οι ενεργητικές ή, κατά μείζονα λόγο, οι παθητικές πωλήσεις δεν είναι απαραίτητες για τη βελτίωση της διανομής και την εξασφάλιση του οφέλους των υψηλών προδιαγραφών ασφαλείας για τους χρήστες.

- (219) Τέλος, ασφαλώς δεν είναι απαραίτητο για να αποκομίσει ο καταναλωτής τα ευεργετικά αποτελέσματα του τέλους εξυπηρέτησης, το εν λόγω τέλος να χρεώνεται από τη JCB στους επίσημους διανομείς βάσει μιας καθορισμένης κλίμακας ή ενός καθορισμένου ποσού. Προς τούτο θα ήταν αρκετό να καθορίζει το πραγματικό κόστος ο εκάστοτε διανομέας και να διαπραγματεύεται το τέλος κατά περίπτωση. Η εξυπηρέτηση που φέρεται ότι στηρίζεται μέσω του τέλους, το οποίο, όσο και αν είναι απαραίτητο, δεν καλύπτεται από την εγγύηση της JCB, θα μπορούσε είτε να παρέχεται και να χρεώνεται από τον διανομέα βάσει των συνήθων εμπορικών όρων, λαμβανομένου υπόψη του εκάστοτε κόστους, είτε να επιστρέφεται το κόστος της άμεσα από τη JCB. Αμφότερες οι εναλλακτικές λύσεις είναι λιγότερο περιοριστικές από την επιβολή του τέλους που λειτουργεί αποτρεπτικά για τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής.
- (220) Επιπλέον, η Επιτροπή δεν χρειάζεται να προβεί σε εμπεριστατωμένη εξέταση όλων των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων που απορρέουν ενδεχομένως από ένα σύστημα αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής, το οποίο, όπως αυτό της JCB, περιλαμβάνει επίσης άλλους έμμεσους περιορισμούς των πωλήσεων εκτός των συμβατικών περιοχών, όταν υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία σύμφωνα με τα οποία το εν λόγω σύστημα χρησιμοποιήθηκε και ίσως σχεδιάστηκε για να παρεμποδίσει τις εξαγωγές και τις εισαγωγές και, έτσι, για να κατακερματίσει τεχνητά την κοινή αγορά και να προστατεύει καταχρηστικά τις συμβατικές περιοχές των διανομέων.
- (221) Εφόσον ορισμένοι από τους σωρευτικούς όρους του άρθρου 81 παράγραφος 3 δεν πληρούνται, δεν είναι απαραίτητο να εξεταστεί εάν οι συμφωνίες καταργούν τον ανταγωνισμό επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων. Δεν είναι επίσης απαραίτητο να εκτιμηθεί εάν ορισμένοι συνδυασμοί των ανωτέρω περιοριστικών στοιχείων της συμφωνίας πληρούν τους όρους του άρθρου 81 παράγραφος 3.
- (222) Συνεπώς, δεν είναι δυνατή η χορήγηση απαλλαγής σε ατομική βάση, ακόμη και αν η JCB είχε κοινοποιήσει τις πραγματικές συμφωνίες, όπως αυτές εφαρμόστηκαν.

Γ. ΑΡΘΡΟ 3 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΡΙΘ. 17

- (223) Βάσει του άρθρου 3 παράγραφος 1 του κανονισμού αριθ. 17, αν η Επιτροπή διαπιστώσει παράβαση του άρθρου 81, δύναται να υποχρεώσει με απόφαση τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις να παύσουν τη διαπιστωθείσα παράβαση. Η Επιτροπή δεν έχει κανένα στοιχείο που να αποδεικνύει ότι η παράβαση έχει παύσει και η JCB αρνείται ότι υπάρχει ή ότι έχει υπάρξει παρόμοια παράβαση.
- (224) Συνεπώς, η JCB πρέπει να υποχρεωθεί να παύσει τις παραβάσεις που περιγράφονται ανωτέρω.

Δ. ΑΡΘΡΟ 15 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΡΙΘ. 17

1. ΑΡΘΡΟ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2

- (225) Το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17 προβλέπει ότι η Επιτροπή δύναται να επιβάλλει με απόφαση

στις επιχειρήσεις και ενώσεις επιχειρήσεων πρόστιμο ύψους 1 000 έως 1 000 000 λογιστικών μονάδων ή και ποσό μεγαλύτερο από αυτό μέχρι ποσοστού 10 % του κύκλου εργασιών που πραγματοποιήθηκε κατά την προηγούμενη διαχειριστική περίοδο από μια των επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν συνεργήσει στην παράβαση, όταν εκ προθέσεως ή εξ αμελείας διαπράττουν παράβαση των διατάξεων του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης.

- (226) Η JCB δεν είναι δυνατόν να μην γνώριζε ότι οι πράξεις και οι συμφωνίες της συντελούσαν στον περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ των επίσημων διανομέων της μέσω του κατακερματισμού των συμβατικών περιοχών στην κοινή αγορά. Επιπλέον, η Επιτροπή προειδοποίησε σαφώς τη JCB ήδη από το 1975 ότι οι άμεσες και έμμεσες απαγορεύσεις των εξαγωγών, όπως αυτές που κρίνεται ανωτέρω ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό, συνιστούσαν πιθανών παράβαση του άρθρου 81 (τότε άρθρο 85) ⁽¹⁸⁷⁾. Επιπροσθέτως, η συνεχής εφαρμογή των περιοριστικών συμφωνιών ή εναρμονισμένων πρακτικών απορρέει από την πρόθεση να περιοριστεί ο ανταγωνισμός στο πλαίσιο του ίδιου εμπορικού σήματος, όπως αποδεικνύεται από δηλώσεις της ίδιας της JCB και τις οδηγίες της προς τους επίσημους διανομείς της ή σε εσωτερικά έγγραφα κατά την άσκηση των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων ⁽¹⁸⁸⁾. Συνεπώς η παράβαση έχει διαπραχθεί εκ προθέσεως.

2. ΑΡΘΡΟ 15 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 5

- (227) Το άρθρο 15 παράγραφος 5 στοιχείο α) προβλέπει επίσης ότι δεν δύναται να επιβληθεί πρόστιμο για πράξεις οι οποίες έχουν κοινοποιηθεί νόμιμα στην Επιτροπή, εφόσον εμπιπτουν στα όρια της δραστηριότητας που περιγράφεται στην κοινοποίηση.
- (228) Τα μοναδικά κείμενα συμφωνιών που κοινοποιήθηκαν νόμιμα στην Επιτροπή έχουν ως εξής:

— Ελλάδα, Πορτογαλία, Ισπανία, Αυστρία, Σουηδία και Φινλανδία: συμφωνίες που κοινοποιήθηκαν με το έντυπο Α/Β στις 30 Ιουνίου 1973,

— Γερμανία, Ιταλία, Βέλγιο, Κάτω Χώρες, Λουξεμβούργο, Ιρλανδία, Δανία: συμφωνίες που υποβλήθηκαν στις 18 Δεκεμβρίου 1975 (οι οποίες τροποποιούν τις συμφωνίες που κοινοποιήθηκαν στις 30 Ιουνίου 1973), έντυπο Α/Β με ημερομηνία 30 Ιουνίου 1973,

— Ηνωμένο Βασίλειο: συμφωνία που υπεβλήθη εν τέλει στις 29 Δεκεμβρίου 1995, έντυπο Α/Β με ημερομηνία 30 Ιουνίου 1973.

Ειδικότερα, οι συμφωνίες που υποβλήθηκαν το 1980 και το 1995 και οι οποίες είχαν εφαρμογή μόνο στο Ηνωμένο

⁽¹⁸⁷⁾ Απτολογικές σκέψεις 44 έως 46.

⁽¹⁸⁸⁾ Απτολογικές σκέψεις 93, 102, 103, 104, 108, 110, 112, 116, 118, 121, 124, 129 και 130.

Βασιλείο, καθώς και η συμφωνία εντός του ομίλου με τη JCB Γαλλίας, η οποία υπεβλήθη στις 18 Μαρτίου 1976 κατόπιν αιτήματος παροχής πληροφοριών δυνάμει του άρθρου 11 του κανονισμού αριθ. 17 δεν κοινοποιήθηκαν σύμφωνα με τους σχετικούς κανονισμούς της Επιτροπής ⁽¹⁸⁹⁾.

(229) Η Επιτροπή δεν έχει λάβει οριστική θέση για καμία από τις συμφωνίες που έθεσε υπόψη της η JCB, νομίμως κοινοποιηθείσες ή μη. Οι συμφωνίες αυτές περιλαμβάνουν τους ακόλουθους περιορισμούς του ανταγωνισμού:

— απαγόρευση, εντός των παραχωρηθεισών περιοχών του Ηνωμένου Βασιλείου, της χονδρικής προμήθειας προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές με σκοπό τη μεταπώληση (δηλαδή επιλεκτικές πωλήσεις εντός του δικτύου) ⁽¹⁹⁰⁾. Η εφαρμογή της ρήτρας αυτή, αποκλειστικά στο Ηνωμένο Βασίλειο, έχει γνωστοποιηθεί στην Επιτροπή από το 1975,

— καταβολή τέλους εξυπηρέτησης για πωλήσεις εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών, το ύψος του οποίου αποτελεί πρωτίστως αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ του διανομέα που πραγματοποιεί την πώληση και του διανομέα στη συμβατική περιοχή του οποίου λειτουργεί το μηχάνημα ⁽¹⁹¹⁾. Η ρήτρα αυτή έχει γνωστοποιηθεί στην Επιτροπή από το 1975 για το Ηνωμένο Βασίλειο και άλλες χώρες που ήταν κράτη μέλη της ΕΟΚ το 1975, πλην της Γαλλίας,

— η υποχρέωση αγοράς μόνον από τη JCB ανταλλακτικών, εξοπλισμού και παρελκομένων χρησιμοποιούμενων με προϊόντα της JCB ή προς επισκευή αυτών, και η υποχρέωση χρησιμοποίησης ή προμήθειας μόνον προϊόντων της JCB στο πλαίσιο εργασιών καλυπτόμενων από την εγγύηση ή εργασιών τροποποίησης των μηχανημάτων της JCB, εκτός εάν η JCB ορίσει άλλος ⁽¹⁹²⁾. Η ρήτρα αυτή έχει γνωστοποιηθεί στην Επιτροπή από το 1975 για το Ηνωμένο Βασίλειο και άλλες χώρες που ήταν κράτη μέλη της ΕΟΚ το 1976.

(230) Εκ των τριών αυτών περιορισμών, οι ακόλουθοι δύο είτε εφαρμόστηκαν καταχρηστικά είτε εφαρμόστηκαν σε άλλα κράτη μέλη πέραν αυτών για το οποία κοινοποιήθηκαν είτε εφαρμόστηκαν καθ' υπέρβαση του αντικειμένου των κοινοποιηθεισών δραστηριοτήτων είτε ενισχύθηκαν από μη κοινοποιηθέντες περιορισμούς είτε δεν εφαρμόστηκαν όπως κοινοποιήθηκαν:

— απαγόρευση της χονδρικής προμήθειας με σκοπό τη μεταπώληση και

— τέλος εξυπηρέτησης.

⁽¹⁸⁹⁾ Κανονισμός αριθ. 27 της Επιτροπής, της 3ης Μαΐου 1962, πρώτος κανονισμός εφαρμογής του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου (ΕΕ 35 της 10.5.1962, σ. 1118/62). Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 58, 61, 67.

⁽¹⁹⁰⁾ Αιτιολογική σκέψη 63.

⁽¹⁹¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 52, 64 και 69.

⁽¹⁹²⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 65, 68 και 70.

α) Απαγόρευση της χονδρικής προμήθειας με σκοπό τη μεταπώληση

Καταχρηστική εφαρμογή

(231) Οι συμφωνίες διανομής της JCB που κοινοποιήθηκαν το 1973 προβλέπουν στο άρθρο 5 ότι οι επίσημοι διανομείς δεν πωλούν καινούργια μηχανήματα της JCB (παλαιότητας έως δώδεκα μηνών) και ανταλλακτικά, άμεσα ή έμμεσα, εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου. Επιπλέον, προβλέπουν ότι οι επίσημοι διανομείς λαμβάνουν όλα τα εύλογα μέτρα για να αποφευχθεί η πώληση προϊόντων της JCB προς αγοραστή εντός του Ηνωμένου Βασιλείου που σκοπεύει να τα μεταπωλήσει εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου. Σύμφωνα με το άρθρο 4, οι επίσημοι διανομείς συμφωνούν να πωλούν χονδρικής προϊόντα της JCB προς μεταπώληση μόνο σε εγκεκριμένους μεταπωλητές εντός της συμβατικής τους περιοχής και να πωλούν λιανικώς στο Ηνωμένο Βασίλειο ⁽¹⁹³⁾.

(232) Η Επιτροπή διατύπωσε σαφώς αντιρρήσεις κατά των άρθρων 4 και 5, διότι συνιστούσαν, μεταξύ άλλων, απογόρευση των εξαγωγών ⁽¹⁹⁴⁾. Η Επιτροπή δεν προέβη σε κανέναν διαχωρισμό, ανάλογα με το αν οι αγοραστές από άλλα κράτη μέλη, εξουσιοδοτημένοι ή μη από τη JCB, πραγματοποιούσαν αγορές για ίδια χρήση ή για μεταπώληση. Το Ηνωμένο Βασίλειο, που ήταν η εθνική αγορά στην οποία η JCB κατείχε το υψηλότερο μερίδιο αγοράς (56 %), είχε ιδιαίτερη σημασία για να μην απομονωθεί από την υπόλοιπη κοινή αγορά μέσω των συμφωνιών της JCB.

(233) Συνεπώς, το άρθρο 4, όπως κοινοποιήθηκε το 1975, το 1980 και το 1995, βάσει του οποίου οι επίσημοι διανομείς συμφωνούν να μην πωλούν χονδρικής προϊόντα της JCB για μεταπώληση παρά μόνον σε εγκεκριμένο μεταπωλητή, εφαρμόζεται παρά την προειδοποίηση που απήλυθε η Επιτροπή με επιστολή της 27ης Οκτωβρίου 1975, καθότι παρεμποδίζει τους επίσημους διανομείς να πωλούν καινούργια μηχανήματα της JCB (παλαιότητας έως δώδεκα μηνών) και ανταλλακτικά, άμεσα ή έμμεσα, εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου, καθώς και να πωλούν προϊόντα της JCB σε αγοραστή από το Ηνωμένο Βασίλειο για μεταπώληση εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου (διατύπωση του άρθρου 5 στη μορφή της συμφωνίας που κοινοποιήθηκε στις 30 Ιουνίου 1973). Εάν το άρθρο 4, όπως κοινοποιήθηκε το 1975 και στη συνέχεια, εμπόδιζε τις συναλλαγές αυτές τούτο σημαίνει ότι τα άρθρα για τα οποία διατυπώθηκαν αντιρρήσεις στις 27 Οκτωβρίου 1975 αντικαταστάθηκαν με άλλα που είχαν το ίδιο αποτέλεσμα.

(234) Ωστόσο, από την άλλη πλευρά, η Επιτροπή προέτρεψε στη JCB να τροποποιήσει τις συμφωνίες της του 1973 για το Ηνωμένο Βασίλειο, λαμβάνοντας υπόψη την απόφαση σχετικά με τις συμφωνίες διανομής της BMW που εξέδωσε η Επιτροπή το 1974, βάσει της οποίας χορηγήθηκε απαλλαγή για την υποχρέωση να μην εφοδιάζονται μη εξουσιοδοτημένοι διανομείς που έχουν ως σκοπό τη μεταπώληση. Στην εν λόγω απόφαση, όπως και στη συμφωνία διανομής

⁽¹⁹³⁾ Μορφή της συμφωνίας της 30ής Ιουνίου 1973, αιτιολογικές σκέψεις 38 και 39.

⁽¹⁹⁴⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 44 έως 46.

της JCB για το Ηνωμένο Βασίλειο, δεν γίνεται κανένας διαχωρισμός ως προς τον τόπο από τον οποίο δύνανται να προέρχονται οι μεταπωλητές ή τον τόπο στον οποίο δύνανται να πωλούν τα προϊόντα.

- (235) Μολονότι η εφαρμογή του άρθρου 4 σχετικά με τους μεταπωλητές από άλλα κράτη μέλη αντιβαίνει στις αρχικές προειδοποιήσεις της Επιτροπής του 1975, η απουσία οποιασδήποτε αντίδρασης εκ μέρους της Επιτροπής από το 1976 μέχρι σήμερα δικαιολογεί την μη επιβολή προστίμου για την εφαρμογή της διάταξης αυτής, κατά το μέτρο που η διάταξη αυτή αφορά σαφώς πωλήσεις από επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, ακόμη και όσους προέρχονται από άλλα κράτη μέλη.

Εφαρμογή σε άλλα κράτη μέλη για τα οποία δεν έχει κοινοποιηθεί

- (236) Είναι προφανές ότι, τουλάχιστον στην Ιρλανδία, όπως και στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι επίσημοι διανομείς προμηθεύουν χονδρικούς προϊόντα προς μεταπώληση σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς από άλλα κράτη μέλη μόνον εφόσον η JCB χορηγήσει την έγκρισή της. Ο περιορισμός αυτός δεν περιλαμβάνεται στη συμφωνία που κοινοποιήθηκε για την Ιρλανδία και άλλα κράτη μέλη ⁽¹⁹⁵⁾. Η JCB εφαρμόζει μια συμφωνία την οποία δεν έχει κοινοποιήσει στην Επιτροπή.
- (237) Είναι δυνατή η επιβολή προστίμου στη JCB, κατά το μέτρο που, πέραν του αντικειμένου της κοινοποίησης και λαμβανομένων υπόψη των λοιπών περιορισμών των κοινοποιηθεισών συμφωνιών ⁽¹⁹⁶⁾, παρεμποδίζονται ή περιορίζονται οι πωλήσεις από διανομείς από κράτη μέλη πλην του Ηνωμένου Βασιλείου προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς σε άλλα κράτη μέλη.

Εφαρμογή καθ' υπέρβαση του αντικειμένου των κοινοποιηθεισών συμφωνιών

- (238) Η JCB απαιτεί αποζημιώσεις για την παράβαση του άρθρου 4 στο Ηνωμένο Βασίλειο σχετικά με τις πωλήσεις ανταλλακτικών, για τις οποίες δεν χορηγείται η «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών», προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές από άλλα κράτη μέλη. Η επιβολή οικονομικών κυρώσεων σε επίσημους διανομείς για τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής προς τους ανωτέρω μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές αποτελεί καθεαυτήν περιορισμό του ανταγωνισμού, συνεκτιμώντας τους άλλους περιορισμούς που προβλέπονται στις συμφωνίες, όπως το τέλος εξυπηρέτησης. Ωστόσο, στο έντυπο Α/Β, όπου περιγράφονται οι κοινοποιούμενες δραστηριότητες, η JCB δήλωσε ρητά στην Επιτροπή ότι δεν επιβάλλεται καμία κύρωση στις επιχειρήσεις οι οποίες είναι συμβαλλόμενα μέρη στη συμφωνία διανομής για το Ηνωμένο Βασίλειο ⁽¹⁹⁷⁾.
- (239) Συνεπώς, οι δραστηριότητες που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή με το έντυπο Α/Β για το Ηνωμένο Βασίλειο δεν συμ-

πίπτουν με τις δραστηριότητες που πράγματι εφάρμοσε η JCB, μπορεί δε να επιβληθεί πρόστιμο στη JCB για την επιβολή των ανωτέρω κυρώσεων.

Ενίσχυση από μη κοινοποιηθέντες περιορισμούς

- (240) Οι επίσημοι διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου επέκτειναν την εφαρμογή του άρθρου 4 περιορίζοντας επίσης τις πωλήσεις προς εξουσιοδοτημένους διανομείς και τελικούς χρήστες σε άλλα κράτη μέλη, ακολουθώντας τις οδηγίες της JCB, υπερβαίνοντας τους όρους των συμφωνιών που γνωστοποιήθηκαν στην Επιτροπή. Η καταχρηστική επέκταση της κοινοποιηθείσας ρήτρας για το Ηνωμένο Βασίλειο είναι προφανής όσον αφορά τουλάχιστον τη Gunn JCB και τη Watling JCB.

- (241) Ο περιορισμός ενισχύεται επίσης από τον τρόπο με τον οποίο εφαρμόζεται στο Ηνωμένο Βασίλειο η «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών», που περιορίζει τις εκπτώσεις στις πωλήσεις προς τελικούς χρήστες και δημιουργεί δυσμενείς όρους για τις πωλήσεις εκτός της παραχωρηθείσας συμβατικής περιοχής σε σύγκριση με τις πωλήσεις εντός της εν λόγω περιοχής. Το τέλος εξυπηρέτησης, όπως πράγματι εφαρμόζεται, δηλαδή όχι όπως κοινοποιήθηκε, περιορίζει επίσης τις εν λόγω πωλήσεις και, όπως και η «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών», ενισχύει τους κοινοποιηθέντες περιορισμούς.

- (242) Συνεπώς, μπορεί να επιβληθεί πρόστιμο στη JCB, κατά το μέτρο που, σύμφωνα με τις συμφωνίες ή οδηγίες της JCB, οι επίσημοι διανομείς στο Ηνωμένο Βασίλειο περιόρισαν τις πωλήσεις τους προς εξουσιοδοτημένους διανομείς ή τελικούς χρήστες από άλλα κράτη μέλη. Είναι επίσης δυνατή η επιβολή προστίμου σχετικά με την «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών» στο Ηνωμένο Βασίλειο.

β) Τέλος εξυπηρέτησης: απόκλιση της εφαρμογής του από το κοινοποιηθέν κείμενο

- (243) Οι κοινοποιηθείσες διατάξεις σχετικά με το τέλος εξυπηρέτησης στο Ηνωμένο Βασίλειο και τα άλλα κράτη μέλη της ΕΚ το 1975 προβλέπουν την εφαρμογή τέλους εξυπηρέτησης. Σύμφωνα με την προειδοποίηση της Επιτροπής της 27ης Οκτωβρίου 1975, το ύψος του τέλους πρέπει να καθορίζεται μεταξύ των εμπλεκόμενων επίσημων διανομέων. Μόνο σε περίπτωση διαφωνίας, το ποσό καθορίζεται από τη JCB, λαμβανομένων υπόψη, μεταξύ άλλων, των εκάστοτε συνθηκών και τους κόστους της (πράγματι) παρεχόμενης εξυπηρέτησης, και όχι της εκτίμησης ενός μελλοντικού κόστους.
- (244) Πέραν των κοινοποιηθεισών διατάξεων, άλλες εσωτερικές οδηγίες εντός της JCB καθορίζουν το ποσό που εφαρμόζουν οι επίσημοι διανομείς σε ολόκληρη τη Γερμανία και την Ισπανία σε 4 % επί της τοπικής τελικής τιμής καταναλωτή και σε 5 % επί της τιμής αγοράς από τον διανομέα, αντίστοιχα. Ομοίως, η JCB, μέσω των θυγατρικών της στη Γαλλία και τη Γερμανία, διαπραγματεύεται με τους επίσημους διανομείς του Ηνωμένου Βασιλείου σχετικά με την καταβολή και το ύψος του τέλους για πωλήσεις που έχουν

⁽¹⁹⁵⁾ Απτιολογικές σκέψεις 71 και 122.

⁽¹⁹⁶⁾ Απτιολογικές σκέψεις 67 έως 72.

⁽¹⁹⁷⁾ Απτιολογικές σκέψεις 40 και 96.

γίνει στα εν λόγω κράτη μέλη. Στη Γαλλία υπάρχουν στοιχεία που αποεικνύουν ότι το τέλος για τους τροχοφόρους φορτώτες που έχουν πωληθεί από το Ηνωμένο Βασίλειο έχει επανειλημμένα καθοριστεί από τη JCB σε [μεταξύ 5 000 και 15 000 FRF] ⁽¹⁹⁸⁾. Σε καμία από αυτές τις περιπτώσεις δεν προηγήθηκε διαπραγμάτευση σχετικά με το τέλος μεταξύ των εμπλεκόμενων επίσημων διανομέων βάσει του πραγματικού κόστους και των εκάστοτε συνθηκών ούτε υπάρχει καμία ένδειξη περί προηγούμενης διαφωνίας μεταξύ των εμπλεκόμενων διανομέων. Ειδικότερα, για τους σκοπούς του καθορισμού και της χρέωσης του τέλους, οι εθνικές θυγατρικές της JCB ενεργούν ως ανεξάρτητοι διανομείς στα κράτη μέλη τους. Ωστόσο, ανήκουν στον όμιλο JCB.

- (245) Η πραγματική εφαρμογή του τέλους εξυπηρέτησης στην πραγματικότητα προσεγγίζει περισσότερο τις διατάξεις που κοινοποιήθηκαν το 1973, για τις οποίες διατυπώθηκαν αντιρρήσεις από την Επιτροπή το 1975, από ό,τι τις διατάξεις που κοινοποιήθηκαν στη συνέχεια. Βάσει των αρχικών κοινοποιηθεισών διατάξεων, η JCB χρέωνε στον διανομέα/εξαγωγέα ποσό ανερχόμενο στο 15 % της τιμής λιανικής πώλησης, καθοριζόμενη σε συμφωνία με τη JCB ⁽¹⁹⁹⁾. Η JCB απλώς απέκρυψε τον τρόπο με τον οποίο πράγματι εφαρμόζεται η διάταξη και υπέβαλε μια συμφωνία η οποία δεν εφαρμόζεται στην πραγματικότητα, από το 1975. Το γεγονός ότι οι επίσημοι διανομείς δεν είναι ελεύθεροι να διαπραγματευθούν και να καθορίσουν το ύψος του τέλους εξυπηρέτησης μεταξύ τους επισύρει πρόστιμο, λαμβανομένου υπόψη του περιοριστικού αποτελέσματος του τέλους, όπως εφαρμόζεται.

Η JCB δηλώνει ότι μοναδικό της μέλημα ήταν οι πωλήσεις σε μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, οι ενεργητικές πωλήσεις εκτός των παραχωρηθεισών συμβατικών περιοχών και η εφαρμογή του τέλους εξυπηρέτησης που προβλέπεται στις συμφωνίες της (AKA II, σ. 9-11). Η JCB ισχυρίζεται ότι εφάρμοσε τις συμφωνίες διανομής της σύμφωνα με τους όρους που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή και έγιναν δεκτοί από αυτήν:

- τα παραδείγματα που διατίθενται η Επιτροπή ότι δείχνουν την παρεμπόδιση των παράλληλων εξαγωγών από τη JCB στην πραγματικότητα αποτελούν είτε εφαρμογή των κοινοποιηθέντων περιορισμών είτε εφαρμογή της θεμιτής κοινοποιηθείσας υποχρέωσης αποχής από τις ενεργητικές πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής,
- το τέλος εξυπηρέτησης έχει διαμορφωθεί κατά τρόπον ώστε να περιλαμβάνει το κόστος εξυπηρέτησης και ένα εύλογο στοιχείο κέρδους, ούτως ώστε να εφαρμόζεται το ίδιο ποσό για το ίδιο μηχανήμα.

Όσον αφορά το κατά πόσον είναι θεμιτή ή έχει κοινοποιηθεί η υποχρέωση αποχής από τις ενεργητικές πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής, οι συμφωνίες που γνωστοποίησε η JCB στην Επιτροπή δεν θεμελιώνουν έκδηλα το δικαίωμα της JCB να παρεμποδίζει τις εν λόγω πωλήσεις προς τελικούς χρήστες, εφόσον οι πωλήσεις αυτές γίνονται από

εγκαταστάσεις εντός της παραχωρηθείσας συμβατικής περιοχής (βλέπε τις αιτιολογικές σκέψεις 48, 54, 62, 64 και 69).

- (246) Εν κατακλείδι, το επιχείρημα σχετικά με την κοινοποίηση αφορά το κατά πόσον δύναται η Επιτροπή να επιβάλει πρόστιμο για τις παραβάσεις. Το άρθρο 15 παράγραφος 5 του κανονισμού αριθ. 17 δεν απαγορεύει στην Επιτροπή να επιβάλει πρόστιμο στη JCB σχετικά με τα ακόλουθα:

— τις μη κοινοποιηθείσες συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που παρεμποδίζουν ή περιορίζουν τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής σε όλα τα κράτη μέλη για τα οποία υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία ⁽²⁰⁰⁾, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, εξαιρουμένου του Ηνωμένου Βασιλείου, για το οποίο ο περιορισμός των πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς έχει κοινοποιηθεί ή γνωστοποιηθεί στην Επιτροπή,

— τη μη κοινοποιηθείσα επιβολή κυρώσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο σχετικά με τις πωλήσεις προς μη εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές, τους μη κοινοποιηθέντες περιορισμούς των αγορών εντός του δικτύου από εξουσιοδοτημένους διανομείς (βλέπε τις αμοιβαίες προμήθειες μεταξύ των τελευταίων) μέσω των υποχρεώσεων αποκλειστικής αγοράς στη Γαλλία και την Ιταλία: την επέκταση των συμφωνιών για τον περιορισμό των πωλήσεων προς εξουσιοδοτημένους μεταπωλητές και τελικούς χρήστες, την εφαρμογή του τέλους εξυπηρέτησης με διαφορετικό τρόπο από ό,τι έχει κοινοποιηθεί, την ενίσχυση των περιορισμών με την «πολλαπλή εμπροσική στήριξη των συναλλαγών» και τον περιστασιακό καθορισμό των τιμών μεταπώλησης ή των εκπτώσεων στη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, οι περιορισμοί που εφάρμοσε η JCB σχετικά με τις αγορές εντός του δικτύου, τις πωλήσεις εκτός της συμβατικής περιοχής προς εξουσιοδοτημένους διανομείς ή τελικούς χρήστες, τη διατήρηση των τιμών μεταπώλησης και τον καθορισμό του τέλους εξυπηρέτησης από τη JCB είχαν σαφώς αποτελέσει αντικείμενο των αντιρρήσεων της Επιτροπής τον Οκτώβριο του 1975 και, ως εκ τούτου, απαλείφθηκαν από τις έγγραφες συμβάσεις που υπέβαλε η JCB τον Δεκέμβριο του 1975 ⁽²⁰¹⁾. Συνεπώς, εφαρμόστηκαν ευθέως παρά τις προειδοποιήσεις της Επιτροπής.

3. ΥΨΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΤΙΜΟΥ

- (247) Σύμφωνα με το άρθρο 15 παράγραφος 2 του κανονισμού αριθ. 17, κατά τον καθορισμό του ύψους του προστίμου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, εκτός από τη σοβαρότητα της παραβάσεως, και η διάρκειά της. Η Επιτροπή λαμβάνει επίσης υπόψη επιβαρυντικές και ελαφρυντικές περιστάσεις.

α) Σοβαρότητα

- (248) Κατά την εκτίμηση της σοβαρότητας των παραβάσεων, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη τη φύση των παραβάσεων αυτών, την πραγματική τους επίπτωση στην αγορά — εφόσον το

⁽¹⁹⁸⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 123 έως 127.

⁽¹⁹⁹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 42 και 44 έως 46.

⁽²⁰⁰⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 83 έως 91, 107, 108 και 111 έως 122.

⁽²⁰¹⁾ Αιτιολογικές σκέψεις 41 έως 46.

στοιχείο αυτό μπορεί να μετρηθεί — καθώς και το μέγεθος της σχετικής γεωγραφικής αγοράς. Οι συμφωνίες διανομής οι οποίες, όπως οι συμφωνίες της JCB, έχουν ως αντικείμενο τον κατακερματισμό των εθνικών αγορών εντός της κοινής αγοράς μέσω μιας πλειάδας σημαντικών περιορισμών του ανταγωνισμού, θέτουν σε κίνδυνο την εύρυθμη λειτουργία της ενιαίας αγοράς, ματαιώνουν έναν από τους πρωταρχικούς στόχους της Κοινότητας και θεωρούνται επί δεκαετίες ως παραβάσεις του άρθρου 81 της συνθήκης από την πρακτική λήψης αποφάσεων και τη νομολογία.

(249) Η εφαρμογή αυτών των περιορισμών είναι πρόδηλη με βεβαιότητα όσον αφορά τους διανομείς αρκετών κρατών μελών τουλάχιστον, τα οποία αποτελούν ουσιώδες τμήμα της κοινής αγοράς. Οι πωλήσεις χωματοουργικών μηχανημάτων στην Κοινότητα ανήλθαν το 1997 σε 7 760 εκατομμύρια ευρώ. Επομένως, το μέγεθος της αγοράς που εξυπηρετεί η JCB είναι σημαντικό. Ο συνδυασμός των περιορισμών που επιβάλλει η JCB αφορά μεγάλο αριθμό διανομέων στην Κοινότητα, στους οποίους απαγορεύθηκε η εξαγωγή ή η εισαγωγή προϊόντων της JCB εντός της Κοινότητας. Πρόκειται για τους ακόλουθους περιορισμούς:

— περιορισμοί της δυνατότητας των διανομέων να καθορίσουν τις τιμές μεταπώλησης: Ηνωμένο Βασίλειο και Γαλλία,

— περιορισμοί της συμβατικής περιοχής στην οποία δύνανται οι διανομείς να πραγματοποιούν παθητικές πωλήσεις: Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Ιταλία, Ιρλανδία, συμπεριλαμβανομένων των περιορισμών των παθητικών πωλήσεων προς τελικούς χρήστες ή νομίμως ορισθέντες αντιπροσώπου στο Ηνωμένο Βασίλειο,

— εξάρτηση της αμοιβής των διανομέων από τη συμβατική περιοχή στην οποία πραγματοποιούν πωλήσεις «πολλαπλή εμπορική στήριξη των συναλλαγών και τέλος εξυπηρέτησης» όπως εφαρμόζονται: Ηνωμένο Βασίλειο και Γαλλία,

— περιορισμοί των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ διανομέων μέσω της αποκλειστικής αγοράς: Γαλλία και Ιταλία.

(250) Παρότι η JCB δεν αποτελεί διαφοροποιημένο όμιλο παραγωγής πολλών προϊόντων, εντούτοις είναι μια μεγάλη επιχείρηση σε σημαντική ισχύ σε ορισμένες από τις θιγόμενες αγορές, έχει τη δυνατότητα να προκαλέσει με τη συμπεριφορά της σημαντική βλάβη σε άλλες επιχειρήσεις δραστηριοποιούμενες σε επόμενα στάδια και διαθέτει την υποδομή που έπρεπε να της είχε επιτρέψει να αντιληφθεί ότι η συμπεριφορά της συνιστά παράβαση του άρθρου 81.

(251) Για τους ανωτέρω λόγους, οι παραβάσεις της JCB είναι επομένως πολύ σοβαρές και πρέπει να επισύρουν πρόστιμο ύψους 25 000 000 ευρώ λόγω της σοβαρότητάς τους.

β) Διάρκεια

(252) Εν γένει, τα στοιχεία αποδεικνύουν ότι τα διάφορα στοιχεία των παραβάσεων εφαρμόστηκαν μεταξύ του 1988 και του 1998, ως εξής:

— περιορισμοί της δυνατότητας των διανομέων να καθορίσουν τις τιμές μεταπώλησης: 1991 έως 1996 (αιτιολογική σκέψη 171),

— περιορισμοί της συμβατικής περιοχής στην οποία δύνανται οι διανομείς να πραγματοποιούν παθητικές πωλήσεις, συμπεριλαμβανομένων των περιορισμών των παθητικών πωλήσεων προς τελικούς χρήστες ή νομίμως ορισθέντες αντιπροσώπους: 1989 έως 1998 (αιτιολογική σκέψη 149),

— εξάρτηση της αμοιβής των διανομέων από τη συμβατική περιοχή στην οποία πραγματοποιούν πωλήσεις μέσω του τέλους εξυπηρέτησης και της «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών», αμφοτέρων όπως εφαρμόζονται: 1988 έως 1996 (αιτιολογικές σκέψεις 158 και 163),

— περιορισμοί των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ διανομέων: 1992 έως 1996 (αιτιολογική σκέψη 175).

(253) Η ενδεκαετής περίοδος κατά την οποία εφαρμόζονταν ένα τουλάχιστον στοιχείο αυτών των συμφωνιών ή πρακτικών είναι, επομένως, μακράς διάρκειας. Ωστόσο, μόνον την περίοδο 1992-1996 εφαρμόστηκαν ταυτόχρονα όλα τα στοιχεία· το 1991 εφαρμόστηκαν τρία στοιχεία· από το 1989 έως το 1990 εφαρμόστηκαν δύο στοιχεία· το 1988, το 1997 και το 1998 εφαρμόσθηκε ένα μόνον στοιχείο. Συνεπώς, η αύξηση για τη διάρκεια της παράβασης είναι 55 % (συνολικά 13 750 000 ευρώ).

(254) Το βασικό ποσό που απορρέει από τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης είναι, συνεπώς 38 750 000 ευρώ.

γ) Επιβαρυντικές και ελαφρυντικές περιστάσεις

(255) Η JCB προέβη σε αντίποινα κατά της Gunn JCB, διανομέα που συμμετείχε στην παράβαση, ο οποίος δεν συμμορφώθηκε με την συμφωνία, επιβάλλοντάς της κυρώσεις αποτιμώμενες σε 288 271 GBP (432 000 ευρώ). Επιπλέον, η JCB κοινοποίησε ότι κατά την εφαρμογή των συμφωνιών δεν επρόκειτο να επιβάλει κυρώσεις (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 40, 61, 91). Ωστόσο, η Επιτροπή δεν διαθέτει αποδεικτικά στοιχεία και για άλλες περιπτώσεις στις οποίες η JCB προέβη σε παρεμφερή αντίποινα.

(256) Λαμβάνοντας υπόψη την ανωτέρω επιβαρυντική κατάσταση, το βασικό ποσό πρέπει να αυξηθεί κατά 864 000 ευρώ.

(257) Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι υπάρχουν ελαφρυντικά περιστατικά που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

(258) Συνεπώς, το συνολικό ποσό του προστίμου δυνάμει του άρθρου 15 παράγραφος 2 ανέρχεται σε 39 614 000 ευρώ.

Ε. ΑΠΟΔΕΚΤΗΣ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

(259) Η συμφωνία ή οι εναρμονισμένες πρακτικές συνήφθησαν μεταξύ διαφόρων θυγατρικών του ομίλου JCB και των επίσημων διανομέων του.

(260) Ο κατακερματισμός των γεωγραφικών αγορών είναι ενδεχομένως επωφελής σε ορισμένους διανομείς, ιδιαίτερα όταν η εδαφική προστασία προστατεύει τη συμβατική περιοχή τους από πωλήσεις που πραγματοποιούσαν αρχικά άλλοι, αποτελεσματικότεροι διανομείς. Ωστόσο, εφαρμόζοντας τα διάφορα στοιχεία της συμφωνίας ορισμένοι από τους εν λόγω διανομείς ενήργησαν υπό εξαναγκασμό και αντίθετα προς το οικονομικό τους συμφέρον. Επιπλέον, η Επιτροπή διαθέτει μόνον αδημοσίευτα ή έμμεσα στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι οι διανομείς ζήτησαν την εφαρμογή της περιοριστικής συμφωνίας. Ομοίως, δεν υπάρχουν στοιχεία για την ύπαρξη αθέμιτων δεσμών μεταξύ επίσημων διανομέων στα διάφορα κράτη μέλη, ενώ ορισμένες διατάξεις ήταν ενδεχομένως διαφορετικές ανάλογα με το κράτος μέλος ή υπήρχαν μόνο σε ορισμένα κράτη μέλη.

(261) Αντίθετα, η JCB συνάγεται ότι ήταν η μοναδική επιχείρηση που προσδιόριζε, καθόριζε και εφάρμοζε κάθε διάταξη της συμφωνίας ή εναρμονισμένης πρακτικής, σε κάθε εμπλεκόμενο κράτος μέλος, καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου για την οποία υπάρχουν στοιχεία. Συνεπώς, η απόφαση με την οποία διαπιστώνεται η παράβαση και ζητείται η παύση της πρέπει να απευθύνει στη JCB Service, η οποία, σύμφωνα με τη JCB, κατέχει και ελέγχει τις θυγατρικές του ομίλου JCB (γνωστού με την εμπορική επωνυμία JC Bamford Excavators), οι οποίες ενέχονται στη συμφωνία. Το πρόστιμο πρέπει να επιβληθεί στη JCB Service,

ΕΞΕΛΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η JCB Service και οι θυγατρικές διέπραξαν παράβαση του άρθρου 81 της συνθήκης συνάπτοντας συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές με εξουσιοδοτημένους διανομείς, αντικείμενο των οποίων είναι ο περιορισμός του ανταγωνισμού στην κοινή αγορά, προκειμένου να κατακερματιστούν οι εθνικές αγορές και να παρασχεθεί απόλυτη προστασία σε αποκλειστικές συμβατικές περιοχές, εκτός των οποίων οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς παρεμποδίζονται να πραγματοποιούν ενεργητικές πωλήσεις. Οι εν λόγω συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

α) περιορισμούς των παθητικών πωλήσεων από εξουσιοδοτημένους διανομείς στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιρλανδία, τη Γαλλία και την Ιταλία, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, τελικούς χρήστες ή εξουσιοδοτημένους διανομείς εγκατεστημένους εκτός των αποκλειστικών συμβατικών περιοχών και, ιδιαίτερα, σε άλλα κράτη μέλη·

β) περιορισμούς των πηγών προμήθειας σχετικά με τις αγορές προϊόντων της συμφωνίας από εξουσιοδοτημένους διανομείς εγκατεστημένους στην Γαλλία και την Ιταλία, οι οποίοι παρεμποδίζουν τις αμοιβαίες προμήθειες μεταξύ διανομέων·

γ) καθορισμό εκπτώσεων ή τιμών μεταπώλησης εφαρμοστέων από εξουσιοδοτημένους διανομείς στο Ηνωμένο Βασίλειο και τη Γαλλία·

δ) επιβολή τέλους εξυπηρέτησης επί πωλήσεων σε άλλα κράτη μέλη πραγματοποιούμενων από εξουσιοδοτημένους διανομείς εκτός των συμβατικών περιοχών του Ηνωμένου Βασιλείου με πρωτοβουλία και σύμφωνα με σταθερές κλίμακες καθοριζόμενες από τη JC Bamford Excavators Ltd ή άλλες θυγατρικές της JCB Service, με αποτέλεσμα η αμοιβή των διανομέων να εξαρτάται από τον γεωγραφικό προορισμό των πωλήσεων· και

ε) ανάκληση των εκπτώσεων με γνώμονα το κατά πόσον οι πωλήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο πραγματοποιούνται εντός ή εκτός των αποκλειστικών συμβατικών περιοχών ή το κατά πόσον οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς, στη συμβατική περιοχή των οποίων χρησιμοποιούνται συμβατικά προϊόντα, καταλήξουν σε συμφωνία με τους πωλούντες εξουσιοδοτημένους διανομείς, με αποτέλεσμα να εξαρτάται η αμοιβή των διανομέων από τον γεωγραφικό προορισμό των πωλήσεων.

Άρθρο 2

Διά της παρούσης απορρίπτεται η αίτηση για χορήγηση απαλλαγής που υπέβαλε η JC Bamford Excavators Ltd στις 30 Ιουνίου 1973.

Άρθρο 3

Η JCB Service και οι θυγατρικές της παύουν τις παραβάσεις που προσδιορίζονται στα άρθρα 1 αμέσως μετά την κοινοποίηση της παρούσας απόφασης. Η JCB Service ή οι θυγατρικές της, ειδικότερα δε η JC Bamford Excavators Ltd, εντός δύο μηνών από την κοινοποίηση της παρούσας απόφασης:

α) ενημερώνουν τους εξουσιοδοτημένους διανομείς τους στην Κοινότητα ότι δύνανται να πραγματοποιούν παθητικές πωλήσεις προς τελικούς χρήστες και εξουσιοδοτημένους διανομείς·

β) τροποποιούν τις συμφωνίες τους με τους εξουσιοδοτημένους διανομείς τους, είτε επιτρέποντας τις παθητικές πωλήσεις προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς εγκατεστημένους σε αποκλειστικές συμβατικές περιοχές άλλων εξουσιοδοτημένων διανομέων, καθώς και τις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς εγκατεστημένους στη δική τους συμβατική περιοχή, είτε επιτρέποντας τις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις από εξουσιοδοτημένους διανομείς προς άλλους εξουσιοδοτημένους διανομείς, τελικούς χρήστες ή προς τους νομίμως ορισθέντες αντιπροσώπους τους εκτός των αποκλειστικών συμβατικών περιοχών τους·

- γ) τροποποιούν τις συμφωνίες τους με τους εξουσιοδοτημένους διανομείς τους στην Ιταλία και τη Γαλλία επιτρέποντας τις αγορές προϊόντων της συμφωνίας από άλλους εξουσιοδοτημένους διανομείς στην Κοινότητα και ενημερώνουν σχετικά όλους τους εξουσιοδοτημένους διανομείς στην Κοινότητα·
- δ) ενημερώνουν τους εξουσιοδοτημένους διανομείς τους στην Κοινότητα ότι τα αιτήματα θυγατρικών τους με τα οποία ζητούνται τέλη εξυπηρέτησης από εξουσιοδοτημένους διανομείς, χωρίς απόδειξη προηγούμενης διαφωνίας μεταξύ των ενδιαφερόμενων διανομέων είναι άκυρα και πρέπει να αγνοούνται·
- ε) ενημερώνουν τους εξουσιοδοτημένους διανομείς τους στο Ηνωμένο Βασίλειο ότι οι εκπτώσεις βάσει της «πολλαπλής εμπορικής στήριξης των συναλλαγών» παρέχονται ανεξαρτήτως εάν οι πωλήσεις πραγματοποιούνται εντός ή εκτός της συμβατικής περιοχής των διανομέων ή εάν έχει γίνει συμφωνία με άλλους διανομείς εκτός της συμβατικής περιοχής και
- στ) αποστέλλουν αντίγραφα της ανωτέρω αλληλογραφίας και των τροποποιηθεισών συμφωνιών στην Επιτροπή.

Άρθρο 4

Πρόστιμο ύψους 39 614 000 ευρώ επιβάλλεται στη JCB Service σχετικά με τις παραβάσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1, εξαιρουμένων των περιορισμών των πωλήσεων προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς που εφαρμόστηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο, για τους οποίους δεν επιβάλλεται πρόστιμο.

Άρθρο 5

Το πρόστιμο που καθορίζεται στο άρθρο 4 καταβάλλεται σε ευρώ εντός τριών μηνών από την ημερομηνία κοινοποίησής της

παρούσας απόφασης, στον ακόλουθο λογαριασμό: λογαριασμός αριθ. 642-0029000-95 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην Banco Bilbao Vizcaya Argentaria BBVA, Avenue des Arts/Kunstlaan 4, B-1040 Βρυξέλλες.

Μετά από τρεις μήνες, είναι αυτοδικαίως πληρωτέος τόκος με το επιτόκιο που εφαρμόζει η Κεντρική Ευρωπαϊκή Τράπεζα στις βασικές της πράξεις αναχρηματοδότησης την πρώτη εργάσιμη ημέρα του μήνα κατά τον οποίο εκδόθηκε η παρούσα απόφαση, προσαυξημένο κατά 3,5 εκατοστιαίες μονάδες, συγκεκριμένα δε ανέρχεται σε 8,32 %.

Άρθρο 6

Σχετικά με τις υποχρεώσεις που αναφέρονται στο άρθρο 3, επιβάλλεται χρηματική ποινή ύψους 1 000 ευρώ στη JCB Service για κάθε ημέρα καθυστέρησης κατά την εφαρμογή της απόφασης. Η εν λόγω καθυστέρηση αρχίζει από τη λήξη της δίμηνης προθεσμίας που προβλέπεται για την εφαρμογή.

Άρθρο 7

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στη JCB Service, Rocester, Staffordshire, Αγγλία, Ηνωμένο Βασίλειο, UK-ST14 5JP.

Η παρούσα απόφαση είναι εκτελεστή δυνάμει του άρθρου 256 της συνθήκης.

Βρυξέλλες, 21 Δεκεμβρίου 2000.

Για την Επιτροπή

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 3ης Απριλίου 2001

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ

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

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό E(2001) 1032]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2002/191/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

υπόθεση, σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (στο εξής «η συμφωνία ΕΟΧ»), και ιδίως το άρθρο 57,

- (3) Η Bombardier είναι канаδική επιχείρηση δραστηριοποιούμενη στο σχεδιασμό, την ανάπτυξη, κατασκευή και εμπορία αεροσκαφών, εξοπλισμού σιδηροδρομικών μεταφορών και προϊόντων ψυχαγωγίας. Επιπλέον, η εταιρεία παρέχει υπηρεσίες συναφείς με τα βασικά της προϊόντα και τις βασικές της δραστηριότητες, και μέσω των θυγατρικών της αναπτύσσει δραστηριότητες στους τομείς των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και των ακινήτων. Η Bombardier εκμεταλλεύεται μονάδες κυρίως στη Βόρεια Αμερική και τη Δυτική Ευρώπη. Περισσότερο από το 90 % των εσόδων της παράγονται εκτός του Καναδά.

τον κανονισμό (ΕΟΚ) 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ⁽¹⁾ (στο εξής: «κανονισμός περί συγκεντρώσεων»), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 ⁽²⁾, και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

- (4) Η ADtranz, η οποία ανήκει εξ ολοκλήρου στην DaimlerChrysler AG, δραστηριοποιείται στην κατασκευή και διανομή οχημάτων σιδηροδρομικής μεταφοράς. Οι τρέχουσες δραστηριότητές της καλύπτουν την κατασκευή και πώληση τροχαίου υλικού, καθώς και μόνιμων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού σήμανσης. Ακόμη και πριν από την παρούσα πράξη και ανεξαρτήτως αυτής, η εταιρεία είχε αποφασίσει να εστιάσει τις δραστηριότητές της στον τομέα του τροχαίου υλικού. Για το λόγο αυτό η ADtranz έχει συνάψει δεσμευτική συμφωνία πώλησης των δραστηριοτήτων της στον τομέα των μόνιμων εγκαταστάσεων στον όμιλο Balfour Beatty, ο οποίος εδρεύει στο Ηνωμένο Βασίλειο, εφόσον η πράξη εγκριθεί από την Υπηρεσία Ανταγωνισμού (Office of Fair Trading). Επιπλέον, η ADtranz σκοπεύει να πωλήσει και τις δραστηριότητές της στον τομέα του εξοπλισμού σήμανσης, καίτοι δεν έχει βρεθεί ακόμη αγοραστής.

την απόφαση της Επιτροπής της 6ης Δεκεμβρίου 2000 για την κίνηση της διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων ⁽³⁾,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

- (1) Στις 20 Οκτωβρίου 2000 κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, σχεδιαζόμενη συγκέντρωση στο πλαίσιο της οποίας η Bombardier Inc. (στο εξής «Bombardier») θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο της επιχείρησης DaimlerChrysler Rail Systems GmbH (στο εξής «ADtranz») και οι δραστηριότητες των δύο επιχειρήσεων θα συγχωνευθούν σε παγκόσμιο επίπεδο.
- (2) Με απόφαση της 6ης Δεκεμβρίου 2000 η Επιτροπή έκρινε ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή κίνησε τη διαδικασία στην παρούσα

II. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (5) Η Bombardier προτίθεται να αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο της ADtranz μέσω της αγοράς και μεταβίβασης του 100 % των μετοχών της ADtranz, οι οποίες ανήκουν σήμερα στο σύνολό τους στην Daimler-Chrysler AG. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα πράξη αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

⁽¹⁾ ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωμένη έκδοση στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.

⁽²⁾ ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1, διορθωτικό στην ΕΕ L 40 της 13.2.1998, σ. 17.

⁽³⁾ ΕΕ C 63 της 12.3.2002.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

(6) Οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις έχουν συνδυασμένο συνολικό κύκλο εργασιών σε διεθνή κλίμακα ⁽⁴⁾ άνω των 5 δις. EUR (Bombardier, 8,598 δις. EUR κατά το οικονομικό έτος που έληξε στις 31 Ιανουαρίου 2000· ADtranz 3,560 δις. EUR κατά το οικονομικό έτος που έληξε στις 31 Δεκεμβρίου 1999). Εκάστη εξ αυτών πραγματοποιεί συνολικό κύκλο εργασιών εντός της Κοινότητας άνω των 250 εκατ. EUR (Bombardier, [άνω των 250 εκατ.]*^(*) EUR κατά το οικονομικό έτος που έληξε στις 31 Ιανουαρίου 2000· ADtranz [άνω των 250 εκατ.]* EUR κατά το οικονομικό έτος που έληξε στις 31 Ιανουαρίου 1999), αλλά δεν πραγματοποιούν άνω των δύο τρίτων του συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, αλλά δεν αποτελεί συνεργασία βάσει της συμφωνίας ΕΟΧ, σύμφωνα με το άρθρο 57 της εν λόγω συμφωνίας.

IV. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΠΟ ΠΛΕΥΡΑΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Α. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

(7) Στην απόφασή της στην υπόθεση IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz ⁽⁵⁾, η Επιτροπή χώρισε την αγορά σιδηροδρομικής τεχνολογίας στις ακόλουθες πέντε ομάδες προϊόντων: τρένα κύριας γραμμής, περιφερειακά τρένα, τοπικά τρένα, συστήματα ηλεκτροδότησης και σήμανσης των γραμμών και άλλα. Αυτές οι ομάδες προϊόντων χωρίστηκαν σε περαιτέρω υποδιαρέσεις, οι οποίες περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τις ηλεκτράμαξες και νηζελάμαξες, τις ηλεκτρικές και νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες, τις επιβατάμαξες και τις φορτάμαξες, τα τραμ (τροχιόδρομοι) και τους υπόγειους σιδηροδρόμους, τα κατασκευαστικά στοιχεία, τα ανταλλακτικά και τη συντήρηση κ.λπ. Οι υποδιαρέσεις αυτές συνιστούσαν τις σχετικές αγορές προϊόντος. Η έρευνα αγοράς στην παρούσα υπόθεση επιβεβαίωσε μεν ότι η περιγραφή της αγοράς, όπως γίνεται στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz, εξακολουθεί να ισχύει σε μεγάλο βαθμό, αλλά έδειξε ότι είναι απαραίτητες ορισμένες πρόσθετες υποδιαρέσεις. Έτσι, διαπιστώθηκε ότι οι σχετικές αγορές είναι οι ακόλουθες:

- τρένα μεγάλης ταχύτητας,
- αυτοκινούμενες ηλεκτρικές αμαξοστοιχίες και νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες υπεραστικής μεταφοράς (στο εξής καλούνται και «τρένα intercity» ή «τρένα κύριας γραμμής»),
- ηλεκτρικές και νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες περιφερειακής μεταφοράς (στο εξής καλούνται και «περιφερειακά τρένα»),

- επιβατάμαξες,
- τραμ και ελαφροί σιδηρόδρομοι,
- υπόγειοι σιδηρόδρομοι,
- αερολιμενικά συστήματα μεταφοράς επιβατών (airport people movers),
- υπηρεσίες μείζονος συντήρησης,
- υπηρεσίες ελάσσονος συντήρησης και
- ανακαίνιση σιδηροδρομικών οχημάτων.

(8) Τα τρένα μεγάλης ταχύτητας, όπως το γαλλικό TGV ⁽⁶⁾ της Alstom ή το γερμανικό τρένο ICE ⁽⁷⁾, είναι αυτοκινούμενες αμαξοστοιχίες με υψηλή ολοκλήρωση ή τρένα συρόμενα από κινητήρια άμαξα που είναι σχεδιασμένα να διανύουν μεγάλες αποστάσεις με ταχύτητα άνω των 250 km/h σε συμβατικές σιδηροδρομικές γραμμές. Ωστόσο, σε πολλές περιπτώσεις χρησιμοποιούνται ειδικές σιδηροδρομικές γραμμές, οι οποίες επιτρέπουν την ανάπτυξη πολύ μεγάλων ταχυτήτων (συνήθως μεταξύ 270 και 300 km/h).

(9) Οι αυτοκινούμενες αμαξοστοιχίες υπεραστικής μεταφοράς είναι συρμοί οχημάτων που διαθέτουν ενσωματωμένο κινητήρα, δηλαδή οι επιβατάμαξες και οι κινητήριες άμαξες είναι ενοποιημένες. Οι αμαξοστοιχίες αυτού του είδους δεν μπορούν να χωριστούν, αλλά μπορούν να συζευχθούν για να αυξηθεί η μεταφορική τους ικανότητα. Προορίζονται για ταξίδια μεγάλων αποστάσεων μεταξύ αστικών κέντρων σε συνήθεις σιδηροδρομικές γραμμές, επιτυγχάνοντας ταχύτητες 160 έως 250 km/h, και είναι δυνατόν να διαθέτουν τεχνολογία κλίσης. Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι αυτοκινούμενων υπεραστικών αμαξοστοιχιών, οι ηλεκτρικές αμαξοστοιχίες και οι νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες. Όσον αφορά τους δύο αυτούς τύπους αυτοκινούμενων αμαξοστοιχιών, οι δραστηριότητες των μερών επικαλύπτονται και τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους δεν παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές. Συνεπώς, το ερώτημα εάν οι ηλεκτρικές αμαξοστοιχίες και οι νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες υπεραστικής μεταφοράς συνιστούν δύο χωριστές αγορές προϊόντος μπορεί να παραμείνει ανοιχτό εν προκειμένω.

(10) Τα περιφερειακά τρένα είναι επίσης αυτοκινούμενες αμαξοστοιχίες, αλλά επιτυγχάνουν χαμηλότερη ταχύτητα που δεν υπερβαίνει τα 160 km/h. Είναι δυνατό να αποτελούνται από μία ή περισσότερες άμαξες. Όπως και στην περίπτωση των τρένων intercity ⁽⁸⁾, το ερώτημα εάν υπάρχουν δύο χωριστές αγορές προϊόντων για τις ηλεκτρικές αμαξοστοιχίες και τις νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες περιφερειακής μεταφοράς μπορεί να παραμείνει ανοιχτό. Ωστόσο, τα μέρη προτείνουν τον περαιτέρω χωρισμό της αγοράς αυτής σε τρία τμήματα, ανάλογα με τον αριθμό των θέσεων: τρένα με λιγότερες από 100 θέσεις, τρένα με 100 έως 170 θέσεις και αμαξοστοιχίες προαστιακού σιδηροδρόμου με περισσότερες

⁽⁴⁾ Υπολογισμός κύκλου εργασιών σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και της ανακοίνωσης της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (EE C 66 της 2.3.1998, σ. 25).

⁽⁵⁾ Απόφαση 97/25/ΕΚ της Επιτροπής της 18ης Οκτωβρίου 1995 (EE L 11 της 14.1.1997, σ. 1), αιτιολογική σκέψη 9.

^(*) Τα μέρη του κειμένου που περικλείονται εντός αγκυλών και σημειώνονται με αστερίσκο έχουν υποστεί επεξεργασία προκειμένου να αποτραπεί η αποκάλυψη εμπιστευτικών πληροφοριών.

⁽⁶⁾ Train à grande vitesse (τρένο μεγάλης ταχύτητας).

⁽⁷⁾ Intercity Express.

⁽⁸⁾ Βλέπε την προηγούμενη αιτιολογική σκέψη.

από 170 θέσεις. Ωστόσο, οι απαντήσεις που δόθηκαν στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής, στη μεγάλη τους πλειονότητα, δεν συμφωνούν με αυτό τον ορισμό της αγοράς. Ειδικότερα, πολλοί πελάτες απάντησαν ότι δεν παραγγέλλουν οχήματα με βάση τον ανωτέρω διαχωρισμό, ο οποίος θεωρήθηκε αυθαίρετος, καθώς είναι συνήθως πρακτική η σύζευξη αμαξοστοιχιών κατά τις ώρες αιχμής ή η παραγγελία τρένων με στενότερο χώρο καθήμενων. Πρέπει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τις απαντήσεις ορισμένων πελατών, θα ήταν ενδεχομένως δυνατός ο διαχωρισμός μεταξύ αμαξών με ένα ή δύο επίπεδα. Ωστόσο, η περαιτέρω διερεύνηση αυτού του θέματος παρέλκει, διότι δεν επηρεάζει την εκτίμηση της συγκέντρωσης από πλευράς ανταγωνισμού.

- (11) Ορισμένοι τρίτοι θεωρούν ότι η διάκριση μεταξύ τρένων κύριας γραμμής και περιφερειακών τρένων δεν είναι αυστηρή, καθώς δεν υπάρχει ορισμός ευρέως αποδεκτός από τον κλάδο. Μολονότι υπάρχει σε κάποιο βαθμό επικάλυψη μεταξύ των δύο αγορών προϊόντος, τουλάχιστον για ορισμένα προϊόντα της αγοράς, αρκετά χαρακτηριστικά δικαιολογούν την ανωτέρω διάκριση. Για τα περιφερειακά τρένα, η μέγιστη ταχύτητα δεν έχει πρωτεύουσα σημασία, λόγω των συχνών στάσεων στα δρομολόγια αυτά. Φαίνεται ότι είναι δεκτό, τουλάχιστον στη Γερμανία, ότι τα περιφερειακά τρένα επιτυγχάνουν ταχύτητες μέχρι 160 km/h. Η μεταφορική ικανότητα είναι σημαντικότερη για τα περιφερειακά τρένα από την άνεση. Οι απαιτήσεις αυτές αντικατοπτρίζονται στο τεχνικό προφίλ του προϊόντος, π.χ. τα συστήματα πρόωσης είναι σχεδιασμένα για χαμηλότερη ταχύτητα εκμετάλλευσης, ενώ η εσωτερική διευθέτηση αποσκοπεί κυρίως στη λειτουργικότητα. Συνεπώς, από την άποψη της ζήτησης, τα δύο προϊόντα είναι διαφορετικά. Όσον αφορά την προσφορά, πρέπει να σημειωθεί ότι όλες οι μεγάλες επιχειρήσεις της αγοράς δραστηριοποιούνται και στις δύο αγορές, ενώ μόνον οι μικρές επιχειρήσεις, όπως η Stadler και Jenbacher, ασκούν δραστηριότητες αποκλειστικά στην αγορά περιφερειακών τρένων. Οι δύο αυτές εταιρείες δεν θα μπορούσαν να στραφούν στην αγορά τρένων κύριας γραμμής, παρά μόνον επιβαρυνόμενες με σημαντικό κόστος προσαρμογής. Συνεπώς, η διάκριση μεταξύ τρένων κύριας γραμμής και περιφερειακών τρένων εξακολουθεί να ισχύει για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης.
- (12) Οι επιβατάμαξες περιλαμβάνουν όλα τα μη αυτοκινούμενα σιδηροδρομικά οχήματα, ιδιαίτερα για τις μεταφορές κύριας γραμμής και, σε μικρότερο βαθμό, για τις περιφερειακές επιβατικές μεταφορές, τα οποία ρυμουλκούνται από κινητήριες άμαξες κάθε τύπου. Οι επιβατάμαξες δεν διαθέτουν σύστημα πρόωσης, γεγονός που διευκολύνει την προσαρμογή τους σε διαφορετικές εθνικές συνθήκες, και η παραγωγή τους απαιτεί λιγότερο υψηλή τεχνολογία από ό,τι τα άλλα στοιχεία του τροχαίου υλικού.
- (13) Όσον αφορά τα τραμ και τους ελαφρούς σιδηροδρόμους, τα μέρη πρότειναν τη διάκριση μεταξύ τραμ χαμηλού αναβάθρου και τραμ υψηλού αναβάθρου. Βάσει των απαντήσεων στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής, διαφαίνεται, από την πλευρά της ζήτησης, η σαφής προτίμηση των εταιρειών δημόσιων αστικών συγκοινωνιών για τα τραμ χαμηλού αναβάθρου, καθώς τα τραμ υψηλού αναβάθρου αντικαθίστανται από τραμ χαμηλού αναβάθρου όταν φθάνουν στο τέλος του κύκλου ζωής τους. Επίσης, η χρησιμοποίηση τραμ χαμηλού αναβάθρου συνήθως προϋποθέτει την πραγματοποίηση επενδύσεων σε έργα υποδομής, δηλαδή σε αποβάθρες που επιτρέπουν την ισόπεδη πρόσβαση στο όχημα. Τεχνικά, δεν θα ήταν αδύνατη η στροφή στο άλλο σύστημα, και πράγματι ορισμένοι φορείς εκμετάλλευσης χρησιμοποιούν και τα δύο συστήματα στην ίδια σιδηρογραμμή. Ωστόσο, οι φορείς εκμετάλλευσης διατάζουν να επανέλθουν στα τραμ υψηλού αναβάθρου μετά την εισαγωγή του συστήματος χαμηλού αναβάθρου, διότι, μεταξύ άλλων, το κόστος της επένδυσης για τις ειδικά προσαρμοσμένες στο εν λόγω σύστημα αποβάθρες θα χανόταν, όπως και το πλεονέκτημα της μεγαλύτερης άνεσης που παρέχει η ισόπεδη πρόσβαση. Επιπλέον, τα τραμ χαμηλού αναβάθρου σε πολλές περιπτώσεις αποτελούν την καλύτερη λύση για τη συμμόρφωση των φορέων εκμετάλλευσης με τις νομοθετικές διατάξεις ή τις τοπικές πολιτικές που αποσκοπούν στο να εξασφαλίσουν στα άτομα μειωμένη κινητικότητα ευκολότερη πρόσβαση στα μέσα μαζικής μεταφοράς. Ωστόσο, από την άποψη της προσφοράς, οι απαντήσεις που δόθηκαν στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής δείχνουν σαφώς ότι υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των τραμ υψηλού αναβάθρου και των τραμ χαμηλού αναβάθρου. Συνεπώς, τα δύο αυτά τμήματα της αγοράς δεν φαίνεται να αποτελούν χωριστές αγορές προϊόντος.
- (14) Τα οχήματα υπόγειου σιδηροδρόμου ή οχήματα μετρό είναι ηλεκτροκίνητα οχήματα με χαλύβδινους ή ελαστικούς τροχούς, τα οποία μεταφέρουν επιβάτες στο κέντρο μιας πόλης και κινούνται πάντα σε σιδηρογραμμές χρησιμοποιούμενες αποκλειστικά για το σκοπό αυτό που είναι συνήθως υπόγειες. Το οχήματα του υπόγειου σιδηροδρόμου είναι εν γένει βαρύτερα και πιο γερά από τα οχήματα του ελαφρού σιδηροδρόμου, κυρίως λόγω της μεγαλύτερης μεταφορικής τους ικανότητας, και πρέπει να διευκολύνουν τη μαζική επιβίβαση και αποβίβαση κατά τις ώρες αιχμής. Είναι κατασκευασμένα κατά τρόπον ώστε να μπορούν να επιταχύνουν και να επιβραδύνουν γρήγορα, κυρίως λόγω των μικρών αποστάσεων μεταξύ των σταθμών.
- (15) Τα αερολιμενικά συστήματα μεταφοράς επιβατών (airport people movers) είναι απολύτως αυτοματοποιημένα οχήματα που αποτελούν τμήμα ολοκληρωμένων συστημάτων μεταφοράς επιβατών από τα αεροπλάνα στους τερματικούς σταθμούς ή μεταξύ των τερματικών σταθμών ενός αεροδρομίου. Δεδομένου ότι οι διαδρομές είναι σύντομες και οι επιβάτες ενδέχεται να μεταφέρουν αποσκευές, η ταχύτητα επιβίβασης και αποβίβασης έχει καιρική σημασία, και για το λόγο αυτό τα οχήματα αυτά διαθέτουν φαρδιές πόρτες και λίγα καθίσματα. Επιπλέον, καθώς οι διαδρομές είναι σχετικά απλές κατά κανόνα, τα συστήματα καθοδήγησης είναι πολύ λιγότερο εξελιγμένα από τα συστήματα αυτόματης σιδηροδρομικής μεταφοράς (Automated Guided Transports).
- (16) Όσον αφορά τη συντήρηση και την ανακαίνιση, τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς δείχνουν ότι πρέπει να διαχωριστεί «ελάσσωσ συντήρηση» από τη «μείζονα συντήρηση» και την «ανακαίνιση». Η ελάσσωσ συντήρηση περιλαμβάνει τις καθημερινές επισκευές, την αλλαγή κατασκευαστικών στοιχείων και τους τακτικούς ελέγχους ασφαλείας. Η μείζονα συντήρηση, από την άλλη πλευρά, καλύπτει σημαντικότερες παρεμβάσεις, καθώς και τη γενική επισκευή των σιδηροδρομικών οχημάτων, που γίνεται σε κεντρικά συνεργεία κατά τρόπο λιγότερο τακτικό και λιγότερο συχνό, διαρκεί δε

αρκετές ημέρες ή εβδομάδες. Τέλος, η ανακαίνιση περιλαμβάνει τον εκσυγχρονισμό και τη ριζική ανανέωση του τροχαίου υλικού. Σε πολλές περιπτώσεις, μόνο το αμάξωμα των σιδηροδρομικών οχημάτων παραμένει αμετάβλητο. Οι ανωτέρω τρεις κατηγορίες υπηρεσιών απαιτούν διαφορετικό εξοπλισμό, διαφορετικές ικανότητες και διαφορετική τεχνολογία και, συνεπώς, πρέπει να θεωρηθούν ως χωριστές αγορές.

B. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Οι εθνικές αγορές περιφερειακών τρένων, τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων και υπογείων σιδηροδρόμων

- (17) Στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz του 1995, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι σχετικές γεωγραφικές αγορές σιδηροδρομικών οχημάτων είναι εθνικές τουλάχιστον στα κράτη μέλη με ανεπτυγμένη εγχώρια βιομηχανία σιδηροδρομικής τεχνολογίας ικανή να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών⁽⁹⁾. Σε πιο πρόσφατες υποθέσεις [COMP/M.2069 — Alstom/Fiat Ferroviaria⁽¹⁰⁾ του 2000 και COMP/M.1446 — DaimlerChrysler/ADtranz⁽¹¹⁾ του 1999], το ερώτημα παρέμεινε ανοιχτό. Η Επιτροπή, αφού διενήργησε ενδελεχή έρευνα αγοράς, διαπίστωσε ότι τα χαρακτηριστικά της αγοράς παραμένουν εν πολλοίς αμετάβλητα από την υπόθεση ABB/Daimler-Benz.
- (18) Η Bombardier υποστηρίζει ότι η αγορά τροχαίου υλικού πρέπει να θεωρηθεί ως ευρωπαϊκή αγορά, καθότι η βιομηχανία σιδηροδρομικών οχημάτων έχει εξελιχθεί σημαντικά μετά την απόφαση στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz και τείνει να λάβει ευρωπαϊκή διάσταση. Η Bombardier επικαλείται, μεταξύ άλλων, τους ακόλουθους λόγους για να στηρίξει τον ισχυρισμό της: οι κοινοτικοί κανόνες στον τομέα των δημόσιων συμβάσεων εφαρμόζονται πλέον και στις αγορές τρένων και έχουν αποδυναμώσει την πρακτική ανάθεση σημαντικών συμβάσεων στους εθνικούς «πρωταθλητές». Ως εκ τούτου, οι κατασκευαστές ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την ανάληψη παραγγελιών σε ολόκληρη την Ευρώπη, ακόμη και εκτός του ΕΟΧ. Ολοένα και περισσότερες χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Ισπανία, η Πορτογαλία και η Φινλανδία έχουν ήδη αναθέσει συμβάσεις σε εταιρείες από άλλες χώρες. Ακόμη και σε ορισμένες χώρες της ΕΕ (όπως η Γερμανία, η Γαλλία και η Ιταλία) όπου οι συμβάσεις εξακολουθούν να ανατίθενται σε εταιρείες με τοπική παρουσία ή σε κοινοπραξίες που περιλαμβάνουν μια τοπική εταιρεία, στους διαγωνισμούς συμμετέχουν και κατασκευαστές τρένων από άλλα κράτη μέλη της ΕΕ και από χώρες εκτός ΕΕ. Επιπλέον, η προκήρυξη διαγωνισμών σε ευρωπαϊκή κλίμακα πρέπει να θεωρηθεί στο πλαίσιο της αυξανόμενης τυποποίησης του σιδηροδρομικού εξοπλισμού και των σιδηροδρομικών υποδομών στην Ευρώπη. Οι μεγαλύτερες εταιρείες της αγοράς τείνουν να προσφέρουν τις λεγόμενες πλατφόρμες προϊόντων προκειμένου να καλύπτουν όλες τις απαιτήσεις των πελατών με αφετηρία έναν περιορισμένο αριθμό βασικών προϊόντων, αντί να σχεδιάζουν και να

παράγουν κατά παραγγελία προϊόντα για κάθε έργο. Έτσι, σύμφωνα με την Bombardier, οι φραγμοί εισόδου στην αγορά έχουν μειωθεί και διευκολύνεται η υποβολή προσφορών σε ευρωπαϊκή κλίμακα.

- (19) Ωστόσο, η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι τουλάχιστον για τα κράτη μέλη με ισχυρή εθνική σιδηροδρομική βιομηχανία οι αγορές εξακολουθούν να είναι εν πολλοίς εθνικές. Το παράδειγμα της Γερμανίας είναι ενδεικτικό: όχι μόνον οι παραγγελίες σιδηροδρομικών οχημάτων ανατίθενται σχεδόν αποκλειστικά σε κύριους εργολήπτες ή βασικούς προμηθευτές εγκατεστημένους στη Γερμανία, αλλά επιπλέον στους διαγωνισμούς σπάνια υποβάλλουν προσφορές πραγματικά αλλοδαποί προμηθευτές, παρά τους κοινοτικούς κανόνες για τις δημόσιες συμβάσεις και την τάση τυποποίησης. Οι μοναδικοί σημαντικοί αλλοδαποί ανταγωνιστές που έχουν διεισδύσει στη γερμανική αγορά είναι η γαλλική εταιρεία Alstom και η канаδική εταιρεία Bombardier. Ωστόσο, σημαντικός παράγοντας της επιτυχίας τους ήταν αρχικά η συγκρότηση κοινοπραξιών με γερμανικές εταιρείες, και στη συνέχεια η απόκτηση της γερμανικής εταιρείας Linke Hoffmann Busch GmbH, Salzgitter (στο εξής «LHB») στην περίπτωση της Alstom, και των εταιρειών Talbot και Deutsche Waggonbau (στο εξής «DWA») (12) στην περίπτωση της Bombardier. Έτσι, οι εμπειρίες της Alstom και της ίδιας της Bombardier μάλλον επιβεβαιώνουν ότι η αγορά είναι εθνική στην περίπτωση της Γερμανίας.
- (20) Η άποψη της Επιτροπής υποστηρίχθηκε από τους περισσότερους ανταγωνιστές και πελάτες των μερών. Ειδικότερα, αναφέρθηκε ότι οι διαφορές ως προς τις προδιαγραφές των υποδομών που εξακολουθούν να υφίστανται μεταξύ των διάφορων κρατών μελών αποτελούν τον σημαντικότερο παράγοντα που εμποδίζει τις αγορές αυτές να λάβουν ευρωπαϊκή διάσταση. Έτσι, παρά την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων σχετικά με τις δημόσιες συμβάσεις, συνάγεται ότι το πραγματικό εμπόδιο για την άσκηση του ανταγωνισμού σε ευρωπαϊκή κλίμακα εξακολουθούν να είναι τα διαφορετικά εθνικά πρότυπα για τις σιδηροδρομικές υποδομές.
- (21) Ούτε τα μέρη ούτε τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς παρέσχον στοιχεία τα οποία να αποδεικνύουν ότι θα επιτευχθεί άνοιγμα των εθνικών αγορών εντός της πενταετούς περιόδου προβλέψεων που εφάρμοσε η Επιτροπή στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες του τομέα της σιδηροδρομικής τεχνολογίας (13). Από την άποψη αυτή, πρέπει να υπομνησθεί ότι οι λόγοι που προβλήθηκαν την εποχή εκείνη για να αντικρουστεί η ύπαρξη εθνικής αγοράς στη Γερμανία είναι εν πολλοίς ταυτόσημοι με τους λόγους που προβάλλουν τα μέρη στην παρούσα υπόθεση. Επίσης, διαπιστώθηκε ότι τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς στην παρούσα υπόθεση συμφωνούν με τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz. Συνεπώς, δεν υπάρχει κανένας λόγος να θεωρηθεί ότι τα φαινόμενα (συγκεκριμένα, η είσοδος αλλοδαπών ανταγωνιστών και η επαρκής τυποποίηση, όπως για παράδειγμα στο πλαίσιο του βιομηχανικού

⁽⁹⁾ Απόφαση 97/25/ΕΚ της 18ης Οκτωβρίου 1995, αιτιολογικές σκέψεις 41 και 42.

⁽¹⁰⁾ Απόφαση της 18ης Σεπτεμβρίου 2000, αιτιολογική σκέψη 18.

⁽¹¹⁾ Απόφαση της 15ης Μαρτίου 1999 (ΕΕ C 97 της 9.4.1999, σ. 7), αιτιολογική σκέψη 10.

⁽¹²⁾ Βλέπε απόφαση της Επιτροπής της 29ης Ιανουαρίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1064 — Bombardier/DWA (ΕΕ C 49 της 14.2.1998, σ. 13).

⁽¹³⁾ Απόφαση 97/25/ΕΚ της 18ης Οκτωβρίου 1995, αιτιολογική σκέψη 43.

φόρουμ MARIE ⁽¹⁴⁾ που δεν είχαν σχεδόν καμία σημαντική επίδραση τα τελευταία πέντε χρόνια θα προκαλέσουν σημαντική μεταβολή των συνθηκών της αγοράς στο εγγύς μέλλον.

- (22) Από την άποψη αυτή, πρέπει να σημειωθεί ότι η ίδια η Bombardier σε εσωτερικά έγγραφα σχετικά με τη στρατηγική της, τα οποία υποβλήθηκαν στην Επιτροπή στο πλαίσιο της κοινοποίησης, ανέφερε ότι στο παρελθόν θεώρησε αναγκαίο να αποκτήσει τοπική παρουσία και για το λόγο αυτό υιοθέτησε την κοινή προσέγγιση που συνίσταται στην εξαγορά τοπικών κατασκευαστών και στη διατήρηση ενός εκτεταμένου δικτύου τοπικών παραγωγικών εγκαταστάσεων στις αγορές στόχους. Η Bombardier εξέφρασε επίσης την άποψη ότι η αδυναμία των εθνικών αγορών να προσλάβουν ευρωπαϊκή διάσταση οφείλεται κυρίως στην έλλειψη εναρμόνισης των τεχνικών προτύπων για την υφιστάμενη υποδομή, και ότι η μετεξέλιξη αυτή βραδυπορεί ιδιαίτερα, ενδέχεται δε να μην ολοκληρωθεί ποτέ.
- (23) Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι οι αγορές περιφερειακών τρένων, τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων, καθώς και τρένων υπογείου σιδηροδρόμου, εξακολουθούν να έχουν εθνική εμβέλεια.

Ανοιχτός ορισμός της αγοράς τρένων μεγάλης ταχύτητας, τρένων intercity, επιβαταμαξών και αερολιμενικών συστημάτων μεταφοράς επιβατών

- (24) Η απουσία εναρμόνισης οδηγεί σε τεράστια αύξηση του κόστους, ακόμη και για τα προϊόντα των οποίων οι αγορές τείνουν ευδιάκριτα να υπερβούν τα εθνικά όρια. Για παράδειγμα, τα τρένα μεγάλης ταχύτητας που χρησιμοποιούνται στα διευρωπαϊκά δίκτυα, όπως το Thalys ή το ICE 3 ⁽¹⁵⁾, χρειάζονται αρκετούς μεταλλάκτες για να μπορούν να κυκλοφορούν σε περισσότερες από μία χώρες. Το γεγονός αυτό αυξάνει το κόστος του τρένου μέχρι και κατά 60 % σε σχέση με τη λειτουργία του σε ένα μόνο κράτος. Ωστόσο, ο ορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς τρένων μεγάλης ταχύτητας μπορεί να παραμείνει ανοιχτός, καθότι η εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού δεν αλλάζει, ανεξαρτήτως του επιλεγόμενου ορισμού.
- (25) Επιπλέον, η Επιτροπή ερεύνησε την αγορά των τρένων intercity, των επιβαταμαξών και των αερολιμενικών συστημάτων μεταφοράς επιβατών τόσο σε εθνικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο ΕΟΧ. Όπως και στην περίπτωση των τρένων μεγάλης ταχύτητας, η έκταση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς μπορεί να παραμείνει ανοιχτή, καθότι η εκτίμηση από

πλευράς ανταγωνισμού δεν αλλάζει, ανεξαρτήτως του επιλεγόμενου ορισμού.

Εθνικές αγορές υπηρεσιών συντήρησης και ανακαίνισης

- (26) Όσον αφορά τις υπηρεσίες ελάσσονος συντήρησης, μείζονος συντήρησης και ανακαίνισης, είναι σαφές ότι οι σχετικές γεωγραφικές αγορές πρέπει να οριστούν ως εθνικές ή ακόμη και ως εκτεινόμενες σε περιφερειακό επίπεδο. Τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς επιβεβαίωσαν αυτό το συμπέρασμα. Ειδικότερα, η τοπική παρουσία των φορέων παροχής υπηρεσιών συντήρησης έχει ζωτική σημασία, καθότι θα ήταν ασύμφορο για τις σιδηροδρομικές επιχειρήσεις να μεταφέρουν τροχάιο υλικό από την περιοχή στην οποία ασκούν δραστηριότητες σε άλλες, πιο απομακρυσμένες περιοχές μόνο για λόγους συντήρησης, λόγω της απώλειας χρόνου λειτουργίας και κερδών, καθώς και λόγω του κόστους μεταφοράς με το οποίο θα επιβαρύνονταν. Για να αποφευχθούν αυτά τα μειονεκτήματα, σήμερα πολλές σιδηροδρομικές επιχειρήσεις διενεργούν με ίδια μέσα τη συντήρηση, στα δικά τους μηχανοστάσια. Η κατάσταση αυτή δεν είναι πιθανό να αλλάξει με την αναπτυσσόμενη τάση των σιδηροδρομικών επιχειρήσεων να αναθέτουν τη συντήρηση στους προμηθευτές τροχαίου υλικού, περίπτωση στην οποία η τοπική παρουσία και η απόκτηση τοπικών μηχανοστασίων από τους προμηθευτές έχει πρωταρχική σημασία.

Συμπέρασμα

- (27) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι σχετικές γεωγραφικές αγορές για τα ακόλουθα προϊόντα και τις ακόλουθες υπηρεσίες εξακολουθούν να είναι εθνικές: περιφερειακά τρένα· τραμ και ελαφροί σιδηρόδρομοι· τρένα υπογείου σιδηροδρόμου· συντήρηση και ανακαίνιση. Αντίθετα, είναι έκδηλο ότι οι αγορές τείνουν να γίνουν ευρωπαϊκές όσον αφορά τα τρένα μεγάλης ταχύτητας, τα τρένα intercity, τα αερολιμενικά συστήματα μεταφοράς επιβατών και τις επιβατάμαξες. Ο ακριβής ορισμός της σχετικής γεωγραφικής αγοράς για τα προϊόντα αυτά μπορεί να παραμείνει ανοιχτός, καθότι η εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού στην παρούσα υπόθεση δεν μεταβάλλεται, ανεξαρτήτως του επιλεγόμενου ορισμού.

Γ. ΓΕΝΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- (28) Τα κύρια χαρακτηριστικά της αγοράς σιδηροδρομικής τεχνολογίας στην Ευρώπη είναι η ιδιωτικοποίηση και η αυξανόμενη ευαισθητοποίηση των πελατών έναντι του κόστους, η υπό εξέλιξη διαδικασία ενοποίησης μέσω συγχωνύσεων μεταξύ κατασκευαστών, η τάση προς τις «πλατφόρμες» προϊόντων και το γεγονός ότι οι συμβάσεις εν γένει ανατίθενται με διαδικασία διαγωνισμού.

1. Η ΤΑΣΗ ΠΡΟΣ ΤΙΣ «ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ» ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- (29) Ενώ στο παρελθόν η μελέτη, η ανάπτυξη και η κατασκευή προϊόντων σιδηροδρομικής τεχνολογίας αποτελούσε αντικείμενο στενής συνεργασίας μεταξύ προμηθευτών και πελατών,

⁽¹⁴⁾ Το φόρουμ MARIE (Mass Transit Rail Initiative for Europe — Πρωτοβουλία υπέρ της μαζικής σιδηροδρομικής μεταφοράς στην Ευρώπη) είναι μια εθελοντική πρωτοβουλία της σιδηροδρομικής βιομηχανίας και των εταιρειών αστικών συγκοινωνιών υπό την αιγίδα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Στόχος του είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των συστημάτων αστικού σιδηροδρόμου και η εγκαθίδρυση της ενιαίας αγοράς μέσω της τυποποίησης. Τομέας εργασίας του φόρουμ είναι η εναρμόνιση του σχεδιασμού, η χρηματοοικονομική τεχνική, ο υπολογισμός του κόστους καθ' όλο τον κύκλο ζωής και οι συμβατικοί όροι και προϋποθέσεις.

⁽¹⁵⁾ Τρένα ICE τρίτης γενιάς.

οι δε πελάτες είχαν άμεση επιρροή στα προς κατασκευή προϊόντα και στην επιλογή των εταιρειών που τα παρήγαγαν («κατά παραγγελία προϊόντα»), η τάση που επικρατεί σήμερα είναι να προσφέρουν οι προμηθευτές ομάδες προϊόντων (γνωστές και ως «πλατφόρμες» προϊόντων) από τα οποία οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν. Στόχος της τακτικής αυτής είναι να εξυπηρετούνται όλοι οι πελάτες με βάση έναν περιορισμένο αριθμό ομάδων προϊόντων, αντί να σχεδιάζονται και να παράγονται εντελώς νέα οχήματα για κάθε έργο. Ακόμη και όταν διαφέρουν οι τεχνικές προδιαγραφές σε εθνικό επίπεδο ή σε επίπεδο πελατών, οι πλατφόρμες προϊόντων επιτρέπουν στους κατασκευαστές να επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας και πεδίου δράσης για τα τμήματα του τρένου που δεν παρουσιάζουν αποκλίσεις.

- (30) Η Siemens ήταν ο πρώτος προμηθευτής που εισήγαγε ένα όχημα ελαφρού σιδηροδρόμου παραγόμενο στο πλαίσιο μιας πλατφόρμας προϊόντων, στο Πότσοδαμ το 1996. Την εποχή εκείνη, η εμφάνιση μιας πλατφόρμας προϊόντων άσκησε σημαντική πίεση στις τιμές των ανταγωνιστών και είχε ως αποτέλεσμα τη γενική μείωση των τιμών. Σήμερα, όλοι οι μεγάλοι ευρωπαίοι κατασκευαστές έχουν αναπτύξει δικές τους ομάδες προϊόντων παραγόμενες στο πλαίσιο μιας πλατφόρμας. Η Alstom, για παράδειγμα, προωθεί τις πλατφόρμες Citadis (τραμ), Metropolis (τρένα υπόγειου σιδηροδρόμου), X'Trapolis και Coradia (περιφερειακά τρένα). Η ADtranz έχει αρχίσει να διαθέτει τις πλατφόρμες Incentro (τραμ), Monia (τρένα υπόγειου σιδηροδρόμου), Itino (περιφερειακά τρένα) και Crusaris (τρένα intercity). Η AnsaldoBreda έχει αναπτύξει μια πλατφόρμα στον τομέα των τραμ με την επωνυμία Sirio. Η ομάδα προϊόντων της Siemens περιλαμβάνει τις πλατφόρμες Combino (τραμ), MOMO (τρένα υπόγειου σιδηροδρόμου) και Desiro (περιφερειακά τρένα). Οι ομάδες προϊόντων Cityrunner (τραμ) και Talent (περιφερειακά τρένα) της Bombardier αποτελούν επίσης πλατφόρμες. Ωστόσο, η Bombardier δεν κατασκευάζει επί του παρόντος πλατφόρμες προϊόντων σε άλλα τμήματα της αγοράς.
- (31) Ωστόσο, υπάρχουν πελάτες, ιδιαίτερα στον τομέα των τραμ, που δεν είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν προϊόντα πλατφόρμας και εξακολουθούν να απαιτούν εξατομικευμένες λύσεις, ειδικά προαρμωσμένες στις ανάγκες τους.

2. ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

- (32) Οι αγοραστές σιδηροδρομικών οχημάτων δεν είναι μόνο εθνικές εταιρείες σιδηροδρόμων, αλλά και εταιρείες περιφερειακών και τοπικών μεταφορών ή δήμοι, καθώς και ολοένα και περισσότερες ιδιωτικές επιχειρήσεις. Εκτός από τις επιχειρήσεις αυτές (στη συνέχεια καλούνται και «φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων»), ορισμένοι πελάτες του ιδιωτικού τομέα δεν παρέχουν οι ίδιοι μεταφορικές υπηρεσίες, αλλά εξειδικεύονται στη μίσθωση σιδηροδρομικών οχημάτων σε φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων⁽¹⁶⁾.
- (33) Η ιδιωτικοποίηση, η μείωση των διαθέσιμων κρατικών πόρων και η άσκηση πολιτικών πιέσεων για την ανάπτυξη αποτελε-

ματικών συστημάτων σιδηροδρομικής μεταφοράς ώθησαν τους φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων να αναπτύξουν πολιτικές προμήθειας προβάλλοντας περισσότερες απαιτήσεις και συνυπολογίζοντας περισσότερο το κόστος και να χρησιμοποιούν αποτελεσματικότερα την αγοραστική τους ισχύ. Ειδικότερα, ο όμιλος προμηθειών και οι αγοραστικές κοινοπραξίες εμφανίζονται με μεγαλύτερη συχνότητα τα τελευταία χρόνια, ακόμη και μεταξύ τοπικών φορέων εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων.

- (34) Οι πελάτες ενδιαφέρονται ολοένα και περισσότερο για το επίπεδο των επιδόσεων του προϊόντος, το κόστος του καθ' όλο τον κύκλο ζωής του και τη διαχείριση των συμβάσεων. Η δυνατότητα των κατασκευαστών να προσφέρουν, μεμονωμένα ή ως επικεφαλής μιας κοινοπραξίας, το πλήρες προϊόν, και να αναλαμβάνουν την ευθύνη γι' αυτό, αποτελεί πλέον ένα από τα βασικά κριτήρια επιλογής που εφαρμόζουν οι αγοραστές τροχαίου υλικού.

3. ΟΙ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ

- (35) Μεταξύ των κυριότερων ευρωπαίων κατασκευαστών τροχαίου υλικού, τέσσερις μόνον εταιρείες παράγουν σήμερα τόσο τα μηχανικά μέρη, όσο και τα στοιχεία ηλεκτρικής πρόωσης των σιδηροδρομικών οχημάτων. Οι προμηθευτές αυτοί που διαθέτουν την πλήρη σειρά προϊόντων («ολοκληρωτές συστημάτων») είναι η ADtranz, η Alstom, η AnsaldoBreda και η Siemens.
- (36) Εκτός από τους ανωτέρω προμηθευτές, αρκετές μικρότερες εταιρείες εστιάζουν τις δραστηριότητές τους στην προμήθεια είτε των μηχανικών είτε των ηλεκτρικών στοιχείων των σιδηροδρομικών οχημάτων. Μηχανικά στοιχεία παράγονται από τους δύο ισπανούς κατασκευαστές Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (στο εξής «CAF» και Patentes Talgo (στο εξής «Talgo»), καθώς και από την ελβετική εταιρεία Stadler Rail AG (στο εξής «Stadler»). Ωστόσο, οι προμηθευτές αυτοί είναι σε θέση να προμηθεύουν ολοκληρωμένα τρένα με ντηζελοκινητήρα (ντηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες).
- (37) Οι προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης είναι η γερμανική εταιρεία Kiepe Elektrik GmbH & Co. KG, που εδρεύει στο Ντύσσελντορφ (στο εξής «Kiepe»)⁽¹⁷⁾ και η αυστριακή εταιρεία ELIN EBG Traction GmbH, η οποία εδρεύει στη Βιέννη (στο εξής «ELIN»). Στο παρελθόν, οι εταιρείες αυτές ήταν σε θέση να συγκροτούν κοινοπραξίες με τους άλλους προμηθευτές για να προσφέρουν πλήρη προϊόντα, ενώ τα τελευταία χρόνια η ανάγκη σύστασης κοινοπραξιών μειώθηκε, λόγω της υπό εξέλιξη διαδικασίας ενοποίησης μέσω συγχωνεύσεων και ολοκλήρωσης στη σιδηροδρομική βιομηχανία και της εισαγωγής πλατφόρμων (επώνυμων) προϊόντων. Ως εκ τούτου, οι προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης λειτουργούν περισσότερο

⁽¹⁶⁾ Οι πελάτες αυτοί καλούνται και «εταιρείες μίσθωσης τροχαίου υλικού» («rolling stock leasing companies» — «ROSCO»).

⁽¹⁷⁾ Η Kiepe είναι ανεξάρτητος κατασκευαστής συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης, ιδιαίτερα για τραμ και τρόλλεϋ. Η πώληση της εν λόγω εταιρείας από την Daimler Benz αποτέλεσε όρο έγκρισης στην υπόθεση ABB/Daimler-Benz του 1995 (IV/M.580), προκειμένου να εξασφαλιστεί η παραμονή ενός ακόμη ανεξάρτητου προμηθευτή ηλεκτρικών κατασκευαστικών στοιχείων στην αγορά.

ως προμηθευτές κατασκευαστικών στοιχείων για μια πλατφόρμα προϊόντων ή μια οικογένεια προϊόντων παρά ως εταιρείες σε κοινοπραξίες.

- (38) Η Bombardier κατείχε μέχρι σήμερα ενδιάμεση θέση μεταξύ των ολοκληρωτών συστημάτων και των μη ολοκληρωμένων κατασκευαστών. Κύρια δραστηριότητά της ήταν η προμήθεια των μηχανικών μερών του τροχαίου υλικού. Ωστόσο, η Bombardier προμηθεύει πλήρεις νηζελοκίνητες αμαξοστοιχίες, ενώ επίσης έχει επιτύχει να υποβάλει προσφορές ως κύριος εργολήπτης για τραμ, ελαφρούς σιδηροδρόμους και περιφερειακά τρένα με ηλεκτρική πρόωση, κυρίως στη Γερμανία και στην Αυστρία, χάρη στη στενή συνεργασία της με την Kiere, στον τομέα των τραμ, και με την ELIN, στον τομέα των τραμ και των περιφερειακών τρένων. Στο πλαίσιο αυτής της συνεργασίας, η Kiere και η ELIN παρέιχαν το σύστημα ηλεκτρικής πρόωσης.

4. ΑΓΟΡΕΣ ΠΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΥΠΟΒΟΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ· ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΑ ΥΠΟΨΗ

- (39) Για να καθοριστεί η ισχύς στην αγορά των κατασκευαστών τροχαίου υλικού, πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι περισσότερες συμβάσεις αγοράς σιδηροδρομικών οχημάτων ανατίθενται κατόπιν διαδικασίας διαγωνισμού στο πλαίσιο δημόσιων προσκλήσεων υποβολής προσφορών. Ως εκ τούτου, τα στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς αντικατοπτρίζουν μόνο τη δραστηριότητα των επιχειρήσεων στις οποίες κατακυρώθηκε η σύμβαση, αλλά δεν δείχνουν πόσοι αξιόπιστοι ανταγωνιστές πράγματι συμμετείχαν ως προσφέροντες ασκώντας ανταγωνιστική πίεση.

- (40) Επιπλέον, η ζήτηση σιδηροδρομικής τεχνολογίας παρουσιάζει διακυμάνσεις με την πάροδο του χρόνου. Συνεπώς, για να εκτιμηθεί σωστά η ισχύς των μερών στην αγορά, πρέπει να εξεταστεί μια αρκετά μακρά περίοδος. Ως εκ τούτου, κατά κανόνα, τα μερίδια αγοράς που εξετάζονται στην παρούσα υπόθεση έχουν υπολογιστεί βάσει των μέσων μεριδίων αγοράς των εταιρειών σε όγκο κατά την πενταετία 1995-1999. Σε ορισμένες περιπτώσεις, στις οποίες οι τάσεις της αγοράς άλλαξαν ουσιωδώς κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, λήφθηκαν υπόψη μικρότερες περιοδοί για να διασφαλιστεί ότι τα μερίδια αγοράς αντικατοπτρίζουν ακριβέστερα την κατάσταση του ανταγωνισμού μετά τη συγκέντρωση.

- (41) Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι σε πολλές περιπτώσεις οι εταιρείες υποβάλλουν προσφορές ως μέλη κοινοπραξιών. Στην περίπτωση κοινοπραξιών, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης θεωρείται ότι η σύμβαση έχει κατακυρωθεί στον κύριο εργολήπτη, αλλά κατανέμονται μερίδια αγοράς και στα υπόλοιπα μέλη της κοινοπραξίας, ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής τους στην κοινοπραξία. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι η εικόνα αυτή δεν είναι απόλυτα αντιπροσωπευτική της ανταγωνιστικής ισχύος των διαφόρων μελών των κοινοπραξιών. Ειδικότερα, ορισμένα μέλη θα μπορούσαν εύκολα να αντικατασταθούν, ενώ η συμμετοχή άλλων μπορεί να είναι κρίσιμη για την ανάληψη της σύμβασης. Τέλος, όσον αφορά τα έργα στα οποία συμμετέχουν υποπρομηθευτές (συγκεκριμένα η Kiere και η ELIN), κατανέμονται μερίδια αγοράς μόνο στον εκάστοτε

κύριο εργολήπτη, δηλαδή συνήθως στον κατασκευαστή των μηχανικών μερών του τρένου. Στις περιπτώσεις που οι εταιρείες εκπροσωπούνται από τις τοπικές θυγατρικές τους⁽¹⁸⁾, τα στοιχεία σχετικά με τη συμμετοχή στην πρόσκληση υποβολής προσφορών και τα μερίδια αγοράς κατανέμονται στη μητρική εταιρεία.

- (42) Ελήφθησαν υπόψη μόνον οι αρχικές συμβάσεις που ανατέθηκαν μεταξύ των ετών 1995 και 1999, ή, ενδεχομένως, κατά τη διάρκεια μικρότερων περιόδων. Αντίθετα, τα δικαιώματα προαίρεσης που ασκήθηκαν από τους πελάτες κατά την περίοδο αυτή δεν λήφθηκαν υπόψη, καθότι βασίζονταν σε συμβάσεις που δημοπρατήθηκαν νωρίτερα και δεν αντικατοπτρίζουν το ίδιο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ειδικότερα, ορισμένες από τις αρχικές συμβάσεις ανατέθηκαν πριν από την έναρξη της ιδιωτικοποίησης των εταιρειών εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων και τη μεταφορά των οδηγιών περί δημόσιων συμβάσεων στο γερμανικό δίκαιο.

Δ. ΕΠΗΡΕΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

- (43) Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση επηρεάζει τις ακόλουθες αγορές:

- τρένα μεγάλης ταχύτητας στη Γερμανία, στις Κάτω Χώρες και στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ),
- αυτοκινούμενες αμαξοστοιχίες υπεραστικής μεταφοράς στη Γερμανία και στον ΕΟΧ,
- επιβατάμαξες στον ΕΟΧ,
- περιφερειακά τρένα στη Γερμανία,
- τραμ και ελαφροί σιδηρόδρομοι στην Αυστρία, τη Γαλλία, τη Σουηδία και τη Γερμανία,
- υπόγειοι σιδηρόδρομοι στην Αυστρία και
- υπηρεσίες μείζονος συντήρησης στο Ηνωμένο Βασίλειο.

- (44) Οι δραστηριότητες της Bombardier και της ADtranz είναι εν μέρει συμπληρωματικές, καθότι η πρώτη έχει επικεντρωθεί κατά κύριο λόγο στην κατασκευή των μηχανικών στοιχείων των σιδηροδρομικών οχημάτων, ενώ η δεύτερη προμηθεύει επίσης στοιχεία ηλεκτρικής πρόωσης. Συνεπώς, σε πολλές αγορές δεν υπάρχει πραγματική επικάλυψη των δραστηριοτήτων των δύο μερών, καθότι συμμετέχουν σε κοινοπραξία στην οποία η Bombardier προμηθεύει τα μηχανικά μέρη, ενώ η ADtranz είναι υπεύθυνη για τα ηλεκτρικά κατασκευαστικά μέρη. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένες σημα-

⁽¹⁸⁾ Ειδικότερα, μέχρι σήμερα οι δραστηριότητες της Alstom στη Γερμανία ασκούνται κυρίως μέσω της θυγατρικής της LHB· η Bombardier είναι η μητρική εταιρεία της DWA, η οποία είναι εγκατεστημένη στη Γερμανία (βλέπε αιτιολογική σκέψη 19).

ντικές επικαλύψεις των δραστηριοτήτων των μερών, ιδιαίτερα στις αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων, όπου αμφότερες οι εταιρείες προσφέρουν τα δικά τους επώνυμα προϊόντα, δεδομένου ότι η ADtranz κατασκευάζει επίσης μηχανικά μέρη του τροχαίου υλικού.

1. ΤΡΕΝΑ ΜΕΓΑΛΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ, ΤΙΣ ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΟΧ

(45) Στην αγορά τρένων μεγάλης ταχύτητας, τόσο η Bombardier όσο και η ADtranz συμμετέχουν στη κοινοπραξία ICE 3. Επικεφαλής της κοινοπραξίας και κύριος εργολήπτης για το ICE 3 είναι η Siemens, η οποία συμμετέχει στην κοινοπραξία με ποσοστό [... %]*. Το ποσοστό συμμετοχής της ADtranz στην κοινοπραξία είναι [... %]*, της δε Bombardier είναι [... %]*. Κατά την πενταετία 1995-1999 υποβλήθηκαν δύο παραγγελίες στον ΕΟΧ για τρένα μεγάλης ταχύτητας, η μία από την Deutsche Bahn AG και η άλλη από τον ολλανδικό Οργανισμό Σιδηροδρόμων («NS»). Και οι δύο φορείς εκμετάλλευσης παρήγγειλαν το ICE 3. Δεδομένου ότι τόσο η ADtranz όσο και η Bombardier είναι μέλη της ίδιας κοινοπραξίας που προμηθεύει το ICE 3, δεν υπάρχει πραγματική επικάλυψη μεταξύ των δραστηριοτήτων των μερών είτε στις Κάτω Χώρες είτε στη Γερμανία. Εάν η σχετική αγορά ήταν ο ΕΟΧ, θα ίσχυε η ίδια συλλογιστική.

(46) Όσον αφορά τις συνθήκες ανταγωνισμού στον τομέα των τρένων μεγάλης ταχύτητας, πρέπει να σημειωθεί ότι η σύσταση κοινοπραξιών είναι πολύ κοινή πρακτική στον κλάδο, λόγω του πελώριου κόστους ανάπτυξης. Τούτο δεν ισχύει μόνο για τη γερμανική και την ολλανδική αγορά, που εξετάζονται εν προκειμένω, αλλά και για αρκετές άλλες γεωγραφικές αγορές στην Ευρώπη και σε τρίτες χώρες. Για παράδειγμα, το ιταλικό τρένο μεγάλης ταχύτητας ETR 500 προμηθεύεται από κοινοπραξία μεταξύ της AnsaldoBreda και της ADtranz, και το ισπανικό Talgo 350 από την κοινοπραξία Talgo/Siemens/ADtranz, στο πλαίσιο της οποίας η Talgo κατασκευάζει τις άμαξες. Οι δύο ηγετικές ευρωπαϊκές εταιρείες του τομέα, η Alstom και η Siemens, έχουν επίσης συνασπίσει τις δυνάμεις τους προκειμένου να αναλάβουν σύμβαση στην Ταϊβάν.

(47) Η Bombardier προμηθεύει τις επιβατάμαξες για το ICE 3, ενώ κατασκευάζει επίσης — στο πλαίσιο κοινοπραξίας με την Alstom — μηχανικά μέρη για το ανταγωνιστικό τρένο TGV. Η Alstom δήλωσε στην απάντησή της προς την Επιτροπή ότι, εάν η Bombardier δεν είναι διατεθειμένη να συμμετέχει σε παρόμοια έργα μετά τη συγκέντρωση, θα μπορούσε εύκολα να αντικατασταθεί είτε από την CAF είτε από την AnsaldoBreda για την προμήθεια των επιβατάμαξών και των άλλων μηχανικών μερών.

(48) Η ζήτηση χαρακτηρίζεται επίσης από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, τόσο σε εθνικές αγορές, όπως η ολλανδική και η γερμανική αγορά, όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Αγοραστές είναι οι εθνικοί φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων, εξαιρουμένου του Ηνωμένου Βασιλείου. Τούτο σημαίνει ότι στις περισσότερες χώρες υπάρχει ένας μόνον αγοραστής. Αυτοί οι φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων έχουν αρχίσει να συγκροτούν κοινοπραξίες αγοραστών. Για παράδειγμα, η βελγική εθνική εταιρεία σιδηροδρόμων SNCB συνεργάστηκε με τις αντίστοιχες εταιρείες της Γαλλίας και

του Ηνωμένου Βασιλείου το 1989 για να αγοράσει τα τρένα μεγάλης ταχύτητας TGV Eurostar. Παρόμοιες συμφωνίες συνήφθησαν μεταξύ της SNCB και των αντίστοιχων εταιρειών της Γαλλίας και των Κάτω Χωρών για την αγορά των τρένων μεγάλης ταχύτητας TGV Thalys το 1993.

(49) Η Deutsche Bahn και η SNCF, οι δύο βασικοί αγοραστές τρένων μεγάλης ταχύτητας στην Ευρώπη, ανακοίνωσαν δημόσια το φθινόπωρο του 2000 ότι μελετούν το ενδεχόμενο να προκηρύξουν από κοινού διαγωνισμό προσφορών για την τέταρτη γενιά τρένων μεγάλης ταχύτητας που θα μπορούν να λειτουργούν στη Γερμανία, στη Γαλλία και σε άλλες χώρες. Είναι πολύ πιθανή η σύσταση μιας νέας κοινοπραξίας για την προμήθεια της τέταρτης γενιάς. Η Alstom και η Siemens επί του παρόντος διαπραγματεύονται τους όρους και τις προϋποθέσεις σύστασης κοινοπραξίας για την κατασκευή αυτού του τρένου. Τα μέρη δήλωσαν ότι θα εξέταζαν σοβαρά το ενδεχόμενο να αναπτύξουν τα ίδια την τέταρτη γενιά τρένων μεγάλης ταχύτητας.

Συμπέρασμα

(50) Οι συνθήκες ανταγωνισμού στη Γερμανία, στις Κάτω Χώρες και στον ΕΟΧ δεν θα αλλάξουν συνεπεία της πράξης, καθότι η Bombardier και η ADtranz ήδη συμμετέχουν στην ίδια κοινοπραξία, την ICE 3. Η Bombardier προμηθεύει στην Alstom μηχανικά μέρη για το TGV, αλλά η έρευνα αγοράς δείχνει ότι εύκολα θα μπορούσε να αντικατασταθεί από άλλους κατασκευαστές. Είναι επίσης πιθανό ότι η εταιρεία που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα αναπτύξει το δικό της τρένο μεγάλης ταχύτητας γεγονός που θα αυξήσει τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η πλευρά της ζήτησης χαρακτηρίζεται επίσης από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης και διαθέτει σημαντική αγοραστική ισχύ, γεγονός που αντισταθμίζει τη συγκέντρωση στην πλευρά της προσφοράς. Συνήθως υπάρχει ένας μόνον αγοραστής σε κάθε χώρα, ο οποίος επομένως κατέχει μονοπωλιακή θέση, ενώ σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι μεγάλοι αγοραστές συγκροτούν κοινοπραξίες αγοραστών. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη δεν οδηγεί στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά τρένων μεγάλης ταχύτητας στη Γερμανία, στις Κάτω Χώρες ή στον ΕΟΧ.

2. ΤΡΕΝΑ INTERCITY (ΚΥΡΙΑΣ ΓΡΑΜΜΗΣ) ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟΝ ΕΟΧ

(51) Όσον αφορά τα τρένα intercity ή τρένα κύριας γραμμής, η μόνη εθνική αγορά στην οποία επικαλύπτονται οι δραστηριότητες των μερών είναι η Γερμανία. Κατά την πενταετία 1995 έως 1999 ανατέθηκαν δύο συμβάσεις, αμφότερες από την Deutsche Bahn AG. Η μία από τις δύο συμβάσεις που δημοπρατήθηκαν από την Deutsche Bahn AG κατακυρώθηκε στην ADtranz, η άλλη σε κοινοπραξία με επικεφαλής τη Siemens, ενώ και στις δύο η Bombardier ήταν ο προμηθευτής των μηχανικών μερών. Η Siemens δήλωσε στην απάντησή της προς την Επιτροπή ότι, εάν η Bombardier δεν είναι διατεθειμένη να συμμετέχει σε παρόμοια έργα μετά τη συγκέντρωση, θα μπορούσε εύκολα να βρει αντικαταστάτη της τελευταίας για την προμήθεια των μηχανικών μερών. Συνεπώς, στη γερμανική αγορά, τα μέρη δεν ανταγωνίζονταν μεταξύ τους, διότι η Bombardier δεν υπέβαλε

προσφορά αυτόνομα. Μετά την εξαγορά της ADtranz από την Bombardier, δεν θα μεταβληθεί ο αριθμός των προμηθευτών, δηλαδή των ολοκληρωτών συστημάτων που είναι σε θέση να διαθέτουν τρένα intercity.

- (52) Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, κατά την υπό εξέταση περίοδο (1995-1999) έγιναν έδωκα προσκλήσεις υποβολής προσφορών για τη συνολική προμήθεια 1 482 αμαξών συνολικής αξίας 2,4 δισ. EUR. Εξ αυτών, πέντε συμβάσεις κατακυρώθηκαν στην Alstom (δηλαδή άνω του 50 % από άποψη αξίας και όγκου), δύο στην ADtranz και μία στην Bombardier. Οι υπόλοιπες τρεις συμβάσεις κατακυρώθηκαν σε κοινοπραξίες με κύριο εργολήπτη την Siemens σε δύο περιπτώσεις και την Alstom σε μία (η τελευταία συνέπραξε με την CAF). Δεδομένου ότι η Alstom συμμετείχε επίσης σε μία από τις κοινοπραξίες με επικεφαλής την Siemens, συνάγεται ότι η Alstom ήταν η επιχείρηση στην οποία κατακυρώθηκε η σύμβαση ή συμμετείχε στην κοινοπραξία στην οποία κατακυρώθηκε η σύμβαση σε επτά από τις έδωκα προσκλήσεις υποβολής προσφορών. Συνεπώς, η Alstom είναι σαφώς η ηγετική εταιρεία της αγοράς.
- (53) Όπως και στην περίπτωση των τρένων μεγάλης ταχύτητας, η ζήτηση χαρακτηρίζεται επίσης από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης. Τούτο σημαίνει ότι στις περισσότερες χώρες υπάρχει ένας μόνο αγοραστής, ο εθνικός φορέας εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων, ο οποίος ασφαλώς έχει σημαντική αντισταθμιστική ισχύ. Μοναδική εξαίρεση αποτελεί το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου έγιναν τρεις προσκλήσεις υποβολής προσφορών, οι οποίες αντιστοιχούν σε περισσότερο από το ήμισυ της ζήτησης τρένων intercity στην Ευρώπη. Ωστόσο, οι εταιρείες που προκήρυξαν τους διαγωνισμούς είναι μεγάλοι και ισχυροί φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων, όπως η First Western Group ή η Connex, οι οποίοι ασκούν δραστηριότητες σε διεθνή κλίμακα και στηρίζονται από χρηματοδοτικές εταιρείες: οι τελευταίες είναι θυγατρικές μεγάλων πολυεθνικών τραπεζών, όπως η HSBC.

Συμπέρασμα

- (54) Όσον αφορά τη γερμανική αγορά, δεν θα επέλθει σημαντική μεταβολή των συνθηκών ανταγωνισμού συνεπεία της συγκέντρωσης. Εάν η σχετική αγορά ήταν ο ΕΟΧ, η εταιρεία που θα προέκυπτε από τη συγκέντρωση θα κατείχε τη δεύτερη θέση, ακολουθώντας με απόσταση την Alstom, ηγετική εταιρεία της αγοράς. Η Siemens θεωρείται από όλους τους πελάτες ως αξιόπιστος ολοκληρωμένος προμηθευτής. Επιπλέον, οι εθνικές εταιρείες σιδηροδρόμων ή οι φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων, στην περίπτωση του Ηνωμένου Βασιλείου, διαθέτουν σημαντική αγοραστική ισχύ. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη δεν οδηγεί στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στην αγορά τρένων intercity στη Γερμανία ή στον ΕΟΧ.

3. ΕΠΙΒΑΤΑΜΑΞΕΣ ΣΤΟΝ ΕΟΧ

- (55) Στην αγορά επιβαταμαξών, οι δραστηριότητες των μερών είναι εν πολλοίς συμπληρωματικές. Καθότι είτε η Bombardier είτε η ADtranz, αλλά όχι και οι δύο, έχουν αναλάβει σύμβαση στα διάφορα κράτη μέλη, δεν υπάρχει καμία επικάλυψη. Η αγορά του ΕΟΧ θα εθωρείτο ως επηρεαζό-

μενη αγορά μόνον εάν είχε διαπιστωθεί ότι η σχετική γεωγραφική αγορά καλύπτει ολόκληρο τον ΕΟΧ. Ακόμη και σε αυτή την περίπτωση, η ADtranz θα εισέφερε μόνο [0-10 %]* στο μερίδιο αγοράς ύψους [30-40 %]* που κατέχει η Bombardier σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Η ADtranz έχει αναλάβει μόνο μία σύμβαση στην Αυστρία. Στην εν λόγω αγορά οι υπόλοιποι ανταγωνιστές είναι, μεταξύ άλλων, η Siemens [5-15 %]*, η Alstom [10-20 %]*, η AnsaldoBreda [0-10 %]* και η CAF.

- (56) Όπως και στην περίπτωση των τρένων μεγάλης ταχύτητας και των τρένων intercity, η ζήτηση χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης. Τούτο σημαίνει ότι στις περισσότερες χώρες υπάρχει ένας μόνο αγοραστής, ο εθνικός φορέας εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων. Όλες οι παραγγελίες κατά την υπό εξέταση περίοδο (1995-1999) υποβλήθηκαν από τους εθνικούς φορείς εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων της Αυστρίας, του Βελγίου, της Φινλανδίας, της Γερμανίας, της Ελλάδας, της Ιταλίας και της Ισπανίας, οι οποίοι διαθέτουν σημαντική αγοραστική ισχύ. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στην αγορά επιβαταμαξών του ΕΟΧ.

4. ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΤΡΕΝΑ ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

- (57) Στην αγορά περιφερειακών τρένων της Γερμανίας, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών θα ανερχόταν σε [50-60 %]* (Bombardier: [20-30 %]*, ADtranz: [30-40 %]*). Πρέπει να σημειωθεί ότι το μεγαλύτερο μέρος του μεριδίου αγοράς της ADtranz προήλθε από τις πωλήσεις της αμαξοστοιχίας της Regioshuttle και από την εμπορία της αμαξοστοιχίας Gelenktriebwagen (GTW) της Stadler, η οποία ανατέθηκε στην ADtranz μέχρι το τέλος του 2000. Ειδικότερα, κατά τα τελευταία τρία χρόνια (1997-1999) της υπό εξέταση πενταετίας (1995-1999), δηλαδή μετά τη διάθεση του GTW στη γερμανική αγορά⁽¹⁹⁾, τα μοναδικά περιφερειακά τρένα που πώλησε η ADtranz στη Γερμανία ήταν το Regioshuttle και το GTW. Ο δεύτερος μεγαλύτερος ανταγωνιστής στη γερμανική αγορά θα ήταν η Siemens [25-35 %]*, ακολουθούμενη από την Alstom με [10-20 %]*. Στην εν λόγω αγορά δραστηριοποιούνται μόνο δύο ακόμη κατασκευαστές, δευτερεύουσας σημασίας, η ελβετική εταιρεία Stadler και η αυστριακή Jenbacher Transportsysteme AG (στο εξής «Jenbacher»). Ωστόσο, οι δύο τελευταίες εταιρείες δεν είναι ολοκληρωμένες, το άθροισμα των μεριδίων αγοράς τους είναι μικρότερο του 3 % (1995-1999) και, επί του παρόντος, δεν μπορούν να θεωρηθούν ως ανεξάρτητοι ανταγωνιστές των μερών⁽²⁰⁾.

- (58) Από τη μια πλευρά, δεδομένου ότι οι εν λόγω αγορές λειτουργούν με βάση την υποβολή προσφορών, η εκτίμηση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης από πλευράς ανταγωνισμού δεν μπορεί να βασιστεί αποκλειστικά στην εξέταση των μεριδίων αγοράς⁽²¹⁾. Πράγματι, ο κυριότερος ανταγω-

⁽¹⁹⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 63 και 64.

⁽²⁰⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 62 και 66.

⁽²¹⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 39 και 40.

- νιστές των μερών στη γερμανική αγορά, η Siemens και η Alstom, παραμένουν αξιόπιστοι και ενεργοί προσφέροντες ⁽²²⁾. Από την άλλη πλευρά, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση αναμφισβήτητα θα μειώσει τον αριθμό των ανεξάρτητων προμηθευτών περιφερειακών τρένων στη γερμανική αγορά από τέσσερις (Bombardier, ADtranz, Siemens, και Alstom, ή θυγατρικές τους) σε τρεις (Bombardier, ADtranz, Siemens και Alstom, ή θυγατρικές τους), η δε Bombardier ADtranz θα καταστεί σαφώς η ηγετική εταιρεία της αγοράς. Με βάση αυτά τα δεδομένα, πρέπει να ληφθούν υπόψη οι ακόλουθες πτυχές του θέματος:
- (59) Κατά την πενταετία 1995-1999 έγιναν 42 προσκλήσεις υποβολής προσφορών για τη συνολική προμήθεια 2 631 αμαξών συνολικής αξίας 2,4 δισ. EUR. Τόσο η Bombardier όσο και η ADtranz υπέβαλαν χωριστές προσφορές ⁽²³⁾ για 24 συνολικά συμβάσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή και οι οποίες αντιστοιχούσαν σε αξία 963 εκατ. EUR και σε όγκο 1 131 αμαξών (43 % αμαξών (43 % της συνολικής αγοράς), ενώ σε δώδεκα περιπτώσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή και οι οποίες αντιστοιχούσαν σε αξία 567 εκατ. EUR και σε όγκο 607 αμαξών (23 % της συνολικής αγοράς), μόνον ένα από τα μέρη συμμετείχε ως προσφέρων. Τέσσερις συμβάσεις, οι οποίες δημοπρατήθηκαν από την Deutsche Bahn AG και αντιστοιχούσαν σε αξία 841 εκατ. EUR και σε όγκο 873 αμαξών (ένα τρίτο της συνολικής αγοράς) κατακυρώθηκαν σε κοινοπραξία αποτελούμενη από την Bombardier, την ADtranz και τον κύριο ανταγωνιστή τους, τη Siemens. Σε άλλες δύο περιπτώσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή, κανένα από τα μέρη δεν υπέβαλε προσφορά. Συνεπώς, τα μέρη ανταγωνίζονταν μεταξύ τους για την ανάληψη συμβάσεων που αντιστοιχούσαν στο 43 % της συνολικής αγοράς (1995-1999), δηλαδή στις περιπτώσεις κατά τις οποίες υπέβαλαν αμφότεροι χωριστές προσφορές.
- (60) Η Siemens συμμετέχει στην κοινοπραξία BR 424-426 (μαζί με την ADtranz και την Bombardier) η οποία ανέλαβε, ιδιαίτερα, συμβάσεις για 139 αμαξοστοιχίες (870 άμαξες) που δημοπράτησε η DB Regio AG. Είναι υπεύθυνη για τον ηλεκτρικό εξοπλισμό των τρένων αυτών. Επιπλέον, η Siemens διαθέτει δύο επώνυμα προϊόντα στην αγορά αυτή, τα τρένα Desiro και RegioSprinter. Το τρένο RegioSprinter είναι μια ελαφρά νηζελοκίνητη αμαξοστοιχία, η οποία μέχρι σήμερα έχει πωληθεί μόνο σε μικρές ποσότητες στη Γερμανία. Σύμφωνα με τα μέρη, το RegioSprinter δεν έγινε δεκτό από την Deutsche Bahn AG λόγω της χαμηλής του αντοχής στην κρούση. Αντίθετα, το Desiro είναι ένα νέο προϊόν πλατφόρμας που έγινε ευμενώς δεκτό από την αγορά.
- (61) Η Alstom έχει αναπτύξει δύο οικογένειες προϊόντων, με τις επωνυμίες Coradia και X'Trapolis, που είναι αθροωτά προϊόντα πλατφόρμας. Η Alstom εξασφάλισε μια μεγάλη σύμβαση της DB Regio AG (BR 423) συμπράττοντας σε κοινοπραξία με την ADtranz, η οποία προμηθεύει τον ηλεκτρικό εξοπλισμό. Ανέλαβε επίσης πρόσφατα σημαντικό αριθμό συμβάσεων για τα Coradia-Lint 27 και 41.
- (62) Το 1993 η Jenbacher ξεκίνησε την ανάπτυξη νηζελοκίνητης αμαξοστοιχίας με την επωνυμία «Integral», η οποία επρόκειτο να διαδεχθεί την αμαξοστοιχία BR 5047. Το 1997 η Jenbacher ανέλαβε σύμβαση για την προμήθεια του εν λόγω προϊόντος στον βαυαρικό οργανισμό Oberlandbahn. Τα δεκαεπτά αυτά τρένα παραδόθηκαν στις αρχές του 1999 και απέφεραν στην Jenbacher μερίδιο αγοράς μικρότερο του 3 %. Ωστόσο, και οι δεκαεπτά συρμοί επεστράφησαν στο μηχανοστάσιο λόγω σοβαρών προβλημάτων ποιότητας και δεν θα είναι έτοιμοι προς χρήση πριν από τις αρχές του 2001. Η Jenbacher επί του παρόντος αναζητεί στρατηγικό εταίρο. Συνεπώς, η Jenbacher δεν μπορεί να θεωρηθεί ισχυρός ανταγωνιστής στην εν λόγω αγορά.
- (63) Το μερίδιο αγοράς της Stadler εκτός της Ελβετίας είναι μάλλον μικρό και αρχικά δεν υπερέβαινε το 2 % στην ΕΕ, χάρη σε δύο συμβάσεις στην Αυστρία και στην Ελλάδα. Το προϊόν της εταιρείας, με την επωνυμία Gelenktriebwagen («GTW»), διατέθηκε στη γερμανική αγορά μόλις το 1997 από κοινοπραξία μεταξύ της ADtranz, της DWA ⁽²⁴⁾ και της Stadler. Το GTW κάλυπτε το [10-20 %]* της γερμανικής αγοράς κατά την τριετία 1997-1999.
- (64) Η Stadler αρχικά δεν παρήγαγε ούτε εμπορευόταν η ίδια το GTW. Εισήλθε στη γερμανική αγορά χορηγώντας άδεια εκμετάλλευσης στην DWA, η οποία προσαρμοσε το GTW στη γερμανική αγορά και κατασκεύαζε τις περισσότερες άμαξες. Η Stadler αρχικά ήταν απλώς υπεργολάβος της DWA, επιφορτισμένη με την κατασκευή των μηχανικών μερών. Η ADtranz είναι ο προμηθευτής του ηλεκτρικού εξοπλισμού και ήταν επίσης υπεύθυνη για την εμπορία του GTW.
- (65) Στις αρχές του 2000, η Stadler απέκτησε πλειοψηφική συμμετοχή σε μονάδα παραγωγής που ανήκε προηγουμένως στην ADtranz στο Berlin Pankow ⁽²⁵⁾, όπου η Stadler σχεδιάζει να κατασκευάζει η ίδια το GTW για τη γερμανική αγορά. Η ADtranz εξακολουθεί να κατέχει μειοψηφική συμμετοχή ενός τρίτου στην κοινή επιχείρηση που ονομάζεται σήμερα Stadler Pankow GmbH (στο εξής «Stadler Pankow»). Βάσει της σύμβασης σύστασης της κοινής επιχείρησης, η ADtranz υποχρεούται να εξασφαλίσει ορισμένες ώρες κατασκευής για να χρησιμοποιηθεί η παραγωγική ικανότητα που υπερβαίνει αναλογικά τη συμμετοχή της στο κεφάλαιο της επιχείρησης. Η υποχρέωση αυτή λήγει το [...]*. Για να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της, η ADtranz έχει μεταβιβάσει την κατασκευή του Regioshuttle (RS 1) στην Stadler Pankow. Ωστόσο, η ADtranz διατηρεί την εμπορία και κυριότητα του RS 1.
- (66) Η αρχική συμφωνία εμπορίας του GTW μεταξύ της ADtranz και της Stadler έληξε στις 31η Δεκεμβρίου 2000. Από την 1η Ιανουαρίου 2001, η Stadler εμπορεύεται η ίδια το GTW. Ωστόσο, η ADtranz ως εταίρος [...] * στην κοινή επιχείρηση Stadler-Pankow, είναι ακόμη σε θέση να επηρεάζει τις αποφάσεις σχετικά με το GTW. Συνεπώς, η

⁽²²⁾ Είτε άμεσα ή μέσω των θυγατρικών τους, είτε ως μεμονωμένοι προσφέροντες ή ως μέλη κοινοπραξιών.

⁽²³⁾ Είτε άμεσα ή μέσω των θυγατρικών τους, είτε ως μεμονωμένοι προσφέροντες ή ως μέλη κοινοπραξιών.

⁽²⁴⁾ Η DWA είναι πλέον θυγατρική της Bombardier (βλέπε αιτιολογική σκέψη 19).

⁽²⁵⁾ Η Stadler και η ADtranz σήμερα ασκούν από κοινού τον έλεγχο της κοινής επιχείρησης Stadler Pankow (βλέπε αιτιολογική σκέψη 103).

Stadler δεν μπορεί, επί του παρόντος, να θεωρηθεί ως πλήρως ανεξάρτητος ανταγωνιστής της εταιρείας που θα προκύψει από τη συγκέντρωση, εφόσον διατηρείται ο διαρθρωτικός δεσμός της με την ADtranz.

- (67) Μολονότι η Deutsche Bahn Regio AG είναι ο μεγαλύτερος αγοραστής περιφερειακών τρένων στη Γερμανία διαδέχοντας σημαντική αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ, υπάρχουν αρκετοί μικρότεροι φορείς εκμετάλλευσης περιφερειακών τρένων, οι οποίοι ανήκουν στον ιδιωτικό τομέα. Η διαδικασία ιδιωτικοποίησης κατά πάσα πιθανότητα θα συνεχιστεί. Μερικές από τις μικρότερες αυτές εταιρείες εκμετάλλευσης περιφερειακών τρένων ανήκουν στη γαλλική εταιρεία Compex (Vivendi), όμιλο δραστηριοποιούμενο σε ολόκληρη την Ευρώπη, δεν ισχύει όμως το ίδιο για τις περισσότερες από αυτές. Συνεπώς, η ζήτηση είναι πολύ περισσότερο κατακερματισμένη από ό,τι στην αγορά τρένων μεγάλης ταχύτητας ή τρένων intercity, και δεν διαθέτει την ίδια αγοραστική ισχύ. Ως εκ τούτου, δεν μπορεί να αποκλειστεί ο κίνδυνος να δεσπόσουν τα μέρη στην αγορά.

Συμπέρασμα

- (68) Για τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά όσον αφορά τα περιφερειακά τρένα στη Γερμανία. Είναι πιθανή η δημιουργία δεσπόζουσας θέσης των μερών στην εν λόγω αγορά.

5. TRAM ΚΑΙ ΕΛΑΦΡΟΙ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΙ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΙΑ, ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ, ΣΤΗ ΣΟΥΗΔΙΑ ΚΑΙ ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

α) Αυστρία

- (69) Στην Αυστρία κατακυρώθηκαν πολύ λίγες συμβάσεις κατά την περίοδο 1995-1999. Από τις έξι συμβάσεις που εξέτασε η Επιτροπή, η Bombardier ανέλαβε [λιγότερες από έξι]*, οι οποίες αντιστοιχούν σε αξία [...] εκατ. EUR ([40-50 %]* της συνολικής αγοράς) και σε όγκο [...] αμαξών ([50-60 %]* της συνολικής αγοράς). Η Siemens ανέλαβε μια σύμβαση, η οποία αντιστοιχεί σε αξία [...] εκατ. EUR ([40-50 %]* της συνολικής αγοράς) και σε όγκο [...] αμαξών ([35-45 %]* της συνολικής αγοράς). Μια σύμβαση αξίας 16,2 εκατ. EUR και όγκου έξι αμαξών ανατέθηκε σε κοινοπραξία αποτελούμενη από την Bombardier, την ADtranz, την ELIN και τη Siemens. Το μερίδιο αγοράς της ADtranz στην Αυστρία ύψους [0-10 %]* (σε αξία) βασίζεται αποκλειστικά στη συμμετοχή της στην ανωτέρω κοινοπραξία. Συνεπώς, δεν υπάρχει καμία επικάλυψη μεταξύ των μερών, εξαιρουμένης αυτής που προκύπτει από τη συμμετοχή τους στην εν λόγω κοινοπραξία, στο πλαίσιο της οποίας δεν ανταγωνίζονταν μεταξύ τους.

- (70) Υπό τις συνθήκες αυτές, η κοινοποιηθείσα πράξη δεν οδηγεί στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στην αυστριακή αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων. Πρώτον, δεδομένου ότι οι εν λόγω αγορές λειτουργούν με βάση την υποβολή προσφορών και ότι ανατέθηκαν πολύ λίγες συμβάσεις, η εξέταση της κοινοποιηθείσας

συγκέντρωσης από πλευράς ανταγωνισμού δεν μπορεί να βασιστεί αποκλειστικά στην εξέταση των μεριδίων αγοράς⁽²⁶⁾, καθότι τα μερίδια αγοράς δεν δείχνουν πόσο αξιόπιστοι ανταγωνιστές πράγματι συμμετείχαν σε ένα δημόσιο διαγωνισμό υποβάλλοντας προσφορά. Δεύτερον, ο αριθμός των ενεργών και αξιόπιστων προσφερόντων στην αυστριακή αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων δεν θα αλλάξει συνεπεία της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης, καθότι η ADtranz μία μόνο φορά συμμετείχε στην κοινοπραξία στην οποία κατακυρώθηκε η σύμβαση και, στην περίπτωση αυτή, δεν ανταγωνιζόταν ούτε την Bombardier ούτε κανέναν άλλο μεγάλο προμηθευτή. Τέλος, η ισχυρή ανταγωνιστική θέση της Siemens παραμένει αμετάβλητη.

β) Γαλλία

- (71) Όσον αφορά τα τραμ και τους ελαφρούς σιδηροδρόμους στη Γαλλία, τα μέρη κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ύψους [30-40 %]* (Bombardier: [20-30 %]*, ADtranz: [10-20 %]*), ενώ το μερίδιο αγοράς της Alstom είναι (... [55-65 %]*). Κατά την έρευνα της Επιτροπής δεν εντοπίστηκε κανένα αποδεικτικό στοιχείο για τη δημιουργία δυοπωλιακής δεσπόζουσας θέσης μεταξύ της Bombardier/ADtranz και της Alstom στη γαλλική αγορά. Συγκεκριμένα, εκτός από τις υφιστάμενες ηγετικές εταιρείες της αγοράς (Alstom, Bombardier και ADtranz), τρεις ακόμη ανταγωνιστές έχουν δραστηριότητα ως προσφέροντες στη γαλλική αγορά, η Siemens, η AnsaldoBreda και η CAF. Επί συνόλου επτά συμβάσεων που δημοπρατήθηκαν από το 1995 έως το 1999, η Alstom υπέβαλε έξι προσφορές, η Bombardier πέντε, η Siemens πέντε, η ADtranz τέσσερις, η AnsaldoBreda τρεις και η CAF μία⁽²⁷⁾. Μόνο σε δύο από τις επτά εξετασθείσες συμβάσεις τα μέρη ανταγωνίζονταν άμεσα μεταξύ τους ως προσφέροντες. Έχοντας υπόψη την ισχυρή θέση της Alstom στη γαλλική αγορά και την παρουσία αρκετών ενεργών προσφερόντων, ιδιαίτερα δε της Siemens, η εξαγορά της ADtranz από την Bombardier δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στη γαλλική αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων.

γ) Σουηδία

- (72) Όσον αφορά τη σουηδική αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων, μία μόνο σύμβαση (της SL Infrateknik AB, Στοκχόλμη, 1997) κατακυρώθηκε κατά την πενταετία 1995-1997 που εξετάστηκε από την Επιτροπή: η εν λόγω σύμβαση αντιστοιχούσε σε αξία μόλις 21,9 εκατ. EUR (δώδεκα άμαξες). Επιπλέον, η Bombardier και η ADtranz είχαν υποβάλει προσφορά για τη σύμβαση αυτή ως μέλη της ίδιας κοινοπραξίας (ποσοστά συμμετοχής στην κοινοπραξία: Bombardier [... %]*, ADtranz [... %]*) και, συνεπώς, δεν ανταγωνίζονταν μεταξύ τους. Ως εκ τούτου, οι δραστηριότητές τους στη σουηδική αγορά δεν επικάλυπτονταν. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν έφερε στο φως στοιχεία για τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στη Σουηδία.

⁽²⁶⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 39 και 40.

⁽²⁷⁾ Το 2000, δημοπρατήθηκαν στη Γαλλία μόνο τρεις συμβάσεις τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων, οι οποίες κατακυρώθηκαν στο σύνολό τους στην Alstom.

δ) Γερμανία

- (73) Στη Γερμανία, η οποία είναι μακράν η μεγαλύτερη αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων στην Ευρώπη, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ανέρχεται σε [50-60 %]* (Bombardier: [30-40 %]*, ADtranz: [20-30 %]*), ενώ ακολουθούν η Siemens ([30-40 %]*) και η Alstom ([0-10 %]*). Τα ανωτέρω μερίδια αγοράς υπολογίστηκαν σε πενταετή βάση, και συγκεκριμένα για την περίοδο 1995 έως 1999.
- (74) Από τη μια πλευρά, δεδομένου ότι οι εν λόγω αγορές λειτουργούν με βάση την υποβολή προσφορών, η εξέταση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης από πλευράς ανταγωνισμού δεν μπορεί να βασιστεί αποκλειστικά στην εξέταση των μεριδίων αγοράς⁽²⁸⁾. Πράγματι, οι κυριότεροι ανταγωνιστές των μερών στη γερμανική αγορά, η Siemens και η Alstom, παραμένουν αξιόπιστοι και ενεργοί προσφέροντες⁽²⁹⁾.
- (75) Όσον αφορά την προμήθεια τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων στη Γερμανία, η Επιτροπή διαπίστωσε, κατόπιν εξέτασης, ότι η Siemens συμμετείχε ως προσφέρων σε δεκαοκτώ από τα 19 έργα που δημοπρατήθηκαν από το 1995 έως το 1999, περιλήφθηκε μεταξύ των προεπιλεγέντων στις περισσότερες περιπτώσεις και ανέλαβε δέκα συμβάσεις· συνεπώς, ο δείκτης επιτυχίας της ήταν άνω του 50 %.
- (76) Όσον αφορά την Alstom, η εταιρεία αυτή υπέβαλε εννέα προσφορές κατά την ίδια χρονική περίοδο, περιλήφθηκε μεταξύ των προεπιλεγέντων τρεις φορές και ανέλαβε μία σύμβαση. Πρέπει να σημειωθεί ότι η Alstom πρόσφατα επικέντρωσε την παραγωγή περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων για τη γερμανική αγορά στη μονάδα παραγωγής της θυγατρικής LHB στο Salzgitter. Το γεγονός αυτό θα μπορούσε να αυξήσει τις μελλοντικές της πιθανότητες να αναλάβει συμβάσεις στη Γερμανία και να αυξήσει το σημερινό μερίδιο αγοράς της.
- (77) Τόσο η Siemens όσο και η Alstom διαθέτουν πλήρη σειρά προϊόντων, που καλύπτει το πλήρες φάσμα εφαρμογών και μπορεί να ικανοποιήσει όλες τις απαιτήσεις των πελατών: η Siemens ήταν ο πρώτος προμηθευτής που διέθεσε στην αγορά πλατφόρμες προϊόντων. Σήμερα διαθέτει στην αγορά το τραμ χαμηλού αναβάθρου Combino, το τραμ υψηλού αναβάθρου CitySprinter και το προϊόν διπλής τάσης GT8-100D/2S-M, ενώ η Alstom εμπορεύεται τα τραμ χαμηλού αναβάθρου Citadis 100, 200 και 300, το τραμ υψηλού αναβάθρου B-Wagen και το τρένο-τραμ διπλής τάσης Citadis 500.
- (78) Από την άλλη πλευρά, η κοινοποιηθείσα πράξη αναμφισβήτητα θα μειώσει τον αριθμό των ηγετικών ενεργών προμηθευτών τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων στη γερμανική αγορά από τέσσερις (Bombardier, ADtranz, Siemens,

και Alstom, ή θυγατρικές τους) σε τρεις (Bombardier/ADtranz, Siemens, και Alstom, ή θυγατρικές τους), ενώ ταυτόχρονα η Bombardier/ADtranz θα καταστεί σαφώς ηγετική εταιρεία της αγοράς. Υπό τις συνθήκες αυτές, πρέπει να ληφθούν υπόψη τα ακόλουθα στοιχεία:

- (79) Πρώτον, μολονότι οι ομάδες προϊόντων των μερών είναι σε κάποιο βαθμό συμπληρωματικές, η κοινοποιηθείσα πράξη θα επιτρέψει στη νέα επιχείρηση (Bombardier/ADtranz) να καταλάβει καλύτερη θέση στην αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων. Από τη μια πλευρά, έστω και αν τα τραμ υψηλού αναβάθρου, τα τραμ χαμηλού αναβάθρου και τα τρένα-τραμ διαπιστώθηκε ότι ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος⁽³⁰⁾, είναι γεγονός ότι οι δραστηριότητες των μερών στον εν λόγω τομέα είναι συμπληρωματικές σε κάποιο βαθμό: ειδικότερα, η ADtranz εμπορεύεται ενεργά το προϊόν πλατφόρμας Incentro, τραμ καθ' ολοκληρίαν χαμηλού αναβάθρου και το Variotram, αρθρωτό τραμ χαμηλού αναβάθρου είτε καθ' ολοκληρίαν ή στο 70 % του μήκους του, ενώ η Bombardier διαθέτει στην αγορά τραμ χαμηλού αναβάθρου (όπως τα προϊόντα Cityrunner, NGT6/8 και K 4000), καθώς και τραμ υψηλού αναβάθρου (K 5000) και τρένα-τραμ διπλής τάσης. Από την άλλη πλευρά, η κοινοποιηθείσα πράξη θα επιτρέψει στα μέρη να παρέχουν το πλήρες φάσμα τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων, τόσο χαμηλού όσο και υψηλού αναβάθρου, με αποτέλεσμα να μπορούν να κερδίσουν ανταγωνιστική ισχύ.
- (80) Δεύτερον, μολονότι μπορεί να γίνει δεκτό ότι στο παρελθόν οι δραστηριότητες των μερών όσον αφορά την υποβλή προσηφορών ήταν σε κάποιο βαθμό συμπληρωματικές, η κοινοποιηθείσα πράξη θα αυξήσει τις ευκαιρίες συμμετοχής της νέας επιχείρησης σε δημόσιους διαγωνισμούς. Ειδικότερα, πρέπει να σημειωθεί ότι τα μέρη ανταγωνίζονταν μεταξύ τους μόνο στα μισά περίπου από τα έργα που δημοπρατήθηκαν στη Γερμανία από το 1995 έως το 1999. Τόσο η Bombardier όσο και η ADtranz υπέβαλαν χωριστές προσφορές⁽³¹⁾ για [0<10]* συνολικά συμβάσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή, οι οποίες αντιστοιχούσαν σε αξία [...] εκατ. EUR ([50-60 %]* της συνολικής αγοράς) και σε όγκο [...] αμαξών [40-50 %]*, ενώ σε [0<10 %]* περιπτώσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή, οι οποίες αντιστοιχούσαν σε αξία [...] εκατ. EUR [30-40 %]* και σε όγκο [...] αμαξών [30-40 %]*, μόνον ένα από τα μέρη συμμετείχε ως προσφέρων. Σε άλλες δύο περιπτώσεις που εξετάστηκαν από την Επιτροπή, οι οποίες αντιστοιχούσαν σε αξία [...] εκατ. EUR [10-20 %]* και σε όγκο [...] αμαξών [10-20 %]*, η Bombardier και η ADtranz ανήκαν στην ίδια κοινοπραξία και έτσι δεν ανταγωνίζονταν μεταξύ τους. Ωστόσο, η εξαγορά της ADtranz κατ' ανάγκη θα οδηγήσει σε ενίσχυση της ανταγωνιστικής θέσης της Bombardier στην εν λόγω αγορά. Πράγματι, η διεύρυνση της σειράς προϊόντων της νέας επιχείρησης, η οποία θα καλύπτει πλέον το πλήρες φάσμα προϊόντων στον τομέα των τραμ και των ελαφρών σιδηροδρόμων, θα της επιτρέψει να υποβάλλει προσφορές σε κάθε δημόσιο διαγωνισμό που θα προκηρυχθεί στη Γερμανία⁽³²⁾.

⁽³⁰⁾ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 13.

⁽³¹⁾ Είτε άμεσα ή μέσω των θυγατρικών τους, είτε ως μεμονωμένοι προσφέροντες ή ως μέλη ανταγωνιζόμενων κοινοπραξιών.

⁽³²⁾ Όσον αφορά τη διεύρυνση της σειράς προϊόντων της νέας επιχείρησης, βλέπε επίσης την προηγούμενη αιτιολογική σκέψη.

⁽²⁸⁾ Βλέπε επίσης αιτιολογικές σκέψεις 39 και 40.

⁽²⁹⁾ Είτε άμεσα ή μέσω των θυγατρικών τους, είτε ως μεμονωμένοι προσφέροντες ή ως μέλη κοινοπραξιών.

- (81) Τρίτον, μολονότι τα σχετικά υψηλά μερίδια αγοράς των μερών μπορούν να αντισταθμιστούν σε κάποιο βαθμό από την αυξημένη επιρροή των πελατών στην αγορά τραμ, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι η αγοραστική δύναμη δεν είναι επαρκής ώστε να υπερκεράσει τις συνέπειες της κοινοποιηθείσας πράξης. Από τη μια πλευρά, η διαπραγματευτική ισχύς των πελατών έχει αυξηθεί κατά το μέτρο που τα τελευταία χρόνια αναπτύχθηκε η πρακτική της σύστασης ομίλων προμήθειας και αγοραστικών κοινοπραξιών. Για παράδειγμα, δύο γερμανικές δημοτικές σιδηροδρομικές επιχειρήσεις, η Leipziger Verkehrsbetriebe GmbH και η Rostocker Straßenbahn AG, πρόσφατα προκήρυξαν από κοινού διαγωνισμό προσφορών στην αγορά τραμ⁽³³⁾, ενώ το ίδιο έπραξε η Mannheimer Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft AG (MVV-Verkehr AG), σε συνεργασία με τις επιχειρήσεις Heidelberger Straßen- und Bergbahn AG, Oberrheinische Eisenbahn AG, Rhein-Hardtstraße GmbH και Verkehrsbetriebe Ludwigshafen GmbH⁽³⁴⁾. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι στο μέλλον οι κοινοπραξίες και οι συνεργασίες αυτού του είδους αναμένεται να αυξηθούν. Από την άλλη πλευρά, είναι αληθές ότι οι πελάτες στη συντριπτική τους πλειονότητα είναι κυρίως τοπικές εταιρείες εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων ή δήμοι. Συνεπώς, σε αντίθεση με την αγορά τρένων μεγάλης ταχύτητας ή τρένων, η πλευρά της ζήτησης στον τομέα των τραμ και των ελαφρών σιδηροδρόμων παραμένει πολύ πιο κατακερματισμένη και δεν διαθέτει επαρκή αντισταθμιστική ισχύ ώστε να εξαλειφθεί ο κίνδυνος να δεσπούν τα μέρη στην αγορά.
- (82) Επιπλέον, τα συνολικά αποτελέσματα της έρευνας αγοράς δείχνουν ότι οι εναπομένοντες φραγμοί εισόδου στη γερμανική αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων δεν είναι αμελητέοι, λόγω κυρίως της προτίμησης των πελατών για τους προμηθευτές με εθνική, εάν όχι τοπική, παρουσία, και ορισμένων ποιοτικών απαιτήσεων και τεχνικών προδιαγραφών⁽³⁵⁾.
- (83) Επιπροσθέτως, η συγκέντρωση θα θέσει σε κίνδυνο την ύπαρξη της Kierre, προμηθευτή συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης που δραστηριοποιείται κυρίως στη γερμανική αγορά τραμ. Μολονότι η Kierre έχει συνεργαστεί στο παρελθόν με διάφορους προμηθευτές μηχανικού εξοπλισμού, μέχρι σήμερα σημαντικό μέρος του κύκλου εργασιών της στο σιδηροδρομικό τομέα προέρχεται από τις προμήθειες που πραγματοποιεί στη Bombardier. Δεδομένου ότι η Bombardier θα γίνει ολοκληρωμένος παραγωγός σιδηροδρομικών οχημάτων μετά την εξαγορά της ADtranz, δεν θα εξαρτάται πλέον από την προμήθεια εξοπλισμού ηλεκτρικής πρόωσης από μικρότερους υπερβολάβους, όπως η Kierre ή η ELIN, που μέχρι σήμερα ήταν σημαντικοί εταίροι της Bombardier. Ως εκ τούτου, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι υπάρχει κίνδυνος οι προμηθευτές αυτοί να χάσουν την πελατεία τους ή να περιοριστούν στο ρόλο του εξειδικευμένου προμηθευτή. Στην περίπτωση αυτή, δεν θα ήταν πλέον σε θέση να χρησιμεύσουν ως εταίροι μη ολοκληρωμένων προμηθευτών μηχανικού εξοπλισμού, όπως η Stadler, ούτε να λειτουργούν ως ελεγκτές εισόδου δυναμικών μη ολοκληρωμένων εισερχόμενων, όπως η CAF ή η Talgo.

⁽³³⁾ Η σύμβαση ανατέθηκε το 1999.

⁽³⁴⁾ Η σύμβαση ανατέθηκε το 1999.

⁽³⁵⁾ Βλέπε επίσης αιτιολογικές σκέψεις 17 κ.ε.

Συμπέρασμα

- (84) Για τους ανωτέρω λόγους, η κοινοποιηθείσα πράξη προκαλεί σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά όσον αφορά τα τραμ και τους ελαφρούς σιδηροδρόμους στη Γερμανία. Είναι πιθανή η δημιουργία δεσπόζουσας θέσης των μερών στην αγορά αυτή.

6. ΥΠΟΓΕΙΟΙ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΟΙ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΙΑ

- (85) Όσον αφορά τους υπόγειους σιδηροδρόμους, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής έδειξε ότι δύο μόνο συμβάσεις ανατέθηκαν στην Αυστρία κατά την περίοδο 1995-1999. Μόνο σε μία από τις συμβάσεις αυτές (υπόγειος σιδηρόδρομος Βιέννης, «U-Bahn Typ V-Wagen», 1998) η Bombardier και η ADtranz υπέβαλαν πράγματι ανταγωνιστικές προσφορές (από τη μια πλευρά, η Bombardier με δευτερεύοντα προμηθευτή την Kierre και, από την άλλη πλευρά, η Siemens με δευτερεύοντες προμηθευτές την ADtranz και την ELIN)· η σύμβαση κατακυρώθηκε στην κοινοπραξία με επικεφαλής τη Siemens. Η δεύτερη σύμβαση (υπόγειος σιδηρόδρομος Βιέννη, «U-Bahn Typ T», 1997) κατακυρώθηκε σε κοινοπραξία αποτελούμενη από την Bombardier, την ADtranz και την Siemens με δευτερεύοντες προμηθευτές την Kierre και την ELIN. Συνολικά, τα μέρη κατείχαν το [50-60 %]* της αυστριακής αγοράς (ADtranz [30-40 %]*, Bombardier [10-20 %]*), ενώ η Siemens κατείχε το υπόλοιπο [40-50 %]*. Ωστόσο, υπό τις συνθήκες που αναφέρονται ανωτέρω και καθότι οι εν λόγω αγορές λειτουργούν με βάση την υποβολή προσφορών, η εκτίμηση από πλευράς ανταγωνισμού των συνεπειών της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης στην Αυστρία δεν μπορεί να βασιστεί μόνο στην εξέταση των μεριδίων αγοράς⁽³⁶⁾. Πράγματι, η επικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών σχετικά με τα οχήματα υπόγειου σιδηροδρόμου στην Αυστρία δεν είναι σημαντική.
- (86) Επιπλέον, ο υπόγειος σιδηρόδρομος της Βιέννης είναι το μοναδικό αστικό μετρό που υπάρχει στην Αυστρία και δεν αναμένεται να προκληθούν νέες προσκλήσεις υποβολής προσφορών εντός των προσεχών ετών, είτε για τον υφιστάμενο υπόγειο σιδηρόδρομο της Βιέννης είτε για νέο σύστημα σε άλλη αυστριακή μόλη. Συνεπώς, από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν προέκυψαν στοιχεία για τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στην Αυστρία όσον αφορά τα οχήματα υπόγειου σιδηροδρόμου.

7. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΙΖΟΝΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΣΤΟ ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

- (87) Στον τομέα της μείζονος συντήρησης στο Ηνωμένο Βασίλειο, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ανήλθε σε [30-40 %]* το 1999 (ADtranz: [20-30 %]*, Bombardier: [10-20 %]*, ενώ ακολουθούν η Railcare ([10-20 %]*) και η Alstom ([10-20 %]*). Οι τοπικές εταιρείες εκμετάλλευσης σιδηροδρόμων κατείχαν το 30 % της αγοράς μείζονος

⁽³⁶⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 39 και 40.

συντήρησης στο Ηνωμένο Βασίλειο. Βάσει των στοιχείων αυτών, η Bombardier και η ADtranz θα καταλάμβαναν ηγετική θέση στην αγορά μείζονος συντήρησης του Ηνωμένου Βασιλείου μετά τη συγκέντρωση, γεγονός που οδηγεί σε προβλήματα ανταγωνισμού:

- (88) Ωστόσο, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών της Bombardier στην αγορά μείζονος συντήρησης του Ηνωμένου Βασιλείου επιτεύχθηκε μόνο χάρη στην εκτέλεση δύο συμβάσεων, οι οποίες έληξαν πριν από το τέλος του 2000· επί του παρόντος, σύμφωνα με το κοινοποιούν μέρος, δεν υπάρχουν ανεκτέλεστες παραγγελίες, ενώ η Bombardier δεν έχει συνάψει νέες συμβάσεις στον τομέα της μείζονος συντήρησης και επιπλέον η Bombardier δεν διαθέτει σημαντική εφεδρική παραγωγική ικανότητα που θα της επέτρεπε να παρέχει υπηρεσίες μείζονος συντήρησης στο εγγύς μέλλον.

Συμπέρασμα

- (89) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω συνάγεται ότι η συγκέντρωση δεν θέτει προβλήματα ανταγωνισμού στον τομέα μείζονος συντήρησης του Ηνωμένου Βασιλείου. Δεδομένου ότι οι δραστηριότητες της Bombardier στην αγορά μείζονος συντήρησης του Ηνωμένου Βασιλείου θα μειωθούν σημαντικά από το 2001, δεν θα υπάρχει μεγάλη επικάλυψη των δραστηριοτήτων μείζονος συντήρησης από το έτος αυτό και στο εξής. Η Επιτροπή δεν ανακάλυψε στοιχεία για τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης των μερών στο Ηνωμένο Βασίλειο.

E. ΜΗ ΕΠΗΡΕΑΖΟΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ: ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΕΠΙΒΑΤΩΝ

- (90) Η ADtranz είναι η ηγετική εταιρεία σε παγκόσμιο επίπεδο στην αγορά αερολιμενικών συστημάτων μεταφοράς επιβατών με παγκόσμιο μερίδιο αγοράς ύψους 70 %. Οι κυριότεροι ανταγωνιστές της είναι η Roma-Otis, κοινή επιχείρηση της γαλλικής εταιρείας Romagalski και της αμερικανικής εταιρείας Otis, η Matra (Siemens) και η Mitsubishi. Η ADtranz ανέλαβε τη μοναδική νέα σύμβαση στον EOX κατά την περίοδο 1995-1999, η οποία ανατέθηκε από το αεροδρόμιο της Ρώμης. Η Bombardier δεν παράγει η ίδια προϊόντα της εν λόγω αγοράς. Συνεπώς, δεν υπάρχει επικάλυψη μεταξύ της ADtranz και της Bombardier. Ως προς την Bombardier, αφού αξιολόγησε διάφορες εναλλακτικές λύσεις που θα της επέτρεπαν να εισέλθει στην αγορά αερολιμενικών συστημάτων μεταφοράς επιβατών, η εταιρεία συγκρότησε συμμαχία με την Mitsubishi Heavy Industries (στο εξής «MHI») το 1999. Η Bombardier εξασφαλίζει την εμπορία και τη γενική ολοκλήρωση των συστημάτων, ενώ η MHI παρέχει το ίδιο το όχημα και το σύστημα σήμανσης. Μέχρι σήμερα, η σχέση μεταξύ της MHI και της Bombardier δεν οδήγησε στην από κοινού υποβολή προσφορών στον εν λόγω τομέα στην Ευρώπη, καίτοι η MHI και η Bombardier ετοιμάζαν προσφορά για το αεροδρόμιο της Μαδρίτης και σκόπευαν να συμμετάσχουν στη διαδικασία υποβολής προσφορών για το αεροδρόμιο Charles de Gaulle. Ωστόσο, η Bombardier και η MHI συμφώνησαν να λύσουν τη συνεργασία τους, εφόσον ολοκληρωθεί η συγκέντρωση με τη ADtranz.

- (91) Η Bombardier έχει ήδη αποσυρθεί από το έργο σχετικά με το αεροδρόμιο της Μαδρίτης. Συνεπώς, η πράξη θα μπορούσε να ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της ADtranz στην ευρωπαϊκή αγορά αερολιμενικών συστημάτων μεταφοράς επιβατών, γεγονός που θα εμπόδιζε την είσοδο ενός νέου προμηθευτή των εν λόγω συστημάτων στην ευρωπαϊκή αγορά. Ωστόσο, η ίδια η MHI δήλωσε ότι μπόρεσε να οριστικοποιήσει την προσφορά της για το αεροδρόμιο της Μαδρίτης συνεργαζόμενη με την Sumitomo. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη πράξη δεν οδηγεί στην εξάλειψη ενός δυνητικού εισερχόμενου και δεν ενισχύει τη δεσπόζουσα θέση της ADtranz στην εν λόγω αγορά στην Ευρώπη.

V. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

- (92) Για να αντιμετωπιστούν τα προαναφερθέντα προβλήματα ανταγωνισμού που προκύπτουν στις γερμανικές αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ, τα μέρη ανέλαβαν τις δεσμεύσεις που περιγράφονται στις αιτιολογικές σκέψεις 93 έως 100. Το πλήρες κείμενο των εν λόγω δεσμεύσεων παρατίθεται στο παράρτημα, το οποίο αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της παρούσας απόφασης.

1. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑΣ ΤΗΣ STADLER ⁽³⁷⁾

- (93) Η ADtranz επί του παρόντος εκμεταλλεύεται, μαζί με την Stadler, την κοινή επιχείρηση Stadler Pankow, η οποία βρίσκεται στο Βερολίνο ⁽³⁸⁾. Η εν λόγω κοινή επιχείρηση χρησιμοποιείται και από τις δύο μητρικές εταιρείες ως κοινή μονάδα παραγωγής για τη συναρμολόγηση περιφερειακών τρένων, όπως το Regio Shuttle (RS) της ADtranz και το Gelenktriebwagen (GTW) της Stadler.
- (94) Η ADtranz κατέχει [...] * των μετοχών της κοινής επιχείρησης, ενώ η Stadler κατέχει τα υπόλοιπα [...] *. Καθότι η ADtranz έχει το δικαίωμα να ορίζει [...] * από τα πέντε μέλη του εποπτικού συμβουλίου της κοινής επιχείρησης, καθώς και το δικαίωμα να αντιταχθεί στην έγκριση του προϋπολογισμού της κοινής επιχείρησης, η Stadler Pankow ελέγχεται από κοινού και από τις δύο μητρικές εταιρείες.
- (95) Τα μέρη προσφέρθηκαν να αποχωρήσουν από την εν λόγω κοινή επιχείρηση και να εκχωρήσουν στην Stadler το μετοχικό μερίδιο της ADtranz στην Stadler Pankow.
- (96) Τα μέρη προσφέρθηκαν επίσης να λάβουν ορισμένα προσωρινά μέτρα, ώστε να μπορέσει η Stadler Pankow να συνεχίσει τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες. Μεταξύ των μέτρων αυτών περιλαμβάνεται, ιδιαίτερα, η εξασφάλιση ενός ορισμένου επιπέδου χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας (μέχρις ενός ορίου ωρών εργασίας ετησίως) της Stadler Pankow μέχρι το τέλος του [...] *, δέσμευση που υπερβαίνει κατά πολύ τις τρέχουσες υποχρεώσεις της ADtranz βάσει της συμφωνίας που διέπει τη λειτουργία της

⁽³⁷⁾ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 1 στοιχεία ε) έως ζ) των δεσμεύσεων, όπως παρατίθενται στο παράρτημα.

⁽³⁸⁾ Η Stadler και η ADtranz επί του παρόντος ασκούν από κοινού τον έλεγχο της κοινής επιχείρησης Stadler Pankow (βλέπε αιτιολογική σκέψη 103).

κοινής επιχείρησης, καθώς και η δέσμευση να διατίθενται στην Stadler, για μεταβατική περίοδο [...] ετών, ορισμένα κατασκευαστικά στοιχεία με τους τρέχοντες εμπορικούς όρους, με την επιφύλαξη ανταπροσαρμογής λόγω πληθωρισμού.

2. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΙΣ ΓΕΡΜΑΝΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΤΡΕΝΩΝ, ΚΑΙ TRAM ΚΑΙ ΕΛΑΦΡΩΝ ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΩΝ ⁽³⁹⁾

- (97) Επιπροσθέτως, τα μέρη προσφέρθηκαν να χορηγήσουν στην Stadler αποκλειστικές άδειες παραγωγής και εμπορίας, στην ΕΕ, για δύο σειρές προϊόντων τους, συγκεκριμένα για το περιφερειακό τρένο Regioshuttle και για το τραμ Variotram. Το Regioshuttle κατείχε περίπου το [5-20 %]* της γερμανικής αγοράς περιφερειακών τρένων κατά την περίοδο 1995-1999, ενώ το Variotram κατείχε περίπου το [5-20 %]* της γερμανικής αγοράς τραμ ελαφρών σιδηροδρόμων κατά την ίδια περίοδο. Αμφότερα τα προϊόντα πωλούνται σε διάφορους πελάτες.

3. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑΣ ΤΗΣ ELIN ⁽⁴⁰⁾

- (98) Η Bombardier δεσμεύεται να εκχωρήσει τη μειοψηφική συμμετοχή της ύψους [...] %* στην επιχείρηση ELIN ⁽⁴¹⁾. Η ELIN κατασκευάζει συστήματα πρόωσης σιδηροδρομικών οχημάτων (περιφερειακών τρένων και τραμ) και μέχρι σήμερα ήταν ένας από τους προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης της Bombardier, για παράδειγμα για το περιφερειακό τρένο της Talent και για τραμ τύπου Cityrunner Linz.

- (99) Επιπλέον, η Bombardier δεσμεύεται — εκτός από την υφιστάμενη συνεργασία της με την ELIN για την ανάπτυξη περιφερειακών τρένων όπως το Talent — να επεκτείνει τη συνεργασία της με την ELIN σε οχήματα ελαφρού σιδηροδρόμου όπως το Cityrunner Linz για περίοδο πέντε ετών. Έχει ήδη συναφθεί συμφωνία από κοινού ανάπτυξης.

4. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑΣ ΤΗΣ KIERE ⁽⁴²⁾

- (100) Επιπλέον, η Bombardier δεσμεύεται να χρησιμοποιεί για περίοδο [...] ετών μόνο τον εξοπλισμό έλης της επιχείρησης Kiere για τα τραμ υψηλού αναβάθρου τύπου «K 5000» που πωλεί σε παγκόσμιο επίπεδο και για τα τρένα-τραμ τύπου Saarbrücken Vehicle που πωλεί στην ΕΕ. Η προτεινόμενη αποκλειστική συνεργασία με την Kiere είναι δεσμευτική μόνο ως προς την Bombardier (μονομερής απο-

κλειστικότητα). Επιπροσθέτως, η Bombardier προσφέρθηκε να παραγγείλει εργασίες εγκατάστασης από την Kiere αξίας [...] DEM ετησίως για περίοδο [...] ετών. Έχει ήδη συναφθεί συμφωνία συνεργασίας.

VI. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ

- (101) Όπως επιβεβαιώθηκε από την εξέταση αγοράς που πραγματοποιήσε η Επιτροπή, οι ανωτέρω δεσμεύσεις μπορούν να θεωρηθούν επαρκείς για την άρση των προβλημάτων ανταγωνισμού στις γερμανικές αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων, όπως αυτά περιγράφονται ανωτέρω ⁽⁴³⁾.
- (102) Οι προταθείσες δεσμεύσεις θα εξασφαλίσουν την ανεξαρτησία τριών από τις εναπομένουσες μη ολοκληρωμένες επιχειρήσεις των αγορών περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων και θα αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι, αφενός, η ELIN και η Kiere, οι οποίες προμηθεύουν συστήματα ηλεκτρικής πρόωσης και, αφετέρου, η Stadler, η οποία κατασκευάζει μηχανικά μέρη περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων. Η Stadler θα εδραιωθεί ως σημαντικός κατασκευαστής περιφερειακών τρένων και τραμ στη γερμανική αγορά, ενώ η Kiere και η ELIN θα εξακολουθήσουν να δραματίζουν σημαντικό ρόλο ως προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης σε μη ολοκληρωμένους κατασκευαστές μηχανικού εξοπλισμού, ιδιαίτερα δε στην Stadler. Συνεπώς, οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη θα αντισταθμίσουν την εξάλειψη της ADtranz ως κατασκευαστή περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων.

1. Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ STADLER, ΤΗΣ ELIN ΚΑΙ ΤΗΣ KIERE

α) Stadler

- (103) Όσον αφορά την Stadler Pankow, η μειοψηφική συμμετοχή ύψους [...] %* της ADtranz στην εν λόγω κοινή επιχείρηση της εξασφαλίζει τον από κοινού έλεγχο μαζί με τον πλειοψηφικό μέτοχο, τη Stadler, καθότι, για παράδειγμα, ο προϋπολογισμός της κοινής επιχείρησης πρέπει να εγκριθεί ομόφωνα από τους δύο μετόχους. Επιπλέον, η ADtranz έχει το δικαίωμα να ορίζει [...] %* από τα πέντε μέλη του εμπορικού συμβουλίου της κοινής επιχείρησης· έτσι, τα μέρη θα είχαν πρόσβαση σε όλες τις επιχειρηματικές πληροφορίες σχετικά με την κοινή επιχείρηση, εάν εγκρινόταν η συγκέντρωση άνευ όρων.
- (104) Η εξάλειψη του διαρθρωτικού δεσμού μεταξύ της Stadler και της ADtranz στην επιχείρηση Stadler Pankow θα καταστήσει την τελευταία ανεξάρτητο κατασκευαστή περιφερειακών τρένων. Επιπλέον, η απόκτηση αδειών σχετικά με τα προϊόντα Regioshuttle και Variotram, όπως προτείνουν τα μέρη, θα επιτρέπει στην Stadler να εδραιωθεί ως αξιόπιστος ανταγωνιστής στις γερμανικές αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ, εμπορευόμενη αυτόνομα δύο προϊόντα τα οποία ήδη διατίθενται και πωλούνται με επιτυχία στη Γερμανία.

⁽³⁹⁾ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 1 στοιχεία η) και θ) των δεσμεύσεων, όπως παρατίθενται στο παράρτημα.

⁽⁴⁰⁾ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 1 στοιχεία α) και β) των δεσμεύσεων, όπως παρατίθενται στο παράρτημα.

⁽⁴¹⁾ Η Bombardier και ο πλειοψηφικός μέτοχος της ELIN, η εταιρεία VA TECH ELIN EBG GmbH, ασκούν σήμερα από κοινού τον έλεγχο της ELIN (βλέπε αιτιολογική σκέψη 105).

⁽⁴²⁾ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 1 στοιχεία γ) και δ) των δεσμεύσεων, όπως παρατίθενται στο παράρτημα.

⁽⁴³⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 68 και 84.

Ωστόσο, ορισμένες εγγυήσεις θα είναι απαραίτητες για μια μεταβατική περίοδο. Οι εγγυήσεις αυτές εξασφαλίζονται μέσω της δέσμευσης των μερών να εγγυηθούν ένα ορισμένο επίπεδο χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας της μονάδας Stadler Pankow και να προμηθεύουν ορισμένα κατασκευαστικά στοιχεία στη Stadler με τους τρέχοντες εμπορικούς όρους⁽⁴⁴⁾.

β) ELIN

- (105) Η μειοψηφική συμμετοχή ύψους [... %]* που κατέχει στην ELIN η DWA, θυγατρική της Bombardier, της εξασφαλίζει τον από κοινού έλεγχο της εταιρείας μαζί με τον πλειοψηφικό μέτοχο, την VA TECH ELIN EBG GmbH, η οποία βρίσκεται στη Βιέννη, καθότι η DWA έχει το δικαίωμα να αντιταχθεί στη λήψη ορισμένων στρατηγικών επιχειρηματικών αποφάσεων. Επιπλέον, η Bombardier έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει το υπόλοιπο [... %]* της ELIN από τη στιγμή που το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών της ELIN θα προέρχεται από έργα εκτελούμενα σε συνεργασία με την Bombardier. Επιπλέον, [...]* από τα τέσσερα μέλη του εποπτικού συμβουλίου της ELIN ορίζεται από την DWA· έτσι, τα μέρη θα είχαν πρόσβαση σε όλες τις συναφείς επιχειρηματικές πληροφορίες σχετικά με την ELIN, εάν η συγκέντρωση εγκρινόταν άνευ όρων.
- (106) Η εξάλειψη του διαρθρωτικού δεσμού μεταξύ της ELIN και της Bombardier θα καταστήσει την εν λόγω εταιρεία ανεξάρτητο προμηθευτή τεχνολογίας πρόωσης για περιφερειακά τρένα και τραμ/ελαφρούς σιδηροδρόμους. Ωστόσο, ορισμένες εγγυήσεις θα είναι απαραίτητες για μια μεταβατική περίοδο, ούτως ώστε να μπορέσει η ELIN να βρει νέους εταίρους, που θα αντικαταστήσουν την Bombardier, η οποία θα γίνει καθέτως ολοκληρωμένη μετά την εξαγορά της ADtranz και έτσι δεν θα χρειάζεται πλέον να βασίζεται στην ELIN για την προμήθεια εξοπλισμού ηλεκτρικής πρόωσης. Δύο συμφωνίες από κοινού ανάπτυξης που συνήφθησαν μεταξύ της Bombardier και της ELIN προβλέπουν τη συνεργασία μεταξύ των δύο αυτών εταιρειών για περίοδο [...]* ετών, σχετικά με έργα στους τομείς των περιφερειακών τρένων και των τραμ (Talent και Cityrunner Linz), γεγονός που θα επιτρέψει στην ELIN να συνεχίσει τις δραστηριότητές της στα δύο αυτά τμήματα της αγοράς.

γ) Kiere

- (107) Όσον αφορά την Kiere, οι εγγυήσεις που προσέφερε η Bombardier θα εξασφαλίσουν στην εν λόγω εταιρεία αρκετό χρόνο για να μπορέσει να βρει νέους εταίρους για τις συνεργασίες της, αντικαθιστώντας την Bombardier, η οποία θα καταστεί καθέτως ολοκληρωμένη μετά την εξαγορά της ADtranz και έτσι δεν θα χρειάζεται να βασίζεται πλέον στην Kiere για την προμήθεια εξοπλισμού ηλεκτρικής πρόωσης. Η συμφωνία συνεργασίας που συνήψε με την Bombardier για τη μεταβατική αυτή περίοδο αφορά έργο σχετικά με τραμ υψηλού αναβάθρου («K 5000») και

ένα όχημα ελαφρού σιδηροδρόμου τύπου τρένου-τραμ (Sarbückchen Vehicle), γεγονός που εξασφαλίζει στην Kiere την απαραίτητη διαφοροποίηση ώστε να μπορέσει να συνεχίσει τις δραστηριότητές της και στα δύο τμήματα της αγοράς. Επιπλέον, η δέσμευση της Bombardier να αναθέσει στην Kiere εργασίες εγκατάστασης αξίας [...]* DEM ετησίως για περίοδο [...]* ετών παρέχει στην εταιρεία πρόσθετη οικονομική ασφάλεια μέχρι να μπορέσει να βρει νέους εταίρους.

δ) Πιθανή συνεργασία μεταξύ της Stadler, της ELIN και της Kiere: «ελεγκτές εισόδου»

- (108) Δεδομένου ότι οι προταθείσες δεσμεύσεις θα διατηρήσουν την ανεξαρτησία δύο προμηθευτών συστημάτων πρόωσης (ELIN και Kiere), καθώς και της Stadler, η οποία προμηθεύει μόνο τον μηχανικό εξοπλισμό τρένων, η συνεργασία μεταξύ των τριών αυτών εταιρειών φαίνεται πιθανή μεσοπρόθεσμα. Και οι τρεις εταιρείες έχουν ήδη εκδηλώσει ενδιαφέρον για το ενδεχόμενο αυτής της συνεργασίας, ιδιαίτερα δε η Stadler. Η συνεργασία αυτή θα επέτρεπε στις τρεις εταιρείες να ανταγωνίζονται τα μέρη, καθώς και τη Siemens και την Alstom, ως ανεξάρτητοι προμηθευτές στις γερμανικές αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων.
- (109) Επιπλέον, η ELIN και η Kiere θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ως ελεγκτές εισόδου στη γερμανική αγορά σε σχέση με άλλες εταιρείες, όπως οι ισπανικές CAF και Talgo, όπως συνέβη με την Bombardier, η οποία εισήλθε στη γερμανική αγορά σε συνεργασία με την Kiere. Πράγματι, η συνεργασία με προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης, ιδιαίτερα με την Kiere όσον αφορά την πώληση τραμ στη Γερμανία, ήταν ένας κρίσιμος παράγοντας που επέτρεπε στην Bombardier να κερδίσει γρήγορα σημαντικά μερίδια αγοράς στο εν λόγω κράτος μέλος τα τελευταία έξι χρόνια.

2. ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΣΤΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Περιφερειακά τρένα στη Γερμανία

- (110) Οι ανωτέρω δεσμεύσεις θα εδραϊνούν τη θέση της Stadler ως σημαντικού και βιώσιμου ανταγωνιστή στη γερμανική αγορά. Ειδικότερα, πρώτον, τα μέρη θα εκχωρήσουν την ομάδα προϊόντων Regioshuttle, η οποία καλύπτει περίπου το [5-20 %]* της αγοράς και επί του παρόντος ανήκει στην ADtranz και διατίθεται από αυτήν στην αγορά· η Stadler είναι ο πιθανός αγοραστής της άδειας εκμετάλλευσης του Regioshuttle. Δεύτερον, μετά την αποχώρησή της από την κοινή επιχείρηση Stadler Pankow, η ADtranz θα χάσει κάθε δυνατότητα επιρροής στη δραστηριότητα της Stadler σχετικά με το περιφερειακό τρένο Gelenktriebwagen (GTW)· η εταιρεία έχει ήδη πάψει να εμπορεύεται το περι-

⁽⁴⁴⁾ Για λεπτομέρειες, βλέπε αιτιολογική σκέψη 96, καθώς και αιτιολογική σκέψη 1 στοιχείο ε) τέταρτο εδάφιο και στοιχείο ζ) των δεσμεύσεων, όπως παρατίθενται στο παράρτημα.

φερειακό τρένο GTW της Stadler από την 1η Ιανουαρίου 2001⁽⁴⁵⁾. Το μερίδιο αγοράς της ADtranz θα μειωθεί ανάλογα από τη στιγμή που το GTW της Stadler διατέθηκε για πρώτη φορά στη Γερμανία, το 1997, κάλυπτε το [10-20 %]* της γερμανικής αγοράς περιφερειακών τρένων (1997-1999)⁽⁴⁶⁾.

- (111) Το μελλοντικό μερίδιο αγοράς της Stadler θα είναι αντίστοιχο σε γενικές γραμμές με το τρέχον μερίδιο αγοράς της ADtranz ([30-40 %]* κατά την περίοδο 1995-1999, [40-50 %]* κατά την περίοδο 1997-1999)· η υπόθεση αυτή επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια η ADtranz πωλούσε στη Γερμανία μόνο τα περιφερειακά τρένα Regioshuttle και GTW. Οι δύο από τις τρεις ομάδες προϊόντων που διέθετε η ADtranz στον εν λόγω τμήμα της αγοράς θα μεταβιβαστούν στην Stadler. Η ADtranz θα διατηρήσει μόνο την ομάδα προϊόντων Itino, για την οποία μέχρι σήμερα δεν έχει υποβληθεί ούτε μία παραγγελία. Δεδομένου ότι η εν λόγω ομάδα προϊόντων παρουσιάζει ομοιότητες, από πλευράς ανταγωνισμού, με το περιφερειακό τρένο Talent της Bombardier, δεν αποκλείεται τα μέρη να σταματήσουν την κατασκευή και εμπορία ενός από τα δύο αυτά προϊόντα μετά τη συγκέντρωση.
- (112) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, διαπιστώνεται ότι η επικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών σχετικά με τα περιφερειακά τρένα στη Γερμανία θα εξαλειφθεί με τη νέα κατάσταση που θα διαμορφωθεί στην αγορά.

Τραμ και ελαφροί σιδηρόδρομοι στη Γερμανία

- (113) Ομοίως, το μερίδιο της ADtranz στην αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων στη Γερμανία θα μειωθεί σημαντικά, από [50-60 %]* σε [40-50 %]* (βάσει της πενταετίας 1995-1999). Η μείωση αυτή θα οφείλεται στην εκχώρηση της ομάδας προϊόντων Variotram από τα μέρη, η οποία καλύπτει περίπου το [5-15 %]* της γερμανικής αγοράς και επί του παρόντος ανήκει στην ADtranz και διατίθεται από αυτήν στην αγορά. Το ανωτέρω μερίδιο αγοράς μπορεί να αποδοθεί στην Stadler, πιθανό αγοραστή της άδειας εκμετάλλευσης της ομάδας προϊόντων Variotram.
- (114) Η χορήγηση της άδειας εκμετάλλευσης των προϊόντων Variotram στην Stadler θα εξαλείψει κατά το ήμισυ περίπου την επικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών στη γερμανική αγορά τραμ και ελαφρών σιδηροδρόμων που θα προέκυπτε από την πράξη. Ωστόσο, θα επιτρέψει στην Stadler να γίνει ένας βιώσιμος ανταγωνιστής στην αγορά αυτή και θα της δώσει τη δυνατότητα να καταλάβει την ανταγωνιστική θέση που κατείχε η ADtranz πριν από την πράξη. Πράγματι, το Variotram είναι ένα από τα δύο τραμ που

πωλούσε η ADtranz στην Γερμανία κατά την περίοδο αναφοράς 1995-1999. Σε σύγκριση με το τραμ NGT, το Variotram είναι πιο σύγχρονο και διαθέτει πιο προηγμένη τεχνολογία. Η Stadler θα είναι καθ' όλα σε θέση να παράγει το Variotram, διότι η απαιτούμενη τεχνολογία παραγωγής είναι ίδια με αυτήν που ήδη χρησιμοποιείται από την Stadler Pankow για το Regioshuttle. Επιπλέον, η απόκτηση της άδειας εκμετάλλευσης του Variotram θα επιτρέψει στην Stadler να διαφοροποιήσει τη σειρά προϊόντων της και να εδραιωθεί στη γερμανική αγορά τραμ. Οι προμηθευτές συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης Kiere και ELIN, που ήδη δραστηριοποιούνται στον τομέα των τραμ και των ελαφρών σιδηροδρόμων, θα ήταν κατάλληλοι εταίροι για την Stadler.

Συμπέρασμα

- (115) Οι δεσμεύσεις που πρότειναν τα μέρη επιτρέπουν την εδραίωση ενός νέου ανεξάρτητου προμηθευτή περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων (Stadler) που θα καταλάβει εν πολλοίς τη θέση που κατέχει σήμερα στην αγορά η ADtranz. Επιπλέον, οι δεσμεύσεις θα εξασφαλίσουν τη διατήρηση της δραστηριότητας δύο ανεξάρτητων προμηθευτών συστημάτων ηλεκτρικής πρόωσης (Kiere και ELIN) και στις δύο αγορές, γεγονός που θα επιτρέψει στο μέλλον τη σύσταση κοινοπραξιών μεταξύ της Stadler και άλλων μη ολοκληρωμένων προμηθευτών μηχανικού εξοπλισμού. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, βάσει των δεσμεύσεων που πρότειναν τα μέρη, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε δεσπόζουσα θέση των μερών στις γερμανικές αγορές περιφερειακών τρένων και τραμ/ελαφρών σιδηροδρόμων.

VII. ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

- (116) Σύμφωνα με την πρώτη πρόταση του δεύτερου εδαφίου του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, η απόφαση της Επιτροπής μπορεί να συνοδεύεται από όρους και υποχρεώσεις για να εξασφαλιστεί ότι οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις θα τηρήσουν τις δεσμεύσεις που έχουν αναλάβει έναντι της Επιτροπής προκειμένου να καταστήσουν τη συγκέντρωση συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά. Πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ όρων και υποχρεώσεων. Η υλοποίηση κάθε μέτρου που οδηγεί σε διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς αποτελεί όρο, ενώ τα μέτρα εφαρμογής που απαιτούνται για να επιτευχθεί αυτό το αποτέλεσμα αποτελούν εν γένει υποχρεώσεις των μερών. Εάν δεν τηρηθεί ένας όρος, η απόφαση της Επιτροπής με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά δεν ισχύει πλέον· εάν οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις παραβούν μια υποχρέωση, η Επιτροπή δύναται να ανακαλέσει την απόφαση έγκρισης, ενεργώντας σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 5 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και επιπλέον ενδέχεται να επιβληθεί στα μέρη πρόστιμο ή χρηματική ποινή, όπως προβλέπεται στο άρθρο 14 παράγραφος 2 στοιχείο α) και στο άρθρο 15 παράγραφος 2 στοιχείο α) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

- (117) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η απόφαση της Επιτροπής στην παρούσα υπόθεση ισχύει υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν

⁽⁴⁵⁾ Βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 63 έως 66.

⁽⁴⁶⁾ Όσο η ADtranz συμμετέχει στην κοινή επιχείρηση Stadler Pankow, το έργο GTW μπορεί να θεωρηθεί ως κοινοπρακτικό έργο, στο πλαίσιο του οποίου η Stadler είναι κύριος εργολήπτης, η ADtranz προμηθεύει την πρόωση και οι εγκαταστάσεις της Stadler Pankow είναι η κοινή μονάδα παραγωγής· το αντίστοιχο μερίδιο αγοράς θα έπρεπε να μοιραστεί μεταξύ της Stadler και της ADtranz. Μετά την αποχώρηση της ADtranz από την κοινή επιχείρηση Stadler Pankow, όπως προβλέπεται στις προταθείσες δεσμεύσεις, το συνολικό μερίδιο αγοράς που αντιστοιχεί στο GTW θα πρέπει να αποδοθεί μόνο στην Stadler.

πλήρως όλες οι δεσμεύσεις που αφορούν εκχωρήσεις τόσο μειοψηφικών συμμετοχών σε τρίτες εταιρείες όσο και ομάδων προϊόντων, συμπεριλαμβανομένης της χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης ομάδων προϊόντων, καθότι οι εν λόγω εκχωρήσεις θα επιφέρουν τη διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς. Το ίδιο ισχύει και για τις δεσμεύσεις συνεργασίας και προμήθειας έναντι τρίτων που ανέλαβαν τα μέρη, καθότι στόχος τους είναι να διασφαλιστεί η επιτυχία των εκχωρήσεων. Από την άλλη πλευρά, οι δεσμεύσεις που αφορούν τον διαχειριστή που θα οριστεί από τα μέρη συνιστούν υποχρεώσεις, καθότι στόχος τους είναι να επιτευχθεί η διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς.

VIII. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- (118) Για τους ανωτέρω λόγους και υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που ανέλαβαν τα μέρη, συνάγεται ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση δεν δημιουργεί ούτε ενισχύει δεσπόζουσα θέση συνεπεία της οποίας θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα αυτής. Συνεπώς, η συγκέντρωση πρέπει να κηρυχθεί συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ, δυνάμει του άρθρου 2 παράγραφος 2 και του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και του άρθρου 57 της συμφωνίας ΕΟΧ, υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που παρατίθενται στο παράρτημα,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η κοινοποιηθείσα πράξη βάσει της οποίας η Bombardier Inc. αποκτά, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, τον αποκλειστικό έλεγχο της επιχείρησης DaimlerChrysler Rail Systems GmbH κηρύσσεται

συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Το άρθρο 1 ισχύει από τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι όροι που προβλέπονται στην παράγραφο 1 στοιχείο α) πρώτο εδάφιο, στοιχείο β), στοιχείο γ), στοιχείο δ), στοιχείο ε) πρώτο και τέταρτο εδάφιο, στοιχείο στ), στοιχείο ζ), στοιχείο η) και στοιχείο θ) του παραρτήματος.

Άρθρο 3

Το άρθρο 1 ισχύει υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι υποχρεώσεις που προβλέπονται στην παράγραφο 1 στοιχείο α) δεύτερο εδάφιο, στοιχείο ε) δεύτερο και τρίτο εδάφιο και τις παραγράφους 2 έως 8 του παραρτήματος.

Άρθρο 4

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

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

Βρυξέλλες, 3 Απριλίου 2001.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Υπόθεση COMP/M.2139 — Bombardier/ADtranz**Δεσμεύσεις**

Το πλήρες κείμενο των δεσμεύσεων στις οποίες αναφέρονται τα άρθρα 2 και 3 διατίθεται στην ακόλουθη διεύθυνση διαδικτύου της Επιτροπής: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.
