

Uitgave
in de Nederlandse taal

Wetgeving

Inhoud

I *Besluiten waarvan de publikatie voorwaarde is voor de toepassing*

.....

II *Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing*

Raad

85/614/EEG:

- ★ Richtlijn van de Raad van 20 december 1985 tot wijziging, in verband met de toetreding van Spanje en Portugal, van Richtlijn 85/384/EEG inzake de onderlinge erkenning van de diploma's, certificaten en andere titels op het gebied van de architectuur, tevens houdende maatregelen tot vergemakkelijking van de daadwerkelijke uitoefening van het recht van vestiging en vrij verrichten van diensten 1

Commissie

85/615/EEG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 16 december 1985 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.373 — P & I Clubs) 2

85/616/EEG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 16 december 1985 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.665 — Villeroy & Boch) 15

85/617/EEG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 16 december 1985 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.839 — Sperry New Holland) 21

85/618/EEG:

- ★ Beschikking van de Commissie van 18 december 1985 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.739 — Siemens/Fanuc) 29

II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

RAAD

RICHTLIJN VAN DE RAAD

van 20 december 1985

tot wijziging, in verband met de toetreding van Spanje en Portugal, van Richtlijn 85/384/EEG inzake de onderlinge erkenning van de diploma's, certificaten en andere titels op het gebied van de architectuur, tevens houdende maatregelen tot vergemakkelijking van de daadwerkelijke uitoefening van het recht van vestiging en vrij verrichten van diensten

(85/614/EEG)

DE RAAD VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag betreffende de toetreding van Spanje en Portugal, inzonderheid op artikel 396,

Overwegende dat, in verband met de toetreding van Spanje en Portugal, in Richtlijn 85/384/EEG ⁽¹⁾ aanpassingen moeten worden aangebracht om ervoor te zorgen dat het Koninkrijk Spanje en de Portugese Republiek en de andere Lid-Staten de richtlijn op gelijke wijze toepassen;

Overwegende dat krachtens artikel 2, lid 3, van het Toetredingsverdrag, de Instellingen van de Gemeenschappen voor de toetreding de in artikel 396 van voornoemde Akte bedoelde maatregelen kunnen vaststellen, met dien verstande dat deze maatregelen onder voorbehoud van en op de datum van inwerkingtreding van voornoemd verdrag in werking treden,

HEEFT DE VOLGENDE RICHTLIJN VASTGESTELD:

Artikel 1

Met ingang van 1 januari 1986 wordt, onder voorbehoud van de inwerkingtreding van het Verdrag betreffende de toetreding van Spanje en Portugal, in artikel 11 van Richtlijn 85/384/EEG toegevoegd:

„j) *in Spanje*

- het officiële diploma van architect (título oficial de arquitecto), uitgereikt door het Ministerie van Onderwijs en Wetenschappen of door de universiteiten;

k) *in Portugal*

- het ‚diploma do curso especial de arquitectura’, uitgereikt door de scholen voor schone kunsten van Lissabon en Porto,
- het ‚diploma de arquitecto’, uitgereikt door de scholen voor schone kunsten van Lissabon en Porto,
- het ‚diploma do curso de arquitectura’, uitgereikt door de scholen voor schone kunsten van Lissabon en Porto,
- het ‚diploma de licenciatura em arquitectura’, uitgereikt door de hogeschool voor schone kunsten van Lissabon,
- het ‚carta de curso de licenciatura em arquitectura’, uitgereikt door de technische universiteit van Lissabon en de universiteit van Porto”.

Artikel 2

De Lid-Staten treffen de nodige maatregelen binnen de in artikel 31, lid 1, van Richtlijn 85/384/EEG gestelde termijn om aan deze richtlijn te voldoen.

Artikel 3

Deze richtlijn is gericht tot de Lid-Staten.

Gedaan te Brussel, 20 december 1985.

Voor de Raad

De Voorzitter

R. KRIEPS

⁽¹⁾ PB nr. L 223 van 21. 8. 1985, blz. 15.

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 16 december 1985

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/30.373 — P & I Clubs)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(85/615/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari
1962, eerste verordening over de toepassing van de arti-
kelen 85 en 86 van het Verdrag ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd
bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met
name op de artikelen 6 en 8,

Gezien de aanmeldingen welke op 18 juni 1981, 27 juli
1984 en 20 februari 1985 door de zeventien in de bijlage
vermelde „Protection and Indemnity Clubs” inzake het
„International Group Agreement” zijn verricht,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van
het verzoek en de aanmelding ⁽²⁾, overeenkomstig artikel
19, lid 3, van genoemde Verordening nr. 17,

Gezien het feit dat na deze bekendmaking overeen-
komstig artikel 19, lid 3, verder geen belangrijke feiten
ter kennis van de Commissie zijn gebracht, noch opmer-
kingen zijn gemaakt op grond waarvan deze haar voor-
nemen zou moeten wijzigen om onder deze omstandig-
heden het verzoek om toepassing van artikel 85, lid 3, in
te willigen,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mede-
dingingsregelingen en economische machtsposities;

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

- (1) Op 18 juni 1981 hebben zeventien „Protection and
Indemnity Clubs”, onderlinge verenigingen zonder
winstoogmerk die bepaalde typen zeeverzekering
aanbieden hierna „P & I Clubs” te noemen, waar-
van de namen en adressen in de bijlage zijn ver-
meld, overeenkomstig artikel 4 van Veror-

dening nr. 17, de tekst van een overeenkomst, die
zij voornemens waren in werking te stellen, bij de
Commissie aangemeld, om een negatieve verklaring
of anders een ontheffing overeenkomstig artikel 85,
lid 3, van het Verdrag te verkrijgen.

De overeenkomst, die bekend staat als de „Interna-
tional Group Agreement”, hierna „IGA” te noe-
men, trad op 8 december 1981 in werking.

- (2) De Commissie was na een voorlopig onderzoek
van oordeel dat de overeenkomst een aantal bedin-
gen bevatte waarvoor geen ontheffing overeenkom-
stig artikel 85, lid 3, kon worden verleend. Op 18
februari 1983 leidde zij daarom de procedure in
waarop zij de aanvragers op 24 februari 1983 een
mededeling van punten van bezwaar zond met de
bedoeling een beschikking te nemen overeenkom-
stig artikel 15, lid 6, van Verordening nr. 17.
- (3) Na besprekingen met de Commissie dienden de
P & I Clubs op 1 november 1983 een nota in met
een aantal voorstellen tot wijziging van het IGA.
Zij vroegen of de Commissie bereid zou zijn in-
zake het IGA een bekendmaking overeenkomstig
artikel 19, lid 3, te publiceren indien dit in een
overeenstemming met de voorstellen in de nota zou
worden gewijzigd.
- (4) Op 1 december 1983 dienden de „Union of Greek
Shipowners” in het „Greek Shipping Cooperation
Committee”, waarvan de leden ook lid zijn van de
P & I Clubs, een formele klacht in overeenkomstig
artikel 3 van Verordening nr. 17 met betrekking
tot:
- i) een overeenkomst in soortgelijke bewoordingen
als het IGA welke door de P & I Clubs werd
toegepast nog voor dat het IGA was aangenomen;
 - ii) het IGA zoals aangemeld en aangenomen,
 - iii) het IGA na de thans voorgestelde wijzigingen.

⁽¹⁾ PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.

⁽²⁾ PB nr. C 9 van 11. 1. 1985, blz. 11.

- (5) Op 12 juli 1984 zond de Commissie aan de P & I Clubs een mededeling van punten van bezwaar, waarin zij verklaarde dat zij na onderzoek van de beschikbare informatie van mening was dat er gronden waren om vast te stellen dat bepaalde bedingen van het IGA inbreuk maakten op artikel 85, lid 1, en niet voldeden aan de voorwaarden voor ontheffing op grond van artikel 85, lid 3.
- (6) Op 27 juli 1984 meldden de P & I Clubs de tekst van een gewijzigd IGA aan (IGA 1984), waarvoor zij een negatieve verklaring, of anders een ontheffing krachtens artikel 85, lid 3, van het Verdrag aanvroegen. Deze tekst trad op 31 juli 1984 in werking.
- (7) Op 2 augustus 1984 deelde de Commissie aan de P & I Clubs mede dat bij het ontbreken van overeenstemming over alle punten in de mededeling van punten van bezwaar, hetgeen de Commissie in staat zou stellen een ontheffing te verlenen, de procedure van artikel 85, lid 1, moest worden voortgezet.
- (8) Op 27 september 1984 deelde de P & I Clubs de Commissie mede dat zij, zonder vooruit te lopen op hun standpunt in de lopende procedure, in een poging om de procedures op grond van artikel 85, lid 3, af te wikkelen, bereid waren het IGA zoals dit in 1985 was aangemeld, te wijzigen.

A. De markt en betrokken ondernemingen

- (9) „P & I Insurance” is van oudsher de naam die wordt gegeven aan de verzekering van aansprakelijkheid voor derden en bepaalde contractuele aansprakelijkheden die ontstaan in verband met de exploitatie van schepen. De eerste P & I Clubs werden in het midden van de negentiende eeuw in Engeland opgericht. Het principe waarop zij zijn gebaseerd is wederkerigheid, dat wil zeggen dat zij geen commerciële verzekeraars zijn maar verenigingen van scheepseigenaren, bevrachters, exploitanten van schepen en reders, die overeenkomen elkaars aansprakelijkheden zonder winstoogmerk te delen. In hoofdzaak dekken alle P & I Clubs dezelfde soorten risico's, maar er zijn verschillen in de normen voor franchises of verhaal.

De eigenaar van een schip sluit de verzekering voor casco en machines gewoonlijk bij commerciële verzekeraars, terwijl die voor contractuele aansprakelijkheid en enkele vormen van aansprakelijkheid voor derden bijna steeds bij P & I Clubs wordt gesloten.

- (10) Iedere vereniging wordt ten behoeve van de leden geëxploiteerd op basis van wederkerigheid, zonder winstoogmerk. Elke vereniging verzekert de aansprakelijkheid voor derden en de contractuele aansprakelijkheid van haar leden bij de exploitatie van hun schepen. Bovendien voegen de verenigingen aansprakelijkheden boven bepaalde maxima bijeen en sluiten zij daarvoor collectief herverzekeringen. Deze „pool” wordt gemeenschappelijk geëxploiteerd door alle P & I Clubs die het risico van en

vordering tegen een lid van een aangesloten Club delen dat ligt boven de limiet die door elke Club in acht wordt genomen. Zo wordt een grote vordering tegen een Club niet slechts door de leden ervan gedragen, maar naar evenredigheid van de overschrijding door de leden van alle P & I Clubs die tot de „pool” behoren. De „pool” zelf herverzekert aansprakelijkheden die boven de door de „pool” in acht genomen limiet liggen, ook op de wereldmarkt.

- (11) De onderscheiden P & I Clubs die bij het IGA zijn aangesloten, verzekerden in 1979 en 1980 ongeveer 90 % van de sloopstonsnage in de wereld. In 1980 bedroeg de tonnage van koopvaardijzeeschepen, die in de Lid-Statens van de Gemeenschap was geregistreerd, ongeveer 112,5 miljoen ton; dit was bijna geheel verzekerd door Clubs in de International Group. Men mag ervan uitgaan dat het premieinkomen van de P & I Clubs in 1983 aanzienlijk meer dan 500 miljoen US-dollar bedroeg.

B. De overeenkomst zoals zij oorspronkelijk is aangemeld

- (12) In hoofdstuk C zijn de essentiële gedeelten van de overeenkomst in haar huidige versie opgenomen, na de in de aanmelding van 1984 vervatte en de daarna nog aangebrachte wijzigingen.

In de oorspronkelijk in 1981 aangemelde overeenkomst stonden echter enkele bedingen die na opmerkingen van de Commissie zijn gewijzigd. Hieronder volgt een samenvatting van de voornaamste bedingen welke de Commissie veranderd wenste te zien:

- a) De verplichting voor een Club („Nieuwe Club”) om voor een schip dat reeds bij een andere Club („Holding Club”) verzekerd is, geen lagere premie aan te bieden dan het tarief van de Holding Club (dit is het tarief waarvoor de Holding Club bereid is de verzekering te hernieuwen), tenzij het tarief van de Holding Club de marges van de gebruikelijke tarieven te buiten gaat.

Het gevolg van deze verplichting was dat de mededinging op premiegebied werd verhinderd of beperkt, omdat de enige mogelijkheid voor een Nieuwe Club om de klandizie te verwerven van een exploitant die reeds bij een andere Club was verzekerd, en om een nieuw tarief toe te passen, erin bestond het „Expert Committee” dat door het IGA was ingesteld van de onredelijkheid van het tarief van de Holding Club te overtuigen, namelijk dat het het maximum overschreed dat in het betrokken geval redelijk werd geacht.

Werd zowel het tarief van de Holding Club als dat van de Nieuwe Club redelijk geacht, dan kon de Nieuwe Club de exploitant alleen verzekeren wanneer zij het eerste jaar haar tarief bij dat van de Holding Club aanpaste.

- b) De regel krachtens welke de voorschriften inzake offertes bedoeld in punt a) niet alleen op reeds verzekerde maar ook op nieuwe of nieuw verworven schepen („nieuwe schepen-regel”) werden toegepast:

De toepassing zonder meer van de offerteregels op nieuwe of nieuw verworven schepen van ondernemingen vormde een verdere beperking van de vrijheid van de verzekerde om zijn verzekeraar te kiezen.

- c) De regels inzake uittredingsverzoeken:

De Commissie was van oordeel dat de regels inzake uittredingsverzoeken, te weten die inzake de bedragen welke leden moeten betalen die een vaartuig of een vloot uit een Club terugtrekken ter dekking van hun aandeel in de aansprakelijkheden die zijn aangegaan gedurende hun lidmaatschap maar ten tijde van de terugtrekking nog niet zijn vereffend, konden worden gebruikt om beperkingen op overdrachten tussen Clubs te versterken.

- d) De regels inzake het minimum van de „geëerde totale kosten” (ETC) voor tankschepen:

Deze bepalingen vormden beperkingen van de mededinging daar de Clubs minimumbasistarieven overeenkwamen die bij al hun transacties betreffende tankschepen in acht dienden te worden genomen.

- e) De regels inzake de samenstelling en werkwijze van het „Expert Committee”:

Hoewel deze regels niet tot regelrechte beperkingen leidden, meende de Commissie dat zij de banden tussen de Clubs beoogden te versterken, of dit tot gevolg hadden, en hadden kunnen bijdragen tot beperkingen van de bewegingen tussen de ene Club en de andere. Dit gold enerzijds voor de samenstelling van het „Expert Committee”, waarin geen onafhankelijk lid zitting had, en anderzijds voor de werkwijze ervan, waarin geen ruimte was voor beroep en waarbij de notulen van de besprekingen van het „Expert-Committee” alleen door „door de Club erkende personen” mochten worden ingezien.

C. De overeenkomst zoals zij na de opmerkingen van de Commissie werd gewijzigd

- (13) In de gewijzigde overeenkomst, welke de Commissie na de besprekingen werd medegedeeld, wordt getracht aan de in hoofdstuk B genoemde bezwaren tegemoet te komen.
- (14) Ten aanzien van de offertes voor reeds verzekerde vaartuigen:
- a) Een scheepsexploitant is in beginsel vrij van Club te veranderen mits het door de Nieuwe Club geboden tarief door een „Expert Committee” niet onredelijk laag wordt geacht.
- b) Ten einde in het bijzonder echter de Holding Club een termijn toe te staan tussen de ontvangst van de mededeling van het voornemen

van de exploitant om uit te treden en het besluit inzake zijn eigen voorlopige tarieven voor zijn leden voor het komende jaar, is bepaald dat de vrijheid om van Club te wisselen afhankelijk is gesteld van de voorwaarde dat vóór 30 september van het jaar, voorafgaand aan dat waarin de nieuwe verzekeringspolis van toepassing wordt, tussen de exploitant en de Nieuwe Club een contractueel bindende overeenkomst tegen het aangeboden tarief wordt gesloten. Bovendien moet de Holding Club, binnen drie dagen na het sluiten ervan, van deze overeenkomst in kennis worden gesteld. Mits de bindende overeenkomst op die wijze is gesloten en ter kennis gebracht, en het tarief niet door de Holding Club wordt aangevochten of, indien aangevochten, niettemin door het „Expert Committee” redelijk wordt geacht, kan met ingang van 20 februari van het komende jaar, het tijdstip waarop nieuwe verzekeringspolissen in werking treden, de exploitant bij de Nieuwe Club worden verzekerd.

- c) Aangezien tarieven die de Nieuwe Club zijn leden in het volgende jaar zal berekenen, in september, wanneer de overeenkomst met de van Club veranderende exploitant wordt gesloten, nog niet definitief vaststaan, moet het in de overeenkomst opgenomen tarief worden aangepast ter verdiscontering van:

- i) iedere algemene verhoging of verlaging in de tarieven die door de Nieuwe Club voor het volgende jaar is vastgesteld,
- ii) elke wijziging in de limiet die door de „pool” aan vorderingen is gesteld,
- iii) elke verandering in de kosten van de herverzekering welke door de „pool” is aangegaan.

Deze aanpassing moet bij de Holding Club worden aangemeld.

- d) De Holding Club mag het „Expert Committee”:
- i) binnen 30 dagen na aanmelding van het met de Nieuwe Club overeengekomen tarief verzoeken vast te stellen of het overeengekomen tarief redelijk is;
- ii) binnen twee werkdagen na kennisgeving van het aangepaste tarief verzoeken mede te delen of de aanpassing een goede weergave is van de bovenvermelde factoren.

Meent het „Expert Committee” dat het overeengekomen tarief onredelijk laag is of dat bij de aanpassing met de bovenvermelde factoren niet op billijke wijze rekening is gehouden, dan kan de Nieuwe Club de exploitant nog wel verzekeren, maar zal die Club gedurende twee jaar slechts een beperkte mogelijkheid tot „pooling” genieten.

Is er vóór 30 september geen overeenkomst gesloten, dan zijn de regels van het IGA van toepassing, zoals zij oorspronkelijk zijn aangemeld, dat wil zeggen dat de Nieuwe Club de exploitant alleen een lager tarief dan het door de Holding Club berekende kan bieden, indien het door de Holding Club berekende onredelijk is. Biedt hij een lager tarief aan, en wordt het door de Holding Club berekende tarief geacht niet onredelijk hoog te zijn geweest, dan geniet hij slechts een beperkte „pooling”-mogelijkheid. De Nieuwe Club is echter vrij met de exploitant voor hetzelfde tarief als dat van de Holding Club een overeenkomst te sluiten.

(15) Ten aanzien van nieuwe vaartuigen:

- a) Een exploitant die voor een of meer vaartuigen een bindende overeenkomst heeft gesloten met een Nieuwe Club overeenkomstig de vóór 30 september bestaande procedure (zie punt 14 b), is vrij daarna een nieuw (of nieuw verworven) vaartuig te verzekeren en onmiddellijk van het tarief van de Nieuwe Club te profiteren, mits dat tarief door het „Expert Committee” niet onredelijk laag wordt geacht.
- b) Tenzij een exploitant, wiens vaartuigen thans bij een Club zijn verzekerd, voor een of meer vaartuigen reeds met een Nieuwe Club een bindende regeling heeft getroffen overeenkomstig de vóór 30 september bestaande procedure, mag een nieuw (of nieuw verworven) vaartuig van die exploitant door geen enkele Club voor de rest van het lopende jaar tegen een lager tarief worden verzekerd dan dat aangeboden door de Holding Club, tenzij dat tarief door het „Expert Committee” onredelijk hoog wordt geacht.

(16) Ten aanzien van uittredingsverzoeken:

- a) Wordt van een exploitant door de Club die hij verlaat, een uittredingssom gevorderd om met betrekking tot jaren die nog niet zijn afgesloten en gedurende welke hij lid was het aandeel van de exploitant in de nog lopende aansprakelijkheden van de Club te dekken, dan heeft de exploitant voor zijn aandeel in de nog lopende aansprakelijkheden de keuze de uittredingssom te betalen of een bankgarantie te geven.

- b) Acht de exploitant het bedrag van de gevorderde uittredingssom onredelijk, dan kan hij binnen 20 werkdagen het „Expert Committee” verzoeken vast te stellen of die som in overeenstemming is met het tarief dat, of de formule die, vastgesteld is door de directie van de Holding Club en van toepassing is op alle leden van deze Club die in gelijksoortige omstandigheden verkeren, en, indien die overeenstemming niet bestaat, of de waarborgsom redelijk is.

- c) De Holding Club kan echter het recht van de exploitant om een besluit te vragen afhankelijk stellen van de voorwaarde dat hij het bedrag van de gevorderde uittredingssom als zekerheidsstelling deponereert of voor dat bedrag een bankgarantie geeft. Het depot of de garantie zal worden terugbetaald, onderscheidenlijk vrijgegeven voor zover het „Expert Committee” ten gunste van de exploitant beslist.

(17) Ten aanzien van de minimum geraamde totale kosten voor tankschepen:

Het minimumtarief waarin de oorspronkelijk aangemelde overeenkomst voorzag, is geschrapt. In plaats daarvan is bepaald dat:

- a) in alle offertes voor tankschepen op eerlijke en adequate wijze de volgende kostenfactoren moeten zijn verdisconteerd:
 - i) vorderingen in het bezit van de Club,
 - ii) bijdragen tot vorderingen van de „pool”,
 - iii) herverzekeringskosten,
 - iv) administratiekosten;
- b) de Clubs jaarlijks aanbevelingen doen voor een redelijke minimumvoorziening ter zake van vorderingen van de „pool”.

(18) Ten aanzien van de samenstelling en werkwijze van het „Expert Committee”:

Het „Expert Committee” bevat nu een onafhankelijk element dat het voorheen niet kende. Behalve twee van een A-lijst gekozen leden, één voor elke rechtstreeks betrokken Club (te weten de Holding Club en de Nieuwe Club) zal het „Expert Committee” een derde lid tellen dat gekozen is van een B-lijst (personen die geen partij zijn bij het geschil en aanvaard zijn als onafhankelijke, op basis van hun ervaring bevoegde personen).

Lijst A zal bestaan uit één of meer directeuren, werknemers of partners van elke Club of zijn „Managers” die door die Club zijn benoemd.

Personen op lijst A mogen niet door de Club die hen op die lijst heeft benoemd of door een Club die door die Club is verzekerd of herverzekerd, in het „Expert Committee” worden benoemd. De twee uit lijst A gekozen leden benoemen gezamen-

lijk een derde lid uit lijst B. Kunnen zij daartoe niet binnen drie werkdagen besluiten, dan geschiedt de benoeming door de secretaris van het „Expert Committee”.

Het „Expert Committee”, dat overeenkomstig de Engelse „Arbitration Acts” van 1950 en 1979 als arbiter zal optreden, zal schriftelijke, met redenen omklede beslissingen geven.

- (19) De P & I Clubs hebben overeenkomstig hun brief van 27 september 1984 (zie punt 8) een gewijzigd IGA (IGA 1985) gesloten dat op 20 februari 1985 in werking trad.
- (20) Als commentaar op de bekendmaking volgens artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17 ontving de Commissie opmerkingen van de „Union of Greek Shipowners” en van het „Greek Shipping Cooperation Committee”, die beiden reeds op 1 december 1983 een formele klacht uit hoofde van artikel 3 van genoemde verordening hadden ingediend.

Tegen het verlenen van een ontheffing aan het IGA werden de volgende algemene opmerkingen naar voren gebracht:

- in het algemeen is aan de vier voorwaarden voor toepassing van artikel 85, lid 3, niet voldaan;
- met name is de fatale datum van 30 september onpraktisch en niet toe te passen. Klagers stellen 30 november als datum voor, met het beoogt dat in de praktijk alle vereiste informatie en bijzonderheden niet vóór die datum zouden zijn ontvangen en verwerkt;
- met de combinatie van de fatale datum, 30 september, met de toepassing van de offerteregels op nieuwe vaartuigen valt niet te werken. Daarom stellen klagers voor de offerteregels niet op nieuwe vaartuigen toe te passen, dan wel de fatale datum op 30 november te stellen.

De Commissie acht deze bezwaren niet relevant om redenen die in deze beschikking zullen worden uiteengezet. De voornaamste grond voor de afwijzing van deze bezwaren is dat de naar voren gebrachte kritiek zuiver speculatief is en de critici ter staving van hun beweringen geen bewijzen hebben aangevoerd.

Bovendien is het van belang erop te wijzen dat de Commissie, voor het verzenden van haar mededeling van punten van bezwaar op 12 juli 1984 (zie punt 5) van verscheidene individuele scheepseigenaren en verenigingen van scheepseigenaren — allen, evenals de klagers, lid van de P & I Clubs — ongeveer vijftien brieven ontving, waarin voor het IGA werd gepleit.

Deze scheepseigenaren, die tezamen kunnen worden beschouwd als de meerderheid van de scheepseigenaren in de Gemeenschap, distanciëren zich

geheel en al van het standpunt van de „Union of Greek Shipowners” en het „Greek Shipping Cooperation Committee”.

Zij wezen in het bijzonder erop dat het bestaande systeem van de P & I Clubs gunstig is voor scheepseigenaren zowel wegens de diensten welke het verleent als omdat het wezenlijke dekking verschafft tegen kostprijs, en alles wat de stabiliteit van dit systeem in gevaar brengt, niet alleen het belang van de scheepseigenaren maar ook alle gebruikers van het vervoer bedreigt. Een verzwakking van de „pool”-regeling zou twee fatale gevolgen hebben: in de eerste plaats zouden de Clubs in het algemeen niet meer kunnen voldoen aan vorderingen tegen hen in geval van ernstige tegenslag en in de tweede plaats zouden omvangrijke schadevorderingen van derden onvoldaan kunnen blijven en zouden de kosten van het onvermogen van de industrie tot nakoming van haar aansprakelijkheden dientengevolge voor rekening komen van de gehele wereldgemeenschap.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

- (21) Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen die de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

Artikel 85 is in gelijke mate van toepassing op overeenkomsten inzake diensten als op die inzake goederen.

- (22) De P & I Clubs die het IGA hebben aangemeld, zijn ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1.

Wederzijdse verzekeringsovereenkomsten vormen op zichzelf geen beperking van de mededinging, maar de betrokken overeenkomst gaat verder omdat het systeem dat daarbij wordt ingevoerd, tot gevolg heeft dat de mededinging tussen de Clubs wordt beperkt door dat aan de rechten van iedere Club om voor reeds bij een andere Club verzekerde vaartuigen en voor nieuwe of voor nieuw verkregen vaartuigen offerten te maken, beperkingen worden opgelegd. Terzelfder tijd wordt als gevolg van deze beperkingen de vrijheid van de verzekerde om zijn verzekeraar te kiezen beperkt.

- (23) Het gevolg van deze beperking voor de premies die de Clubs mogen bieden is aanzienlijk omdat de betrokken verzekeringenmarkt wordt gedomineerd door de P & I Clubs, die onderling bijna de volledige tonnage aan koopvaardijzeeschepen die in de Lid-Staten zijn geregistreerd, verzekeren.

(24) Naar het oordeel van de Commissie vallen de volgende bedingen onder artikel 85, lid 1:

- offerteregels voor vaartuigen die reeds verzekerd zijn (zie punt 25),
- offerteregels voor nieuwe vaartuigen (zie punt 26),
- regels inzake „uittredingsverzoeken” (zie punt 27),
- regels inzake de geraamde totale kosten voor tankschepen (zie punt 28).

(25) Offerteregels voor reeds verzekerde vaartuigen

Volgens het IGA heeft een groot aantal verzekeraars die, zonder het IGA, in volledige concurrentie met elkaar zouden staan, met name ten aanzien van tarifiering, een stelsel ingevoerd waarbij de vrijheid van een Nieuwe Club om een reeds verzekerd vaartuig bij een Holding Club te verzekeren, wordt beperkt.

Deze beperking is tweeledig:

- in de eerste plaats wordt de vrijheid van een verzekerde exploitant om van Club te veranderen afhankelijk gesteld van de voorwaarde dat vóór 30 september van elk jaar een contractueel bindende afspraak tegen een geboden tarief wordt gemaakt tussen de exploitant en de Nieuwe Club, en dat de Holding Club daarvan binnen drie dagen na het maken van de afspraak in kennis wordt gesteld.

Bij het ontbreken van zulk een bindende afspraak is de exploitant alleen vrij om naar een Nieuwe Club over te gaan indien de laatstgenoemde eenzelfde tarief toepast als de Holding Club, behalve wanneer het tarief van de Holding Club onredelijk hoog is (zie punt 48).

- in de tweede plaats gaat het bovenbeschreven stelsel ervan uit dat het door de Nieuwe Club geboden tarief door de Holding Club als redelijk wordt aanvaard, dan wel bij betwisting vervolgens door een „Expert Committee” als redelijk wordt bestempeld.

Uit dit beding vloeit voort dat de vrijheid van de verzekeraar om overeenkomsten met een nieuwe cliënt te sluiten wordt beperkt, met het gevolg dat de vrijheid van de verzekerde partij om van concurrentie te profiteren wordt verminderd.

(26) Offerteregels voor nieuwe vaartuigen

Ondanks de wijzigingen in de oorspronkelijke aangemelde IGA ingevolge de opmerkingen van de Commissie, bevat het IGA van 1985 nog steeds concurrentiebeperkingen bij de offerteregels voor nieuwe vaartuigen.

Zo is een exploitant die in de loop van een nieuw polisjaar een extra schip voor zijn vloot verwerft,

niet geheel vrij voor zulk een vaartuig een offerte te vragen bij een verzekeraar naar zijn keuze.

De huidige regels verplichten de verzekerde zich eerst te wenden tot de Club of Clubs die reeds zijn vloot of een deel daarvan verzekeren.

Een exploitant met een nieuw of nieuw verworven vaartuig kan alleen rechtstreeks van een beter tarief profiteren dat door een Nieuwe Club wordt geboden indien hij een bindende afspraak met de Nieuwe Club overeenkomstig de „vóór-30 september-procedure” (zie punt 14 b)) heeft gesloten ten aanzien van één of meer vaartuigen die reeds waren verzekerd. Dit voordeel, onmiddellijk van het door een Nieuwe Club geboden tarief te kunnen profiteren, is wanneer het door de Holding Club wordt betwist, alleen beschikbaar indien het door het „Expert Committee” niet onredelijk laag wordt geacht.

In alle andere gevallen mag een nieuw of nieuw verworven vaartuig van deze exploitant voor de rest van het lopende jaar niet door een Club worden verzekerd tegen minder dan het tarief dat door de Holding Club wordt aangeboden tenzij dat tarief door het „Expert Committee” onredelijk hoog wordt geacht. Dit beding heeft tot gevolg dat de mogelijkheden van een exploitant om een verzekeraar voor nieuwe of nieuw verworven vaartuigen te kiezen die een financieel gunstiger tarief kan bieden dan hetgeen de exploitant van de zijde van zijn Holding Club thans beschikbaar is, worden beperkt.

(27) Regels inzake uittredingsverzoeken.

Hoewel deze regels op zichzelf niet tot duidelijke beperkingen aanleiding geven, meent de Commissie dat de regels inzake uittredingsverzoeken, dat zijn de bedragen die leden die een vaartuig of een vloot uit hun Club terugtrekken worden berekend om hun aandeel van de gedurende hun lidmaatschap aangegane aansprakelijkheden te dekken die op het tijdstip van terugtrekking niet afgewikkeld zijn, zouden kunnen worden gebruikt om de beperkingen op de overschakeling tussen Clubs te versterken. Deze regels zouden zelfs kunnen worden gebruikt om de mogelijkheid voor een exploitant om gebruik te maken van de gelegenheid om naar betere tarieven van een andere Club te zoeken, verder te beperken. Het bedrag van een vergoeding bij uittreding dat door de Holding Club wordt berekend zou in feite een middel kunnen worden tot afschrikking van het overgaan van de ene Club naar de andere.

(28) Regels inzake de geraamde totale kosten voor tankschepen

Ingevolge de opmerkingen van de Commissie beloofden de Clubs het minimumtarief uit het IGA zoals dat oorspronkelijk werd aangemeld, te schrappen. De tekst die thans van kracht is bevat echter nog steeds bedingen die de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, beperken.

Bij ontbreken van een overeenkomst zouden de onderscheiden verzekeraars vrij zijn offerten voor tankschepen te maken volgens hun eigen raming van het betrokken risico.

Anderzijds houdt de huidige tekst van het IGA in, dat de verschillende Clubs in hun offerte voldoende voorzieningen moeten treffen voor de volgende kostenelementen:

- i) vorderingen in het bezit van de Club;
- ii) bijdragen aan „pool”-vorderingen;
- iii) herverzekeringskosten;
- iv) administratiekosten.

Voorts zullen de P & I Clubs jaarlijks een redelijke minimumprovisie aanbevelen voor „pool”-vorderingen.

Zo wordt de vrijheid van de verzekeraars om hun tarieven voor tankschepen vast te stellen beperkt, al bestaat de verplichting om een minimumtarief uniform toe te passen niet langer.

- (29) Het aangemelde IGA kan waarneembare invloed uitoefenen op de handel tussen Lid-Staten omdat zijn gevolgen zich uitstrekken tot de gehele gemeenschappelijke markt en tot derde landen. Bijna de gehele koopvaardijvloot in de Gemeenschap is door de P & I Clubs op zulk een wijze verzekerd dat schepen van de ene Lid-Staat gewoonlijk worden verzekerd door een Club die in een andere Lid-Staat is gevestigd. Bovendien zijn Clubs die in meer dan één Lid-Staat zijn gevestigd partij bij het IGA.

B. Artikel 85, lid 3

- (30) Volgens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag kunnen de bepalingen van artikel 85, lid 1, buiten toepassing worden verklaard voor een overeenkomst tussen ondernemingen die bijdraagt tot verbetering van de produktie of de verdeling der produkten of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen:
- a) beperkingen op te leggen welke voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn,
 - b) de mogelijkheid te geven, voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten de mededinging uit te schakelen.
- (31) Het IGA voldoet in de vorm waarin het is gewijzigd na de opmerkingen van de Commissie aan alle voorwaarden van artikel 85, lid 3.

Verbetering van produktie of verdeling

- (32) Het IGA was bedoeld tot handhaving van het systeem van wederzijdse verzekering dat door de

P & I Clubs werd geboden. De voordelen van zulk een systeem van wederzijdse verzekering kunnen in het kort als volgt worden samengevat:

- Verlaging van verzekeringspremies. Dit voordeel vloeit voort uit het feit dat de Clubs zonder winst oogmerk worden geëxploiteerd en dat elk lid slechts bijdraagt tot het bedrag van vorderingen op Club-leden en de kosten van herverzekering en administratie.
- Beter systeem voor de behandeling der vorderingen en snellere bijstand aan scheepseigenaren. Dit voordeel vloeit voort uit het feit dat de verzekerde en de verzekeraar in beginsel wederzijdse belangen hebben die niet met elkaar botsen.
- Flexibiliteit van dekking. De discretionaire bevoegdheid van de directeuren van de Clubs houdt in, dat een vordering die niet specifiek onder de polis valt, kan worden voldaan. Dit soort dekking is een specifiek aspect van de onderlinge verzekering wanneer de leden van een bepaalde Club voldoende vertrouwen in het oordeel van de directeuren van de Club bezitten om hun beslissingen ook buiten het kader van de polis te accepteren.
- Onbeperkte dekking. Als gevolg van de deelname van de Club aan die „pool” en aan de collectieve overschotherverzekering van de Clubs kunnen deze de scheepseigenaren een onbeperkte dekking bieden voor alle aansprakelijkheid behalve olieverontreinigingsrisico's.
- Snelle afwikkeling van vorderingen. Dit voordeel van het onderlinge verzekeringssysteem kan ook ten goede komen aan personen met wettige vorderingen tegen scheepseigenaren, zoals werknemers van scheepseigenaren of stuwadoors die tijdens hun werkverband en anderen die persoonlijk worden gelaedeerd.

- (33) De regels in het IGA beogen vier doelstellingen van wezenlijk belang voor de exploitatie van het onderlinge P & I Clubs-stelsel te verwezenlijken, namelijk:

- continuïteit van lidmaatschap;
- het behoud van het wederkerigheidsbeginsel;
- stabiliteit bij de premies;
- voortzetting van de „pool”-regelingen.

- (34) Continuïteit van lidmaatschap is om twee redenen van groot belang:

- de ervaring die nodig is om de eigen classificatie van de leden te taxeren zou niet door de assuradeurs van één bepaalde Club kunnen worden verworven indien de leden voortdurend van de ene Club naar de andere overschakelden;

— de zogeheten „Long tail”-aansprakelijkheden zouden heel moeilijk billijk te behandelen zijn, indien het lidmaatschap voortdurend wisselde.

(35) Het behoud van het wederkerigheidsbeginsel

De offerteregels beogen offerten van discriminerende tarieven te voorkomen. Dit zou kunnen geschieden indien het door een Nieuwe Club geboden tarief, omdat men een exploitant die reeds bij een Holding Club verzekerd is wil aantrekken, niet geheel zou zijn gebaseerd op een taxatie van een risico maar zo is vastgesteld dat het voor het lid een aansporing oplevert om van Club te veranderen. Zulk een tarief zou discriminerend kunnen zijn tegenover de bestaande leden van de Nieuwe Club.

Om de mogelijkheid van een dergelijke discriminerende tarifiering te voorkomen bevat het IGA een regel als beschreven in punt 14 a). Deze regel bepaalt dat een exploitant van Club mag veranderen indien het door de Nieuwe Club geboden tarief door een „Expert Committee” niet onredelijk laag wordt geacht.

(36) Stabiliteit van premies

Om scheepseigenaren de mogelijkheid te geven hun reële verzekeringskosten te calculeren, is stabiliteit van premies van wezenlijke betekenis. Een systeem waarin een algemene verlaging van geboden tarieven als gevolg van een te optimistische schatting van de totale verzekeringskosten zou moeten worden gecorrigeerd door hoge extra-vorderingen, zou in strijd zijn met de aanvaarde principes van assurantie en derhalve voor de scheepseigenaren nadelig zijn.

(37) Voortzetting van de „pool”-regelingen

Het berekenen van discriminerende tarieven zou het vertrouwen tussen de P & I Clubs, dat een belangrijke factor bij de exploitatie van de „pool”-regelingen is, verstoren. Het valt immers moeilijk in te zien hoe de Clubs het „pooling”-systeem zouden kunnen blijven aanvaarden indien er geen hoge mate van wederzijds vertrouwen zou bestaan tussen de Clubs.

(38) De geraamde totale kosten voor tankschepen geven aanleiding tot overwegingen van bijzondere aard. In dit verband bevat de versie van het IGA uit 1985 bedingen die de mededinging beperken (zie punt 28).

Op dit ogenblik is het echter van belang rekening te houden met de specifieke aard van het transport van aardolie en gasprodukten per tankschip. Zulk een transport vertegenwoordigt ongeveer 50 % van de door de P & I Clubs verzekerde tonnage. Terwijl de verzekering van een droge vloot voor droge lading een aantal vorderingen oplevert die met redelijke regelmaat ontstaan, ligt de situatie bij tankschepen en met name de tankschepen die vuile of zware oliën vervoeren anders. Vorderin-

gen bij tankschepen komen vrij zelden voor, maar gaan wanneer zij voorkomen met enorme aansprakelijkheden gepaard.

Om het risico te vermijden van offerten die systematisch liggen onder een premie die volstaat om een ernstig incident van deze aard te dekken, hebben de Clubs besloten de collectieve ervaring van hun assuradeurs-deskundigen op dit gebied te bundelen. De versie van het IGA die oorspronkelijk werd aangemeld bevatte een minimum geraamde totale kosten (ETC) voor tankschepen, maar de IGA-versie van 1985 houdt in, dat de Clubs vrij moeten zijn om premies voor tankschepen vast te stellen mits de gevraagde premie op eerlijke en adequate wijze rekening houdt met bepaalde constante elementen van de totale kosten. In aanmerking nemende dat een premieniveau dat volstaat om de vorderingen uit ernstige incidenten te voldoen en het feit dat de Clubs nu vertrouwen moeten hebben in de premieniveau's van andere Clubs, willen de „pooling”-regelingen werken, acht de Commissie de regel van tankschepen een bijdrage tot de verbetering van de verzekeringsdiensten in deze sector.

(39) Op grond van een onderzoek van de argumenten die door de Clubs naar voren zijn gebracht, is de Commissie tot de conclusie gekomen dat de voordelen die uit de aangemelde overeenkomst voortvloeien, opwegen tegen de nadelen die voortvloeien uit het feit dat een exploitant niet geheel vrij is om van de ene Club naar de andere over te schakelen en dat voor offerten bij tankschepen de beperkingen gelden die in de bovenbeschreven formule zijn vastgelegd.

In een dergelijke samenhang kan de invoering en werkwijze van het IGA worden geacht een middel te zijn tot verbetering van de produktie en de verdeling van verzekeringsdiensten.

Voordeel voor de gebruiker

(40) De bovengenoemde voordelen voor de produktie en verdeling van verzekeringsdiensten komen de scheepseigenaren rechtstreeks ten goede. Wat hen betreft, spreekt het vanzelf dat het IGA hen laat profiteren van alle voordelen van het onderlinge verzekeringssysteem (zie punt 32).

(41) In de samenhang van de onderlinge verzekering meent de Commissie echter dat men niet kan volstaan met het betoog dat de aangemelde overeenkomst de gebruikers ten voordele strekt, omdat de verzekerde scheepseigenaren zelf gebruikers van de betrokken dienst zijn.

Dus moet worden aangetoond dat andere personen dan de verzekerden zelf, namelijk degenen die

van het vervoer gebruik maken, die hun klanten zijn, en de eindgebruikers ook van het betrokken IGA profiteren.

- (42) Voor zover de klanten van de verzekerden betreft dient rekening te worden gehouden met de concurrentiesituatie in de scheepvaart. Deze industrie wordt gekenmerkt door een verdeling tussen lijndiensten, enerzijds, en de vrije vaart, die een zeer actieve chartermarkt met zich meebrengt, anderzijds.
- (43) Voor zover de scheepvaart buiten lijndienst aan gaat, kan worden opgemerkt dat het concurrerend karakter van deze markt de conclusie wettigt dat kostenbesparingen als gevolg van goedkopere verzekering zullen worden doorberekend en leiden tot lagere vrachtprijzen met de daaruit voortvloeiende effecten op de prijzen die voor de betrokken goederen aan de eindgebruikers worden berekend.
- (44) Dit argument geldt ook voor de lijndienst, waar bepaalde tarieven door de „liner-conferences” worden beheerst. Voor zover deze diensten aan gaat dient men te bedenken dat „conferences” ondanks de uniforme vaststelling van tarieven, aan krachtige concurrentie van verschillende zijden blootstaan, zoals exploitanten buiten de lijndienst. Bijgevolg kan worden aangenomen dat het onwaarschijnlijk is dat de „conferences” hun tarieven met meer zouden kunnen verhogen dan hetgeen nodig is om hun kosten te dekken. Onder die omstandigheden zal iedere kostenbesparing als gevolg van onderlinge verzekering aan de gebruikers worden doorgegeven.
- (45) Om deze redenen kan de Commissie instemmen met het betoog van de P & I Clubs dat zowel de lijndienstensector als daarbuiten de kostenbesparingen die in de scheepvaart door de eigenaren en exploitanten van de schepen als gevolg van het IGA worden verkregen, de gebruikers ten goede zullen komen. Dit voordeel ontstaat omdat de concurrentiedruk onder scheepseigenaren en exploitanten van dien aard is dat de meeste, zoniet alle kostenbesparingen die hun door de werkwijze van het IGA wel ten goede komen, aan de gebruiker moeten worden doorgegeven.
- (46) Men kan tot dezelfde positieve conclusies komen ten aanzien van het systeem volgens hetwelk passagiers en andere cliënten van de scheepseigenaren die schade hebben geleden in het P & I systeem vergoeding kunnen verkrijgen. Zo levert de snelle afwikkeling van vorderingen die door het bestaan van een onderling systeem van verzekering als gevolg van de werkwijze van het IGA mogelijk is ongetwijfeld een voordeel voor de gebruiker op. Dit geldt ook voor de onbeperkte dekking en de elasticiteit hiervan die door het IGA mogelijk worden gemaakt (zie punt 32).
- (47) Onmisbaarheid van de beperking
- De nog overblijvende concurrentiebeperkingen in de versie van het IGA van 1985 lijken onmisbaar om de doelstellingen van de P & I Clubs te verwezenlijken.
- De eerste beperking is de regel inzake offerten voor reeds verzekerde vaartuigen. Deze beperking is duidelijk bedoeld om de overgang van klandizie van de ene Club naar de andere als reactie op een discriminerende offerte te verhinderen.
- In het systeem van onderlinge verzekering moet worden voorkomen dat discriminerende tarieven worden toegepast. Zonder de regels inzake offerten zou het wederzijds vertrouwen dat nodig is voor de exploitatie van het systeem, niet bestaan.
- (48) Het voornaamste verschil tussen het offertensysteem dat krachtens het in 1981 aangemelde IGA van kracht was en de huidige versie (1985) is gelegen in het feit dat een Nieuwe Club de mogelijkheid heeft de klandizie van een exploitant te verwerven wanneer zijn tarief redelijk is.
- Krachtens het IGA van 1981 was een Nieuwe Club verplicht geen lagere premie te bieden dan het tarief van de Holding Club tenzij dat tarief boven een peil van courante tarieven uitstak, dus onredelijk hoog was. In de versie van 1985 is een scheepseigenaar daarentegen in principe vrij om van Club te veranderen mits het door de Nieuwe Club geboden tarief niet onredelijk laag wordt geacht. Deze mogelijkheid hangt echter af van de voorwaarde dat er voor 30 september tussen de Nieuwe Club en de exploitant met ingang van het volgende polisjaar een bindende overeenkomst is gesloten.
- Voorts is vereist dat deze bindende overeenkomst de Holding Club binnen drie dagen na het sluiten ter kennis is gebracht. Anders zijn de IGA-regels inzake verminderde poolingsmogelijkheid uit 1981 van toepassing.
- Deze fatale datum van 30 september is van essentiële betekenis voor de werkwijze van het systeem omdat de verzekeraar een voldoende nauwkeurige raming moet kunnen maken van kwantiteit en kwaliteit van zijn leden in het komende polisjaar. Dergelijke overwegingen zijn in feite onontbeerlijk om een behoorlijke tarifiering voor de nieuwe premie van een eigenaar mogelijk te maken, omdat een dergelijke tarifiering bedoeld is om een billijke relatie tussen de bijdragen van alle leden van een Club te vestigen.

De fatale datum van 30 september valt voorts samen met het vroegste tijdstip waarop statistieken inzake risico's van leden individueel en collectief beschikbaar zijn. Met dergelijke statistieken zijn ramingen van voorlopige aard door Holding Clubs en Nieuwe Clubs mogelijk in gevallen waarin de exploitant een verandering overweegt. Dergelijke ramingen worden dan aan de hand van de omstandigheden aangepast (zie punt 14 c).

Voor de bezwaren van de critici tegen de „vóór-30 september-procedure” lijkt volgens de Commissie onvoldoende bewijs aangevoerd. In de eerste plaats is het onjuist, die procedure tegenover het „oude IGA” te stellen alsof dit zou zijn afgeschaft. Een lid dat van Club wenst te veranderen heeft de keuze om zich vóór 30 september aan de nieuwe procedure te binden, dan wel het normale verlengingsseizoen af te wachten, terwijl de „oude” procedures van kracht blijven.

De Commissie kan derhalve niet meegaan met de bewering van de critici, dat het nieuwe stelsel nog slechter zou zijn dan het „oude” IGA.

In de tweede plaats is een groot voordeel van de „vóór-30 september-procedure” dat zij een lid daadwerkelijk in staat stelt het tarief van zijn Holding Club te „verifiëren” ten opzichte van een andere Club, zelfs al besluit hij uiteindelijk bij zijn Holding Club te blijven. Dit is, omdat de Holding Club verplicht is op verzoek van de Nieuwe Club bepaalde relevante gegevens over de scheepseigenaren te verstrekken. De critici klaagden zeer over het feit dat hun dit onder het oude IGA niet mogelijk was. Het nieuwe systeem is dus een verbetering omdat het aan deze klacht tegemoetkomt.

Het voornaamste betoog van de critici is dat de fatale datum van 30 september onpraktisch en onbruikbaar is. Zij vinden dat de „vóór-30 september-procedure” moet worden verlengd tot een tijdstip waarop alle informatie beschikbaar is die wordt gebruikt voor het „traditionele” soort van verlenging.

De Commissie deelt deze mening niet. Bij de besprekingen tussen de diensten van de Commissie en de P & I Clubs die erop gericht waren de laatstgenoemden het IGA van 1981 te doen wijzigen, was men het erover eens te onderzoeken hoe te vermijden dat het IGA een eigenaar een vol jaar aan het tarief van zijn Holding Club zou binden, zonder de hoofdstructuur van het systeem te doorbreken. De Commissie stemde in met het betoog van de Clubs dat een volledige vrijheid voor de scheepseigenaar om, wanneer hij wil, van Club te veranderen, de werking van het systeem in zijn geheel in gevaar zou brengen, met name voorzover het vereiste van continuïteit van lidmaatschap aangaat (zie punt 34).

Aanvankelijk was de fatale datum vastgesteld op 20 augustus. Na opmerkingen van de critici stemden de andere scheepseigenaren-Clubleden, ondanks veel aarzeling, in met een verschuiving van de fatale datum naar 30 september. Verdere verschuiving werd door hen geweigerd omdat die zou

hebben betekend dat de premies van alle (of bijna alle) vloten konden worden verlengd zonder rekening te houden met het tarief van de Holding Club. Daardoor zou het nut van een afzonderlijke procedure zoals door de Clubs was aanvaard, teniet zijn gegaan. Er zou geen ruimte zijn voor twee procedures en er zou geen rekening worden gehouden met het belang van de P & I Clubs bij een handhaving van een vast ledenbestand via een verbod van overgang te allen tijde tegen onredelijk lage tarieven. In feite zou wat als een „veiligheidsklep” was gedacht, de normale praktijk zijn geworden en zou het systeem zijn gedestabiliseerd.

- (49) De datum van 30 september in combinatie met de verplichting die op de Holding Club rust om de potentiële Nieuwe Club informatie te verstrekken over het voor een exploitant die wil overschakelen, geldende tarief, houdt ook rekening met de belangen van de exploitanten die in staat moeten zijn zo spoedig mogelijk te beslissen of zij bij de Holding Club willen blijven terwijl zij volledig op de hoogte zijn van de premie welke door de betrokken Clubs voor het volgende polisjaar zullen worden berekend.

Het op deze wijze ingevoerde stelsel lijkt de Commissie een aanvaardbaar compromis tussen de legitieme belangen van de P & I Clubs bij het behoud van een stabiel ledenbestand en de belangen van de exploitanten die thans kunnen profiteren van de concurrentie tussen Clubs op het gebied van tarieven en diensten.

- (50) De „vóór-30 september-procedure” is derhalve een beslissende factor in de versie van het IGA van 1985 en onmisbaar voor de toepassing ervan. De P & I Clubs moet echter de verplichting worden opgelegd, de condities ervan stipt in acht te nemen.

- (51) De tweede, in ogenschouw te nemen beperking is de regel voor de offerten inzake nieuwe vaartuigen. Deze regel is het resultaat van intensieve besprekingen tussen de Commissie en de P & I Clubs. Naar het oordeel van de Commissie leidt de regel tot een aanvaardbaar compromis tussen de belangen van de Clubs en die van individuele exploitanten, met name de scheepseigenaren die een klacht indienden. De Clubs willen liever vloten dan individuele vaartuigen verzekeren en betogen dat bij de aankoop van een nieuw vaartuig de exploitant verplicht zou moeten worden het bij zijn Holding Club te verzekeren omdat voor een correcte taxatie van het risico kennis van het persoonlijke dossier van de exploitant ten aanzien van al zijn vaartuigen vereist is.

De exploitanten die een formele klacht tegen het IGA indienden, beweren echter dat exploitanten ten aanzien van een nieuw vaartuig vrij zouden moeten zijn om een andere Club te kiezen. De klagers wijzen ter ondersteuning van hun argument dat de „new ship-regel” niet nodig is op het bestaan van gesplitse vloten, dat wil zeggen gevallen waarin schepen van exploitanten bij verscheidene Clubs zijn verzekerd.

Hoewel de „nieuw-schip-regel” vergt dat exploitanten die nieuwe schepen kopen de zaak onmiddellijk aan hun Holding Clubs voorleggen, staat zij toe een exploitant die reeds besloten heeft één of meer vaartuigen naar een Nieuwe Club over te brengen, daartoe over te gaan en onmiddellijk van het tarief van de Nieuwe Club te profiteren. Deze mogelijkheid is de toepassing van de theorie der „gesplitste vloten”.

Het fundamentele bezwaar van de critici tegen de „nieuw schip”-regel vloeit voort uit hun hoofdbe- toog dat alle verlengingen zouden moeten plaats- vinden krachtens een uitgebreide versie van de „vóór-30 september-procedure”. Aangezien de Commissie met de argumenten van de Clubs heeft ingestemd dat de offerteregels voor nieuwe sche- pen moeten gelden, versoepelt de versie van het IGA van 1985 deze regels zodra een deel van de bestaande vloot is onderworpen aan een „vóór-30 september-verlenging”. De Commissie is het met de Clubs eens dat men door de Nieuwe Club meer vrijheid te geven om één enkel nieuw vaartuig te verzekeren in gevallen waarin het voorgestelde ta- rief „redelijk” is, grotere gevaren zou kunnen doen ontstaan in het geval van een nieuw vaartuig dan in dat van een verlenging. Het zou voor de Nieuwe Club betrekkelijk veilig en gemakkelijk zijn, een laag tarief te berekenen voor een enkel vaartuig en niet voor een hele vloot. Intussen zou een lage offerte door een Nieuwe Club voor één vaartuig meer de Holding Club onder druk zetten om eenzelfde of nog lagere offerte te doen en zo zijn tarieven voor de rest van de vloot te verlagen tot een lager peil dan het tarief dat hij aan de hand van verzekeringstechnische gegevens ge- rechtvaardigd achtte.

(52) De „nieuw-schip-regel”, waarin rekening is ge- houden met de uiteenlopende belangen van de P & I Clubs en van bepaalde exploitanten, is essen- tieel voor de werking van het IGA om de redenen uiteengezet met betrekking tot schepen die al ver- zekerd zijn (zie punt 49). „Nieuwe” schepen kun- nen niet worden behandeld alsof ze losstaan van de rest van de vloot van een exploitant. Het is on- realistischer in termen van het verzekeren van indivi- duele schepen te denken in plaats van die van het schatten van de risico's van een schip op basis van de relevante gegevens van de exploitant met be- trekking tot zijn oude vloot, of ten minste een deel van zijn oude vloot (in het geval van „gesplitste vloten”). De toepassing van de datum van 30 sep- tember op „nieuwe” schepen moet derhalve als onmisbaar worden beschouwd.

(53) Tot dezelfde conclusie kan men komen ter zake van de potentieel beperkende effecten van de uit- tredingsbepalingen die van toepassing zijn wan- neer een exploitant een Club verlaat. Dat een uit- tredingsverzoek noodzakelijk is, vloeit voort uit de noodzaak een scheepseigenaar die zijn Club geld

verschuldigd is wegens aansprakelijkheid die is aangegaan gedurende zijn lidmaatschap, maar dit niet heeft betaald, bij zijn uittreding te verhinde- ren deze aansprakelijkheid te ontgaan.

Het is van belang te erkennen dat een voormalig lid, na afsluiting van het laatste polisjaar in zijn lidmaatschapsperiode, (gewoonlijk drie jaar na het einde van dat jaar), bescherming geniet tegen enige verdere aansprakelijkheid, ondanks het feit dat vermoedelijk zoveel als 50 % in waarde aan vorderingen die aan zijn laatste jaar van lidmaat- schap zijn toe te rekenen, alsmede een gedeelte van die over eerdere jaren, in dat stadium opeis- baar zullen zijn.

De uittredingsbepalingen kunnen in beginsel een middel worden geacht om discriminatie tussen le- den van dezelfde Club te voorkomen.

De wijzigingen die ingevolge de interventie van de Commissie zijn aangebracht en leiden tot het voorschrift inzake bankgaranties en het recht om het bedrag van het uittredingsverzoek ten over- staan van het „Expert Committee” te betwisten, betekenen dat het onwaarschijnlijk is dat uittre- dingsverzoeken worden gebruikt als een middel om overschakeling op een andere Club te beper- ken. Dit is met name het geval nu de samenstelling en de procedureregels van het „Expert Commit- tee” in dier voege zijn gewijzigd dat de Commissie deze kan aanvaarden.

(54) Tenslotte zijn de regels inzake geraamde totale kosten voor tankschepen onmisbaar voor het goed functioneren van een systeem van onderlinge ver- zekering, vooral gezien de zeer grote bedragen die met vorderingen gemoeid kunnen zijn (zie punt 38).

(55) Uitschakeling van de mededinging

Het IGA geeft de betrokken ondernemingen niet de mogelijkheid de mededinging voor een wezen- lijk deel van de betrokken verzekeringsdiensten uit te schakelen. Iedere P & I Club is nu vrij om zelf- standig de tarieven voor zijn leden vast te stellen. Voorts mag men verwachten dat de mededinging inzake diensten die door verschillende Clubs aan hun leden worden geboden zal toenemen als ge- volg van de nieuwe gelegenheid tot wisseling van Clubs welke door de gewijzigde IGA-regels wordt opengesteld.

(56) Om de bovenstaande redenen is de Commissie van oordeel dat de wijzigingen welke door de P & I Clubs na bijna 3 jaren van besprekingen zijn over- eengekomen, tot gevolg hebben dat aan de voor- waarden van artikel 85, lid 3, wordt voldaan.

Voorts is de Commissie van oordeel dat tijdens deze besprekingen met de standpunten der critici terdege rekening is gehouden. Er hebben zelfs een

aantal vergaderingen met de critici plaatsgevonden, waarop zij de gelegenheid hebben gehad hun bekommernissen volledig aan de diensten van de Commissie uiteen te zetten. De versie-1985 van het IGA is het resultaat van intensieve contacten tussen de Commissie, de Clubs en de critici.

Onder deze omstandigheden meent de Commissie dat het IGA-1985 een redelijk compromis tussen de betrokken belangen vertegenwoordigt. Naar alle waarschijnlijkheid zou een verbod van het IGA van nadelige invloed zijn op het onderlinge verzekeringssysteem zelf zoals dit gedurende meer dan een eeuw door de P & I Clubs is toegepast. Voorts is de Commissie erop gewezen dat een verbod van het IGA tot gevolg zou kunnen hebben dat een groot aantal leden van de Clubs, ten minste zij die niet in de Gemeenschap gevestigd zijn, zouden besluiten de Clubs de verlaten en buiten de Gemeenschap nieuwe P & I Clubs zouden oprichten.

Gezien deze overwegingen is de Commissie van oordeel dat een ondermijning en bedreiging van de goede werking van de „pool”-regeling niet alleen nadelig zou zijn voor de belangen van de scheepseigenaren, maar ook voor die van de gebruikers en derden (met name met het oog op het risico van olieverontreiniging) en meent zij dat het IGA, onderworpen aan een strenge controle, voor vrijstelling van het kartelverbod in aanmerking komt.

C. Artikelen 6 en 8 van Verordening nr. 17

- (57) Op grond van de huidige stand van de markt en de nog niet op de proef gestelde aard van de „vóór-30 september-procedure” lijkt het gerechtvaardigd de vrijstelling tot 10 jaar te beperken, met ingang van het tijdstip van de laatste aanmelding (20 februari 1985).
- (58) Ten einde de Commissie in staat te stellen na te gaan of aan de voorwaarden die het verlenen van de vrijstelling rechtvaardigden, gedurende de gehele periode van de vrijstelling nog blijft voldaan, dient partijen de verplichting te worden opgelegd de Commissie éénmaal per jaar in kennis te stellen van eventuele wijzigingen in de aangemelde overeenkomst of van het sluiten van nieuwe overeenkomsten tussen hen. Deze verplichting vormt geen vrijstelling van de aanmeldingsplicht voor wijzigingen in de inhoud of het lidmaatschap van de vrijgestelde overeenkomst krachtens artikel 4, lid 1,

van Verordening nr. 17, mochten partijen van de vrijstelling willen blijven profiteren. Voorts moet partijen, teneinde de Commissie in staat te stellen na te gaan hoe de „vóór-30 september-procedure” wordt toegepast, ook de verplichting worden opgelegd de Commissie jaarlijks een verslag toe te zenden met statistische informatie inzake:

- het aantal gelegenheden waarbij exploitanten officieel een Nieuwe Club hebben gevraagd de nieuwe procedure toe te passen (geïndividualiseerde data voor iedere Club), en het aantal gelegenheden waarbij een geschil over offerten voor het „Expert Committee” is gebracht en de resultaten van de toewijzingen,
- het aantal overschakelingen dat in toepassing van de betrokken procedure in feite heeft plaatsgevonden,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag wordt het bepaalde in artikel 85, lid 1, hierbij buiten toepassing verklaard voor het „International Group Agreement”, zoals laatstelijk aangemeld op 20 februari 1985. Deze vrijstelling geldt tot 20 februari 1995.

Artikel 2

De ondernemingen tot welke deze beschikking is gericht, moeten de Commissie éénmaal per jaar in kennis stellen van wijzigingen en/of aanvullingen in de aangemelde overeenkomst en van het sluiten van nieuwe overeenkomsten tussen hen of tussen hen en een andere P & I Club. De ondernemingen moeten de Commissie tevens jaarlijks een verslag toezenden met statistische informatie, waaruit zij kan afleiden hoe de „vóór-30 september-procedure” in de praktijk functioneert.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot de ondernemingen in de bijlage.

Gedaan te Brussel, 16 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie

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

The Britannia Steamship Insurance Association Limited.

Southwark Towers,
32 London Bridge Street,
London SE1.

The London Steamship Owners' Mutual Insurance Association Limited.

17 Crosswall,
London EC3.

The Newcastle Protection and Indemnity Association.

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

The North of England Protecting and Indemnity Association Limited.

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

The Standard Steamship Owners' Protection and Indemnity Association Limited.

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

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

Burnaby Building,
Burnaby Street,
Hamilton,
Bermuda.

The Steamship Mutual Underwriting Association Limited

Aquatical House,
201/211 Bishopsgate,
London EC2.

Sveriges Angfartys Assurans Forening.

Barlastgatan 2,
S-400 40 Göteborg,
Sweden.

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

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited.

Clarendon House,
Church Street West,
Hamilton,
Bermuda.

The Sunderland Steamship Protecting and Indemnity Association.

Tavistock House,
Borough Road,
Sunderland.

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

Mercury House,
Front Street,
Hamilton,
Bermuda.

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

33 Boulevard Prince Henri,
Luxembourg.

Assuranceforeningen Gard (Gjensidig).

4801 Arendal,
Norway.

Assuranceforeningen Skuld (Gjensidig).

Stortingst. 18,
Oslo 1,
Norway.

The Japan Shipowners' Mutual Protection and Indemnity Association.

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

The Liverpool and London Steamship Protection and Indemnity Association Limited.

Equity & Law House,
47 Castle Street,
Liverpool.

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 16 december 1985

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(Slechts de teksten in de Franse en de Duitse taal zijn authentiek)

(85/616/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Economische Gemeenschap, en met name op artikel 85,Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari
1962, eerste verordening over de toepassing van de arti-
kelen 85 en 86 van het Verdrag ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd
bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met
name op artikel 2,Gezien het verzoek om een negatieve verklaring dat op
25 mei 1982 is ingediend door de ondernemingen Ville-
roy & Boch KG te Mettlach (Duitsland) en Ville-
roy & Boch s.a.r.l. te Luxemburg, voor een net van stan-
daardovereenkomsten voor de afzet van tafel- en decora-
tiececeramiek,Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van
het verzoek en de aanmelding ⁽²⁾, overeenkomstig artikel
19, lid 3, van genoemde verordening nr. 17,Na raadpleging van het Adviescomité voor mededin-
gingsregelingen en economische machtsposities;

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN**A. De ondernemingen**

- (1) De vennootschap Villeroy & Boch KG te Mettlach (Duitsland) en Villeroy & Boch s.a.r.l. in Luxemburg behoren tot het concern van dezelfde naam, een belangrijke producent van ceramiek (sanitaire en fijnkeramiek). De Villeroy & Boch-groep maakt een jaarlijkse geconsolideerde omzet van ... ⁽³⁾ voor alle activiteiten te zamen, waarvan ... aan fijne ceramiek (tafel- en decoratiecera-

miek), welke Villeroy & Boch in de Lid-Staten van de Gemeenschap en de EVA in de handel brengt via een distributienet.

B. Het produkt en de markt

- (2) Villeroy & Boch moet worden gerekend tot de voornaamste Europese fabrikanten van tafel- en decoratieceramiek. De firma zet haar produktie aan tafel- en decoratieceramiek voornamelijk af in Duitsland, de Benelux en Frankrijk. Het Villeroy & Boch-net verkoopt 61 tafelserviezen, waarvan de bekendste, ten getale van 21, een beschikbaarheidsgarantie hebben van 15 jaar.

Het marktaandeel van Villeroy & Boch ligt in alle Lid-Staten van de Gemeenschap onder de 10 % en in een aantal daarvan beneden de 5 %.

- (3) De markt voor tafel- en decoratieceramiek is een wijd verspreide markt waar levendige concurrentie heerst. Alleen op de Duitse markt is een groot aantal producenten aanwezig, waarvan de belangrijkste drie samen een derde van de verkopen voor hun rekening nemen, terwijl de overigen onderling de rest van de markt verdelen met respectieve marktaandelen van 5 % of minder.
- (4) Omdat het gaat om kwaliteitsartikelen van gering gewicht speelt de import een belangrijke rol en kan hij op bepaalde nationale markten tot een derde van de jaarlijkse verkopen vertegenwoordigen.

Elk der producenten staat aldus bloot aan de concurrentie van fabrikanten in zowel de andere Lid-Staten als in derde landen, terwijl enkele van hen tot méér dan een derde van hun produktie exporteren.

C. Het net van aangemelde overeenkomsten

- (5) Villeroy & Boch brengt zijn tafel- en decoratieceramiek op de gemeenschappelijke markt in de handel via een net van ongeveer 3 500 gespecialiseerde detailhandelaren die naar gelang van het betrokken land rechtstreeks door Villeroy & Boch en/of door tussenkomst van importeurs of groothandelaren worden bevoorrad. Dit net wordt gecompleteerd met twee gespecialiseerde afzetwegen: de bevoorrading van hotels en restaurants en de verkoop van reclamevoorwerpen.

⁽¹⁾ PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.⁽²⁾ PB nr. C 206 van 16. 8. 1985, blz. 6.⁽³⁾ Op grond van artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17 worden zaken geheimen niet in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* bekendgemaakt.

- (6) Het distributienet dat Villeroy & Boch ter fine van de afgifte van een negatieve verklaring, subsidiair vrijstelling van het kartelverbod heeft aangemeld, omvat zo een aantal verschillende standaardovereenkomsten die voor onbepaalde tijd zijn gesloten en door elk van partijen kunnen worden opgezegd met een termijn van zes maanden. Deze standaardovereenkomsten binden Villeroy & Boch respectievelijk aan:
- gespecialiseerde detailhandelaren (Facheinzelhändler), hun groothandelaren en aankoopcentrales;
 - leveranciers die zijn gespecialiseerd in de bevoorrading van hotels en restaurants;
 - verkopers van reclameartikelen (Werbemittelunternehmen) die slechts bevoegd zijn aan bepaalde professionele eindgebruikers te leveren ter latere overdracht aan derden voor reclamedoeleinden.
1. *Gemeenschappelijke kenmerken van de aangemelde overeenkomsten*
- a) Afwezigheid van gebonden prijzen
- (7) De aangemelde standaardovereenkomsten bevatten geen bepalingen over de vaststelling van wederverkooprijzen: alle Villeroy & Boch-wederverkopers zijn vrij bij het vaststellen van hun prijzen. Villeroy & Boch past in sommige Lid-Staten van de Gemeenschap een systeem van aanbevolen prijzen toe.
- b) Vrijheid van wederzijdse levering tussen Villeroy & Boch-wederverkopers
- (8) Alle Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen de contractsartikelen doorverkopen aan andere Villeroy & Boch-wederverkopers in dezelfde verkooproute. Met name kunnen de erkende gespecialiseerde detailhandelaren de contractsprodukten leveren aan iedere andere erkende gespecialiseerde detailhandelaar.
- c) Vrijheid om te exporteren
- (9) Alle Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen eveneens de sub b) genoemde transacties verrichten vanuit een Lid-Staat van de Gemeenschap of de EVA naar een andere Lid-Staat.
- d) Geen concurrentieverbod
- (10) De Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen zich aan gelijksoortige artikelen als de contractsprodukten bevoorraden bij concurrerende producenten.
2. *Specifieke bepalingen in de overeenkomsten die Villeroy & Boch binden aan gespecialiseerde detailhandelaren (EG-Vertriebsbindung)*
- (11) Villeroy & Boch heeft selectieve distributieovereenkomsten gesloten met ongeveer 3 500 gespecialiseerde detailhandelaren in de verschillende Lid-Staten, die van land tot land worden bevoorrad via rechtstreekse leveringen van Villeroy & Boch en/of door tussenkomst van importeurs of groothandelaren. De voornaamste contractsbepalingen zijn de volgende:
- a) Producten die van de verkooproute zijn uitgesloten
- (12) Van levering door Villeroy & Boch zijn uitgesloten reclameartikelen en artikelen bestemd voor hotels en restaurants, die respectievelijk vallen onder twee gespecialiseerde verkooproutes voor Villeroy & Boch-artikelen, omdat het artikelen zijn die zich duidelijk onderscheiden van de tafelserviezen die voor de particuliere eindgebruiker bestemd zijn.
- b) Gesloten verkoopnet (Vertriebsbindung)
- (13) De gespecialiseerde detailhandelaren mogen alleen leveren aan eindgebruikers of andere door Villeroy & Boch erkende gespecialiseerde detailhandelaren, ongeacht in welke Lid-Staat de gebruiker gevestigd is.
- c) Selectiecriteria
- (14) Tot het distributienet worden slechts detailhandelaren toegelaten die door Villeroy & Boch zijn erkend op grond van de hieronder uiteengezette selectiecriteria. Naar aanleiding van opmerkingen van de Commissie, heeft Villeroy & Boch enkele van zijn criteria versoepeld. Deze kunnen thans als volgt worden samengevat:
- Verkoop in de detailhandel van tafelartikelen die voornamelijk bestaan uit kwaliteitsartikelen in een gemakkelijk voor het grote publiek toegankelijke winkel, die is gespecialiseerd in de branche of over een gespecialiseerd rayon beschikt.
- Zet een gespecialiseerde detailhandelaar voornamelijk het assortiment van een belangrijke fabrikant van tafelceramiek om, dan wordt hij geacht aan de voorwaarde voor erkenning als gespecialiseerd verkooppunt te voldoen.
- Aanvankelijk bepaalde de standaardovereenkomst dat het verkooplokaal niet gescheiden mocht zijn van andere detailhandels en in een zo centraal mogelijk gelegen zone gevestigd moest zijn. Villeroy & Boch heeft dit beding naar aanleiding van opmerkingen van de diensten van de Commissie in de bovengenoemde zin versoepeld.
- De detailhandelaar moet een voldoende omvangrijk en gevarieerd assortiment Villeroy & Boch-artikelen en andere artikelen van vergelijkbare kwaliteit aanbieden die aan de wensen van veeleisende consumenten kunnen voldoen. De omvang en verscheidenheid van het assortiment hangen af van de betekenis en de ligging van het verkooppunt.
 - Presentatie van de waren die een goede indruk van de produktie van Villeroy & Boch mogelijk maakt, met name door haar optisch te onderscheiden van artikelen van andere merken.
 - De Villeroy & Boch-artikelen mogen niet worden omringd door produkten die aan hun presentatie afbreuk kunnen doen.
 - De verplichting reeksen Villeroy & Boch-artikelen in voorraad te houden in voldoende hoeveelheden om te beantwoorden aan de normale vraag van de afnemers.

- Technische en professionele vakbekwaamheid van het personeel.
- Controle op de waar voor levering aan de eindgebruiker.
- De gebruikelijke klantenservice (vervanging van artikelen en het adviseren van de klant die een servies wil completeren).
- De verplichting de verkoop van de Villeroy & Boch-producten via reclame, advertenties en andere gebruikelijke methoden te bevorderen.

3. *Contracten tussen Villeroy & Boch en de groothandel*

- (15) Villeroy & Boch heeft twee typen verkoopovereenkomsten gesloten met de groothandel (grosiers en aankoopcentrales). Zij hebben gemeen dat de wederverkoop door de groothandel wordt beperkt tot wederverkopers die door Villeroy & Boch zijn erkend. Van de wederverkoop door de groothandel zijn dus niet-erkende detailhandelaren en eindgebruikers uitgesloten.

4. *Overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en leveranciers van hotels en restaurants*

- (16) Villeroy & Boch bevoorradt deze gespecialiseerde leveranciers via deze specifieke verkooproute voor tafelformen alleen voor de verkoop aan hotels en restaurants. Villeroy & Boch behoudt zich de mogelijkheid voor deze professionele eindgebruikers rechtstreeks te bevoorraden.

5. *Overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en ondernemingen die reclameartikelen in de handel brengen*

- (17) Villeroy & Boch levert aan bepaalde ondernemingen die zijn gespecialiseerd in de afzet van reclameartikelen uitsluitend voor wederverkoop aan professionele eindgebruikers, die de artikelen later als reclamegeschenken of voor verkoopbevordering aan derden afstaan.
- (18) Er zijn naar aanleiding van de bekendmaking overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17 geen opmerkingen van derden bij de Commissie binnengekomen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

- (19) Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

- (20) De aangemelde standaardovereenkomsten die de betrekkingen tussen Villeroy & Boch en zijn onderscheidene wederverkopers regelen, zijn de uitdrukking van een samenwerking tussen juridisch onafhankelijke ondernemingen en vormen overeenkomsten tussen ondernemingen in de zin van de bovengenoemde bepaling.

- (21) De sectoriële markt waarop het aangemelde distributienet zijn werking heeft is beperkt tot tafel- en decoratieceramiek (fijnkeramiek). Enerzijds moet tafeleramiek (serviezen uit porselein en faience) wegens haar eigenschappen, het gebruik waarvoor zij bestemd is en haar prijs, die naar gelang van het materiaal van het verkochte produkt geen afwijkingen van betekenis vertoont tussen faience of porselein, als gelijksoortig worden beschouwd. Anderzijds kan sierceramiek in het onderhavige geval tot dezelfde markt worden gerekend wegens haar aanvullend karakter voor tafeleramiek en de identiteit van de grondstof welke bij de fabricage wordt gebruikt.

- (22) Alhoewel selectieve distributieovereenkomsten onvermijdelijk invloed hebben op de mededinging op de gemeenschappelijke markt (Hof van Justitie, zaak 107/82, Arrest AEG-Telefunken van 25. 10. 1983, Jur. 1983, blz. 3151, overweging 33), zijn bepaalde produkten of diensten, die geen eenvoudige produkten of diensten zijn, van dien aard dat zij het publiek niet met vrucht kunnen worden aangeboden zonder tussenkomst van gespecialiseerde dealers. Inzoverre vormen selectieve distributiestelsels een concurrentiefactor die verenigbaar is met artikel 85, lid 1, mits de keuze van de wederverkopers plaatsvindt aan de hand van objectieve criteria van kwalitatieve aard die verband houden met de eisen die aan de afzet van de betrokken produkten moeten worden gesteld, en deze criteria uniform worden vastgesteld voor alle potentiële wederverkopers en zonder discriminatie worden toegepast (Hof van Justitie, zaak 31/80, L'Oréal van 11. 12. 1980, Jur. 1980, blz. 3775, overwegingen 15 en 16).

- (23) Inzoverre kunnen de aangemelde distributieovereenkomsten niet concurrentiebeperkend worden geacht indien wordt vastgesteld dat de selectie van de wederverkopers is gegrond op criteria die noodzakelijk voortvloeien uit de specifieke aard van de contractprodukten.

- (24) Sinds Villeroy & Boch bepaalde clausules in de selectieve distributieovereenkomsten van de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren heeft versoepeld, en met name op verzoek van de Commissie, het beding van de centrale ligging van de detailverkooppunten heeft geschrapt, waardoor distributiekanaalen van het net werden uitgesloten die eventueel aan de kwalitatieve eisen van de producent hadden kunnen voldoen, wordt de toelating door Villeroy & Boch tot zijn net van gespecialiseerde detailhandelaren nog slechts afhankelijk gesteld van condities inzake de technische en professionele vakbekwaamheid van het verkooppunt, die objectief redelijk zijn en de verkoop van zijn artikelen onder goede voorwaarden kunnen waarborgen.

- (25) De verkoop van tafelserviezen van hoge kwaliteit onder goede voorwaarden (zie Hof van Justitie, zaak 26/76, overweging 37, Metro, Jur. 1977, blz. 1875) vereist namelijk in de eerste plaats dat deze worden aangeboden en in de handel gebracht in winkels die zijn uit de branche of winkels die over een gespecialiseerd rayon beschikken en specifiek zijn toegerust voor de verkoop van deze artikelen en een technisch geschoold personeel in dienst hebben.

Aangezien het selectieve verkoopsysteem van Villeroy & Boch ook openstaat voor winkels die over een gespecialiseerd rayon beschikken, kan het principieel bepaalde moderne vormen van afzet niet uitsluiten.

- (26) De betrokken produkten zijn duurzame gebruiks- goederen van samengestelde aard — omdat elk tafelservies een groot aantal verschillende stukken omvat — waarvan de aankoop dus niet in een enkele handeling plaatsvindt maar veeleer moet worden herhaald naarmate gebroken stukken moeten worden vervangen of aanvullende stukken verworven. De levensduur van de betrokken produkten rechtvaardigt derhalve het rechtmatig belang van de fabrikant bij een inschakeling van uitsluitend detailhandelaren, die een behoorlijke klantenservice wensen te leveren, zodat de continuïteit van de bevoorrading van de klant wordt verzekerd.
- (27) De presentatie van de Villeroy & Boch artikelen in overeenstemming met hun cachet, en hun uitstalling afgescheiden van zowel de artikelen van andere merken als van soorten produkten die het imago van het merk Villeroy & Boch afbreuk kunnen doen, heeft uitsluitend ten doel de presentatie en identificatie van de Villeroy & Boch-artikelen te verbeteren en iedere verwarring met soortgelijke artikelen van andere merken en iedere schijnbare overeenstemming met produkten van geringere kwaliteit te voorkomen die een reeks artikelen waaraan Villeroy & Boch een zeker prestige wil verlenen, zou kunnen banaliseren. Deze verplichting verhindert de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren geenszins concurrerende produkten te verkopen.
- (28) Controle door de fabrikant op de vakbekwaamheid van de gespecialiseerde detailhandelaren die hij tot zijn net wil toelaten is nodig om de samenhang en waterdichtheid van het selectieve distributiesysteem te waarborgen. Als aanvulling op de hoofdverplichting van specialisatie die op de gespecialiseerde detailhandelaar rust en welke hij helpt toepassen, gaat het beginsel van de controle door de fabrikant zelf op de toegang van de gespecialiseerde detailhandelaren tot zijn distributienet niet verder dan voor het behoorlijk functioneren van dit net noodzakelijk is.
- (29) Met name aangaande de verplichting een voldoende uitgebreid en gevarieerd assortiment Villeroy & Boch-artikelen voor verkoop tentoon te stellen en de daarmee verbandhoudende verplichting om daarvan voldoende voorraad aan te houden, moet worden opgemerkt, dat zij de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, niet waarneembaar

kunnen beperken, gezien de zeer sterke concurrentie bij het aanbod op de betrokken markt, het ontbreken van door Villeroy & Boch gestelde verkoopobjectieven welke de gespecialiseerde detailhandelaren zouden dienen te halen en de afwezigheid van een concurrentieverbod, dat niet alleen inherent is aan het systeem maar ook door de fabrikant zelf gewenst, waardoor de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren onafhankelijkheid bij het uitstippelen van hun verkoopbeleid en de concurrerende fabrikanten een onbelemmerde toegang tot deze zelfde dealers wordt gewaarborgd:

- geen van de talrijke op de markt aanwezige fabrikanten bezet in enige Lid-Staat een hoger aandeel dan 15 % en geen van hen kan zijn dealers dus in beginsel in een toestand van afhankelijkheid houden. Met zijn marktaandeel dat in alle Lid-Staten onder de 10 % ligt, heeft Villeroy & Boch noch jegens zijn concurrenten, gezien met name zijn bescheiden marktaandeel op de gemeenschappelijke markt in haar geheel, noch jegens zijn gespecialiseerde detailhandelaren een machtspositie waarmee via de bovengenoemde bedingen een belemmering zou kunnen worden opgeworpen voor hun vrijheid om hun inspanningen te concentreren op de merken die hun de grootste winst beloven. Bovendien zijn de met het net van Villeroy & Boch vergelijkbare selectieve distributienetten niet zeer talrijk, zodat er geen gevaar bestaat dat de afzet van tafelceramiek zou worden vastgenageld in rigide distributiestructuren waarin elke fabrikant zou trachten de activiteiten van zijn dealers ten eigen bate vast te leggen;
 - het selectieve distributiesysteem van Villeroy & Boch streeft in geen deele naar een exclusiviteit bij de vertegenwoordiging van de produkten van deze onderneming, maar is juist gericht op een coëxistentie van de Villeroy & Boch-artikelen met gerenommeerde concurrerende merken, waarmee Villeroy & Boch het prestige van zijn imago wil meten. Het aangeelde systeem streeft namelijk zo weinig naar exclusiviteit, dat iedere gespecialiseerde detailhandelaar die voornamelijk het assortiment van welke belangrijke fabrikant ook in de handel brengt, wordt geacht te voldoen aan de voorwaarde van specialisatie voor erkenning als verkooppunt;
 - niets verbiedt daarom de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren om ook concurrerende produkten in de handel te brengen, wanneer de verkoop daarvan hun lucratief voorkomt. Dat zij dit zullen doen is te meer plausibel, omdat de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren geen bepaalde omzet behoeven te realiseren aan Villeroy & Boch-artikelen en daarvan evenmin op vaste tijden bepaalde hoeveelheden behoeven af te nemen.
- (30) Onder deze omstandigheden moeten de verplichtingen inzake de verkoopbevordering voor de Villeroy & Boch-artikelen, al vallen zij niet onder de

met artikel 85, lid 1, verenigbare kwalitatieve selectiecriteria in eigenlijke zin, in het onderhavige geval niet worden beschouwd als een waarneembare beperking van de mededinging. Overeengekomen in het klaarblijkelijk gemeenschappelijk belang van beide partijen, verhindert de verplichting tot inzet voor het merk Villeroy & Boch, met het aanbrengen van schilden met de naam van deze onderneming, het verdelen van Villeroy & Boch-brochures, advertenties en reclameacties en door de andere voor deze brochure gebruikelijke reclamemiddelen, de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren niet, hun voordeel te doen met de concurrentie tussen de verschillende merken.

- (31) Op een markt die zowel in het stadium van de produktie als dat van de afzet zo verspreid is, is het voorts uitgesloten dat de overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en zijn gespecialiseerde detailhandelaren via tussenkomst van netten die eventueel ook door andere fabrikanten zouden worden benut, samenspanning tussen fabrikanten met het doel concurrerende ondernemingen van de markt te verdrijven zou vergemakkelijken: het aantal producenten is te groot en de kring van dealers te open en te onbepaald om zulk een overleg mogelijk te maken.
- (32) Integendeel, op deze uiterst concurrerende markt kan het gelijktijdige aanbod door gespecialiseerde detailhandelaren van tafelserviezen van vergelijkbaar niveau, maar van verschillende merken, de interbrand-concurrentie slechts versterken. Door de geconcentreerde en goed verzorgde aanbieding van concurrerende produkten, wordt de consument namelijk in staat gesteld de beste relatie tussen kwaliteit en prijs op te zoeken en de detailhandelaar kan, omdat er geen verplichting bestaat voor de Villeroy & Boch-produkten een minimumomzet te realiseren, zijn klant in volledige onafhankelijkheid adviseren. Acht de klant de service waarmee de verkoop in een selectief distributiesysteem omgeven is van bijkomstig belang, dan kan hij in ieder geval zijn keuze laten vallen op de artikelen van concurrerende fabrikanten die geen selectieve distributie toepassen en zo zijn oordeel doen kennen over de commerciële strategie die door de fabrikant wordt gevolgd.
- (33) Al versterkt de toepassing van het selectieve distributienet de interbrand-concurrentie, zij kan niet leiden tot een beperking van de interbrand-concurrentie via samenspanning tussen de gespecialiseerde detailhandelaren met het doel bijvoorbeeld de vrije vaststelling van de distributiekanaalen door Villeroy & Boch te verhinderen of de inachtneming van de door Villeroy & Boch aanbevolen prijzen te verzekeren. Dit zou slechts mogelijk zijn bij een relatief gering aantal detailhandelaren. Dit

is in de onderhavige zaak niet het geval. Villeroy & Boch heeft zijn detailhandelaren trouwens geen exclusief verkoopterritorium verleend en zou eventuele gezamenlijke pressie van de zijde van zijn dealers zeer wel het hoofd kunnen bieden door nieuwe erkende detailhandelaren te bevoorraden.

- (34) De selectiviteit van het betrokken distributiesysteem berust ook op de belofte van de gespecialiseerde detailhandelaren om de contractsprodukten alleen aan de eindgebruiker of aan andere door Villeroy & Boch erkende gespecialiseerde detailhandelaren door te verkopen. Zowel de bovenbeschreven objectieve en kwalitatieve criteria als de verkoopbevorderingsverplichtingen worden verenigbaar geacht met artikel 85, lid 1, en de betrokken belofte beperkt de mededinging in het onderhavige geval evenmin op waarneembare wijze.
- (35) Erkent men eenmaal de rechtmatigheid van de verplichting welke de erkende detailhandelaren moeten aangaan om niet aan niet-erkende detailhandelaren te verkopen, dan geldt hetzelfde voor de verplichting die de groothandelaren en aankoopcentrales is opgelegd om alleen aan wederverkopers van Villeroy & Boch te leveren, aangezien deze in het stadium van de groothandel het verlengde vormt van de selectiviteit van het distributiesysteem in de detailhandel.
- (36) Het daarmee verband houdende verbod aan de groothandelaren en aankoopcentrales om aan eindgebruikers te leveren vormt geen beperking van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1: de mededinging zou veeleer worden vervalst indien de groothandelaren, wier lasten naar verhouding lichter zijn uit hoofde van de handelsfase waarin zij werkzaam zijn, de detailhandelaren concurrentie zouden aandoen in de detailhandelsfase, en met name bij de levering aan particuliere gebruikers (zaak 26/76, overweging 29, Metro van 25. 10. 1977, Jur. 1977, blz. 1875).
- (37) Het beding in de standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en de leveranciers van hotels en restaurants, die de laatstgenoemden beperkt in de wederverkoop van de contractsprodukten, is gerechtvaardigd door de specifieke aard van het werk van deze wederverkopers en de assortimenten uiteenlopende produkten die door hen worden geleverd. Het gaat daarbij namelijk om de wederverkoop op grote schaal van tafelserviezen die niet voor de eindgebruiker bestemd zijn en het is daarom redelijk dat deze gespecialiseerde wederverkopers de contractsprodukten aan erkende detailhandelaren noch aan eindgebruikers mogen afstaan.

Hier is geen enkele beperking van de mededinging in eigenlijke zin aanwezig omdat de samenstelling van de tafelserviezen en hun presentatie afwijken van die van tafelserviezen voor particuliere huishoudens.

- (38) Dezelfde overwegingen gelden voor de standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en de verkopers van reclameartikelen (Werbemittelunternehmen). Deze contracten passen gezien hun specifieke doel, de wederverkoop aan professionele eindgebruikers van artikelen die op zichzelf staan en geen deel uitmaken van tafelserviezen voor het later afstaan aan derden met reclamedoeleinden, in een verkooproute die volledig afwijkt van die waarlangs tafelserviezen zich bewegen naar de particuliere eindgebruiker. De verplichting voor de verkopers van reclameartikelen om slechts aan deze professionele eindgebruikers door te verkopen, levert derhalve geen beperking van de mededinging op.
- (39) Aangezien het aangemelde net van verkoopovereenkomsten ten laste van de wederverkopers van Villeroy & Boch geen enkele verplichting bevat die ten doel of ten gevolge heeft dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt waarneembaar wordt verhinderd, beperkt of vervalst, behoeft niet te worden nagegaan of de handel tussen Lid-Staten ongunstig wordt beïnvloed. Er bestaat voor de Commissie op grond van de haar bekende gegevens geen aanleiding daartegen uit hoofde van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag op te treden. De Commissie kan derhalve dienaangaande een negatieve verklaring afgeven op grond van artikel 2 van Verordening nr. 17,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Op grond van de haar bekende gegevens bestaat er voor de Commissie geen aanleiding om krachtens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag tegen het net van de voorwerp van deze beschikking uitmakende standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en zijn wederverkopers op te treden.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot de vennootschappen Villeroy & Boch KG, Mettlach (Bondsrepubliek Duitsland) en Villeroy & Boch s.a.r.l., Luxemburg (Groothertogdom Luxemburg).

Gedaan te Brussel, 16 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 16 december 1985

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Slechts de teksten in de Engelse, Griekse en Nederlandse taal zijn authentiek)

(85/617/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met name op de artikelen 3, lid 1, en 15, lid 2,

Gezien het verzoek om vaststelling van een inbreuk overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17, op 17 december 1982 ingediend door W. Burns Tractors Ltd te Peebleshire, Schotland,

Gezien de aanmelding op 29 juni 1973 overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 betreffende een overeenkomst tussen Sperry New Holland UK en haar dealers,

Gezien het besluit van de Commissie van 5 september 1984 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ter zake van de punten van bezwaar welke door de Commissie in aanmerking waren genomen, overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie van 25 juli 1963 inzake het horen van belanghebbenden als bedoeld in artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad ⁽²⁾;

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

De partijen

- (1) Sperry New Holland is een divisie van de Sperry Corporation die een naamloze vennootschap is met zetel in Pennsylvania, Verenigde Staten van Amerika. De geconsolideerde inkomsten van de Sperry Corporation bedroegen in 1984 ongeveer 5 miljard US-dollar, 15 % daarvan (728,5 miljoen US-dollar) bijgedragen door Sperry New Holland. Sperry New Holland is een van de vooraanstaande

producenten van maaidorsmachines en andere landbouwmachines. In 1984, naar algemeen oordeel een moeilijk jaar voor fabrikanten van landbouwmachines, realiseerde Sperry New Holland in de gehele wereld 71,8 miljoen US-dollar winst. Haar omzet aan deze machines op de gemeenschappelijke markt bedroeg in 1984 ... Ecu ⁽³⁾ (of ... Ecu exclusief de omzet in het Verenigd Koninkrijk).

- (2) De voornaamste dochtermaatschappij van Sperry in de landbouwmachinesector in de Gemeenschap is Sperry New Holland — Sperry NV (SNH NV), gevestigd te Zedelgem in België. SNH NV vervaardigt o.a. maaidorsers en is verantwoordelijk voor de afzet van Sperry New Holland-producten in België uit hoofde van vertegenwoordigingsovereenkomsten met haar dealers.
- (3) SNH NV is ook verantwoordelijk voor de coördinatie van de activiteiten van andere dochtermaatschappijen van Sperry New Holland in de Gemeenschap. Dit zijn:
- i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (ook verantwoordelijk voor de Ierse Republiek) (SNH UK),
 - ii) Sperry New Holland SA, Parijs, Frankrijk (SNH F),
 - iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Bondsrepubliek Duitsland (SNH D),
 - iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milaan, Italië (SNH I).

De bovengenoemde vennootschappen benoemen dealers in hun respectieve territoria, die vervolgens de Sperry New Holland-producten rechtstreeks aan de landbouwer verkopen.

Sperry New Holland, een divisie van de Sperry Corporation, wordt, tezamen met SNH NV en de andere hierboven genoemde dochtervennootschappen via welke zij opereert, hierna collectief en individueel aangeduid als SNH, tenzij anders wordt vermeld.

⁽¹⁾ PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.

⁽²⁾ PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.

⁽³⁾ Op grond van artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17 worden zaken geheimen niet in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* bekendgemaakt.

- (4) In landen waar SNH niet tegenwoordig is, heeft SNH NV nationale alleenverkopers benoemd. Dit zijn:
- i) A. Blom, Skanderborg, Denemarken,
 - ii) Éts. Wolf, Weyland, Noerdange, Luxemburg,
 - iii) G. W. Van Driel en Van Dorsten, Hoofddorp, Nederland (Van Driel),
 - iv) P. J. Condellis SA, Athene, Griekenland (Condellis).

Om de redenen die hieronder zijn uiteengezet is deze beschikking gericht tot SNH NV, als voornaamste dochter op de gemeenschappelijke markt, Van Driel en Condellis.

- (5) Klaagster in deze procedure, W. Burns Tractors Ltd, is een dealer in Fiat-trekkers, gevestigd in Peebleshire, Schotland. Bovendien doet W. Burns op grote schaal zaken met een groot assortiment landbouwmachines van alle fabrikanten, met een totale jaaromzet in de regio van . . . pond sterling.

Het produkt en de markt

- (6) Het betrokken produkt is het type landbouwmachines dat door SNH wordt verkocht. Er bestaat een grote verscheidenheid aan landbouwmachines, een deel daarvan wordt gefabriceerd door specialisten. Sommige fabrikanten fabriceren een groot assortiment. Daarenboven fabriceren sommige autofabrikanten, die overigens geen belangen in de sector bezitten, landbouwtrekkers. SNH fabriceert een grote verscheidenheid aan machines, maar geen trekkers.
- (7) Landbouwmachines wordt gewoonlijk door een landbouwer gekocht bij een erkende plaatselijke dealer. Deze machines wordt gewoonlijk gedurende slechts een korte periode van het jaar intensief gebruikt (maaidorsers bv. alleen in het oogstseizoen). Het is daarom voor landbouwers van belang over service te kunnen beschikken en voor fabrikanten, als SNH, om een net van dealers te bezitten dat deze service kan bieden. De structuur van het afzetsysteem van SNH via groothandelsfilialen of zelfstandige nationale dealers die aan plaatselijke dealers leveren, is hierboven omschreven.
- (8) Eveneens wegens het seizoengebonden gebruik van deze machines, volgt de planning van de verkoop en de productie een jaarlijkse cyclus. De dealers plaatsen hun orders of geven hun prognoses voor orders in september/oktober en de fabrikanten stellen op basis daarvan hun eerste productieplannen op. Het is dus kenmerkend dat SNH deze plannen aan de hand van de binnengekomen orders in november/december en wellicht opnieuw in de lente kan herzien, indien deze orders de prognoses overtreffen en de productiecapaciteit het toestaat.

De procedure

- (9) Op 29 juni 1973 meldde SNH UK de standaardovereenkomst aan welke door haar in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast. De Commissie maakte op 24 april 1980 haar opmerkingen over deze overeenkomst; SNH UK diende op 20 november 1980 een herziene overeenkomst in.
- (10) Op 17 december 1982 diende de heer W. Burns een formele klacht bij de Commissie in over de activiteiten van SNH. Deze klacht had met name betrekking op gebeurtenissen die ongeveer achttien maanden tevoren hadden plaatsgevonden en formeel reeds aan de Commissie waren medegedeeld. De heer Burns klaagde dat SNH een Nederlandse SNH-dealer had verhinderd voort te gaan met de levering van maaidorsers aan hem en met name een overeenkomst inzake de levering van SNH-maaidorsers na te komen. Burns beweerde dat SNH's optreden zich uitte in op Van Driel uitgeoefende pressie om niet verder met de Nederlandse dealer te handelen, wegens diens relaties met importeurs als hijzelf. Burns verklaarde dat het optreden van SNH hem had blootgesteld aan schadevergoedingsacties bij de Schotse rechter, waartegen hij zich, naar hij verwachtte, niet met succes zou kunnen verweren.
- (11) Na de klachten van de heer Burns verrichtte de Commissie tussen oktober 1982 en maart 1983 zes verificaties bij SNH en haar dealers. Bij deze inspecties werden afschriften verkregen van documenten die betrekking hadden op grensoverschrijdende verkopen.
- (12) Op 9 februari 1983 zond de Commissie SNH UK een brief met de mededeling dat de herziene overeenkomst uit 1980 (punt 9) nog concurrentiebeperkingen bevatte.
- (13) Op een bijeenkomst met de diensten van de Commissie op 3 juni 1983 erkende SNH dat er althans in Duitsland en Italië inbreuken op de concurrentieregels hadden plaatsgehad en op 16 juni 1983 legde SNH vrijwillig verdere documenten over, voornamelijk van de Duitse en Italiaanse dochters, die grosso modo informatie die reeds in het bezit van de Commissie was, bevestigden. De Commissie kon derhalve de voorgenomen inspectie in Italië achterwege laten.
- (14) Terzelfder tijd, juni 1983, zond SNH NV haar dealers in de verschillende Lid-Statens een circulaire. Daarin was de inhoud van een verklaring van beleid en richtlijnen afgedrukt, welke SNH NV's sales-manager zijn personeel en de verkoopdirecteuren van SNH-dochtermaatschappijen binnen de gemeenschappelijke markt op 23 april 1983 had toegezonden. In deze verklaring geeft SNH concrete voorbeelden van gedragingen die inbreuk

lijken te maken op artikel 85 en dringt de firma er bij personeel en dealers op aan, zich van dergelijke gedragingen te onthouden. SNH heeft voorts een reeks overeenkomsten aangemeld ter vervanging van de vroeger geldende. Over de verenigbaarheid van deze nieuwe overeenkomsten met de communautaire concurrentieregels gaat deze procedure niet.

- (15) Op 11 januari 1985 zond de Commissie SNH, Van Driel en Condellis een mededeling van punten van bezwaar. Juristen die SNH en Van Driel vertegenwoordigen raadpleegden het dossier van de Commissie later in dezelfde maand.
- (16) Op 4 maart 1985 antwoordt Van Driel, op 27 maart Condellis en op 9 april SNH op de mededeling van punten van bezwaar onder toezending van verdere documenten.
- (17) Op 25 juli 1985 namen SNH en Burns met hun rechtskundige raadslieden alsmede raadslieden die Van Driel vertegenwoordigden deel aan een hoorzitting.
- (18) Op 29 juli 1985 wees de Commissie SNH en Van Driel per brief op verdere documenten die zij reeds hadden geraadpleegd maar die niet eerder specifiek waren vermeld als relevant voor deze punten van bezwaar en voor de antwoorden van SNH en Van Driel.
- (19) Op 30 augustus 1985 gaf SNH commentaar op de bescheiden die in die brief onder haar aandacht waren gebracht.
- (20) Op 15 oktober 1985 wees de Commissie SNH per brief op reeds geïnspecteerde documenten die een briefwisseling vormden, op een deel waarvan op de hoorzitting commentaar geleverd was.
- (21) Op 28 oktober 1985 werd de ontvangst van deze brief bevestigd.

De verkooppraktijken van SNH vóór 1983

- (22) Uit de in de punten 11, 13 en 16 bedoelde documenten blijkt dat de door SNH in het Verenigd Koninkrijk en in Griekenland berekende prijzen algemeen aanzienlijk hoger lagen dan elders op de gemeenschappelijke markt (het pond sterling schommelde in deze periode aanzienlijk en de prijzen in het Verenigd Koninkrijk waren bijgevolg gedurende korte tijd lager dan de prijzen elders). Deze prijsverschillen leidden tot nevenhandel. De nationale dealers of de plaatselijke verkopers die door deze handel werden getroffen vroegen SNH hun dezelfde lagere prijzen te berekenen als aan de dealers of verkopers in de Lid-Staten van waaruit nevenhandel afkomstig was, dan wel althans de nevenhandel te verhinderen.
- (23) Uit de documenten blijkt dat SNH van tijd tot tijd met tegenzin tijdelijke kortingen verleende. Er

blijkt echter eveneens uit dat SNH in een aantal overeenkomsten binnen de gemeenschappelijke markt reeds vanaf 1973 tot 1983 contractuele exportverboden had opgenomen en dat, nog geheel afgezien van de condities in haar overeenkomsten, SNH's betrekkingen met haar dealers een groot aantal gedragingen omvatten die ten doel, en, althans tot op zekere hoogte, tot gevolg hadden dat de handel tussen Lid-Staten werd verhinderd of belemmerd en dat van de nationale dealers werd verlangd met hun plaatselijke dealers hetzelfde te doen. De hiernavolgende punten geven een korte beschrijving van een aantal van deze overeenkomsten of gedragingen.

- (24) In het Verenigd Koninkrijk bevatte de in 1973 aangemelde overeenkomst een exportverbod. Dit werd in 1980 in die voege gewijzigd, dat de dealers orders van landbouwers buiten het Verenigd Koninkrijk in ontvangst mochten nemen, maar de export naar dealers verboden bleef. Voorts ondernam SNH, buiten haar contractvoorwaarden om, maar in samenhang met haar contractuele relaties met haar dealers, stappen om nevenhandel te verhinderen. Er waren advertenties en speciale bonussen voor dealers die nevenimporteurs concurrentie aandeden; SNH UK schakelde dealers in om de bronnen van nevenimport op te sporen door de serienummers op te geven zodat SNH deze bronnen elders kon afsnijden; zij trachtte ook gebruik te maken van garanties of van haar macht om levering van vervangingsonderdelen te weigeren om nevenimporteurs in diskrediet te brengen.
- (25) In Duitsland bestond een contractueel verbod voor dealers om te exporteren van 1976 tot 1981. Export werd beschouwd als een ernstige contractbreuk die de onmiddellijke opzegging van de dealersovereenkomst rechtvaardigde. Werd er niet opgezegd, dan kon SNH D de gebruikelijke detailhandelsbonus voor export weigeren.
- (26) In Italië was SNH reeds in mei 1978 bezorgd over export van maaidorsers door haar dealers naar Griekenland. In december 1980, kort voor de toetreding van Griekenland tot de Gemeenschap op 1 januari 1981, zond SNH I haar dealers een circulaire waarin deze werden verzocht hun activiteiten tot hun eigen territoria te beperken. Uit latere stappen van SNH I blijkt dat dit verzoek neerkwam op een exportverbod. Het optreden van SNH I beoogde ten dele tegemoet te komen aan de bezwaren van Condellis over nevenimport naar Griekenland. Condellis' bezwaren (de Commissie beschikt over documenten van november 1980 tot mei 1982) werden geuit in de vorm van verzoeken aan SNH NV om hetzij haar prijzen zo laag te

stellen dat Condellis kon concurreren met offerten van SNH-dealers buiten Griekenland hetzij die dealers te verbieden naar Griekenland te exporteren.

- (27) In België zijn de overeenkomsten die door SNH NV zijn gesloten voor de afzet van haar producten in België bedoeld om een vertegenwoordigingsrelatie in het leven te roepen. In de versie van het vertegenwoordigingscontract dat van uiterlijk 1975 tot 1980 gold, moest de vertegenwoordiger een ondubbelzinnig exportverbod opnemen in iedere verkoopovereenkomst die namens SNH NV werd aangegaan. De verplichting niet te exporteren in deze verkoopovereenkomst werd onderstreept door een beding dat bij rechtstreekse of indirecte wanprestatie de gehele koopsom versneld moest worden betaald.
- (28) In Nederland had Van Driel te lijden onder nevenhandel uit o.a. Duitsland. Hij schreef dit toe aan het feit dat SNH in Duitsland lagere prijzen berekende. Van Driel vroeg om bescherming door lagere prijzen of een verbod op nevenhandel uit Duitsland, met het argument dat hijzelf b.v. zijn dealers verbood naar België te exporteren. SNH gaf gedurende een aantal maanden Van Driel alleen een bonus wanneer deze bewees dat de machine niet door hem of door een afnemer van Van Driel was geëxporteerd.
- (29) Uit de documenten blijkt ook dat SNH zeker reeds in 1979 beseftte dat zulk een gedrag in strijd was met de gemeenschappelijke concurrentieregels.
- (30) Er zijn de Commissie anderzijds geen bewijzen bekend van specifieke voorbeelden van exportbeperkingen in verband met de overeenkomsten en de gedragingen waarbij deze in Denemarken of Luxemburg werden tenuitvoergelegd.

De klacht

- (31) Het voornaamste bewijsmateriaal inzake de klacht is o.a. het volgende.
- (32) Burns dreef intensief handel, voornamelijk met export van tweedehands en import van grotendeels nieuwe landbouwmachinerie van uiteenlopende merken. Een Nederlandse dealer in SNH-machinerie was één van de voornaamste export-klanten van Burns. In 1980 sprak Burns af, nieuwe SNH-machines van deze Nederlandse dealer te importeren.
- (33) De Nederlandse dealer was Van Driels grootste klant. In 1977 kocht de dealer 60 maaidorsers bij één bestelling voor verkoop in Turkije (dit is van betekenis voor de latere transacties van Van Driel met deze firma). De verkoop werd verhinderd. De

dealer kon niet betalen. Er werd tenslotte een regeling getroffen om de schuld te voldoen via een toeslag op alle latere bestellingen, die zelf in contanten moesten worden betaald.

- (34) In 1980 verkocht de dealer enkele combines die in 1977 of 1979 in Turkije waren vervaardigd met serienummers die aangaven dat zij in 1980 waren gefabriceerd. SNH en Van Driel beschuldigden de dealer en de dealer SNH of Van Driel van de verwisseling der nummers.
- (35) In december 1980 en januari 1981 maakte Burns reclame voor nieuwe SNH-machines tegen gunstige prijzen.
- (36) Op 23 januari 1981 schreef de marketingdirector van SNH UK aan de marketingdirector van SNH NV: „Wij moeten nu een machine thuisbrengen die is geïmporteerd en in de detailhandel verzeild, ten einde de bron vast te stellen”.
- (37) Op 2 februari 1981 vond bij een bezoek van Van Driel aan SNH in de Verenigde Staten van Amerika een gesprek plaats over verkopen door de Nederlandse dealer naar Turkije (SNH had in Turkije een vertegenwoordiger benoemd en wilde niet dat Van Driel voor export naar Turkije leverde). Van Driel wilde SNH ervan overtuigen dat zijn klant een betere afzetgelegenheid in Turkije opleverde dan de officiële importeur.
- (38) Op 6 februari 1981 vroeg een Schotse SNH-dealer de verkoopmanager van SNH UK om „... een brief waarin categorisch werd vastgesteld dat Burns Tractors geen reserveonderdelen rechtstreeks uit Aylesbury of Broxburn kan verkrijgen en dat alle reserveonderdelen dienen te worden besteld via een franchise van een hoofddealer van Sperry New Holland”. Deze brief werd geschreven op 9 februari 1981.
- (39) Op 14 februari 1981 plaatste SNH UK in de „Scottish Farmer” een advertentie met de tekst: „Opgelet — Bescherm uw investering — koop uw Sperry New Holland-combines alleen bij een erkende Sperry New Holland-hoofddealer. Dit waarborgt dat uw investering beschermd is door de volle garantie en service die alleen bij uw Sperry New Holland-dealer worden verleend”. Soortgelijke advertenties verschenen rond die tijd in andere tijdschriften.
- (40) Op 8 april 1981 deelde een werknemer van SNH de Schotse Dealers Associatie van SNH aangaande „grijze” import mede dat hij sterk betwijfelde of er uiteindelijk wel eenheden zouden worden geïmporteerd. Hij stelde voor om, mochten er in het aan een dealer toegewezen gebied exemplaren aankomen, daarover alle bijzonderheden met

inbegrip van het serienummer en andere identificatietekens aan SNH toe te zenden.

- (41) In 1981 boekte SNH grote successen met één van haar nieuwe modellen, de maaidorser 8080, zodat zij niet aan alle orders kon voldoen. Een late bestelling van Van Driel van drie 8080ers werd op 16 april bevestigd met het aanbod in november te leveren; de bestelling werd geannuleerd.
- (42) In mei 1981 deelde de Nederlandse SNH-dealer die aan Burns leverde de laatstgenoemde mede dat hij de maand tevoren vertragingen was gaan oplopen bij levering. Burns zelf begon bepaalde bestellingen te laat op te leveren.
- (43) In mei 1981 werden vrachtauto's van Burns op de autoweg gevolgd en in de haven door dealers van SNH UK doorzocht op zoek naar serienummers.
- (44) Op 21 juli 1981 schreef de salesmanager van SNH UK de in punt 38 genoemde Schotse dealer: „de geloofwaardigheid van Burns lijkt mij nu enigszins geschaad in de ogen van agrarische afnemers die offerten van hem aannamen, omdat uit onze inlichtingen blijkt dat slechts een zeer beperkt aantal is geïmporteerd en dat onze gemeenschappelijke actie in de ogen van onze klanten voor toekomstige transacties een goede indruk zal hebben gemaakt”.
- (45) Van Driel leverde de Nederlandse dealer nog twee maaidorsers in juli, één in augustus en één in november. Op de hoorzitting (zie punt 11), zei de vertegenwoordiger van SNH dat deze de enige machines waren die door SNH in die maanden aan Van Driel waren geleverd, hoewel nog machines beschikbaar waren die hem waren aangeboden.
- (46) Op 8 oktober 1981 stond in een telex van SNH NV aan SNH D: „Van Driel en Van Dorsten verklaren dat zij in de afgelopen vier maanden geen combines aan ... (de naam van de betrokken Nederlandse dealer) hebben verkocht”.
- (47) Op 17 oktober 1981 deelde de salesmanager van SNH UK de Scottish Dealers Association mede dat SNH, op grond van informatie van Britse dealers, „gepaste actie” had ondernomen bij de leverende dealers in Europa.
- (48) Van Driel verklaart in zijn antwoord op de mededeling van punten van bezwaar dat hij inderdaad in 1981 van SNH de instructie ontving om de Nederlandse dealer niet te leveren omdat deze naar het Verenigd Koninkrijk exporteerde, maar

dat hij deze instructie heeft genegeerd. De levering van machines ging door (leveranties in augustus en november werden genoemd). Van Driel zei dat hij de Nederlandse dealer in 1982 niet meer bevoorradde, nadat deze ten slotte zijn schuld uit 1977 had betaald, wegens diens slechte betalingsgewoonten en zakenmanieren.

- (49) SNH erkent dat zij de leverantiebron van Burns is nagegaan en vervolgens druk op Van Driel heeft uitgeoefend om de bevoorrading te staken, maar zij beweert dat het, omdat Van Driel zich daarvoor niet voegde, bij louter eenzijdige daden is gebleven.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

Artikel 85, lid 1

- (50) Artikel 85, lid 1, bepaalt dat alle overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst verboden zijn.
- (51) SNH en haar klanten zijn ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1. De overeenkomsten tussen deze partijen zijn, zoals zij op schrift staan of worden toegepast, overeenkomsten tussen ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1.
- (52) Uit de bovenvermelde feiten blijkt dat de overeenkomsten en de contractuele relaties van SNH met haar afnemers de verplichting bevatten om niet te exporteren of de export van de produkten toe te staan, alsmede andere bepalingen waardoor nevenhandel in de produkten werd tegengegaan. Dit waren inbreuken op artikel 85, lid 1. Zij namen uiteenlopende vormen aan. Van sommige ervan erkent SNH dat het inbreuken waren.
- (53) Met name stond in het Belgische vertegenwoordigingscontract dat tot 1980 gold dat de vertegenwoordiger een exportverbod moest opnemen in ieder verkoopcontract dat namens SNH met afnemers werd gesloten. De beperking van de vrijheid van de afnemer om zijn eigendom te vervreemden zoals hem goedgeeft levert een beperking van de mededinging op in de zin van artikel 85, lid 1, indien deze beperking de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloedt (zie Kerpen and Kerpen: Arrest van 14. 12. 1983 van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in zaak 319/82 (Jurispr. 1983, blz. 4173)).

(54) Ook dient specifiek melding gemaakt van de bonus aan Van Driel bij bewijs van niet-wederexport. SNH beweert dat ondernemingen gerechtigd zijn zich aan de plaatselijke omstandigheden aan te passen. Bovendien heeft de Commissie vastgesteld dat exclusieve en selectieve distributiesystemen heilzaam kunnen zijn; wanneer het verbieden van actieve afzet buiten een bepaald grondgebied rechtmatig is, dan zou het logisch zijn indien men de beloning van een actieve afzetpolitiek daarin toestond.

(55) Deze redenering kan niet worden aanvaard wanneer de betrokken beloningen belemmeringen van de handel binnen de Gemeenschap ten doel of ten gevolge hebben. Dealers moeten het recht hebben landbouwers uit andere gebieden te leveren zonder gestraft te worden met de intrekking van hun bonus. Daarom zijn overeenkomsten of gedragingen inzake bonussen, waaraan de voorwaarde verbonden is dat de machine niet later door de afnemer wordt geëxporteerd, verboden. Dezelfde ratio geldt voor de conditie dat de machine moet worden geregistreerd voor gebruik binnen het territorium van de dealer of dat de service binnen dat territorium moet worden verleend.

(56) Uit de feiten (punt 32 en volgende) die rechtstreeks verband houden met de klacht van Burns, rijst een gecompliceerd beeld op. Althans enkele van de door Burns bestelde maaidorsers konden niet worden geleverd omdat SNH deze niet beschikbaar had (punt 41). SNH ondernam wel dergelijk stappen om de bron van Burns op te sporen en vervolgens protest aan te tekenen bij Van Driel, zodat deze de betrokken Nederlandse dealer zou afsnijden. Andere feiten (een slechte inschuld en een weersproken beschuldiging van vervalsing van serienummers — punten 33 en 34) zouden Van Driel, afgezien van dit protest, de wens hebben ingegeven deze dealer niet langer te bevoorraden. Anderzijds betekende het feit dat Van Driel constant met deze dealer zaken deed dat er geen gevaar voor slechte inschulden in de toekomst bestond (punt 33) en was deze dealer zijn voornaamste klant (punt 33), aan wie Van Driel stellig graag onmiddellijk had willen blijven leveren, voordat werd ontdekt dat hij de bron van de levering aan Burns was (punt 37). De Commissie concludeert derhalve dat het besluit van Van Driel om de leveranties van maaidorsers aan de Nederlandse dealer te verminderen en uiteindelijk geheel te staken het gevolg was van de protesten van SNH, en een inbreuk oplevert op artikel 85, lid 1. Voorts ondernam SNH UK nog andere stappen bij Britse dealers om Burns in diskrediet te brengen. (punten 38, 39 en 44).

(57) De hierboven geanalyseerde gedragingen van SNH hadden ten doel en ten gevolge dat de mededinging in de handel tussen Lid-Statens werd verhinderd en hadden rechtstreeks feitelijke invloed op de handelspatronen tussen de Lid-Statens.

Artikel 85, lid 3

(58) De overeenkomst die door SNH in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast werd overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 bij de Commissie aangemeld met het oog op een ontheffing van het kartelverbod overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het Verdrag. De in Duitsland, Italië en België toegepaste overeenkomsten werden nimmer aangemeld. Zelfs voor de aangemelde overeenkomst kan geen ontheffing uit hoofde van artikel 85, lid 3, worden gegeven aangezien zulk een uitdrukkelijk exportverbod niet voldoet aan één van de voorwaarden die aan zulk een ontheffing zijn gesteld.

Artikel 3 van Verordening nr. 17

(59) De Commissie kan krachtens artikel 3, lid 1, van Verordening nr. 17, wanneer zij een inbreuk op artikel 85 van het Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen bij beschikking verplichten aan de vastgestelde inbreuk een einde te maken.

(60) Het lijkt noodzakelijk SNH, Van Driel en Concellis te gelasten alle gebiedsbeperkingen binnen de Gemeenschap uit hun overeenkomsten en gedragingen te verwijderen en zich te onthouden van pogingen dergelijke beperkingen met andere middelen opnieuw in te voeren.

Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17

(61) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 miljoen Ecu of tot een bedrag van ten hoogste 10 % van de omzet van de betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan 1 miljoen Ecu, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 85, lid 1, van het Verdrag. Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete wordt niet alleen rekening gehouden met de zwaarte, maar ook met de duur van de inbreuk.

(62) Na afweging van de feiten in deze zaak meent de Commissie dat hoewel SNH-dealers aan de hierboven beschreven inbreuken deelnamen, alleen aan SNH zelf een geldboete moet worden opgelegd. Gezien de toewijzing van taken en aansprakelijkheden in SNH (punten 1 tot 3) dient de geldboete opgelegd aan SNH NV. Waar dealers, zoals bijvoorbeeld Van Driel, optraden om export te be-

perken handelden zij onder dwang en in strijd met hun eigen economisch belang. Bovendien gingen hun inbreuken vooraf aan de publikatie van de Beschikking 85/79/EEG van de Commissie van 14 december 1984 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.809 — John Deere) ⁽¹⁾ en ving de gedraging van Con-dellis die diens inbreuk opleverde aan vóór de toetreding van Griekenland tot de Gemeenschappen en werd zij voor een betrekkelijk korte tijd daarna voortgezet.

- (63) De inbreuk van SNH is zeer ernstig omdat hij de mededinging tussen dealers in SNH-produkten bemlemde die de afnemers in de Lid-Statens aanzienlijke voordelen had kunnen opleveren. Nog afgezien van de intrinsieke aard van zulk een inbreuk, moet de Commissie wel rekening houden met de omvang van de handel van SNH en haar betekenis in de Gemeenschap als fabrikante van maaidorsers.
- (64) De inbreuk begon in het Verenigd Koninkrijk in 1973. In Duitsland begonnen de inbreuken in 1976, in Italië in december 1980, in Nederland zeker in 1980 en in België reeds in 1975. Met betrekking tot België duurde de inbreuk tot 1980, toen een nieuwe vertegenwoordigingsovereenkomst van kracht werd waarbij de vrijheid van de eindafnemer om te exporteren niet werd beperkt. In het geval van Duitsland en Italië bleven daarentegen contractuele exportverboden bestaan tot 1981 respectievelijk 1982. Alle contractuele inbreuken werden in april 1983 beëindigd, toen SNH besloot een beleid te volgen waarbij de gemeenschappelijke concurrentieregels in acht werden genomen.
- (65) Het contractuele exportverbod in het Verenigd Koninkrijk is vervat in artikel 17 van de aan de aanmelding van 29 juni 1973 gehechte overeenkomst. Aangezien deze aanmelding plaats vond vóór het einde van de overgangperiode van zes maanden eindigend op 30 juni 1973, die gold voor de aanmelding van bestaande overeenkomsten na de toetreding van het Verenigd Koninkrijk tot de Gemeenschap, kan voor gedragingen binnen de grenzen van de daarin aangegeven feiten geen boete worden opgelegd. Er dient opgemerkt dat in afdeling III van de aanmelding, die een opsomming verlangt van de concurrentiebeperkingen, geen gewag wordt gemaakt van artikel 17 en dat het bestaan van het beding stilzwijgend wordt ontkend door de bewering in afdeling IV dat de handel tussen Lid-Statens niet ongunstig wordt beïnvloed en die in afdeling V dat de overeenkomst krachtens Verordening nr. 67/67/EEG ⁽²⁾ is vrij-

gesteld — die verordening verklaart dat zulk een beding ontoelaatbaar is.

De Commissie nam evenwel niet het formele standpunt in dat de aanmelding op grond van artikel 4 van Verordening nr. 27 van de Commissie ⁽³⁾ ongeldig was, dan wel onjuist of verdraaid in de zin van artikel 15, lid 1, sub a), van Verordening nr. 17. Zij wil nu geen geldboeten opleggen wegens dit contractuele exportverbod. Daarom heeft de Commissie, ondanks dat er nog andere activiteiten in het Verenigd Koninkrijk waren (zie punten 24, 38, 39, 43 en 44) die geenszins door de aanmelding werden gedekt, bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete de verkopen in het Verenigd Koninkrijk van de betrokken communautaire omzet uitgesloten.

- (66) De Commissie dient voorts na te gaan of het feit dat zij vóór 1980 geen bezwaar tegen dit exportverbod maakte (noch vóór 1983 tegen het gewijzigde verbod dat in 1980 werd aangemeld) geen verdergaande betekenis heeft. SNH betoogde in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, met een citaat uit Beschikking 76/353/EEG van de Commissie van 17 december 1975 inzake een procedure op grond van artikel 86 van het EEG-Verdrag (IV/26.699 — Chiquita) ⁽⁴⁾ dat derhalve „... SNH er (althans tot mei 1980) van uit mocht gaan dat een blanco exportverbod aan dealers verenigbaar was met artikel 85, lid 1”. SNH werd erop gewezen (punten 18 en 20) dat uit door haar zelf overgelegde documenten tijdens het onderzoek van de Commissie (punt 13) blijkt dat personeelsleden van SNH elders door de aanmelding in het Verenigd Koninkrijk niet waren misleid (indien zij daarvan al wisten); zij wisten namelijk terdege dat exportverboden in strijd waren met het Gemeenschapsrecht. Vervolgens betoogde SNH dat zij, zelfs in het besef dat exportverboden onrechtmatig zijn, deze ongestraft buiten het Verenigd Koninkrijk kon toepassen dank zij de aanmelding in het Verenigd Koninkrijk en citeerde zij opnieuw Chiquita (punt 19). In deze beschikking zei de Commissie dat „... hoewel deze aanmelding alleen de algemene voorwaarden voor Nederland betreft”, die voor de andere Lid-Statens „... principieel dezelfde inhoud hebben zodat UBC te goeder trouw kon denken dat deze aanmelding al haar algemene verkoopvoorwaarden dekte.” Er dient evenwel te worden opgemerkt dat de Commissie in de Chiquita-beschikking geldboeten oplegde voor andere activiteiten waaronder activiteiten in Nederland, die niet onder de algemene verkoopvoorwaarden vielen. Ook dient opgemerkt dat de initiatieven van SNH tot het verbieden

⁽¹⁾ PB nr. L 35 van 7. 2. 1985, blz. 58.

⁽²⁾ PB nr. 57 van 25. 3. 1967, blz. 849/67.

⁽³⁾ PB nr. 35 van 10. 5. 1962, blz. 1118/62.

⁽⁴⁾ PB nr. L 95 van 9. 4. 1976, blz. 1.

van export vele, contractuele en niet-contractuele, vormen aannamen en dat de door SNH in andere Lid-Staten toegepaste overeenkomsten niet wezenlijk dezelfde zijn als de overeenkomst die in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast. De Britse aanmelding lijkt zelfs simpelweg de aanmelding kort voor het aflopen van de overgangperiode te zijn van een bestaande overeenkomst, zonder dat daarbij gedacht of gesuggereerd werd dat zij zou moeten dienen als een standaardovereenkomst die elders moest worden toegepast. De Commissie meent derhalve niet dat de Britse aanmelding verdere immuniteit verschaft.

- (67) Voorts beweert SNH dat de gewijzigde overeenkomst van 1980 bepaalde dat SNH UK een door haar benoemde dealer moest schadeloosstellen indien een andere door haar benoemde dealer binnen het verkoopgebied van de eerste dealer verkocht en de overtredende dealer moest bestraffen; om de bewerking te staven diende het serienummer te worden overgelegd. SNH betoogt dat daardoor het verzamelen van serienummers tegen geldboeten wordt beschermd. De Commissie erkent dat de verstrekking van serienummers in een vordering tot schadeloosstelling van de zijde van een collega-SNH UK-dealer op deze wijze wordt beschermd, maar niet het verzamelen en rapporteren van serienummers in gemeenschappelijk overleg met het specifieke doel de bron van nevenimport buiten het Verenigd Koninkrijk op te sporen.
- (68) Anderzijds heeft SNH bereidwillig informatie verstrekt ter vaststelling van hetgeen tegen haar werd ingebracht. Ook gelastte SNH haar personeel en haar dealers, vóór het inleiden van de procedure maar na het begin van het onderzoek, de gemeenschappelijke concurrentieregels na te leven. Bovendien moet worden opgemerkt dat de landbouwmachinesector een depressie doormaakt. De Commissie heeft daarmee bij het vaststellen van het bedrag van de geldboete rekening gehouden.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De overeenkomsten tussen Sperry New Holland en haar afnemers op de gemeenschappelijke markt, waaronder haar nationale dealers in Nederland en Griekenland — Van Driel en Condellis — maakten, zoals zij op schrift waren gesteld of toegepast, met het oogmerk of het gevolg dat de handel door een afnemer buiten de Lid-Staat waar deze gevestigd is werd verboden, ontraden of bestraft en waarbij het verbieden, ontraden of bestraffen

van zulk een handel werd verlangd, inbreuk op artikel 85, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap.

Artikel 2

Ontheffing van het kartelverbod krachtens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag ten behoeve van de overeenkomsten uit de aanmelding van 29 juni 1973 wordt hierbij geweigerd.

Artikel 3

Voorzover dit niet reeds heeft plaatsgevonden, moeten de ondernemingen aan de in artikel 1 genoemde inbreuken onverwijld een einde maken en zich van maatregelen met hetzelfde doel of gevolg onthouden.

Artikel 4

Wegens de inbreuken bedoeld in artikel 1, uitgezonderd die welke vallen onder de aanmelding van 29 juni 1973, wordt Sperry New Holland een geldboete van 750 000 Ecu, (dit is 33 604 200 Bfr.) opgelegd. Deze geldboete moet binnen drie maanden na datum van kennisgeving van deze beschikking worden gestort op de rekening van de Commissie van de Europese Gemeenschappen bij: Kredietbank, Agentschap Schuman (rekening nr. 426-4403001-52), Schumanplein 2, B-1040 Brussel.

Artikel 5

Deze beschikking is gericht tot:

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

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het EEG-Verdrag executoriale titel.

Gedaan te Brussel, 16 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 18 december 1985

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

(Slechts de teksten in de Engelse en Duitse taal zijn authentiek)

(85/618/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Economische Gemeenschap,Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari
1962, eerste verordening over de toepassing van de arti-
kelen 85 en 86 van het Verdrag ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd
bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met
name op artikel 3, lid 1,Gezien het besluit van de Commissie van 10 december
1982 om in deze zaak de procedure in te leiden,Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te
hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ter zake
van de punten van bezwaar welke de Commissie in aan-
merking heeft genomen overeenkomstig artikel 19, lid 1,
van Verordening nr. 17 en Verordening nr. 99/63/EEG
van de Commissie van 25 juli 1963 over het horen van
belanghebbenden en derden overeenkomstig artikel 19,
leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad ⁽²⁾,Na raadpleging van het Adviescomité voor mededin-
gingsregelingen en economische machtspositie,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN**De ondernemingen**

- (1) Fanuc Ltd is een Japanse onderneming. Zij stond vroeger bekend als Fujitsu Fanuc Ltd, omdat zij in 1972 was opgericht door Fujitsu Ltd om het beheer te voeren over haar computercontrole afdeling. Fujitsu Ltd bezit 44,8 % van de aandelen van Fanuc, Siemens AG bezit 5,1 % ⁽³⁾ en anderen 50,1 %. Fanuc's omzet aan nummercontroles

in 1984/1985 bedroeg in de gehele wereld ... miljoen yen ⁽⁴⁾ en in de EEG ... miljoen yen. Fanuc heeft een aantal dochtermaatschappijen opgericht in de EEG: Duitsland (1976), Frankrijk (1978), Verenigd Koninkrijk (1980). Deze dochtermaatschappijen waren bedoeld voor de service en het onderhoud van Fanuc NC's die waren verkocht met werktuigmachines waarin zij buiten de EEG waren opgenomen. Bovendien is bij Fanuc Mechatronics SA (Luxemburg) gevestigd als productiebedrijf.

- (2) Siemens AG is een onderneming die als naamloze vennootschap is geregistreerd in de Bondsrepubliek Duitsland en haar hoofdzetel heeft te München. In 1984 bedroeg de concernomzet van Siemens ... miljoen DM, Siemens' omzet bij nummercontroles bedroeg in 1983/1984 ... miljoen DM in de wereld en ... miljoen DM in de EEG. In 1979 bedroeg het marktaandeel van Siemens voor nummercontroles in Duitsland 45 %, in Italië 8 %, in Frankrijk 12 % en in het Verenigd Koninkrijk 10 %. Siemens produceert een groot assortiment nummercontroles dat, althans in de afgelopen jaren, de behoeften van de meeste klanten dekt.

Het produkt

- (3) Numeriek bestuurd machines (NC's) zijn special-purpose computers die voornamelijk in de werktuigmachine-industrie worden gebruikt. Zij controleren de opeenvolging van bewegingen en operaties van een werktuigmachine. De installatie van de NC vereist dikwijls veel voorbereidend technisch werk en programmering in nauwe samenwerking tussen de fabrikant of dealer en de koper. Volgens Siemens kan een NC tussen 6 en 18 % van de totale kosten van de werktuigmachine vertegenwoordigen.

⁽¹⁾ PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.

⁽²⁾ PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.

⁽³⁾ Onlangs is medegedeeld dat Siemens de meeste van haar aandelen aan Fanuc heeft verkocht.

⁽⁴⁾ Sommige cijfers zijn in de gepubliceerde versie van de beschikking weggelaten op grond van artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17.

Het gebruik van NC's in de werktuigmachine-industrie

Uit de volgende tabellen blijkt ⁽¹⁾ de toenemende betekenis van NC's in de werktuigmachine-industrie van de Gemeenschap.

TABEL 1

(in miljoen US-dollar)

EEG 10 (alle werktuigmachines)	1971	1976	1980
Productie	3 153	4 690	8 800
Verbruik	2 478	2 948	6 300

TABEL 2

(in miljoen US-dollar)

EEG 10 (NC-werktuigmachines)	1976	1980
Productie	554	1 820
Verbruik	338	1 560

TABEL 3

NC werktuigmachines in percentage van alle werktuigmachines

EEG 10	1976	1980
Productie	12	21
Verbruik	11	25

TABEL 4

Jaarlijkse groeipercentages 1976 — 1980

EEG 10	Alle werktuigmachines	NC werktuigmachines
Productie	17	35
Verbruik	21	47

Ter vergelijking geven de tabellen 5 en 6 dezelfde cijfers als de tabellen 3 en 4 voor de Verenigde Staten van Amerika en Japan:

TABEL 5

NC werktuigmachines als een percentage van alle werktuigmachines

	1976	1980
Produkten:		
— Verenigde Staten van Amerika	24	26
— Japan	19	41
— (EEG 10)	(12)	(21)
Verbruik:		
— Verenigde Staten van Amerika	21	27
— Japan	34	30
— (EEG 10)	(11)	(25)

TABEL 6

	Jaarlijkse groeipercentages — Alle werktuigmachines	1976-1980 NC werktuigmachines
Productie:		
— Verenigde Staten van Amerika	22	25
— Japan	42	73
— (EEG 10)	(17)	(35)
Verbruik:		
— Verenigde Staten van Amerika	27	35
— Japan	34	30
— (EEG 10)	(21)	(47)

Men kan de betekenis van NC's voor nieuwe en opvolgende generaties werktuigmachines moeilijk overschatten. De Europese werktuigmachine-industrie leed schade door haar late omschakeling op gestandaardiseerde NC's. In haar mededeling aan de Raad inzake geavanceerde hulpmiddelen voor het productieproces in de Gemeenschap van 21 maart 1985 ⁽²⁾ constateerde de Commissie dat Europese fabrikanten van kleine bewerkingscentra en NC-leden als gevolg van de late invoering van nieuwe informatietechnieken prijsnadelen onderkennen t.o.v. hun Japanse concurrenten, die op de Europese markt 10 tot 40 % en op de Amerikaanse markt zelfs tot 60 % bedragen ⁽³⁾.

⁽¹⁾ Zie standpunt van de Commissie over de gereedschapswerktuigindustrie nu en in de toekomst. Februari 1983, SEC(83) 151.

⁽²⁾ COM(85) 112 final, Bulletin of the European Communities, Supplement 6/85.

⁽³⁾ Ibid., annex I.

De situatie op de NC-markt in de EEG in 1975

- (4) In 1975 werden er in de EEG bijna tweemaal zoveel NC's geproduceerd als in Japan. De productie in de Verenigde Staten van Amerika lag iets hoger dan die van de EEG. General Electric, een Amerikaanse onderneming, was de voornaamste fabrikant van NC's in de wereld en bezette bij de verkoop de sterkste marktpositie in de EEG. Er grepen echter dramatische veranderingen plaats als gevolg van de ontwikkeling van gestandaardiseerde NC's en in 1977 had Japan bij de productie van NC werktuigmachines de leiding genomen. In 1981 namen de Japanse fabrikanten 53 % van de in het Westen gefabriceerde werktuigmachines voor hun rekening en bedroeg de Japanse productie het dubbele van die van West-Europa. Het aandeel van General Electric in de NC-verkopen in de EEG was gedaald tot ... in 1981. Fanuc was de leider op de wereldmarkt geworden.

In 1975 produceerde Fanuc een compleet assortiment NC's. De firma verkocht in dat jaar in de wereld 2 000 NC's, tweemaal het cijfer van 1971, maar slechts een tiende van het cijfer voor 1980. Fanuc's export naar de EEG bedroeg ... eenheden, tegen ... in 1971, ... in 1974 en ... in 1980. De indirecte export van Fanuc, te weten NC's die reeds aan werktuigmachines waren vastgemaakt, bedroeg ... eenheden in 1975 en ... eenheden in 1980.

In 1975 nam Siemens een solide positie als marktleider in bij de productie, afzet en serviceverlening van NC's in de EEG. Volgens Fanuc schoot het assortiment van Siemens tekort bij de produkten van lager niveau. Fanuc zag mogelijkheden in Siemens als alleenverkoper van haar produkten, gezien zijn vertrouwde met de behoeften van werktuigmachinefabrikanten in de EEG en zijn goed ingevoerd net van technische verkopers en servicefaciliteiten.

In de jaren na de overeenkomsten uit 1975 met Fanuc, vergrootte Siemens gestadig zijn aandeel van de NC-markt in de EEG. In 1980 bezette de onderneming verreweg het grootste deel en was zij dominerend aanwezig op alle belangrijke nationale markten. Ook de onderneming met op een na het grootste marktaandeel, General Electric, was op belangrijke markten van de Gemeenschap tegenwoordig, maar met in het algemeen een veel geringer marktaandeel. Andere ondernemingen met behoorlijke marktaandelen in bepaalde Lid-Staten waren Allen Brandley, Bosch, Eltag, Gildemeister, NUM-Télémécanique, Philips en Posidata.

Fanuc is thans de grootste NC-fabrikant in de wereld, maar was in 1975 een veel kleiner concern. Zij was echter een dochtermaatschappij van Fujitsu Ltd, een van de grootste Japanse conglomeraten, en had nummercontroles met veel succes ontwikkeld op de Japanse markt. Fanuc had haar NC's sinds 1972 in de EEG afgezet via haar alleenverkoper Siemens. De markt voor NC's in de EEG bevond zich in het beginstadium van een ontwikkeling naar een gebruik van gecomputeriseerde nummercontroles op grote schaal, en Fanuc wilde de markt zo effectief mogelijk penetreren. Hoewel Fanuc filialen begon op te richten voor serviceverlening voor reeds in werktuigmachines opgenomen NC's die sinds 1976 in de EEG werden geïmporteerd, wilde zij in 1975 liever geen eigen verkoopnet oprichten, hoe bescheiden dit in het begin ook zou zijn geweest, maar sloot hij op 11 juni 1975 wederzijdse alleenverkoop- en andere overeenkomsten met Siemens, een van haar belangrijke concurrenten. Hieronder wordt een samenvatting gegeven van deze overeenkomsten.

De overeenkomsten

- (5) Na de sluiting van eerdere overeenkomsten in 1965 en 1972 door Siemens en Fujitsu, sloten en Siemens en Fanuc op 11 juni 1975 een aantal overeenkomsten. Die bestonden uit een basisovereenkomst en vier individuele overeenkomsten en werden daarna herhaaldelijk gewijzigd. Zij werden tenslotte op 19 april 1983 ontbonden.
- (6) Bij de overeenkomst uit 1972 verleende Fujitsu Siemens alleenverkooprechten voor zijn (Fujitsu's) NC's (tenzij zij reeds waren gecombineerd met een werktuigmachine) in geheel Europa met uitzondering van de Sovjetunie. Fujitsu beloofde voorts geen productielicenties voor NC's toe te kennen aan derden in dit gebied en deze licenties op verzoek aan Siemens te verlenen. Siemens beloofde een bepaalde hoeveelheid Fujitsu's NC's, omschreven als percentage van de verkopen van zijn eigen NC's in een bepaald belastingjaar te zullen verkopen.
- (7) De basisovereenkomst van 11 juni 1975 hield in haar preambule in dat samenwerking bij de afzet van NC's het gezamenlijk belang van partijen vormde. Bovendien werd samenwerking bij de ontwikkeling van NC's noodzakelijk geacht. Krachtens de overeenkomst verleende Siemens Fanuc alleenverkooprechten voor zijn NC's in Azië en verleende Fanuc Siemens alleenverkooprechten voor zijn NC's in Europa. Partijen zegden toe te zullen streven naar „evenwicht” tussen de waarden van de wederzijdse leveranties van de verschillende contractprodukten aan de hand van de behoeften van de markt van elk van hen. Elk be-

loofde de wederpartij alle nodige technische data en informatie voor de afzet, de installatie en service voor de contractprodukten te zullen leveren en de wederpartij onverwijld in kennis te zullen stellen van verbeteringen en wijzigingen in de produkten en ontwikkelingen van nieuwe modellen of besluiten om oude modellen af te schaffen. Elk had het recht op de produkten die door de wederpartij voor wederverkoop in het toegewezen gebied werden geleverd, zijn eigen handelsmerk te plaatsen. Er waren verder bepalingen inzake verkooprechten in andere delen van de wereld: deze vallen niet onder deze beschikking.

Partijen beloofden voorts samen te werken bij research, ontwikkeling en produktie met het oog op een gemeenschappelijke ontwikkeling van nieuwe NC's, het delen van informatie inzake research en ontwikkelingswerk en het elkaar beschikbaar stellen van alle design en produktie-informatie inzake besturingsapparaten die in de toekomst zouden worden vervaardigd. Er zou een adviescomité worden opgericht om te beslissen over ontwikkelingsprojecten en de arbeid over partijen in ongeveer gelijke delen te verdelen.

- (8) Naast de basisovereenkomst van 1975 werd een aantal „individuele overeenkomsten” gesloten.
- (9) Individuele overeenkomst I

In de preambule voor deze overeenkomst staat dat:

„Partijen op de gebieden van research en ontwikkeling hun werk zo willen coördineren dat zij:

- a) gezamenlijk nieuwe besturingsapparaten ontwikkelen,
- b) elkaar in andere opzichten op de hoogte houden van het research en ontwikkelingswerk waarmee zij bezig zijn, en
- c) elkaar alle design en produktie-informatie beschikbaar stellen betreffende alle besturingsapparaten, waarvan zij de produktie ter hand zullen nemen na het begin van de samenwerking”.

De individuele overeenkomst I was verdeeld in twee afdelingen. De eerste behandelde de gemeenschappelijke ontwikkeling en hield inter alia de volgende bepalingen in:

Artikel 1: Gemeenschappelijke ontwikkeling

Partijen spraken af numerieke controle te ontwikkelen voor werktuigmachines overeenkomstig het besluit van het adviescomité. De gezamenlijke ontwikkeling zou plaatsvinden volgens duidelijk uitgestippelde fasen op zulk een wijze dat er voor gezorgd zou worden dat het werk ongeveer voor gelijke delen over beide partijen werd verdeeld. Elk van hen was vrij numerieke controle op zich zelf te ontwikkelen dan wel, na voorafgaand gesprek,

onder technische licentie van derden ten einde tegemoet te komen aan de behoeften van zijn eigen markt, maar deze bepaling viel onder de verplichte algemene bekendmaking overeenkomstig afdeling II.

Afdeling II van de overeenkomsten handelde over de coördinatie van de ontwikkeling en de uitwisseling van informatie en hield de volgende bepalingen in:

Artikel 2: Definities

In de zin van de overeenkomst betekende „informatie” alle resultaten van ontwikkelingen, waaronder de gemeenschappelijke ontwikkeling door partijen, technische informatie en technische documentatie volgens welke elk van partijen licenties mocht verlenen. De enige informatie die erbuiten viel was informatie en documentatie welke door één van partijen feitelijk werd vervaardigd en ter markt aangeboden ten tijde van het sluiten van de overeenkomst.

Artikel 3: Verdere samenwerking bij ontwikkeling

Partijen spraken af elkaar hun informatie inzake research en ontwikkeling beschikbaar te zullen stellen overeenkomstig de beginselen van een „open deur politiek”. Elk van hen zou trachten de informatie zo snel mogelijk aan de wederpartij mede te delen, met name wanneer de ontwikkeling van een nieuw of moderner produkt of fabricageproces vorm zou beginnen te krijgen.

Ontwikkelingswerk zou worden gecoördineerd en er zou een gezamenlijk „comité voor research en ontwikkeling” worden ingevoerd om toe te zien op de uitwisseling van informatie, conform de overeenkomst. Dit comité kwam nimmer van de grond.

Artikel 4: Uitwisseling van informatie

Elk van partijen beloofde de wederpartij op haar verzoek technische informatie over de contractprodukten te verschaffen zodra deze beschikbaar kwam en op de wijze die in de overeenkomst was aangegeven.

Artikel 5: Hoe de uitwisseling van informatie functioneerde

Tenzij anders overeengekomen, zou geen van partijen aan derden informatie bekendmaken welke van de wederpartij conform de overeenkomst was ontvangen, ook nadat deze was afgelopen, tenzij deze informatie openbaar was geworden. Elk beloofde de wederpartij zoveel mogelijk tegen de gunstigste prijzen en voorwaarden alle materialen, onderdelen en andere produkten welke zij be-

hoefde maar niet zelf vervaardigde te leveren. Bij het vervullen van deze voorwaarde zouden partijen trachten „de waarden van de door hen op deze wijze aan elkaar geleverde produkten in evenwicht te houden”.

Artikel 6: Produktielicenties

Partijen verleenden elkaar niet-overdraagbare niet-exclusieve licenties voor de vervaardiging van de contractprodukten door Siemens in Duitsland en door Fanuc in Japan en voor het gebruik en de verkoop van deze produkten in alle landen behalve die waar reeds aan derden een exclusief recht was toegekend of zou kunnen worden toegekend.

Artikel 7: Overeenkomsten en derden

Partijen spraken af dat bij het sluiten van overeenkomsten met derden geen regelingen zouden worden getroffen die de samenwerking uit hoofde van de overeenkomst ongunstig zou kunnen beïnvloeden. Geschillen die in dit verband zouden rijzen zouden aan het adviescomité worden voorgelegd.

Elk van partijen moest de wederpartij tijdig in kennis stellen van projecten die vorm en omvang van de samenwerking uit hoofde van de overeenkomst zouden kunnen beïnvloeden.

Elk van partijen moest de wederpartij in kennis stellen van ieder voornemen om aan derden licenties te verlenen. De wenselijkheid van dergelijke licenties moest indien één van partijen dit wenste vooraf worden besproken.

(10) *Individuele overeenkomsten II en III*

Deze twee overeenkomsten krachtens welke Fanuc Siemens in Europa en Siemens Fanuc in Azië verkooprechten verleende, waren in grotendeels dezelfde bewoordingen gesteld. De voornaamste bepalingen van deze overeenkomsten kunnen als volgt worden samengevat:

Artikel 1: Definities

„Controle” omvat alle numerieke besturingsapparatuur, met inbegrip van aandrijfeenheden die door één van partijen zijn vervaardigd en complete werktuigmachines die door Fanuc zijn vervaardigd.

„Verkoopterritorium” betekende voor Fanuc Azië en voor Siemens Europa.

„Machines” betekende werktuigmachines en andere machines.

Artikel 2: Toekenning van verkooprechten

Elk van partijen verleende de wederpartij het recht haar besturingen in het verkoopterritorium van de andere te verkopen, waar deze besturingen moesten worden samengevoegd met machines in dat

verkoopterritorium. Geen van partijen kon haar eigen besturingen aan derden aanbieden in het verkoopterritorium van de wederpartij tenzij de besturing reeds buiten het territorium met een machine was samengevoegd.

Elk van partijen zou haar best doen de verkoop in haar eigen territorium van de produkten van de wederpartij te bevorderen ten einde de respectievelijke marktaandelen van partijen te vergroten.

Artikel 4: Samenwerking

Elke partij moest de wederpartij geregeld alle technische data en informatie verstrekken voor de afzet, installatie en service van de produkten.

Elk moest de wederpartij onverwijld in kennis stellen van verbeteringen en wijzigingen in de produkten en van ontwikkelingen van nieuwe typen of besluiten oude typen af te schaffen.

Artikel 5: Handelsmerken

Elke partij had het recht haar eigen handelsmerk in haar eigen territorium aan te brengen op de produkten die door de wederpartij waren geleverd.

Artikel 6 van de individuele overeenkomst III: informatie inzake de afzet

Elk van partijen moest de wederpartij op verzoek bijzonderheden mededelen van haar afzetactiviteiten (met inbegrip van vraagprijzen, afleveringsprijzen, leveranties, leveringscondities, enz.) in de Sovjetunie en Bulgarije.

Artikel 6 van de individuele overeenkomst II en artikel 7 van de individuele overeenkomst III

Geen van partijen mag aan derden vertrouwelijke informatie bekendmaken die voortvloeit uit een samenwerking krachtens de overeenkomsten.

(11) *Individuele overeenkomst IV*

Deze overeenkomst had betrekking op verkooprechten welke door één van partijen aan haar wederpartij waren toegekend in andere landen, met uitzondering van de Verenigde Staten van Amerika waar partijen hun produkten gezamenlijk in de handel brachten via hun gemeenschappelijke dochtermaatschappij. De voornaamste bepalingen kunnen als volgt worden samengevat:

Artikel 1: Toekenning van verkooprechten

Siemens verleende Fanuc het recht om Siemens besturingen in Australië te verkopen en Fanuc Siemens het recht op Fanuc besturingen in Zuid-Amerika, India en Zuid-Afrika te verkopen.

Artikel 2: Toepasselijkheid van bedingen uit andere overeenkomsten

Voor zover elk van partijen de wederpartij verkooprechten toekende waren de bepalingen van de individuele overeenkomsten II of III van toepassing.

Artikel 3: Wijzigingen en verdere verkooprechten

Op verzoek van één van partijen konden de territoriale toewijzingen overeenkomstig artikel 1 worden gewijzigd.

(12) Met betrekking tot andere landen die niet in de individuele overeenkomsten II, III en IV zijn behandeld, met name ten aanzien van de olieproducerende landen, met uitzondering van de Verenigde Staten van Amerika, moesten partijen vóór 31 december 1976 van geval tot geval regelingen treffen.

(13) De memoranda van 20 augustus en 6 oktober 1982

Na verzoeken om inlichtingen van de Commissie tekenden Siemens en Fanuc een memorandum dat het voornemen van partijen inhield om bepaalde bedingen en hun overeenkomsten te wijzigen. Op 6 oktober 1982 werd een tweede memorandum ondertekend waarbij bepaalde bedingen van de overeenkomsten van partijen met ingang van 5 oktober 1982 werden gewijzigd.

(14) Ontbreken van aanmelding

Geen van de bovengenoemde overeenkomsten werd overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 aangemeld.

(15) De nieuwe overeenkomsten

De basisovereenkomst zou tot 1985 van kracht blijven. In feite werden op 19 april 1983 zeven nieuwe overeenkomsten gesloten en op 1 juli 1983 bij de Commissie aangemeld. Deze overeenkomsten zouden van kracht blijven tot 31 december 1992 en voor een periode van twee jaar kunnen worden verlengd. Deze nieuwe overeenkomsten vallen buiten deze beschikking.

(16) Op 19 april 1983 stelden Siemens en Fanuc ook een memorandum op waarbij de basisovereenkomst van 11 juni 1975 en de individuele overeenkomsten I-IV van dezelfde datum, laatstelijk gewijzigd op 6 oktober 1982, samen met een overeenkomst inzake robotsystemen van 12 mei 1978, een overeenkomst bij brief van 5 februari 1981, een overeenkomst inzake algemene voorwaarden en condities voor Fanuc werktuigmachines van 1 september 1981 en een memorandum van 20 augustus 1982 werden afgeschaft. Er werd bepaald dat licenties die waren verkregen en rechten die waren toegekend overeenkomstig de individuele overeenkomst I van 11 juni 1975 krachtens informatie en octrooirechten die waren aangevraagd voor het

einde van de periode van die individuele overeenkomst van kracht zouden blijven.

(17) Het onderzoek van de Commissie en verklaringen van Siemens en Fanuc brachten de volgende feiten aan het licht:

— het technisch karakter van NC's is van dien aard dat nauwe samenwerking tussen de fabrikant en de gebruiker van wezenlijke betekenis is. Daarom vormt nevenimport een minder bevredigend alternatief voor rechtstreekse levering voor werktuigmachinefabrikanten die zelf geen NC's vervaardigen en dus waarschijnlijk niet de vereiste technische bekwaamheid en ervaring hebben, met name omdat Fanuc's dochtermaatschappijen die vanaf 1976 in de EEG gevestigd waren verantwoordelijk waren voor service en NC's die reeds in geïmporteerde werktuigmachines waren opgenomen.

— de verkoopprijs van Fanuc NC's lag gemiddeld 34 % hoger op de gemeenschappelijke markt voor werktuigmachinefabrikanten uit de EEG dan in Japan voor Japanse werktuigmachinefabrikanten.

— de prijs waartegen Siemens Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt verkocht was gemiddeld 163 % van de prijs waartegen Siemens deze bij Fanuc kocht.

— Siemens kende Fanuc's verkoopprijzen voor zijn NC's in het Verre Oosten niet en deed geen pogingen om deze te weten te komen.

— de kosten van de NC kunnen tussen 6 en 18 % van de totale kosten van een werktuigmachine uitmaken.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

Artikel 85, lid 1

(18) Artikel 85, lid 1, bepaalt dat alle overeenkomsten tussen ondernemingen die de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden zijn.

(19) Siemens en Fanuc zijn ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1, en hun overeenkomsten zijn overeenkomsten in de zin van die bepalingen.

(20) De betrokken overeenkomsten hebben betrekking op de afzet van goederen op de gemeenschappelijke markt en op regelingen inzake research, ontwikkeling en produktie van goederen die op de gemeenschappelijke markt worden verkocht of zullen worden verkocht. Artikel 85 is van toepassing op deze overeenkomsten voor zover zij betrekking hebben op de afzet van goederen en de researchontwikkeling en produktieactiviteiten van

ondernemingen die op de gemeenschappelijke markt werkzaam zijn.

a) Afzet

- (21) De overeenkomsten tussen Siemens en Fanuc hielden een de facto verdeling van de markten tussen hen in met het gevolg dat in de EEG Siemens alleenverkoper van Fanuc NC's werd. In feite verkocht Fanuc niet veel Siemens NC's in Azië, maar het principe van de exclusiviteit werd in acht genomen. De overeenkomsten bevatten ook bepalingen inzake research, ontwikkeling en produktie: over deze bepalingen hieronder sub B.

Siemens kon zijn assortiment NC's voor verkoop in de EEG uitbreiden door opname van Fanuc's produkten en de rechtstreekse invloed van een belangrijke concurrent te neutraliseren.

De strategie van Fanuc, verkoop van gestandaardiseerde NC's aan een werktuigmachine-industrie die haar produkten daaraan aanpast, liever dan NC's op bestelling te produceren aangepast aan de individuele kenmerken van elke werktuigmachine, bleek op wereldschaal succes te hebben. De overeenkomsten tussen Siemens en Fanuc in de EEG droegen ertoe bij de concurrerende ontwikkeling van de Europese werktuigmachine-industrie te vertragen en duurder te maken.

- (22) Van 1975 tot 1983 was Siemens de alleenverkoper van Fanuc NC's voor de gehele gemeenschappelijke markt met uitzondering van Griekenland, dat vanaf februari 1981 was uitgesloten, terwijl Fanuc de alleenverkoper van Siemens NC's in Azië was. In feite bestond er weinig vraag naar Siemens NC's in Azië en werden er daar zeer weinig verkocht. Op de gemeenschappelijke markt daarentegen ontstond veel vraag naar Fanuc NC's waaraan alleen Siemens als alleenverkoper kon voldoen. Siemens verklaarde op de hoorzitting dat zijn prijs voor Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt gemiddeld 163 % van de prijs was waartegen Siemens de apparaten bij Fanuc kocht. Er wordt erkend dat Siemens door zijn inspanningen bijdroeg tot het succes van Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt. Niettemin bedroeg het verschil tussen de verkoopprijzen van Fanuc NC's in de EEG en in Japan, opnieuw volgens mededeling van Siemens zelf, gemiddeld 34 %. Dit verschil volstond om aan te sporen tot pogingen rechtstreeks van Fanuc te kopen. De overeenkomst tussen Siemens en Fanuc was genoeg om dergelijke pogingen te doen mislukken.

- (23) Siemens en Fanuc zijn en waren in alle perioden die hier van belang zijn, concurrenten. Hoewel Fanuc aanvankelijk een kleinere vennootschap was dan Siemens, was zij terzelfder tijd een dochtermaatschappij van Fujitsu Ltd, een grote Japanse

onderneming, en had zij zich een krachtige positie op de markt voor NC's in het Verre Oosten verworven, van waaruit zij later kon uitbreiden en een leider op de wereldmarkt worden. Toen zij in 1975 met Siemens een alleenverkoopovereenkomst voor de gemeenschappelijke markt sloot, was Fanuc reeds op die markt aanwezig via vroegere overeenkomsten met Siemens en importen van werktuigmachines waarin Fanuc NC's waren geïncorporeerd. Gezien Fanuc's positie op de markt, haar hulpmiddelen en haar ervaring, kan het beoog van Fanuc, als kon zij op de gemeenschappelijke markt alleen uitbreiden door middel van een alleenverkoopovereenkomst met Siemens, niet worden aanvaard.

Beperkingen van de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt en gevolgen voor de handel tussen Lid-Statens

- (24) De overeenkomst tussen Siemens en Fanuc krachtens welke alleen de eerste de NC's van de laatstgenoemde in de EEG kon verkopen, verhinderde alle andere ondernemingen op de gemeenschappelijke markt rechtstreeks NC's bij Fanuc te kopen en maakte Siemens de enige bruikbare bron van Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt omdat de mogelijkheden voor nevenimport in de praktijk ernstig beperkt waren. Dit beperkte niet alleen de vrijheid van de partijen bij de overeenkomst maar raakte ook de positie van derden, met name werktuigmachinefabrikanten in de EEG, die Fanuc NC's bij andere leveranciers dan Siemens hadden willen kopen. Uit het verschil tussen de prijzen die Siemens voor Fanuc NC's in de EEG berekende en die van Fanuc zelf voor dezelfde produkten in het Verre Oosten lijkt te kunnen worden afgeleid dat er aanzienlijke besparingen hadden kunnen worden gemaakt door rechtstreeks bij Fanuc te kopen. Er werden vele pogingen in het werk gesteld om zulke aankopen te regelen en Fanuc gaf verzoeken uit Europa aan Siemens door. Een concurrentiebeperkende overeenkomst tussen een onderneming op de gemeenschappelijke markt en een concurrent in een derde land die leidt tot de afscherming van de gemeenschappelijke markt tegen een potentieel goedkopere bron van een produkt dat van wezenlijke betekenis is voor de ontwikkeling van een belangrijke communautaire industrie, betekent in dit geval ook, dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt vervalst en de handel tussen Lid-Statens ongunstig wordt beïnvloed. Het Hof van Justitie heeft dit principe erkend in een zaak betreffende handelsmerken⁽¹⁾ en het geldt eveneens voor de onderhavige zaak.

⁽¹⁾ Zaken 51/75, 86/75 en 96/75, EMI tegen CBS, (1976) J. 811, 871 en 913.

Als gevolg van de overeenkomst en de feitelijke context waarin zij werd toegepast, ontwikkelde de handelsstroom tussen Lid-Staten zich dus anders dan zonder deze het geval zou zijn geweest. Dit, omdat andere EEG-ondernemingen dan Siemens, zonder de overeenkomst, NC's bij Fanuc hadden kunnen kopen voor gebruik of wederverkoop in de eigen Lid-Staat of andere Lid-Staten⁽¹⁾. Gezien de omvang van de betrokken ondernemingen en de betekenis van NC's als nieuw technologisch produkt voor de communautaire werktuigmachine-industrie, was de invloed op de handel tussen Lid-Staten aanzienlijk.

- (25) Om deze redenen was de overeenkomst tussen Siemens en Fanuc krachtens welke de eerstgenoemde de alleenverkoopsrechten voor de NC's van laatstgenoemde op de gemeenschappelijke markt bezat van waarneembare invloed op de handel tussen Lid-Staten.
- (26) Tenslotte maakten de overeenkomsten uit 1975 inbreuk op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag voor zover zij leidden tot alleenverkoop van Fanuc NC's door Siemens in de EEG.

Artikel 85, lid 3

- (27) De bovenbeschreven overeenkomsten uit 1975 waarvan is gebleken dat zij inbreuk maakten op artikel 85, lid 1, zijn niet overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 bij de Commissie aangemeld. Zij vallen niet onder de generieke vrijstelling die te allen tijde bij Verordening nr. 67/67/EEG van de Commissie⁽²⁾ kan worden verleend, omdat Siemens en Fanuc fabrikanten van concurrerende produkten waren die elkander de alleenverkoop van deze produkten toevertrouwden (artikel 3 a)). Bovendien regelden de overeenkomsten meer dan alleenverkoopregelingen, omdat zij beperkingen bevatten inzake research en ontwikkeling. Zij vielen daarom buiten het bereik van artikel 2, lid 1, van Verordening nr. 67/67/EEG. Bij ontbreken van een aanmelding komen de overeenkomsten derhalve niet in aanmerking voor vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag.
- (28) Onder bepaalde omstandigheden kunnen adequate verbeteringen van de verdeling der produkten in de zin van artikel 85, lid 3, van het Verdrag voorkomen wanneer een fabrikant de verkoop van zijn waren aan een concurrent toevertrouwt, maar in

dit geval, waarin Siemens, een grote vennootschap, en Fanuc, een lid van een groot conglomeraat van vennootschappen, alleenvertegenwoordigings- en andere overeenkomsten sloten en nevenimport om commerciële en technische redenen geen aantrekkelijk alternatief voor rechtstreekse levering was, weegt de ernstige concurrentiebeperkende werking van de regelingen tussen Siemens en Fanuc veel zwaarder dan mogelijke verbeteringen van de verdeling die worden totstandgebracht door Siemens' bijdrage tot de geslaagde penetratie van de gemeenschappelijke markt door Fanuc. In ieder geval had, zelfs indien de overeenkomsten waren aangemeld, geen vrijstelling kunnen worden gegeven. De toepassing van de overeenkomsten leidde tot een marktverdelingsregeling tussen de partijen. Wegens de prijsverschillen voor NC's tussen de EEG en het Verre Oosten, werden de gebruikers op de gemeenschappelijke markt, omdat er geen nevenhandel bestond, verhinderd enig voordeel van betekenis te behalen.

b) *Research, ontwikkeling en produktie*

- (29) Het staat vast dat de bedingen inzake research, ontwikkeling en produktie op het gebied van de NC's slechts bij één produkt, de System 7, werden toegepast. Dit project betekende commercieel een mislukking en voerde partijen tot de conclusie dat de nodige compromissen tussen de Europese en Japanse methoden bij gezamenlijk werk van deze aard vermoedelijk geen positieve resultaten op dit gebied zouden opleveren.
- (30) Het oogmerk van de betrokken bedingen (paragrafen 7 en 9) was de mededinging te beperken, omdat de strekking van de samenwerking tussen partijen en de verbintenis om onderling het werk te verdelen leidde tot een gemeenschappelijke beslissing over de wijze waarop de ontwikkelde produkten moesten worden vervaardigd, de wijze waarop de ontwikkelde werkwijzen moesten worden toegepast en de wijze waarop intellectuele eigendomsrechten moesten worden geëxploiteerd. Bovendien spraken partijen af geen regelingen met derden te treffen die hun samenwerking tot nadeel zouden kunnen strekken. Deze bedingen, vervat in overeenkomsten die tevens een uitgebreide samenwerking bij de verdeling inhielden tussen concurrerende ondernemingen vielen derhalve onder artikel 85, lid 1. De overeenkomsten hadden niet als enig oogmerk de uitvoering van research- en ontwikkelingsprojecten, het gemeenschappelijk sluiten van research- en ontwikkelingscontracten of het delen van research- en ontwikkelingsprojecten. Zij vallen dus niet onder de bekendmaking van de Commissie van 29 juli 1968 inzake overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde fei-

⁽¹⁾ Zie Beschikking 75/74/EEG van de Commissie, Duro-Dyne/Europair, PB nr. L 29 van 3. 2. 1975, blz. 11.

⁽²⁾ PB nr. 57 van 25. 3. 1967, blz. 849/67.

telijke gedragingen betreffende samenwerking tussen ondernemingen ⁽¹⁾. De overeenkomsten vallen bovendien noch onder de categorieën van artikel 4, lid 2, van Verordening nr. 17 waarvoor aanmelding niet vereist is indien zij voor vrijstelling in aanmerking komen, noch onder enige verordening inzake generieke vrijstelling. Zij zijn niet aangemeld en komen derhalve niet in aanmerking voor vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3.

Artikel 15 van Verordening nr. 17

- (31) Volgens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie bij beschikking aan ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 miljoen Ecu, of, tot een bedrag van ten hoogste 10 % van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan 1 miljoen Ecu, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag. Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete wordt niet alleen rekening gehouden met de zwaarte, maar ook met de duur van de inbreuk.
- (32) Het wordt in deze zaak niet wenselijk geacht geldboeten op te leggen ten aanzien van de bedingen inzake research, ontwikkeling en produktie, omdat deze nimmer volledig werden toegepast en niet kunnen worden geacht ernstig van invloed te zijn geweest op de markt voor NC's.
- (33) De distributiebedingen in de overeenkomsten van juni 1975 werden daarentegen volledig toegepast en zouden tot 1985 van kracht zijn gebleven. In casu zijn zij, ingevolge de interventie van de Commissie en de memoranda vermeld in paragraaf 13, in april 1983 ontbonden. Met uitzondering van Griekenland, dat in februari 1981 van het alleenverkoopterritorium van Siemens werd uitgesloten, waren de afzetbedingen in de gehele gemeenschappelijke markt gedurende méér dan acht jaar van toepassing.
- (34) De bedingen waarbij Siemens alleenverkooprechten voor Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt werden toegekend vormen een ernstige inbreuk op artikel 85, omdat zij de communautaire werktuigmachine-industrie de rechtstreekse toegang tegen de gunstigste prijzen ontnam en haar daarmee afsneed van een ontwikkeling van moderne technologie die van de grootste betekenis was voor die industrie ⁽²⁾.

- (35) De Commissie acht het gewenst Siemens en Fanuc wegens hun overeenkomsten uit 1975 inzake de afzet van NC's op gemeenschappelijke markt geldboeten op te leggen, vooral omdat partijen concurrenten zijn en grote ondernemingen in de sector die van grote betekenis is voor de communautaire werktuigmachine-industrie. Partijen hadden moeten weten dat dergelijke alleenverkoopovereenkomsten als onderdeel van ruimere regelingen kunnen vallen onder artikel 85 van het EEG-Verdrag. Bestudering van Verordening nr. 67/67/EEG die op alle relevante momenten van kracht was, had hen zelfs moeten overtuigen dat het raadzaam was een aanmelding te verrichten. Onder deze omstandigheden kan derhalve worden geconcludeerd dat hun inbreuk opzettelijk of althans uit onachtzaamheid geschiedde.

Bij de beoordeling van de ernst van de inbreuk heeft de Commissie rekening gehouden met alle relevante omstandigheden. De inbreuk was van ernstige aard omdat hij prijsconcurrentie bij Fanuc NC's op de gemeenschappelijke markt verhinderde en gebruikers ernstig nadeel berokkende. De betrokken ondernemingen zijn belangrijke deelnemers in een bedrijfstak van grote betekenis voor toekomstige technologische ontwikkeling en zorgen voor een belangrijke inbreng in de werktuigmachine-industrie die op haar beurt een vitaal onderdeel van de communautaire economie vormt. Er dient echter ook rekening te worden gehouden met het feit dat partijen hebben gepoogd hun regelingen aan te passen aan de concurrentieregels toen de Commissie in deze zaak intervenieerde. Tenslotte dragen Siemens en Fanuc dezelfde aansprakelijkheid voor de inbreuk en dienden derhalve identieke geldboeten te ontvangen.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De bedingen in overeenkomsten van 11 juni 1975 tussen Fanuc Ltd en Siemens AG inzake alleenverkooprechten op de gemeenschappelijke markt voor nummercontroles betreffende research, ontwikkeling en produktie van nummercontroles, vormden, totdat zij werden ontbonden, inbreuken op artikel 85 van het EEG-Verdrag.

Artikel 2

1. Wegens hun betrokkenheid bij de inbreuk betreffende Siemens AG's alleenverkooprechten op de gemeenschappelijke markt voor numerieke besturing die door Fujitsu Fanuc Ltd en later door Fanuc Ltd was gefabriceerd, bedoeld in artikel 1, lid 1, worden Fanuc Ltd en Siemens AG geldboeten van 1 000 000 (1 miljoen) Ecu,

⁽¹⁾ PB nr. C 75 van 29. 7. 1968, blz. 3, gecorrigeerd bij PB nr. C 84 van 28. 8. 1968, blz. 14.

⁽²⁾ De betekenis van de nieuwe technologieën voor de werktuigmachine-industrie en de betekenis van marktconcurrentie en vrije handel werden in dit verband onderstreept door het Europese Parlement in zijn resolutie van 29 maart 1984 over de Europese werktuigmachine-industrie, PB nr. C 117 van 30. 4. 1984, blz. 92.

dat is 44 744 900 (vierenveertig miljoen zevenhonderdvierenveertigduizend negenhonderd) Lfr. of 2 190 750 (twee miljoen honderdnegentigduizend zevenhonderdvijftig) DM.

2. Deze geldboeten moeten worden betaald binnen drie maanden na de bekendmaking van deze beschikking door overmaking op één van de drie hierna volgende rekeningen van de Commissie van de Europese Gemeenschappen:

- a) Kredietbank (Agence Schuman), 2, Rond-Point Schuman, B-1040 Brussel.
Rekening nr. 426-4403003-54 (voor betaling in Ecu);
- b) Caisse d'Épargne de l'État, 1, place de Metz, L-2954 Luxemburg.
Rekening nr. 1/002/9906/6 (voor betaling in Lfr.);
- c) Sal. Oppenheim & Cie., Unter Sachsenhausen 4, D-5000 Köln.
Rekening nr. 260/0064910 (voor betaling in DM).

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot:

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

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het EEG-Verdrag executoriale titel.

Gedaan te Brussel, 18 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie