II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. december 1993

om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 85

(IV/29.420 — Grundigs EF-salgsbindingsaftale)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(94/29/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85 og 86 [1], senest ændret ved akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 6 og 8,

under henvisning til Grundigs ansøgning af 12. januar 1989 om forlængelse af fritagelsen,

under henvisning til offentliggørelsen af anmeldelsens indhold i hovedtræk [2] i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

A. SAGSFREMSTILLING

(1) Ved beslutning 85/404/EØF [3] fritog Kommissionen med virkning indtil den 28. marts 1989 virksomheden Grundig AG's EF-salgssystem for produkter inden for underholdningselektronikken, som var blevet anmeldt af virksomheden den 29. marts 1977. Den 12. januar 1989 ansøgte virksomheden Grundig AG om en forlængelse af fritagelsen.

I. Markedet

(2) Markedet for produkter inden for underholdningselektronikken er præget af livlig konkurrence, der er betinget af et stort antal producenter med forskellige salgsstrategier og en hurtigt fremadskridende teknisk udvikling, der hele tiden resulterer i tekniske nyskabelser. Siden begyndelsen af 80'erne har det europæiske marked været presset af især fjernøstlige producenter, hvilket ikke alene har resulteret i heftig priskonkurrence og faldende priser, men også i faldende markedsandele for de europæiske producenter.

(3) Samtidig kan der i forhandlerleddet ikke alene konstateres en øget koncentration, men også en tendens til en ny salgsform, især de såkaldte »cash and carry«-varehuse. Til forskel fra specialforretningen tilbyder disse virksomheder hverken vejledning eller kundeservice. På grund heraf og på grund af de stordriftsfordele, der er forbundet med disse varehuse, og især varehuskæder, arbejder disse virksomheder med priser, som de små og mellemstore forhandlere ikke kan tilbyde. Derfor bliver mange forhandlere presset ud af markedet, hvilket resulterer i en yderligere koncentration.

(4) Denne udvikling indebærer visse ulemper for både forbrugere og producenter. Forbrugerne nyder ganske vist godt af faldende priser, men de mister på den anden side de fordele, der er forbundet med specialforretninger, f.eks. forretningernes placering

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

i nærheden af kunderne, rådgivning ved hjælp af sagkyndigt personale samt kundeservice, hvilket i stigende grad bliver vigtigt for mange forbrugere på grund af de mange tekniske nyskabelser. For producenterne bliver det derimod vanskeligere at oparbejde et tæt net af specialiserede forhandlere, som alle i kundernes interesse tilbyder de nødvendige ydelser, især i landdistrikter, og samtidig gøre en indsats for at sikre en optimal afsætning af de pågældende produkter.

(5) Udbredelsen af selektive salgssystemer for produkter inden for underholdningselektronikken varierer fra medlemsstat til medlemsstat. Disse systemer forekommer hyppigere i Tyskland end i de øvrige medlemsstater. I Tyskland som i mange andre medlemsstater afsætter mange producenter dog også deres produkter uden salgsbindingsaftaler. Salgsbindingsaftaler kan være forskelligt udformet. Mange af de salgssystemer, der er anmeldt hos Kommissionen, er nationale aftaler, der ikke omfatter andre medlemsstater. Siden fritagelsen af Grundigs EF-salgsbindingsaftale i 1985 er antallet af anmeldte salgssystemer ikke blevet væsentligt forøget. Da de selektive salgssystemer er forbundet med betydelige omkostninger for producenterne (administration og tilsyn, vejledning og uddannelse af forhandlere osv.), er der kun ringe tilskyndelse til at indføre nye systemer.

II. Grundigs markedsstilling og salgsstruktur

(6) Grundig AG (i det følgende benævnt Grundig), der har hjemsted i Fürth i Tyskland, er med en omsætning på næsten 4,23 mia. DM i regnskabsåret 1991/92 en af de førende producenter inden for underholdningselektronik i Europa. For de produkter, hvor omsætningen er størst, dvs. farve-tv og videoapparater, har selskabet en markedsandel på henholdsvis 9,5 % og 5,3 %. I enkelte medlemsstater er Grundigs markedsandele større. For farve-tv har selskabet en markedsandel på 14,3 % i Tyskland, 10,9 % i Italien og 17,5 % i Portugal. For videoapparater har Grundig en markedsandel i disse medlemsstater på henholdsvis 9,8 %, 6,4 % og 8,9 %. Til sammenligning tegner de vigtigste konkurrenter — Thomson og Sony hvad angår farve-tv — sig på fællesskabsplan for en markedsandel på henholdsvis 15 % og 11 % og Matsushita-koncernen, hvad angår videoapparater, for ca. 16 %.

(7) Den industrielle ledelse af Grundig har siden den 1. april 1984 været varetaget af firmaet Philips-Electronics, Eindhoven, Nederlandene, der hidtil har ejet en kapitalandel på 40 % i Grundig AG, men som for nylig har overtaget hele aktiekapitalen. Philips er i Europa den førende producent inden for underholdningselektronikindustrien og har på EU-plan en markedsandel på 17 % for farvefjernsynsapparater og 8,7 % for videoapparater (uden hensyntagen til Grundigs markedsandele). I enkelte medlemsstater er der tale om højere markedsandele, og markedsandelen for farvefjern-synsapparater i Nederlandene er på 24,1 %, i Belgien 19,5 % og for videoapparater 18,5 % i Nederlandene og 11,3 % i Belgien. Grundig og Philips har hidtil solgt deres produkter uafhængigt af hinanden og ad forskellige salgskanaler, idet Philips i modsætning til Grundig ikke har noget selektivt salgssystem i Europa.

(8) Grundig sælger sine produkter gennem udvalgte specialgrossister og -detailhandlere, som i Tyskland køber varerne direkte hos Grundig, i andre medlemsstater hos eneforhandlere, som for nogles vedkommende er datterselskaber af Grundig. Salgsnettet omfatter ca. 29 000 specialdetailhandlere i hele Fællesskabet. Salgsnettet er tættest i Tyskland med ca. 16 000 forhandlere. I Tyskland og Danmark har Grundig desuden aftaler med tre sammenslutninger af specialdetailhandlere, som har eneret til at sælge bestemte apparater fra Grundig. Disse aftaler er genstand for en særskilt anmeldelse og en særskilt procedure, hvor Kommissionens undersøgelser endnu ikke er afsluttet.

(9) I lighed med produkter fra andre producenter inden for underholdningselektronikken varierer priserne for Grundigs produkter fra medlemsstat til medlemsstat. Grundene hertil er blandt andet forskellige tekniske normer, forskellige driftsomkostninger og forskellige beskatningssystemer. Inden for én og samme medlemsstat kan der endvidere være tale om betydelige prisforskelle som følge af en livlig priskonkurrence mellem forhandlerne.

III. Grundigs salgssystem

1. *Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen*

(10) Ifølge Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen skal forhandlere blandt andet opfylde følgende kvalifikationskrav for at få adgang til salgssystemet:

— De skal drive en detailforretning, der er specialiseret i salg af produkter inden for underholdningselektronikken, eller en dertil indrettet specialafdeling (f.eks. inden for rammerne af en varehuslignende detailforretning) eller andre dertil indrettede salgssteder, for så vidt som de kan sammenlignes med specialdetailforretninger og i det berørte salgsland arealmæssigt er

repræsenteret på en måde, som svarer til deres betydning og afsætningsmuligheder. Sidstnævnte klausul, som blev indført i begyndelsen af 1992, åbner for første gang mulighed for at optage postordrefirmaer i salgssystemet, såfremt de driver specialiserede salgssteder, som kan sammenlignes med specialforretninger. Salg uden faciliteter til demonstration, rådgivning og kundetjeneste er ikke tilladt.

— Specialforretninger, specialafdelinger eller salgssteder skal være tilgængelige for enhver i de sædvanlige åbningstider for detailhandelen, uden særlig legitimation eller andre formaliteter. Salgslokalerne, hvori et repræsentativt udvalg af Grundig-produkter skal demonstreres og udstilles, skal være af en sådan beskaffenhed, at de fuldt ud tilgodeser Grundig-mærkets renommé.

— Forhandlerne skal råde over faguddannede ekspedienter med teknisk ekspertise, der kan give kunderne sagkyndig vejledning.

— De skal tilbyde Grundigs salgsprogram i den størrelsesorden, som specialforretningen eller specialafdelingen kræver. De skal føre et lager, der omfatter et repræsentativt udsnit af Grundigs sortiment og svarer til specialforretningens, specialafdelingens eller salgsstedets størrelse.

— De skal opfylde alle garanti- og serviceforpligtelser rettidigt og på sagkyndig måde, enten på eget værksted eller på et værksted, som er knyttet til forretningen gennem et fast kontraktforhold.

(11) Grundig forpligter sig til kun at levere Grundig-produkter til anerkendte specialdetailhandlere, at pålægge Grundig-specialgrossisterne samme forpligtelse og sikre, at systemet fungerer fuldstændig effektivt. Er specialhandelskriterierne opfyldt, følger anerkendelsen af en forhandler inden fire uger efter, at Grundig har modtaget ansøgningen. Er der efter udløbet af denne frist ikke taget stilling til ansøgningen, betragtes den som imødekommet. Anerkendelsen som specialdetailhandler kan også gives af specialgrossisterne. I så fald forbeholder Grundig sig ret til selv at undersøge, om betingelserne for at drive specialhandelsvirksomhed er opfyldt, og i benægtende fald at opsige salgsbindingsaftalen mellem specialgrossisten og specialdetailhandleren. Alle anerkendte forhandlere opføres i en forhandlerliste. Denne liste overdrages til en befuldmægtiget, som er forpligtet til at besvare spørgsmål om forhandleres tilhørsforhold til Grundigs salgssystem.

(12) I betragtning af, at salgssystemet gælder for hele fællesmarkedet, forbeholder Grundig sig ret til at se bort fra enkelte adgangskriterier for at kunne tage hensyn til nationale særegenheder. Dette gælder dog ikke for kravene om, at forhandleren skal drive en specialdetailforretning eller tilsvarende forretning, at der skal demonstreres og udstilles et repræsentativt udvalg af Grundigprodukter, samt at forhandleren skal ansætte faguddannede ekspedienter og opfylde alle garanti- og serviceforpligtelser.

(13) Grundig-specialdetailhandlerne bør koncentrere deres salgsbestræbelser om den endelige forbruger. Inden for fællesmarkedet og i lande, som på grundlag af en frihandelsaftale med Fællesskabet sikrer en toldfri vareudveksling med medlemsstaterne, kan der dog også leveres til videreforhandlere, hvis de er optaget på listen over Grundig-specialdetailhandlere (jf. betragtning 10). I så fald skal køberen, købsdatoen og apparatets nummer noteres og meddeles Grundig efter anmodning, hvis kontrollen synes at være påkrævet på grund af en eventuel produktionsfejl eller på grund af begrundet mistanke om overtrædelse af EF-salgsbindingsaftalen.

(14) Detailhandlerne må ikke gennem reklame og forretningsførelse skabe tvivl om, at de udelukkende driver detailhandelsvirksomhed. De må heller ikke på vildledende måde reklamere med »afhentnings- og selvbetjeningspriser« i forbindelse med salget af Grundig-produkter.

(15) Grundig forbeholder sig ret til når som helst at kontrollere, om forudsætningerne for salgsbindingen er til stede, og, hvis dette ikke er tilfældet, at opsige salgsbindingsaftalen. Ved grov misligholdelse af salgsbindingsaftalen kan Grundig standse leverancerne for en nærmere fastsat periode eller, når der er tale om gentagne tilfælde af misligholdelse for en ubegrænset periode, og samtidig opsige aftalen med øjeblikkelig virkning. I tilfælde af illoyal konkurrence kan Grundig kun standse leverancerne, hvis overtrædelsen enten ikke bestrides eller er fastslået retsligt. Overtrædelsen anses også som retsligt fastslået, hvis der er iværksat en foreløbig forholdsregel, over for hvilken der ikke er rejst indsigelse. Grundig har kun ret til at foretage en ordinær opsigelse, hvis salgssystemet opgives.

2. *Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen*

(16) Ifølge Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen skal grossister blandt andet opfylde følgende kriterier for at få adgang til salgssystemet:

— De skal drive en grossistvirksomhed, som er specialiseret i salg af produkter inden for underholdningselektronikken, eller en dertil indrettet specialafdeling, som svarer til en specialiseret grossistvirksomhed.

— De skal råde over faguddannet personale og en stab af kvalificerede sælgere, der kan give kunderne sagkyndig vejledning.

— De skal have de organisatoriske og økonomiske forudsætninger for, i det omfang det er muligt, at føre og lagerføre hele Grundig-sortimentet og sikre, at leveringen til aftagerne finder sted til tiden.

(17) Grundig forpligter sig til kun at levere til sådanne specialgrossister, som opfylder ovennævnte kriterier, og at sikre, at salgssystemet fungerer effektivt. Grundig forbeholder sig ret til at se bort fra enkelte betingelser for at kunne tage hensyn til nationale særegenheder. Dette gælder dog ikke for kravet om, at grossister skal drive en specialiseret grossistvirksomhed og råde over faguddannet personale. Reglerne om optagelse i systemet samt om ophævelse eller overtrædelse af aftalen svarer til de regler, der gælder for specialdetailhandlerne.

(18) Inden for fællesmarkedet og i lande, som har indgået en frihandelsaftale med Fællesskabet, må specialgrossister kun levere til eller købe hos anerkendte videreforhandlere. Der må kun leveres til endelige forbrugere, hvis disse driver erhvervsvirksomhed, indkøber varen til erhvervsformål og dokumenterer dette på en objektivt kontrollerbar måde ved underskrivelse af en særlig erklæring.

IV. Garantibestemmelser

(19) Grundig har indtil nu ikke ydet nogen aftalemæssig producentgaranti for sine apparater over for de endelige forbrugere, og disse er således henvist til de i lovgivningen fastsatte garantibestemmelser, som varierer fra medlemsstat til medlemsstat. Hidtidige problemer i forbindelse med den grænseoverskridende garanti er i reglen blevet løst pr. kulance. Nu vil Grundig indføre en fælles, europæisk, aftalemæssig totalgaranti inden for Fællesskabet, og virksomheden er begyndt at opbygge et teknisk net til dette formål. På foranledning af Kommissionen har Grundig ydermere forpligtet sig til, indtil den Europa-dækkende totalgaranti er indført, at sikre, at forbrugerne også kan gøre krav på dækning i deres hjemland, selv om de har erhvervet det pågældende apparat i en anden medlemsstat, og Grundig har udstedt instrukser herom til alle datterselskaber og eneforhandlere i de forskellige medlemsstater. Garantiens omfang afhænger af de i købslandet gældende rettigheder.

V. Bemærkninger fra tredjemand

(20) I tilknytning til offentliggørelsen af hovedindholdet af det anmeldte salgssystem har Kommissionen modtaget bemærkninger fra tre berørte parter. I det første tilfælde drejer det sig om en virksomhed, der driver en række selvbetjeningsforretninger efter det såkaldte »cash and carry«-system, og som gør indvending mod, at grossister skal disponere over en kompetent serviceafdeling. Med de nuværende markedsforhold inden for underholdningselektronikken betragtes dette kriterium ikke mere som hensigtsmæssigt, da det resulterer i, at moderne salgsformer udelukkes, uden at dette berettiges af produkternes specifikke karakter. Det kritiseres endvidere, at grossister kun må sælge til endelige forbrugere, når disse driver erhvervsvirksomhed, køber varen til erhvervsformål og dokumenterer dette på en objektivt kontrollerbar måde ved at underskrive en særlig forpligtelseserklæring. Efter den berørte virksomheds opfattelse bør det ikke være nødvendigt at underskrive en særlig forpligtelseserklæring i tilfælde, hvor varen som følge af sin art og beskaffenhed skal anvendes i kundens erhvervsvirksomhed.

(21) I det andet tilfælde drejer det sig om en indkøbscentral for små og mellemstore forhandlere inden for underholdningselektronikbranchen, der gør indsigelse mod, at forhandlere ved salg til andre godkendte forhandlere skal notere sig købsdato og apparatets nummer og i begrundede tilfælde meddele disse oplysninger til Grundig. Efter virksomhedens opfattelse vanskeliggøres herved parallelimport mellem medlemsstaterne, da det kan frygtes, at Grundig vil udøve pres på de pågældende forhandlere.

(22) Det tredje tilfælde vedrører en fransk virksomhed, der kun leverer til endelige forbrugere, som tilhører bestemte virksomheder eller offentlige organer, og som skal legitimere sig ved hjælp af et specielt identifikationsdokument. Grundig havde i første

omgang afvist at optage virksomheden i salgssystemet, da forretningen i henhold til adgangskriterierne skal være tilgængelig uden særlig legitimation. Da forretninger, der kræver legitimation ved hjælp af særlige identifikationsdokumenter, ifølge fransk kutyme og retspraksis dog betragtes som en hensigtsmæssig salgsform, vil Grundig under hensyntagen til de nationale særegenheder gøre brug af muligheden for at give afkald på bestemte adgangskriterier (se betragtning 12) og optage den pågældende virksomhed i salgssystemet.

B. RETLIG VURDERING

I. Artikel 85, stk. 1

1. *Aftalebestemmelser, som ikke begrænser konkurrencen*

(23) De aftaler med engros- og detailhandlere, der udgør Grundigs salgssystem, omfatter stort set kun enkle bindinger inden for specialhandelen. De i aftalerne indeholdte adgangskriterier er ikke omfattet af artikel 85, stk. 1, da de er af kvalitativ art og anvendes uden diskriminering, dvs. alle forhandlere, der opfylder de omtalte kriterier, har adgang. Dette gælder især følgende bestemmelser:

(24) a) Kravene til Grundig-forhandlernes faglige kvalifikationer, salgspersonalets faglige ekspertise, tilbud om garanti- og serviceydelser og salgslokalernes beskaffenhed er berettiget på grund af de produktspecifikke behov ved salg af teknisk set krævende udstyr inden for underholdningselektronikken. Den høje innovationsgrad inden for underholdningselektronikken, den konstante udvikling af nye produkter og udvidelse af de traditionelle produkters anvendelsesmuligheder kræver sagkyndig vejledning af mange kunder, hvor produkterne præsenteres af et sagkyndigt salgspersonale i hertil egnede lokaler. Af denne grund er det også berettiget at kræve, at postordrefirmaer, for at få adgang til salg, skal råde over salgslokaler, der kan sammenlignes med specialdetailhandleres forretninger, og at de i det pågældende salgsland skal være repræsenteret i tilstrækkeligt omfang, hvorved rene postordrefirmaer uden demonstrations-, rådgivnings- og kundeservicefaciliteter bliver udelukket. Postordrefirmaernes kunder har hermed i lighed med specialdetailhandlernes kunder mulighed for at benytte sig af de pågældende serviceydelser, hvis de ønsker det.

(25) b) Ud fra en konkurrenceretlig betragtning kan der ikke gøres indvending mod, at specialforretninger principielt skal være frit tilgængelig i de sædvanlige åbningstider for detailhandelen. Dette svarer til det normale billede af detailhandelen, der ifølge sin funktion er bestemt til at forsyne den samlede befolkning uden at privilegere bestemte købergrupper afhængigt af deres tilhørsforhold til bestemte erhvervsgrupper eller befolkningslag og udelukke andre. Hvis der i enkelte medlemsstater findes virksomheder, som kun er åbne for bestemte købergrupper, og dette er en traditionel salgsform, der godkendes i den nationale lovgivning, er det tilladt, hvis Grundig dér giver afkald på dette krav.

(26) c) Det er endvidere sagligt berettiget, at grossister normalt skal råde over en kompetent serviceafdeling. For at detailhandlerne kan opfylde sine kontraktlige vejlednings- og serviceforpligtelser over for forbrugeren, har de brug for, at grossisterne yder saglig information og vejledning. Der er derfor brug for en kompetent serviceafdeling, især til vejledning af små detailhandlere i landdistrikter. I denne forbindelse er det uden betydning, at traditionelle specialgrossister har mistet deres betydning, og at specialdetailhandlerne i dag køber deres varer via andre salgsformer — direkte salg fra fabrik og fra indkøbscentraler, hvor der hyppigt ikke ydes nogen vejledning for de enkelte produkter. Inden for rammerne af et selektivt salgssystem forekommer det dog relevant, at der ydes specifik rådgivning og vejledning i alle led, hvilket berettiger kravene til grossister.

(27) Dette er ikke til hinder for, at Grundig i enkelte medlemsstater afhængig af de nationale særegenheder forbeholder sig ret til at give afkald på dette kriterium. Hvis engroshandelen i enkelte medlemsstater generelt er begrænset til en ren distributionsfunktion, ville det være uforholdsmæssigt urimeligt at forlange en omstrukturering. Hvis derimod engroshandelen i andre medlemsstater generelt yder traditionel rådgivnings- og vejledningsservice over for detailhandlerne, er det hensigtsmæssigt, at man af hensyn til det serviceorienterede salgssystem forlanger, at disse ydelser bibeholdes. Der er ingen grund til at frygte, at nye salgsformer, som f.eks. »cash and carry«-markederne udelukkes, da mange andre producenter sælger deres produkter via disse virksomheder.

(28) d) Forbuddet mod at sælge til ikke-anerkendte forhandlere tjener som garanti for, at Grundig-produkter kun sælges af sagkyndige forhandlere, som blandt andet tilbyder de fornødne vejlednings- og serviceydelser, og der er derfor ingen konkurrencemæssige betænkeligheder herved.

(29) På fællesmarkedet er salg til anerkendte forhandlere udtrykkeligt erklæret tilladt, hvilket blandt andet giver mulighed for parallelimport mellem enkelte medlemsstater med forskelligt prisniveau. Der kan ikke gøres indsigelse mod, at forhandleren ved salg til videreforhandlere noterer sig køberens navn, købsdato og apparatets nummer og på forlangende skal give Grundig oplysning herom. Dette er især nødvendigt for at forhindre, at forhandlere under overtrædelse af salgsbindingsaftalen sælger Grundig-produkter til ikke-autoriserede forhandlere, hvilket næppe ville kunne forhindres uden en kontrolmulighed. Da oplysningerne udtrykkeligt begrænses til tilfælde, hvor virksomheden af tekniske grunde eller på grund af en begrundet mistanke om, at der sker overtrædelse af EF-salgsbindingsaftalen, og da Grundig hvert år skal aflægge beretning over for EF-Kommissionen om de tilfælde, hvor der er gjort brug af oplysningsretten, er der derimod ingen risiko for — således som der er givet udtryk for fra tredjemands side — at Grundig systematisk forlanger oplysninger for at kunne kontrollere eller vanskeliggøre parallelimport mellem autoriserede forhandlere.

(30) I de foregående år har Grundig efter egne oplysninger ikke i noget tilfælde gjort brug af oplysningsretten. Grundig har ganske vist i nogle tilfælde, hvor aftalebundne Grundig-produkter er blevet udbudt af ikke-autoriserede forhandlere, gennemført nogle undersøgelser. Disse sager har dog kunnet opklares, uden at Grundig i noget tilfælde faktisk har forlangt indsigt i nummerkontrollen, da en henvisning til denne mulighed normalt har været tilstrækkeligt til at få de ønskede oplysninger fra forhandlerne. Der er derfor ikke eksempler på, at Grundig skulle have benyttet denne bestemmelse til at kontrollere videresalgspriser og især opretholde forskellige priser i de forskellige medlemsstater.

(31) e) Forbuddet mod at avertere Grundig-produkter til »selvbetjenings- og afhentningspriser« er berettiget, idet alle forhandlere ifølge Grundigs salgsbindingsaftaler er forpligtede til at vejlede kunderne og yde dem bestemte former for service. Dette betyder, at forhandlerne ikke må føre en forretningspolitik, som principielt ikke omfatter en sådan service. Men når en forhandler averterer eller udbyder Grundig-produkter til salg til »afhentningspris« eller lignende, lader han dermed forbrugerne forstå, at han vil undlade at yde den nævnte kundeservice. Som følge af de kvalitative anerkendelseskriterier, der er fastlagt i aftalerne, er en sådan forretningsførelse derfor udelukket. På den anden side er der ikke fare for en generel afvigelse fra en forretningspolitik baseret på den pågældende kundeservice, når forhandleren efter kundens udtrykkelige ønske undlader at yde bestemte former for service. I så fald hindrer Grundigs salgsbindingsaftale ikke forhandleren i at yde kunden en rabat som følge af de omkostningsbesparelser, han har opnået.

(32) f) Det principielle forbud for grossister mod at levere til private endelige forbrugere og forpligtelsen til at kræve en særlig forpligtelseserklæring undertegnet ved levering til endelige erhvervsforbrugere, der dokumenterer, at produktet anvendes til erhvervsformål, er ligeledes sagligt berettiget, da denne forholdsregel tjener til at sikre en arbejdsdeling mellem grossister og detailhandlere samt at forhindre konkurrencefordrejning til skade for detailhandelen. Over for den opfattelse, der er tilkendegivet af tredjemænd, synes det ikke hensigtsmæssigt at begrænse undertegnelsen af denne forpligtelseserklæring til tilfælde, hvor produkterne som følge af deres art ikke uden videre kan anvendes i kundens erhvervsvirksomhed, dvs. til såkaldte irrelevante produkter. Også i tilfælde af erhvervsrelevante produkter er der risiko for, at produkterne indkøbes til rent privat behov, f.eks. til den erhvervsdrivendes familie eller venner, således at en kontrol gennem undertegnelsen af forpligtelseserklæringen, som for erhvervskunder på ingen måde er urimelig, forekommer berettiget ud fra en faglig betragtning.

(33) g) Proceduren for anerkendelse og udelukkelse af engros- og detailhandlere giver ligeledes ikke anledning til betænkeligheder ud fra en konkurrencemæssig betragtning, da der tages stilling til en ansøgning om anerkendelse inden for en rimelig frist på fire uger, da en ordinær opsigelse kun gælder for hele salgssystemet, og da en opsigelse kun kan gennemføres af en vigtig grund og/eller leveringsstandsning kun i tilfælde af konkurrenceovertrædelser, når overtrædelsen er fastslået retligt og ikke bestrides.

(34) Alle ovenstående bestemmelser til sikring af selektivt salg ved hjælp af fagligt uddannede engros- og detailhandlende, som er i stand til at tilbyde vejledning og kundeservice vil med den nuværende

markedsstruktur og konkurrencesituation inden for underholdningselektronikken ikke resultere i at konkurrencen mellem producenter eller forhandlere begrænses mærkbart, men indgår som en del af en salgsform, der er forenelig med artikel 85, stk. 1. Da underholdningselektronikken er præget af livlig konkurrence mellem producenter, forskellige salgsformer og livlig konkurrence i forhandlerleddet er det ikke muligt for Grundig, heller ikke under hensyntagen til Philips markedsandele, at udøve nogen mærkbar indvirkning på konkurrencen i forhandlerleddet.

2. *Aftalebestemmelser, der begrænser konkurrencen*

(35) Derimod indeholder aftalerne også nogle bestemmelser som går ud over opstillingen af kvalitative krav eller hermed forbundne forpligtelser for forhandlerne og derfor er omfattet af artikel 85, stk. 1. Det gælder detailhandlernes forpligtelse til at føre Grundig-sortimentet så fuldstændigt, som det er nødvendigt af hensyn til specialforretningen eller specialafdelingens størrelse og at ligge inde med et passende lager med et repræsentativt udsnit af salgsprogrammet, samt grossisternes forpligtelse til om muligt at føre hele Grundigs program. Disse forpligtelser går ud over, hvad der er nødvendigt for at sikre et fagligt korrekt salg og forudsætter, at forhandlerne gennemfører salgsfremmende foranstaltninger, der begrænser deres autonome forretningspolitik til fordel for konkurrerende produkter. Disse forpligtelser indebærer derfor konkurrencebegrænsninger, der — som følge af Grundigs salgssystems generelle udbredelse inden for Fællesskabet — vil kunne resultere i en begrænsning af handelen mellem medlemsstaterne, og som vil blive mærkbar på grund af Grundigs markedsandele.

II. Artikel 85, stk. 3

Grundigs EF-salgsbindingsaftaler med engros- og detailforhandlere opfylder forudsætningerne i artikel 85, stk. 3.

1. *Forbedring af varernes fordeling*

(36) De forpligtelser, der er pålagt grossister og detailhandlere bidrager sammen med specialhandelskriterierne ved afsætningen af Grundig-produkter til at forbedre varefordelingen. Specialhandelskriterierne sikrer, at Grundig-produkter kun sælges af saglige og kompetente forhandlere, hvilket gør salget mere rationelt og effektivt. Forhandlernes forpligtelse med hensyn til lagerføring af et fuldstændigt Grundig-varesortiment sikrer, at Grundig kan støtte sig til et nationalt dækkende net af udvalgte forhandlere, der er villige til at gøre en særlig indsats for salg af Grundig-produkter, hvilket fremmer afsætningen.

2. *En rimelig andel af fordelene til forbrugerne*

(37) De fordele, der er forbundet med salgssystemet, blandt andet garanti for passende vejledning og en effektiv kundeservice, grossisternes og detailhandlernes brede vareudbud og den forbedrede leveringsdygtighed kommer direkte forbrugerne til gode. I betragtning af de konstante tekniske nyskabelser er især den sagkyndige vejledning og installation af apparaterne på stedet af betydning for mange forbrugere, uden at dette resulterer i et højere prisniveau eller at priskonkurrencen mellem forhandlerne udelukkes. Producentens reklamebrochurer, artikler i fag- og forbrugertidsskrifter og brugsvejledninger er kun i begrænset omfang egnet til at erstatte sagkyndig vejledning, installation og indføring i apparatets betjening. Selv om forbrugerne i dag er mere velinformerede og tekniske sagkyndige, lægger mange forbrugere stadig vægt på den service, der ydes af specialdetailhandlere, og som garanteres af Grundigs salgssystem. Da der desuden sælges sammenlignelige, konkurrerende apparater fra andre producenter i tilstrækkeligt omfang via andre salgskanaler, især »cash and carry« supermarkeder, har forbrugerne tilstrækkelige muligheder til at vælge mellem service- eller prisorienterede salgsformer. Lagerføring af et fuldstændigt varesortiment er nødvendig for at sikre bedst mulig information og rådgivning over for forbrugeren, medens grossisternes og detailhandlernes lagerbeholdninger sikrer, at levering kan effektueres så hurtigt som muligt.

3. *Nødvendigheden af konkurrencebegrænsning*

(38) Selv om Grundigs salgssystem omfatter konkurrencebegrænsende forpligtelser, er disse nødvendige for at realisere ovennævnte fordele. Det skal i denne forbindelse understreges, at det hvad angår spørgsmålet om nødvendighed ikke kommer an på, om de pågældende produkter også kunne sælges

anderledes, men om producentens salgspolitiske koncept, der vurderes positivt inden for rammerne af artikel 85, stk. 3, nødvendiggør de pågældende konkurrencebegrænsninger. Dette er tilfældet med de her omtalte salgsfremmende forpligtelser. Grundig har investeret betydelige summer i vejledning af forhandlere i form af uddannelse og forsyning med informations- og reklamemateriale. Disse investeringer, der bidrager til en forbedring af varefordelingen og bedre vejledning og information af forbrugerne, er kun berettiget ud fra en økonomisk synsvinkel, hvis specialforhandleren ikke begrænser sig til salg af nogle få apparater, men gør en indsats for at sælge hele sortimentet. Da størrelsen af lagerbeholdningen og det varesortiment, der skal føres i øvrigt afhænger af specialforretningens størrelse, sikres det, at der ikke kræves urimelige ydelser af navnlig små virksomheder.

4. *Manglende mulighed for at udelukke konkurrencen*

(39) De aftaler, der danner grundlag for salgssystemet, især de salgsfremmende bestemmelser, giver endvidere ikke Grundig mulighed for at udelukke konkurrencen for så vidt angår en væsentlig del af apparaterne inden for underholdningselektronikken. Hvad angår konkurrencen med andre producenter har aftalerne ingen mærkbare virkninger, da forhandlerne ved salgsbindingen ikke hindres i at sælge eller gøre en indsats for at sælge andre produkter. Med hensyn til konkurrencen i forhandlerleddet tillader aftalerne derimod på såvel grossist- som detailhandelsniveau konkurrencen mellem Grundig-forhandlere indbyrdes i hele Fællesskabet. Forhandlerne står frit i prisdannelsen og har oven i købet ret til at benytte den billigste indkøbsmulighed, da leverancer mellem anerkendte forhandlere indbyrdes er tilladt i hele Fællesskabet.

(40) I betragtning af den livlige konkurrence inden for underholdningselektronikken råder Grundig — heller ikke under hensyntagen til bindingen til Philips — ikke over tilstrækkelige markedsandele til at udelukke konkurrencen i forhandlerleddet. Derimod er Grundig udsat for et kraftigt konkurrencepres, især fra de fjernøstlige producenters side, hvilket har resulteret i en nedgang i selskabets markedsandele.

(41) Endelig udelukkes konkurrencen i forhandlerleddet ikke af et stort antal tilsvarende salgssystemer, da mange producenter afsætter deres produkter uden salgsbinding. Derfor er der heller ikke nogen risiko for, at bestemte handelsformer, som f.eks. forbrugermarkeder og selvbetjeningsgrossister og -detaillister udelukkes fra at sælge disse produkter.

III. Artikel 6 og 8 i forordning nr. 17

(42) Da betingelserne for fritagelse fortsat er opfyldt, og da Grundig inden fritagelsens udløb indgav en gyldig ansøgning om forlængelse, kan denne i henhold til artikel 8, stk. 2, i forordning nr. 17 forlænges med virkning fra 29. marts 1989. Under hensyntagen til markedsstrukturen i den berørte sektor og Grundigs andel og betydning på det pågældende marked kan forlængelsen fastsættes til ti år, dvs. til 28. marts 1999.

For i øvrigt at give Kommissionen mulighed for at undersøge, om grundlaget for dens konkurrenceretlige vurdering ikke har ændret sig, om Grundig især ikke anvender adgangskriterierne på en diskriminerende måde og ikke misbruger retten til indsigt i nummerkontrollen pålægges Grundig hvert år at forelægge en beretning om anerkendelse af forhandlere og gennemførelse af nummerkontrollen —

TRUFFET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

EF-traktatens artikel 85, stk. 1, erklæres i medfør af artikel 85, stk. 3, for uanvendelig på:

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen og

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen.

Denne fritagelse gælder fra den 29. marts 1989 til 28. marts 1999.

Artikel 2

Det pålægges Grundig AG årligt og første gang den 31. december 1993 at forelægge Kommissionen beretninger om de tilfælde, hvor den

— har nægtet eller frataget en grossist eller detailhandler anerkendelse som Grundig-forhandler eller nedlagt forbud mod levering til en grossist eller detailhandler

— har forlangt at få indsigt i en Grundig-forhandlers dokumenter vedrørende nummerkontrollen

og i hvert enkelt tilfælde sagligt at begrunde denne indsigt.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

Grundig AG
Kurgartenstraße 37
D-90762 Fürth.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. december 1993.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen