II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 21 december 1993

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

(Zaak IV/29 420 — Selectief EG-distributiesysteem van Grundig)

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(94/29/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese 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 EG-Verdrag [1], laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Spanje en Portugal, inzonderheid op de artikelen 6 en 8,

Gezien het door Grundig AG op 12 januari 1989 ingediende verzoek om verlenging van de ontheffing,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van de aanmelding [2] overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt :

A. DE FEITEN

(1) De Commissie heeft bij Beschikking 85/404/EEG [3] een ontheffing verleend tot en met 28 maart 1989 voor de door Grundig AG op 29 maart 1977 aangemelde EG-distributieovereenkomsten in de sector van de consumentenelektronica. Grundig AG heeft op 12 januari 1989 een verzoek om verlenging van de ontheffing ingediend.

I. De markt

(2) Er heerst op de markt van de consumentenelektronica felle concurrentie : er zijn vele producenten die elk een eigen commercieel beleid voeren, en de technische ontwikkeling verloopt in snel tempo, hetgeen voortdurend tot technische vernieuwingen leidt. Sinds het begin van de jaren tachtig zijn vooral producenten uit het Verre Oosten tot de Europese markt doorgedrongen ; daardoor is niet alleen de prijsconcurrentie verhevigd en het prijsniveau gedaald, maar zijn ook de marktaandelen van de Europese producenten kleiner geworden.

(3) Tevens valt in het handelsstadium niet alleen een toenemende concentratie waar te nemen, maar ook een tendens om de afzet langs nieuwe kanalen, in het bijzonder warenhuizen van het „cash-and-carry"-type, te laten verlopen. Deze verlenen de consument advies noch service, in tegenstelling tot de gespecialiseerde handelaren. Daarom en ook omdat warenhuizen, en zeker ketens van warenhuizen, van schaalvoordelen profiteren, kunnen deze ondernemingen prijzen toepassen waarmee zelfstandige kleine en middelgrote handelaren niet kunnen concurreren. Daardoor worden vele van deze handelaren van de markt verdreven, met als gevolg een nog sterkere concentratie van de handel.

(4) Deze evolutie in de handel brengt zowel voor de consument als voor de producenten bepaalde nadelen met zich. Dat de prijzen dalen is weliswaar

[1] PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
[2] PB nr. C 181 van 17. 7. 1992, blz. 3.
[3] PB nr. L 233 van 30. 8. 1985, blz. 1.

een goede zaak voor de consument, maar daar staat tegenover dat hij de voordelen van de gespecialiseerde handel (rechtstreeks contact met de klant, advies van vakkundig personeel, serviceverlening), waaraan vele kopers wegens de voortdurende technische vernieuwingen hoe langer hoe meer belang gaan hechten, moet ontberen. Anderzijds wordt het voor de producenten moeilijker een dicht net op te zetten van gespecialiseerde handelaren die, met name ook op het platteland, alle in het belang van de klant vereiste prestaties leveren en zich tegelijk voor een optimale afzet van het merk inzetten.

(5) De mate waarin in de sector van de consumentenelektronica van selectieve distributiesystemen gebruik wordt gemaakt, verschilt van Lid-Staat tot Lid-Staat. In Duitsland komen deze traditioneel meer voor dan in andere Lid-Staten, maar net zoals in andere Lid-Staten passen ook hier vele producenten niet zo'n systeem toe. Voor zover selectieve afzet wordt toegepast, kan hij verschillende vormen aannemen. Bovendien bestrijken sommige van de bij de Commissie aangemelde distributiesystemen maar één Lid-Staat. Er zijn nu in totaal niet wezenlijk meer distributiesystemen aangemeld dan toen in 1985 de oorspronkelijke ontheffing aan Grundig werd verleend. De prikkel om nieuwe selectieve distributiesystemen in te voeren is wegens de hoge kosten voor de producent (administratie en controle, opleiding en begeleiding van de handelaren, enzovoort) blijkbaar gering.

II. Marktpositie en distributiestructuur van Grundig

(6) Grundig AG, hierna „Grundig" te noemen, gevestigd te Fürth, Duitsland, behoort met een omzet van ongeveer 4,23 miljard DM in het boekjaar 1991/1992 tot de belangrijkste producenten in de sector van de consumentenelektronica in Europa. Op het niveau van de Gemeenschap liggen haar marktaandelen voor de best verkopende produkten — kleurentelevisietoestellen en videorecorders — rond 9,5, respectievelijk 5,3 %. In sommige Lid-Staten zijn de marktaandelen aanzienlijk hoger, namelijk voor kleurentelevisietoestellen 14,3 % in Duitsland, 10,9 % in Italië en 17,5 % in Portugal en voor videorecorders 9,8 % in Duitsland, 6,4 % in Italië en 8,9 % in Portugal. Ter vergelijking, de belangrijkste concurrenten — in het geval van kleurentelevisietoestellen Thomson en Sony — beschikken op het niveau van de Gemeenschap over marktaandelen van 15 %, respectievelijk 11 % en — in het geval van videorecorders de Matsushita Groep — over ongeveer 16 %.

(7) De industriële leiding van Grundig berust sinds 1 april 1984 bij Philips Electronics (Eindhoven, Nederland), die tot voor kort ongeveer 40 % van de aandelen van Grundig bezat en onlangs alle aandelen in haar bezit heeft gekregen. Philips is in Europa de leidende producent op het gebied van de consumentenelektronica en heeft op het niveau van de Gemeenschap een marktaandeel van 17 % voor kleurentelevisietoestellen en 8,7 % voor videorecorders (die van Grundig niet meegerekend). In sommige Lid-Staten zijn de marktaandelen hoger, namelijk voor kleurentelevisietoestellen 24,1 % in Nederland en 19,5 % in België, voor videorecorders 18,5 % in Nederland en 11,3 % in België. Tot nu toe verkopen Grundig en Philips hun produkten onafhankelijk van elkaar en over verschillende afzetkanalen, waarbij Philips in tegenstelling tot Grundig geen Europa bestrijkend selectief distributiesysteem gebruikt.

(8) Grundig bedient zich voor haar afzet van geselecteerde groot- en detailhandelaren, die in Duitsland rechtstreeks door Grundig, in andere Lid-Staten door alleenverkopers — ten dele dochterondernemingen van Grundig — worden bevoorraad. In de Gemeenschap behoren in totaal ongeveer 29 000 gespecialiseerde detailhandelaren tot het distributienet. Het net is het dichtst in Duitsland, met rond 16 000 handelaren. Daarnaast heeft Grundig in Duitsland en Denemarken voor haar afzet bijzondere overeenkomsten gesloten met drie verenigingen van zelfstandige detailhandelaren, aan wie zij exclusief een bepaald assortiment levert. Deze overeenkomsten zijn apart aangemeld en zijn het voorwerp van een afzonderlijke procedure, waarin het onderzoek van de Commissie nog niet is afgesloten.

(9) Zoals bij de andere producenten in de sector van de consumentenelektronica variëren bij Grundig de prijzen van haar produkten naargelang van de Lid-Staat. Dit heeft onder meer te maken met het bestaan van uiteenlopende technische normen en met verschillen in de distributiekosten en in de hoogte van de belastingen. Ook binnen een en dezelfde Lid-Staat doen zich ingevolge de levendige prijsconcurrentie tussen de handelaren sterke prijsschommelingen voor.

III. Het distributiesysteem van Grundig

1. *De EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de detailhandel*

(10) Volgens de EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de detailhandel wordt een handelaar tot het verkoopnet toegelaten, indien hij onder meer aan de volgende criteria voldoet:

— Hij moet beschikken over ofwel een in consumentenelektronica gespecialiseerde detailhandelszaak, ofwel een speciale afdeling voor dit soort produkten (bij voorbeeld in het kader van een detailhandelszaak van het warenhuistype) ofwel andere speciale verkooppunten, mits deze met gespecialiseerde detailhandelszaken vergelijkbaar zijn en, omvang en afzetmogelijkheden ervan in aanmerking genomen, het gehele land

bestrijken waar de produkten worden aangeboden. Ingevolge deze laatste bepaling, die begin 1992 is ingevoerd, kunnen voortaan postorderbedrijven tot het distributiesysteem worden toegelaten, voor zover zij over speciale verkooppunten beschikken die met gespecialiseerde detailhandelszaken vergelijkbaar zijn. Verkoop zonder mogelijkheid om toestellen te demonstreren, klanten te adviseren en service te verlenen is niet toegestaan.

— De gespecialiseerde zaak, de speciale afdeling of het verkooppunt moet gedurende de in de kleinhandel gebruikelijke openingstijden zonder bijzondere legitimatie of voorwaarden voor een ieder toegankelijk zijn. De verkoopruimten, waar de Grundig-toestellen representatief moeten worden uitgestald en gedemonstreerd, moeten naar het uiterlijk ervan aan de reputatie van het merk Grundig beantwoorden.

— De handelaar moet geschoold verkooppersoneel in dienst hebben, dat over de nodige technische kennis beschikt om de klanten degelijk te adviseren.

— Hij moet een zo volledig assortiment Grundigprodukten voeren als volgens de grootte van de gespecialiseerde zaak of de speciale afdeling vereist is, en een, in verhouding tot de grootte van de gespecialiseerde zaak, de speciale afdeling of het verkooppunt passende voorraad van een representatieve keuze uit het actuele Grundig-assortiment aanhouden.

— Hij moet zorg dragen voor een correcte en stipte uitvoering van alle garantie- en serviceverplichtingen, hetzij in een eigen werkplaats, hetzij door uitbesteding op vaste contractuele basis.

(11) Grundig verbindt zich ertoe uitsluitend aan toegelaten detailhandelaren Grundig-toestellen te leveren, aan de gespecialiseerde groothandelaren aan wie zij levert een zelfde verplichting op te leggen en te waarborgen dat het systeem waterdicht is. Voldoet een handelaar aan de gestelde criteria, dan wordt hij binnen vier weken nadat hij zijn aanvraag bij Grundig heeft ingediend, tot het verkoopnet toegelaten. Wordt binnen deze termijn niet over de aanvraag beslist, dan geldt dit als toelating. De toelating kan ook langs een gespecialiseerde groothandelaar om worden verkregen. Grundig behoudt zich in dit geval het recht voor zelf na te gaan of aan de gestelde criteria is voldaan en, wanneer dit niet het geval is, de door de groothandelaar met de detailhandelaar gesloten distributieovereenkomst zonder opzegtermijn te beëindigen. Alle toegelaten detailhandelaren worden op een lijst geplaatst. Deze wordt toevertrouwd aan een „trustee", die verplicht is te antwoorden op de vraag of een handelaar al dan niet tot het verkoopnet van Grundig behoort.

(12) Aangezien het distributiesysteem de gehele gemeenschappelijke markt omspant, heeft Grundig zich het recht voorbehouden om, naargelang van de situatie in een land, van de toepassing van bepaalde toelatingscriteria aldaar af te zien. Dit geldt evenwel niet voor de eisen inzake het beschikken over een gespecialiseerde detailhandelszaak of een daarmee vergelijkbaar verkoopkanaal, de representatieve uitstalling en demonstratie van Grundig-toestellen, het in dienst hebben van geschoold verkooppersoneel en de uitvoering van garantie- en serviceverplichtingen.

(13) De Grundig-detailhandelaren moeten hun verkoopinspanningen toespitsen op de eindverbruiker. Binnen de gemeenschappelijke markt en in landen waar op grond van een vrijhandelsovereenkomst met de Gemeenschap het goederenverkeer met vrijdom van douanerechten met de Lid-Staten is gewaarborgd, mag evenwel ook aan wederverkopers worden geleverd, mits deze op de lijst van Grundig-detailhandelaren (zie overweging 10) zijn ingeschreven. In dit geval moeten de naam van de koper, de verkoopdatum en de nummers van de geleverde toestellen worden genoteerd en desgevraagd aan Grundig meegedeeld, wanneer deze het om technische redenen, in het bijzonder omdat een serie toestellen gebreken vertoont of wegens een gegrond vermoeden dat inbreuk op de distributieovereenkomst is gemaakt, noodzakelijk acht na te gaan langs welke weg de toestellen zijn verkocht.

(14) Het is de detailhandelaren verboden door reclame of door hun commerciële handelwijze twijfel te doen ontstaan over het feit dat zij uitsluitend op het niveau van de kleinhandel werkzaam zijn. Voorts is het hun niet toegestaan in verband met de verkoop van Grundig-toestellen op misleidende wijze reclame te maken met uitdrukkingen zoals „afhaalprijzen", „zelfbedieningsprijzen" of „meeneemprijzen".

(15) Grundig behoudt zich het recht voor te allen tijde na te gaan of aan de voorwaarden van de distributieovereenkomst is voldaan en, wanneer dit niet het geval is, de overeenkomst op te zeggen. Bij een ernstige inbreuk op de distributieovereenkomst kan Grundig voor bepaalde tijd een leveringsstop opleggen ; in geval van herhaling kan zij voor onbepaalde tijd de leveringen stopzetten en tegelijk de overeenkomst onmiddellijk beëindigen. Is er sprake van oneerlijke concurrentie, dan kan slechts tot een leveringsstop worden besloten, wanneer de inbreuk onweersproken is of in rechte is vastgesteld. Ook een uitspraak in kort geding waartegen geen beroep is ingesteld, geldt als vaststelling in rechte. Tot een gewone opzegging is Grundig slechts bij de opheffing van het distributiesysteem gerechtigd.

2. *De EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de groothandel*

(16) Volgens de EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de groothandel wordt een groothandelaar tot het verkoopnet toegelaten, wanneer hij onder meer aan de volgende criteria voldoet:

— Hij moet of wel een in consumentenelektronica gespecialiseerde groothandel, of wel een daarmee gelijk te stellen speciale afdeling voor dit soort produkten exploiteren.

— Hij moet beschikken over geschoold personeel met de nodige technische kennis en over een competente buitendienst voor degelijke advisering van de klanten.

— Hij moet de organisatorische en financiële voorwaarden vervullen om zo mogelijk het volledige Grundig-assortiment aan te bieden en in voorraad te hebben en om een stipte bevoorrading van de afnemers te waarborgen.

(17) Grundig verbindt zich ertoe uitsluitend te leveren aan gespecialiseerde groothandelaren die aan deze criteria voldoen, en te waarborgen dat het systeem waterdicht is. Grundig behoudt zich het recht voor om naar gelang van de situatie in een land van de toepassing van bepaalde voorwaarden aldaar af te zien. Dit geldt niet voor de eisen inzake het exploiteren van een gespecialiseerde groothandel en het in dienst hebben van geschoold personeel. Wat de toelating, de beëindiging van de overeenkomst en inbreuken op de overeenkomst betreft, zijn de voor de gespecialiseerde detailhandelaren geldende regels van overeenkomstige toepassing.

(18) De gespecialiseerde groothandelaren mogen binnen de gemeenschappelijke markt en in landen die een vrijhandelsovereenkomst met de Gemeenschap hebben gesloten, uitsluitend toestellen aan erkende wederverkopers leveren of toestellen van erkende wederverkopers betrekken. Er mag slechts aan eindverbruikers worden geleverd, indien dezen een bedrijf hebben, de goederen voor bedrijfsdoeleinden aankopen en dit door ondertekening van een speciale verklaring op objectief verifieerbare wijze aantonen.

IV. Garantieregelingen

(19) Grundig verleent tot dusver de eindverbruikers geen contractuele fabrieksgarantie op haar toestellen, zodat dezen haar slechts kunnen aanspreken op grond van haar wettelijke garantieverplichting, die niet in alle Lid-Staten op juist dezelfde wijze is geregeld. Problemen in verband met de garantie in grensoverschrijdende gevallen zijn tot nog toe doorgaans in der minne opgelost. Grundig is nu echter voornemens in de Gemeenschap een eenvormige, algemene contractuele garantie met gelding in geheel Europa in te voeren, en is daartoe met het opzetten van een technisch netwerk begonnen.

Grundig heeft zich voorts op aandringen van de Commissie ertoe verbonden om in afwachting van de volledige invoering van de algemene Europese garantie te waarborgen dat de consument, ook wanneer hij in een andere Lid-Staat een toestel heeft gekocht, in de Lid-Staat waar hij woont, aanspraak op garantie kan maken. Zij heeft al haar dochtermaatschappijen en alleenverkopers in de onderscheiden Lid-Staten instructies in die zin gegeven. Voor de omvang van de garantie is de regeling in het land van aankoop bepalend.

V. Opmerkingen van derden

(20) De Commissie heeft, na de bekendmaking van de essentiële punten van het aangemelde distributiesysteem, van drie zijden opmerkingen van belanghebbende derden ontvangen. In het eerste geval betreft het een onderneming die een aantal zelfbedieningswarenhuizen van het „cash-and-carry"-type exploiteert en die bezwaar maakt tegen de voorwaarde dat groothandelaren over een buitendienst met vakbekwaam personeel moeten beschikken. Zij stelt dat dit criterium bij de huidige situatie op de markt van de consumentenelektronica niet meer op zijn plaats is: het heeft tot gevolg dat moderne distributievormen worden uitgesloten, terwijl dit op generlei wijze door de aard van de produkten wordt gerechtvaardigd. Zij heeft voorts kritiek op het feit dat groothandelaren slechts aan eindverbruikers mogen leveren, wanneer deze een bedrijf hebben, de goederen voor bedrijfsdoeleinden aankopen en dit door ondertekening van een speciale verklaring op objectief verifieerbare wijze aantonen. Volgens haar mag in gevallen waarin de goederen naar de aard ervan voor bedrijfsmatig gebruik door de cliënt geschikt zijn, niet worden geëist dat zo'n verklaring wordt ondertekend.

(21) In het tweede geval betreft het een inkoopvereniging van kleine en middelgrote handelaren in de sector van de consumentenelektronica, die ertegen gekant is dat handelaren bij verkoop aan andere erkende handelaren de verkoopdatum en de nummers van de geleverde toestellen moeten noteren en in gerechtvaardigde gevallen aan Grundig meedelen. Volgens haar wordt daardoor neveninvoer tussen de Lid-Staten bemoeilijkt, omdat te vrezen valt dat Grundig druk op de betrokken handelaren zal uitoefenen.

(22) In het derde geval betreft het een Franse onderneming welke uitsluitend aan tot bepaalde bedrijven of overheidsdiensten behorende eindverbruikers levert en die zich door het tonen van een pasje moeten legitimeren. Grundig had in eerste instantie geweigerd deze onderneming in het distributiesysteem op te nemen, omdat volgens de toelatingscriteria de zaak vrij, dit wil zeggen zonder bijzondere legitimatie, toegankelijk moet zijn. Aangezien echter in Frankrijk zaken met toegangspasjes in de praktijk en door de rechtspraak als een

reguliere distributievorm worden beschouwd, zal Grundig gebruik maken van de mogelijkheid om naar gelang van de situatie in een land van de toepassing van bepaalde toelatingscriteria aldaar af te zien (zie overweging 12), en zal zij de betrokken onderneming in het distributiesysteem opnemen.

B. JURIDISCHE BEOORDELING

I. Artikel 85, lid 1

1. *Contractbepalingen die de mededinging niet beperken*

(23) De overeenkomsten met grossiers en detaillisten waarop het distributiesysteem van Grundig berust, zijn in wezen eenvoudige overeenkomsten inzake de afzet van produkten met gespecialiseerde handelaren. De in deze overeenkomsten vervatte toelatingscriteria vallen als zodanig grotendeels buiten het bereik van artikel 85, lid 1, omdat het kwalitatieve criteria betreft die zonder discriminatie worden toegepast, dit wil zeggen zodanig dat alle handelaren die daaraan voldoen, tot het verkoopnet worden toegelaten. Dit geldt in het bijzonder voor de volgende bepalingen :

(24) a) De voorwaarden inzake de vakbekwaamheid van de Grundig-handelaar, de vakkundigheid van het verkooppersoneel, de garantie- en serviceverlening en de inrichting van de verkoopruimten vinden hun rechtvaardiging in eisen die verband houden met de aard van de verkochte produkten ; het gaat in de sector van de consumentenelektronica immers om toestellen met een hoge graad van technische perfectie. Het sterk innovatieve karakter van de sector, de voortdurende ontwikkeling van nieuwe toestellen en de verruiming van de gebruiksmogelijkheden van bestaande toestellen maken het noodzakelijk dat vele klanten op degelijke wijze worden geadviseerd en dat de toestellen door geschoold verkoopersoneel in een daartoe geschikte ruimte worden gedemonstreerd. Daarom is het ook verantwoord dat, in zoverre verzendhuizen als distibuteur worden toegelaten, zij over het gehele grondgebied van het land waar zij de produkten aanbieden, over verkooppunten moeten beschikken, dit wil zeggen ruimten die met gespecialiseerde detailhandelszaken vergelijkbaar zijn, zodat zuivere postorderverkoop zonder voorzieningen voor demonstratie, advisering en serviceverlening uitgesloten is. Klanten van verzendhuizen hebben hierdoor, evenals klanten van detailhandelszaken, de mogelijkheid om, indien zij dit wensen, op de desbetreffende dienstverlening een beroep te doen.

(25) b) Er is uit mededingingsrechtelijk oogpunt ook niets op tegen dat de detailhandelszaak in beginsel gedurende de in de kleinhandel gebruikelijke openingstijden vrij toegankelijk moet zijn. Dit strookt met de normale opvatting over de detailhandel, die juist als functie heeft de gehele bevolking te bedienen, zonder dat bepaalde categorieën kopers, omdat zij tot een zekere beroeps- of bevolkingsgroep behoren, worden geprivilegieerd en andere worden uitgesloten. In zoverre echter in sommige Lid-Staten handelszaken die slechts voor bepaalde kopersgroepen toegankelijk zijn, als een traditionele en naar nationaal recht uitdrukkelijk toegestane distributievorm gelden, is het geoorloofd dat Grundig aldaar van de toepassing van deze voorwaarde afziet.

(26) c) Dat groothandelaren in de regel over een buitendienst met competent personeel moeten beschikken, is eveneens een objectief gerechtvaardigde eis. Wil een detailhandelaar zijn contractuele verplichtingen inzake advisering en serviceverlening jegens de consument kunnen nakomen, dan moet hij op zijn beurt door de groothandelaar op adequate wijze worden geïnformeerd en begeleid. Daartoe is een buitendienst met gekwalificeerd personeel vereist, om met name kleine gespecialiseerde detailhandelaren op het platteland met raad en daad bij te staan. Het doet daarbij niet ter zake dat de traditionele gespecialiseerde groothandel over het algemeen aan betekenis heeft ingeboet en dat heden ten dage gespecialiseerde detailhandelaren hun waren vaak langs andere distributiekanalen — rechtstreeks van de fabrikant of via inkoopcoöperaties — betrekken, waarbij dikwijls van produktgerichte advisering geen sprake meer is. In het kader van een selectief distributiesysteem lijkt het echter passend dat in alle handelsstadia een specifiek op het produkt toegesneden advisering en begeleiding worden gewaarborgd, en is het uit dien hoofde verantwoord dat daartoe aan de groothandelaren bepaalde eisen worden gesteld.

(27) Dat Grundig zich het recht heeft voorbehouden om naar gelang van de situatie in sommige Lid-Staten van de toepassing van dit criterium af te zien, vormt in dit verband geen bezwaar. In zoverre in sommige Lid-Staten de groothandel in het algemeen slechts een zuivere distributiefunctie vervult, zou het te ver gaan daar een herstructurering te eisen. Speelt echter in andere Lid-Staten de groothandel traditioneel een informatieve en hulpverlenende rol ten behoeve van de gespecialiseerde detailhandel, dan is het redelijk met het oog op het goed functioneren van een op service gericht distributiesysteem te verlangen dat hij dit blijft doen. Er bestaat geen gevaar dat nieuwe distributievormen zoals „cash-and-carry"-bedrijven daardoor volledig zullen worden uitgeschakeld, omdat voldoende andere producenten hun toestellen langs deze kanalen op de markt brengen.

(28) d) Het verbod om aan niet-erkende handelaren te leveren strekt ertoe te waarborgen dat Grundig-toestellen uitsluitend worden verkocht door vakbekwame handelaren die met name voor de nodige advies- en serviceverlening zorgen. Hiertegen bestaat dan ook vanuit mededingingsrechtelijk oogpunt geen bezwaar.

(29) Het leveren aan erkende handelaren is binnen de gemeenschappelijke markt uitdrukkelijk toegestaan, hetgeen inzonderheid neveninvoer tussen Lid-Staten met een verschillend prijsniveau mogelijk maakt. Er valt niets tegen in te brengen dat een handelaar bij verkoop aan een wederverkoper de naam van de koper, de verkoopdatum en de nummers van de geleverde toestellen moet noteren en desgevraagd Grundig daarover moet inlichten. Dit is in het bijzonder noodzakelijk, om te verhinderen dat handelaren, in weerwil van de distributieovereenkomst, Grundig-produkten leveren aan niet-erkende handelaren, hetgeen zonder een vorm van controle nauwelijks zou zijn in te perken. Aangezien uitdrukkelijk is bepaald dat Grundig slechts informatie zal opvragen wanneer zij het om technische redenen of in verband met een gegrond vermoeden van een inbreuk op de distributieovereenkomst noodzakelijk acht na te trekken welke weg haar produkten hebben gevolgd en aangezien zij jaarlijks bij de Commissie verslag moet uitbrengen over de gevallen waarin zij van haar informatierecht gebruik heeft gemaakt, bestaat er, in tegenstelling tot wat derden hebben geopperd, geen gevaar dat Grundig dit middel systematisch zal aangrijpen om neveninvoer tussen erkende handelaren onder controle te houden en te bemoeilijken.

(30) Grundig heeft naar eigen zeggen de voorbije jaren nimmer van haar informatierecht gebruik gemaakt. Zij heeft weliswaar in enkele gevallen waarin onder de distributieregeling vallende produkten door niet-erkende handelaren werden aangeboden, een onderzoek ingesteld. De feiten konden echter telkens worden opgehelderd zonder dat Grundig ook maar in één enkel geval daadwerkelijk inzage van de nummercontrole heeft geëist, aangezien de verwijzing naar deze mogelijkheid in het algemeen voldoende was om de desbetreffende informatie van de handelaren te krijgen. Er zijn bijgevolg geen aanwijzigingen dat Grundig deze bepaling heeft aangewend om de wederverkoopprijzen te controleren en meer bepaald om prijsverschillen tussen Lid-Staten te handhaven.

(31) e) Het verbod om voor Grundig-produkten reclame te maken met afhaal-, zelfbedienings- of meeneemprijzen vindt zijn rechtvaardiging in het feit dat volgens de Grundig-distributieovereenkomst alle handelaren verplicht zijn bepaalde prestaties op het gebied van het verlenen van advies en klantenservice te verrichten. Dit heeft tot gevolg dat het de handelaren niet is toegestaan een commercieel beleid te volgen waarvan deze prestaties niet principieel mede deel uitmaken. Prijst of biedt een handelaar echter Grundig-produkten tegen „meeneem"-prijzen of dergelijke aan, dan houdt dat eigenlijk in dat de gebruikers ten opzichte van hem van de genoemde klantenservice afzien. De contractuele uitsluiting van zulk een wijze van zaken doen is bijgevolg door de kwalitatieve toelatingsvoorwaarden gedekt. Voorts behoeft het gevaar van een algemeen afwijken van een op de verrichting van de betrokken klantenserviceprestaties gericht commercieel beleid niet te worden gevreesd wanneer de handelaar op uitdrukkelijk verlangen van de klant bepaalde van die prestaties niet levert. In zulk een geval wordt de handelaar door de Grundig-distributieovereenkomst niet gehinderd, indien hij voor de kosten welke hij heeft bespaard, de klant korting geeft.

(32) f) Het principiële verbod voor groothandelaren om aan particuliere eindverbruikers te leveren en de verplichting om bij levering aan een eindverbruiker die een bedrijf heeft, deze een speciale verklaring te doen ondertekenen dat hij de goederen voor bedrijfsdoeleinden aankoopt, zijn eveneens objectief gerechtvaardigd, omdat daardoor de taakverdeling tussen groot- en detailhandel wordt bevestigd en concurrentievervalsing ten nadele van de detailhandel wordt voorkomen. Anders dan derden stellen, zou het weinig doeltreffend zijn alleen zo'n speciale verklaring te doen ondertekenen wanneer het goederen betreft die naar de aard ervan niet zonder meer voor bedrijfsmatig gebruik door de koper geschikt zijn. Ook bij goederen die wel als zodanig te karakteriseren zijn, bestaat het risico dat de ondernemer deze voor zuiver particulier gebruik, bij voorbeeld voor verwanten of vrienden, aankoopt. Controle door ondertekening van een speciale verklaring, hetgeen voor klanten met een bedrijf geenszins een onredelijke eis is, is dan ook objectief gerechtvaardigd.

(33) g) Op de procedure voor de toelating en de uitsluiting van groot- en detailhandelaren valt uit mededingingsrechtelijk oogpunt evenmin iets aan te merken. Er moet immers binnen een redelijke termijn — vier weken — over het verzoek om toelating worden beslist, gewone opzegging is slechts mogelijk wanneer dit voor het distributiesysteem in zijn geheel geldt, en tot een opzegging om ernstige redenen en/of een leveringsstop wegens inbreuk op de mededingingsregels kan het slechts komen wanneer de gewraakte feiten onweersproken zijn of in rechte zijn vastgesteld.

(34) De hierboven besproken bepalingen, die moeten zorgen voor een selectieve afzet van de produkten door vakbekwame groot- en detailhandelaren die tot advies- en serviceverlening ten behoeve van de

klant in staat en bereid zijn, zijn bij de huidige marktstructuur en de huidige concurrentiesituatie in de sector van de consumentenelektronica niet van dien aard dat de mededinging tussen producenten of handelaren daardoor op merkbare wijze ongunstig kan worden beïnvloed, maar vormen elementen van een met artikel 85, lid 1, verenigbare distributievorm. Aangezien de sector van de consumentenelektronica door een felle concurrentie tussen de producenten, het bestaan van verschillende distributievormen en een levendige concurrentie op het niveau van de handel wordt gekenmerkt, is Grundig — de marktaandelen van Philips mede in aanmerking genomen — niet bij machte de mededinging in het handelsstadium op merkbare wijze te beperken.

2. *Contractbepalingen die de mededinging beperken*

(35) Anderzijds behelzen de overeenkomsten ook enkele bepalingen die verder gaan dan het stellen van kwalitatieve eisen of het opleggen van daarmee samenhangende verplichtingen aan de handelaren, en die bijgevolg onder toepassing van artikel 85, lid 1, vallen. Dit geldt voor de verplichting van de detailhandelaren om een zo volledig Grundig-assortiment te voeren als volgens de grootte van de gespecialiseerde zaak of de speciale afdeling vereist is, en om een passende voorraad van een representatieve keuze uit het assortiment aan te houden, alsook voor de verplichting van de groothandelaren om zo mogelijk het gehele Grundig-assortiment aan te bieden en in voorraad te hebben. Deze verplichtingen reiken verder dan voor het waarborgen van een doelmatige distributie noodzakelijk is, en verlangen van de handelaren afzetbevorderende maatregelen, hetgeen hun vrijheid beknot om zelf hun commercieel beleid te bepalen. Deze verplichtingen leveren derhalve concurrentiebeperkingen op die, aangezien het distributiesysteem van Grundig de gehele Gemeenschap bestrijkt, de handel tussen de Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden. Gezien de marktaandelen van Grundig zijn deze concurrentiebeperkingen ook merkbaar.

II. Artikel 85, lid 3

De overeenkomsten met gespecialiseerde groot- en detailhandelaren waarop het distributiesysteem van Grundig in de Gemeenschap berust, voldoen aan de voorwaarden van artikel 85, lid 3.

1. *Verbetering van de verdeling der produkten*

(36) De aan de groot- en detailhandelaren opgelegde verplichtingen dragen te zamen met de kwalitatieve selectiecriteria bij tot verbetering van de verdeling der produkten wat de afzet van Grundig-toestellen betreft. De kwalitatieve selectiecriteria waarborgen dat Grundig-toestellen uitsluitend worden verkocht door handelaren die daartoe in zakelijk en persoonlijk opzicht geschikt zijn, hetgeen een rationeler en doelmatiger organisatie van de distributie mogelijk maakt. De verplichting van de handelaren om het volledige Grundig-assortiment aan te bieden en in voorraad te hebben waarborgt dat Grundig kan steunen op een integraal netwerk van uitgekozen handelaren die bereid zijn om voor de verkoop van haar produkten een bijzondere inspanning te leveren, hetgeen bevorderlijk is voor de afzet.

2. *Billijk aandeel voor de gebruiker in de daaruit voortvloeiende voordelen*

(37) De uit het distributiesysteem voortvloeiende voordelen, met name de garantie van degelijke advisering en adequate serviceverlening, het ruimere aanbod van de groot- en detailhandelaren en de vlottere levering, komen rechtstreeks de consument ten goede. Wegens de voortdurende technische vernieuwingen is het met name een belangrijk pluspunt voor grote groepen consumenten dat zij over de toestellen die zij kopen, behoorlijk uitleg krijgen en dat die toestellen bij hen thuis worden geïnstalleerd, zonder dat zij dit met gevoelig hogere prijzen moeten bekopen en zonder dat de prijsconcurrentie tussen de handelaren hierdoor wordt uitgeschakeld. Reclamebrochures van de fabrikant, artikelen in vak- of consumententijdschriften en gebruiksaanwijzigingen vormen slechts een onvolmaakt substituut voor de dienstverlening van een gespecialiseerde handelaar die de klant persoonlijk raad geeft, het toestel voor hem installeert en hem met de bediening ervan vertrouwd maakt. Ook wanneer de klant vandaag de dag in toenemende mate goed geïnformeerd en technisch ter zake kundig is, stelt nog altijd een groot deel van de klanten prijs op de service van een gespecialiseerde handelaar, welke hen door de distributieovereenkomst wordt gegarandeerd. Aangezien daarnaast in voldoende mate vergelijkbare, concurrerende apparaten van andere producenten over andere afzetkanalen, in het bijzonder via „cash & carry"-markten, worden verhandeld, hebben de klanten voldoende keuzenmogelijkheden tussen afzetkanalen welke eerder service-georiënteerd zijn en die, welke eerder prijs-georiënteerd zijn. Het informeren en adviseren van de klanten zal beter gaan wanneer de handelaar het volledige assortiment in huis heeft, en de toestellen zullen sneller kunnen worden geleverd wanneer de grossiers en detaillisten deze in voorraad hebben.

3. *Onmisbaarheid van de concurrentiebeperkingen*

(38) In zoverre er bij het distributiesysteem van Grundig van concurrentiebeperkende verplichtingen sprake is, zijn zij onmisbaar om van de genoemde voordelen te kunnen genieten. Er zij in dit verband op gewezen dat voor het punt van de onmisbaarheid

niet bepalend is of de afzet van de produkten ook anders zou kunnen worden georganiseerd, maar wel of de concurrentiebeperkingen een noodzakelijk element van het in het kader van artikel 85, lid 3, positief beoordeelde distributieconcept van de producent vormen. Dit is bij de afzetbevorderende verplichtingen die hier aan de orde zijn, het geval. Grundig investeert aanzienlijke middelen in de begeleiding van de handelaren in de vorm van scholing en terbeschikkingstelling van informatie- en reclamemateriaal. Deze investeringen, die zowel tot een betere verdeling van de produkten als tot een betere informatieverstrekking en adviesverlening ten behoeve van de consument bijdragen, zijn economisch slechts verantwoord, wanneer de gespecialiseerde handelaren niet slechts enkele toestellen, maar naar best vermogen het complete assortiment verkopen. Hoe groot de voorraad en hoe volledig het aangeboden assortiment moet zijn, hangt overigens van de omvang van de gespecialiseerde handelszaak af, zodat niet behoeft te worden gevreesd dat in dit opzicht met name aan kleine bedrijven al te zware eisen zullen worden gesteld.

4. *Geen mogelijkheid tot uitschakeling van de mededinging*

(39) De aan het distributiesysteem ten grondslag liggende overeenkomsten, en meer bepaald de afzetbevorderende bepalingen, geven Grundig voorts ook niet de mogelijkheid voor een wezenlijk deel van de produkten in de sector van de consumentenelektronica de mededinging uit te schakelen. Wat enerzijds de mededinging met andere producenten betreft, hebben de distributieovereenkomsten met Grundig geen merkbaar effect, omdat zij de handelaren niet beletten toestellen van andere producenten te verkopen en zich daarvoor actief in te spannen. Wat anderzijds de mededinging in het handelsstadium betreft, laten de overeenkomsten zowel op het niveau van de groot- als op dat van de detailhandel in de hele Gemeenschap ruimte voor onderlinge concurrentie tussen de Grundig-handelaren. De handelaren mogen vrij hun prijzen vaststellen; aangezien leveringen tussen tot het verkoopnet toegelaten handelaren in de gehele Gemeenschap zijn toegestaan, kunnen zij bovendien de produkten betrekken waar het op dat ogenblik voor hen het voordeligst is.

(40) Bovendien zijn, gezien de felle concurrentie in de sector van de consumentenelektronica, de marktaandelen van Grundig — zelfs mét Philips — niet zo groot dat zij de mededinging in het handelsstadium zou kunnen uitschakelen. Grundig ondervindt integendeel sterke concurrentiedruk, vooral van fabrikanten uit het Verre Oosten, hetgeen tot een achteruitgang van haar marktaandelen heeft geleid.

(41) Ten slotte heeft ook het bestaan van een groot aantal soortgelijke distributiesystemen niet tot gevolg dat de mededinging in het handelsstadium wordt uitgeschakeld, omdat er daarnaast ook vele fabrikanten zijn die voor de afzet van hun produkten niet van zo'n systeem gebruik maken. Daarom bestaat er in de sector met name ook geen gevaar voor een totale uitsluiting van bepaalde distributievormen zoals supermarkten en groot- en detailhandelszaken van het zelfbedieningstype.

III. Artikelen 6 en 8 van Verordening nr. 17

(42) Aangezien nog steeds aan de voorwaarden van de ontheffing is voldaan en Grundig vóór het verstrijken van de ontheffing een geldig verzoek om verlenging heeft ingediend, kan deze overeenkomstig artikel 8, lid 2, van Verordening nr. 17 met ingang van 29 maart 1989 worden verlengd. Gelet op de marktstructuur in de betrokken sector en op de positie van Grundig op de betrokken markt, kan de verlenging voor tien jaar worden verleend, dit wil zeggen tot en met 28 maart 1999.

Ten einde de Commissie in staat te stellen om na te gaan of geen verandering is opgetreden in de, aan haar mededingingsrechtelijke beoordeling ten grondslag liggende feiten en omstandigheden en met name of Grundig de toelatingscriteria niet op discriminerende wijze toepast en van haar recht op inzage van de nummercontrole geen misbruik maakt, wordt aan Grundig de verplichting opgelegd om over de toelating van handelaren en de toepassing van de nummercontrole jaarlijks verslag uit te brengen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Artikel 85, lid 1, van het Verdrag wordt overeenkomstig artikel 85, lid 3, buiten toepassing verklaard voor:

— de EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de groothandel en

— de EG-distributieovereenkomst van Grundig voor de detailhandel.

Deze vrijstelling geldt van 29 maart 1989 tot en met 28 maart 1999.

Artikel 2

Aan Grundig wordt de verplichting opgelegd om jaarlijks en voor het eerst uiterlijk op 31 december 1993 bij de Commissie verslag uit te brengen over de gevallen waarin zij :

— een groot- of detailhandelaar de toelating als Grundig-handelaar heeft geweigerd of ontnomen, of jegens hem tot een leveringsstop heeft besloten ;

— inzage in de bescheiden van een Grundig-handelaar betreffende de nummercontrole heeft geëist,

en om in elk geval waarin zij zodanige inzage heeft geëist, dit feitelijk te verantwoorden.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot :

Grundig AG,
Kurgartenstraße 37,
D-90762 Fürth.

Gedaan te Brussel, 21 december 1993.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie