II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 10. Juli 1987

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag
(IV/31.192 — Tipp-Ex)
(IV/31.507 — Tipp-Ex [Mustervertrag])

(Nur der deutsche, englische, französische und holländische Text sind verbindlich)

(87/406/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 [1] — erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags —, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 1 und Artikel 15 Absatz 2,

im Hinblick auf die Beschwerden des Unternehmens ISA France Sàrl, Bar-Le-Duc (Frankreich), vom 30. März 1984 sowie des Unternehmens M. Visser's Industrie & Handelsonderneming — VIHO BV, Eijsden (Niederlande), vom 24. Juli 1984 gegen die Gesellschaft Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Frankfurt (Bundesrepublik Deutschland),

im Hinblick auf den am 7. März 1985 gemäß den Artikeln 2 und 4 der Verordnung Nr. 17 von Tipp-Ex eingereichten Antrag auf Erteilung eines Negativattestes für den Mustervertrag eines „Vertragshändlervertrages" und die vorgenommene Anmeldung,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 10. April 1986, das Verfahren einzuleiten,

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

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

(1) Gegenstand des vorliegenden Verfahrens sind Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Tipp-Ex und ihren Alleinvertriebshändlern in mehreren EG-Ländern zur Behinderung von Parallelimporten bzw. -exporten von Tipp-Ex-Produkten innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Das Verfahren wurde ausgelöst durch eine Beschwerde, die ISA France am 30. März 1984 eingelegt hat. Der am 7. März 1985 angemeldete Vertragshändler-Mustervertrag wurde aufgrund des engen Zusammenhangs in das Verfahren einbezogen.

A. Die Unternehmen

a) *Tipp-Ex*

(2) Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Frankfurt, befaßt sich vorwiegend mit dem Vertrieb von Kor-

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

[2] ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

rekturmitteln. Das Unternehmen bezieht die unter dem Warenzeichen „Tipp-Ex" vertriebenen Erzeugnisse von der Stadler GmbH & Co KG, Frankfurt. Aufgrund der Identität von Gesellschaftern und Geschäftsführern bei beiden Unternehmen geht die Kommission davon aus, daß es sich bei Tipp-Ex und Stadler um verbundene Unternehmen handelt.

Tipp-Ex erzielte im Jahr 1984 einen Gesamtumsatz von (...) [1]. Davon entfielen auf das Inland (...) und auf die Gemeinschaft insgesamt (...).

b) *Beiersdorf*

(3) Beiersdorf AG ist Herstellerin einer Vielzahl pharmazeutischer, kosmetischer und chemischer Erzeugnisse, darunter auch derjenigen, des „tesa"-Programms. Der konsolidierte Gesamtumsatz der Beiersdorf AG und ihrer inländischen Tochtergesellschaft betrug 1984 (...). Der Weltumsatz des Beiersdorf-Konzerns belief sich 1984 auf (...).

Beiersdorf hat mit Wirkung vom 4. Januar 1982 den Alleinvertrieb der Tipp-Ex-Erzeugnisse in Frankreich übernommen, im Anschluß an die Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen Tipp-Ex und der (...) [2].

(4) BDF tesa SA, Le Plessis Robinson, ist eine von drei Beiersdorf-Tochtergesellschaften in Frankreich. Sie vertreibt u. a. „tesa"- und Tipp-Ex-Produkte in Frankreich.

c) *Die weiteren beteiligten Alleinvertriebshändler*

(5) — Burotex SA, Brüssel (Belgien);

— (...) (bis 31. Dezember 1981);

— Esveha-Rijam (früher Rijam Jade), Alphen aan de Rijn (Niederlande);

— Tipp-Ex (Leslie McLean) Ltd, Camberley/Surrey (Großbritannien).

d) *ISA France*

(6) ISA France Sarl, Bar-Le-Duc, ist ein bedeutendes Import- und Exportunternehmen für Bürobedarfsmittel. Absatzmärkte sind Frankreich, die Niederlande, die Bundesrepublik Deutschland und Afrika. ISA France erzielte 1984 einen Gesamtumsatz von rd. (...). Daran hatten Tipp-Ex-Produkte einen Anteil von (...).

e) *VIHO*

(7) M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO BV, Eijsden (Niederlande), betreibt Import- und Exportgeschäfte mit Bürobedarfsartikeln insbesondere in den EG-Ländern. Ihr Jahresumsatz 1984 betrug (...), davon entfielen (...) auf Tipp-Ex-Produkte.

B. Das Produkt und der Markt der Korrekturmittel

(8) Gegenstand des Verfahrens sind Korrekturmittel für Schriftstücke, d. h. insbesondere Korrekturpapiere, Korrekturflüssigkeiten (sogenannte Fluids) und Korrekturbänder.

(9) Die Kommission geht davon aus, daß die Firma Tipp-Ex auf dem Korrekturmittel-Markt eine starke Stellung einnimmt. Eine marktbeherrschende Stellung hat sich allerdings nicht feststellen lassen. Zwar ist Tipp-Ex bei Korrekturpapier und Fluids der mit Abstand größte Anbieter in der Gemeinschaft. Dies gilt jedoch nicht für Korrekturbänder, dem am schnellsten wachsenden Marktsegment. Die stärksten Anbieter dort sind die etablierten Hersteller von Schreibmaschinen und Farbbändern. Tipp-Ex ist lediglich einer von acht kleineren Anbietern, die gemeinsam einen Marktanteil von ca. 30 % haben.

Für die Bewertung der Marktstellung ist auch von Bedeutung, daß Tipp-Ex als mittelständisches Unternehmen mit Großunternehmen im Wettbewerb steht und keine wesentlichen Marktzugangsschwellen für Korrekturmittel bestehen.

C. Das Tipp-Ex Vertriebssystem

(10) Tipp-Ex vertreibt ihre Erzeugnisse in der gesamten Gemeinschaft sowie in zahlreichen Drittländern. In der Bundesrepublik Deutschland verkauft sie an den Fachhandel (Groß- und Einzelhandel), an Warenhäuser und an zwei sogenannte Vertragshändler.

In den anderen EG-Ländern vertreibt Tipp-Ex ihre Ware über die vorbezeichneten Alleinvertriebshändler (siehe Randnummern 3 bis 5), welche sie ihrerseits an den Fachhandel weiterverkaufen.

(11) Die Zusammenarbeit zwischen Tipp-Ex und diesen Alleinvertriebshändlern beruht, von zwei Ausnahmen abgesehen, auf mündlichen Abreden. Danach hat sich Tipp-Ex gegenüber jedem dieser Händler verpflichtet, zum Zweck des Weiterverkaufs innerhalb eines abgegrenzten Gebietes des Gemeinsamen Marktes bestimmte Waren nur an ihn zu liefern. Jeder dieser Händler hat seinerseits gegenüber

---

[1] In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

[2] In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung ist der Name dieses Unternehmens, das nicht Adressat der Entscheidung ist und nicht Adressat der Beschwerdepunkte war, nicht erwähnt und durch „..." ersetzt.

Tipp-Ex typische Absatzförderungspflichten eines Alleinvertriebshändlers übernommen.

(12) Nur mit Tipp-Ex (Leslie McLean) und Beiersdorf bestehen schriftliche „Vertragshändlerverträge". Dabei handelt es sich um einen am 1. Oktober 1983 geschlossenen und gleichzeitig in Kraft getretenen Vertrag mit Tipp-Ex (Leslie McLean) und einen im Dezember 1983 unterzeichneten, rückwirkend ab 4. Januar 1982 gültigen Vertrag mit Beiersdorf. Zuvor waren die Vertragsbeziehungen dieser beiden Unternehmen zu Tipp-Ex, ebenso wie der anderen Alleinvertriebshändler, mündlich vereinbart. Tipp-Ex hat am 7. März 1985, d. h. nach Abschluß der Ermittlungen, für einen den Vertragshändlerverträgen entsprechenden Mustervertrag nach Artikel 2 der Verordnung Nr. 17 einen Antrag auf Erteilung eines Negativattests gestellt und diesen Mustervertrag „vorsorglich" gemäß Artikeln 4 und 5 dieser Verordnung angemeldet.

(13) Der Mustervertrag enthält unter anderem folgende im vorliegenden Zusammenhang bedeutsame Bestimmungen:

„. . .

Artikel 14 — Verkauf außerhalb des Vertragsgebietes

(1) Der Vertragshändler verpflichtet sich, die Vertragsware nicht an Kunden zu verkaufen, die ihren Sitz außerhalb des Vertragsgebietes haben, mit Ausnahme der EWG-Mitgliedstaaten. Anfragen von Kunden aus solchen Ländern hat der Vertragshändler an den Lieferanten weiterzuleiten. Der Vertragshändler verpflichtet sich ferner, die Vertragsware nicht an Kunden zu verkaufen, von denen ihm bekannt ist, daß sie sie in Gebiete außerhalb des Vertragsgebietes weiterliefern wollen.

(2) Hinsichtlich der EWG-Mitgliedstaaten, die nicht zum Vertragsgebiet gehören, verpflichtet sich der Vertragshändler zur Unterlassung einer aktiven Verkaufstätigkeit. Das bedeutet, daß er in diesen Ländern keine Kunden werben, keine Niederlassungen errichten, keine Auslieferungslager unterhalten und nicht für die Vertragsware werben darf.

. . ."

(14) „. . .

Artikel 20 — Gebietsschutz

(1) Der Lieferant wird Eigenhändler, von denen ihm bekannt ist, daß sie in das Vertragsgebiet weiterliefern wollen, nicht mit der Vertragsware beliefern. Er hat mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu prüfen, ob die Gefahr besteht, daß ein Eigenhändler in das Vertragsgebiet weiterliefert.

(2) Der Lieferant verpflichtet sich, den Partnern seiner anderen Vertragshändlerverträge die gleichen Verpflichtungen aufzuerlegen, die der Vertragshändler in Kapitel II Art. 14 dieses Vertrages übernommen hat.

. . ."

D. Die Behinderung von Parallelimporten und -exporten durch Tipp-Ex

(15) Tipp-Ex hat nach den Feststellungen der Kommission mindestens von 1979 bis 1982 aktive Maßnahmen getroffen, um Parallelimporte bzw. -exporte innerhalb der Gemeinschaft zu unterbinden. Sie hat darüber hinaus auf ihre Alleinvertriebshändler Druck ausgeübt, um deren Einverständnis und Unterstützung hierbei zu erreichen.

Auch die mündlichen Verträge zwischen Tipp-Ex und (. . .), Burotex, Esveha-Rijam und Tipp-Ex (Leslie McLean) hatten zum Gegenstand, Parallelimporte und -exporte zu verhindern. Das ergibt sich aus dem festgestellten Verhalten der Beteiligten.

a) *Verhalten in Bezug auf ISA France*

(16) Anfang 1979 bezog ISA France, erstmals und einmalig, Ware direkt von Tipp-Ex. Da diese Ware nicht abredegemäß in ein Drittland verkauft wurde und schließlich zum Teil auf dem deutschen Markt auftauchte, hat Tipp-Ex eine weitere Belieferung von ISA France davon abhängig gemacht, daß dieses Unternehmen in detaillierter Form Bestimmungsort und Empfänger der Ware angab.

(17) Am 11. April 1979 richtete Tipp-Ex an ISA France ein Fernschreiben und warf ihr vor, sie verkaufe Tipp-Ex-Produkte in der Bundesrepublik Deutschland und teile ihren Kunden sogar Herkunft und Einkaufspreis dieser Produkte mit. Das führe selbstverständlich zur Beendigung der Geschäftsbeziehungen. Tatsächlich hat Tipp-Ex ISA France in der Folgezeit auch nicht mehr beliefert.

(18) Ebenfalls im Jahre 1979 kaufte ISA France Tipp-Ex-Ware mehrfach bei (. . .) und verkaufte sie in der Bundesrepublik Deutschland. Als Tipp-Ex davon erfuhr, wandte sie sich in mehreren Fernschreiben nicht nur an (. . .), sondern auch an Burotex, Esveha-Rijam und Tipp-Ex (Leslie Mc Lean), um die Alleinvertriebshändler zu veranlassen, sich der von Tipp-Ex verfolgten Geschäftspolitik anzuschließen, die darin besteht, Parallelimporteure nicht zu beliefern, um auf diese Weise zu einem absoluten Schutz der zugewiesenen Vertragsgebiete zu kommen. Die Kommission hat hierzu die in Randnummern 19 bis 24 zusammengefaßten Feststellungen getroffen.

(19) Am 29. August 1979 beklagte sich Tipp-Ex fernschriftlich bei ihren Alleinvertriebshändlern in Bel-

gien, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden über Reimporte seitens deutscher Kunden zu Preisen, die weit unter dem örtlichen Preisniveau lagen und unterstrich, daß dies für den betreffenden Händler unmittelbare Konsequenzen haben werde. Außerdem wird in dem Fernschreiben erwähnt, daß Tipp-Ex ihrerseits keinen Exporteur in der Bundesrepublik Deutschland beliefere, der nicht durch die Frachtpapiere nachweist, daß die Ware tatsächlich in das betreffende Drittland versandt worden ist. Ferner, daß Tipp-Ex wegen der Parallelimporte beschlossen habe, jede Sendung mit einem speziellen Code für jedes Land zu versehen.

(20) Am 31. August 1979 bat Tipp-Ex (. . .), die Lieferquelle von ISA France für Tipp-Ex-Produkte herauszufinden. Das Fernschreiben endet mit dem Satz: „We hope that you are able to help us to cut out the parallel market."

(21) Am 5. Oktober 1979 teilte Tipp-Ex den Alleinvertriebshändlern mit, (. . .) habe Tipp-Ex-Produkte an ISA France geliefert und diese für ihre Preisunterbietungen bekannte Firma habe an einen deutschen Händler weiterverkauft. In dem Fernschreiben wird die Frage aufgeworfen, ob es wert sei, daß ein Alleinvertriebshändler für solche Lieferungen seine Vertretung aufs Spiel setzt und darauf hingewiesen, daß Konsequenzen zu erwarten seien.

(22) In einem an (. . .) gerichteten Zusatz des vorbezeichneten Fernschreibens kündigte Tipp-Ex die Beendigung der Belieferung an. Am 12. Oktober 1979 nahm Tipp-Ex diese Ankündigung vorläufig wieder zurück, entzog (. . .) aber einen bisher eingeräumten Naturalrabatt in Höhe von 10 % der Abgabepreise. (. . .) reagierte auf die von Tipp-Ex getroffenen Maßnahmen mit einer Anhebung ihrer Preisangebote an ISA France um 10 — 20 %.

(23) Dies führte zu Auseinandersetzungen zwischen (. . .) und ISA France, weil letztere in der Preisanhebung eine zwischen (. . .) und Tipp-Ex abgestimmte Maßnahme sah, um ISA France an der Fortsetzung ihrer Parallelimporte zu hindern. In der Folgezeit kam es zu einer längeren Unterbrechung der Bezüge von ISA France bei (. . .) die sich nach den der Kommission vorliegenden Informationen über das ganze Jahr 1980 erstreckte. Im Verlauf dieses Jahres konnte ISA France Tipp-Ex-Ware von einem deutschen Großhändler beziehen, wobei dieser, aus Furcht vor Sanktionen seitens Tipp-Ex, die Lieferungen in verdeckter Form ausführte.

(24) Erst Anfang 1981 kam es wieder zu konkreten Verhandlungen zwischen (. . .) und ISA France. Allerdings weigerte sich (. . .), ISA France selbst und direkt zu beliefern, erklärte aber, keine Einwände zu erheben, wenn ISA France größere Mengen Tipp-Ex-Ware bei einem Abnehmer von (. . .) beziehen wolle. Zu einem Geschäftsabschluß kam es aber nicht, da ISA France die ihr angebotenen Preise für zu hoch hielt.

(25) Am 20. November 1981 entzog Tipp-Ex schließlich (. . .) zum 31. Dezember 1981 das Alleinvertriebsrecht für Frankreich und übertrug es ab 4. Januar 1982 an Beiersdorf. Nach Angaben von ISA France war einer der Hauptgründe hierfür die Belieferung von ISA France durch (. . .). Demgegenüber hat Tipp-Ex erklärt, die Kündigung resultierte daraus, daß (. . .) die übernommenen Absatzförderungspflichten nur unzulänglich erfüllte und insbesondere einen viel zu niedrigen Umsatz mit dem französischen Großhandel erzielte. Daß die unzureichende Absatzleistung von (. . .) jedenfalls einen der Kündigungsgründe darstellten, geht auch aus Prozeßunterlagen über einen von Tipp-Ex im Jahre 1982 gegen (. . .) angestrengten Zivilrechtsstreit hervor.

(26) Die Kommission zieht aus dem dargestellten Verhalten von (. . .) den Schluß, daß das Unternehmen unter dem starken Druck von Tipp-Ex im Oktober 1979 sich mindestens teilweise den von Tipp-Ex geforderten Maßnahmen gegen ISA France angeschlossen hat.

(. . .) hat im Oktober 1979 ihre Preisangebote an ISA France stark angehoben und zeitweise, und zwar insbesondere im Jahre 1980, die Belieferung von ISA France eingestellt. Die von (. . .) Anfang 1981 erklärte Bereitschaft, den Einkauf größerer Mengen durch ISA France bei dritten Händlern zu tolerieren, belegt darüberhinaus, daß (. . .) sich auch weiterhin an die Forderung von Tipp-Ex gehalten hat, als Parallelimporteure bekannte Unternehmen nicht selbst zu beliefern. Der Bezug über dritte Händler ist nämlich nicht vergleichbar mit dem Direkteinkauf bei einem Alleinvertriebshändler, weil dabei eine weitere Handelsspanne anfällt. Schließlich steht auch die Beendigung des Vertragsverhältnisses durch Tipp-Ex zum Jahresende 1981 der Annahme nicht entgegen, daß (. . .) zeitweise, und zwar von Oktober 1979 bis Anfang 1981, die auf eine Marktabschottung gerichtete Geschäftspolitik von Tipp-Ex unterstützt hat.

(27) Von 1982 bis Februar 1984 kaufte ISA France Tipp-Ex-Produkte bei BDF tesa. Die Beschwerdeführerin behauptet, daß BDF tesa sie preislich diskriminiert habe und sie seit dem 2. März 1984 keine Tipp-Ex-Ware mehr von BDF tesa habe erhalten können.

(28) Die Ermittlungen haben jedoch ergeben, daß BDF tesa die Geschäftsbeziehungen zu ISA France nicht abgebrochen, sondern mit Schreiben vom 2. März 1984 vorübergehend ausgesetzt hat. Dies geschah, nachdem ISA France mit der Intervention „einer europäischen Instanz" gedroht hatte, weil BDF tesa sie nicht über ein besonders günstiges Werbeangebot unterrichtet hatte. Tatsächlich hat BDF tesa auf spätere Anfragen von ISA France und zwar insbesondere im April und Juni 1984 Angebote zu Konditionen gemacht, wie sie von BDF tesa nur den leistungsstärksten Großhändlern gemacht wurden. Gleichwohl hat ISA France von diesen Angeboten keinen Gebrauch gemacht.

(29) Es hat sich auch nicht feststellen lassen, daß BDF tesa ISA France in preislicher Hinsicht gegenüber anderen Großhändlern diskriminiert hat. Als BDF tesa den Tipp-Ex-Vertrieb ab 4. Januar 1982 übernahm, stellte sich für sie eine starke Abhängigkeit von ISA France heraus. Deshalb wurde ISA France, wie früher von (. . .), zunächst auch von BDF tesa besonders günstige Preise eingeräumt (einschließlich eines Funktionsrabatts von 25 % für Fachgroßhändler, obwohl ISA France die üblichen Großhandelsleistungen nicht erbringt), die zu einer Besserstellung von ISA France gegenüber vergleichbaren Großhändlern führte. Außerdem bezog ISA France lediglich drei von insgesamt 65 Artikeln der Tipp-Ex-Produktpalette und zwar die sogenannten „Schnelldreher".

(30) Diese während ihrer ersten Vertriebsmonate im Jahre 1982 vorgefundenen Gegebenheiten machten für Beiersdorf mittelfristig den Abbau des Wettbewerbsvorteils von ISA France gegenüber den übrigen Großhändlern, d. h. die Anpassung der Sonderkonditionen für ISA France an die üblichen den Fachgroßhändlern eingeräumten Konditionen wünschenswert. Nachdem BDF tesa die einseitige Vertriebsabhängigkeit von ISA France durch eine größere Distributionsbasis eingeschränkt hatte, wurden die Konditionen für ISA France Ende 1982/Anfang 1983 an die der übrigen Großhändler angepaßt.

(31) Andererseits haben die Ermittlungen der Kommission jedoch ergeben, daß die von BDF tesa getroffenen Maßnahmen — zumindest während des zweiten Halbjahres 1982 — auch zum Ziel hatten, Reimporte von ISA France in die Bundesrepublik Deutschland zu verhindern.

(32) Dies ergibt sich aus folgenden eigenen Unterlagen von Beiersdorf:

Mit Fernschreiben vom 13. Mai 1982 teilte Beiersdorf BDF tesa mit: „Da ihre ISA-Lieferungen jetzt die Zusammenarbeit und Kontakte mit Tipp-Ex gefährden, muß sofort eine Lösung gefunden werden. Wenn schon die Belieferung aus rechtlichen Gründen nicht gestoppt werden kann, so dürfen keine Sonderpreise mehr praktiziert werden . . ."

In einem am 15. Juni 1982 an BDF tesa gerichteten Schreiben stellte Beiersdorf fest, daß ihre Tochtergesellschaft bisher keine Preiskorrektur vorgenommen hat und bestand energisch auf einer umgehenden Preiserhöhung, da die Zusammenarbeit mit Tipp-Ex grundsätzlich gefährdet sei, wenn ISA France durch die Preisstellung von BDF tesa weiterhin die Möglichkeit zu Exporten erhalte.

Am 2. August 1982 erteilte Beiersdorf ihrer Tochter schließlich die strikte Anweisung, ISA France nicht mehr zu Sonderkonditionen zu beliefern, da sich dieser Kunde nicht an die Zusage gehalten habe, Tipp-Ex-Ware nicht zu exportieren. Sonderkonditionen dürften nur solchen Großkunden gewährt werden, bei denen sichergestellt sei, daß keine Exporte erfolgen.

(33) Aus den vorbezeichneten Unterlagen ist zum einen der Schluß zu ziehen, daß Tipp-Ex bei Beiersdorf verschiedentlich vorstellig geworden ist, mit dem Ziel, Parallelimporte durch ISA France zu verhindern. Zum anderen ist erkennbar, daß Beiersdorf die Bereitschaft zum Ausdruck gebracht hat, Tipp-Ex bei diesem Bemühen zu unterstützen. Dieses Einvernehmen ist auch dem Umstand zu entnehmen, daß Beiersdorf dem Firmeninhaber von Tipp-Ex das vorgenannte Schreiben an BDF tesa vom 2. August 1982 in Abschrift übersandt hat.

(34) Im Januar 1984 bat ISA France den belgischen Alleinvertriebshändler Burotex um ein Angebot für bestimmte Tipp-Ex-Artikel. Eine entsprechende Anfrage richtete sie auch an den britischen Alleinvertriebshändler Tipp-Ex (Leslie McLean). Burotex verwies ISA France an BDF tesa. Die britische Gesellschaft gab hingegen keine Antwort.

Die Kommission hat nicht feststellen können, daß Tipp-Ex zu diesem Zeitpunkt interveniert hat, um die Alleinvertriebshändler zu einer solchen Haltung zu veranlassen.

(35) Im Mai 1984 richtete ISA France eine Anfrage an Tipp-Ex zwecks Angebots für eine bedeutende Menge von Tipp-Ex-Artikeln, „ab Werk Frankfurt". Tipp-Ex lehnte die Ausführung dieses Auftrages ab, unter Hinweis auf ihren Alleinvertriebsvertrag mit Beiersdorf.

b) *Verhalten in bezug auf VIHO*

(36) VIHO hat sich am 24. Juli 1984 der Beschwerde von ISA France angeschlossen und erklärt, auch sie habe bei der Versorgung mit Tipp-Ex-Produkten Schwierigkeiten gehabt und sei von allen Versorgungsquellen außerhalb des eigenen Landes abgeschnitten.

(37) Diese Erklärung ist insofern widersprüchlich, als die Beschwerdeführerin in ihrer Antwort auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 11. Dezember 1984 eingeräumt hat, daß sie seit 1982 Tipp-Ex-Ware von einer Tochtergesellschaft des holländischen Alleinvertriebshändlers von Tipp-Ex, Esveha-Rijam, sowie von holländischen, belgischen, deutschen, französischen und britischen Händlern, die nicht Alleinvertriebshändler von Tipp-Ex sind, bezogen habe.

(38) Allerdings stellte Esveha-Rijam die Belieferung von VIHO im Verlauf des Jahres 1984 ein. Die Kommission hat jedoch nicht mit hinreichender Sicherheit feststellen können, daß insoweit und zu diesem Zeitpunkt eine Abstimmung zwischen Tipp-Ex und Esveha-Rijam vorlag.

(39) Im Mai 1984 bat VIHO Tipp-Ex um ein Angebot für eine große Warenmenge, Lieferung ab Werk. Tipp-Ex verwies VIHO zunächst an den holländischen Alleinvertriebshändler. In dem darauffolgenden Schriftwechsel vertrat VIHO die Auffassung, daß der Hersteller nach der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 der Kommission (1) in Verbindung mit der Pressemitteilung der Kommission in der Sache „La Maison des Bibliothèques" vom 12. Januar 1984 zur Lieferung verpflichtet sei. Im November 1984 machte Tipp-Ex schließlich ein Angebot, indem sie VIHO die Preise mitteilte, zu denen sie an Abnehmer außerhalb bestehender Vertragshändlerverträge lieferte. VIHO machte von diesem Angebot jedoch keinen Gebrauch, weil ihr die Preise zu hoch erschienen.

(40) Negative Bescheide auf mehrere Lieferanfragen zwischen Mai und Oktober 1984 erhielt VIHO von verschiedenen Alleinvertriebshändlern von Tipp-Ex. Burotex verwies VIHO an den holländischen Alleinvertriebshändler. Tipp-Ex (Leslie McLean) gab keine Antwort und BDF tesa teilte mit, man sei lediglich Tipp-Ex-Vertreter für Frankreich und exportiere nicht.

Die Kommission hat hinsichtlich des Verhaltens dieser Alleinvertriebshändler keine hinreichenden Anhaltspunkte dafür gefunden, daß Tipp-Ex im Zusammenhang mit den Anfragen von VIHO interveniert hat, um die Alleinvertriebshändler zu veranlassen, keine Angebote abzugeben.

E. Die wesentlichen Einlassungen der Betroffenen

a) *Tipp-Ex*

(41) Tipp-Ex hat erklärt, sie habe bis zum Jahr 1982 von Artikel 85 EWG-Vertrag, der Verordnung Nr. 67/67/EWG (2) und den von der Kommission sowie vom Europäischen Gerichtshof veröffentlichten Entscheidungen keine Kenntnis gehabt. Ihre Rechtskenntnisse hätten sich darin erschöpft, daß sie sich gegenüber den Alleinvertriebshändlern zivilrechtlich für verpflichtet hielt, die Alleinvertriebsverhältnisse zu schützen.

(42) Im Jahre 1982 habe Tipp-Ex, veranlaßt durch die Anbahnung der Beziehungen zu Beiersdorf, einen Rechtsanwalt mit der Konzipierung eines Mustervertrages beauftragt, um ihr Verhältnis zu ihren Alleinvertriebshändlern auf eine „rechtlich bedenkenfreie Grundlage" zu stellen. Erst durch dessen Ausführungen und die diesbezügliche Korrespondenz mit Beiersdorf habe Tipp-Ex erstmals von der kartellrechtlichen Problematik Kenntnis erhalten.

(43) Tipp-Ex sei dann bis zu der „Bekanntmachung der Kommission zu den Verordnungen (EWG) Nr. 1983/83 und Nr. 1984/83 vom 22. Juni 1983 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Alleinvertriebsvereinbarungen bzw. Alleinbezugsvereinbarungen" (3) der Meinung gewesen, der in Rede stehende Mustervertrag falle unter die 1982 noch geltende Verordnung Nr. 67/67/EWG. Als ihr jedoch nach Kenntnisnahme dieser Bekanntmachung Zweifel gekommen seien, habe sie beschlossen, den Vertragshändlervertrag der EG-Kommission zu unterbreiten, dies aber im Hinblick auf die bevorstehende Nachprüfung durch die Kommission hinausgeschoben.

(44) Ferner hat Tipp-Ex ausgeführt, daß es am Verschulden fehle, da sie sich auf die Auffassung eines Anwalts verlassen habe, der sich mit außerordentlichem Zeit- und Honoraraufwand um die Bearbeitung der anstehenden Rechtsfragen bemüht habe. Tipp-Ex sei der Überzeugung gewesen, in jeder Hinsicht rechtmäßig und in Wahrnehmung begründeter Interessen zu handeln. Der Anwalt habe Tipp-Ex auch während des Entwurfs des Alleinvertriebsvertrages und der Vertragsverhandlungen mit BDF tesa dahingehend beraten, daß die beanstandeten Artikel 14 und 20 des Mustervertrages bedenkenfrei seien.

b) *Beiersdorf*

(45) Beiersdorf hat vorgetragen, daß es sich bei der vorliegenden Fassung des Vertragshändlervertrages, der nur in Artikel 14 Absatz 1 Satz 1, nicht aber in Satz 3 und in Artikel 20 eine ausdrückliche Einschränkung in bezug auf Lieferungen in EG-Ländern enthält, um ein Redaktionsversehen handele, das man erstmals im Laufe dieses Verfahrens festgestellt habe. Das Unternehmen hat nachgewiesen, daß seine Rechtsabteilung in die von Tipp-Ex vorgelegten Vertragsentwürfe vom 5. November 1982 und vom 8. Februar 1983 jeweils gleichlautende Einfügungen in Artikel 14 Absatz 1 Satz 3 sowie in Artikel 20 Absatz 1 vorgenommen hatte. In dem dann am 20. Juli 1983 von Tipp-Ex an Beiersdorf übersandten endgültigen Vertragsentwurf waren die von Beiersdorf vorgeschlagenen Ergänzungen zu Artikel 14 und 20 nicht enthalten. Dies sei jedoch keinem der Mitarbeiter von Beiersdorf aufgefallen. Diese Erklärung, die Beiersdorf in ihrer Antwort auf die Beschwerdepunkte vom 2. Juni 1986 und in der Anhörung vom 18. September 1986 abgab, hat die Kommission nicht überzeugt. Wie sich aus der Niederschrift über diese Anhörung ergibt, wußten die für Beiersdorf bei der Unterzeichnung des endgültigen Vertragstextes handelnden Personen, welchen Vertragstext und mit welchem Inhalt sie unterschrieben.

(1) ABl. Nr. L 173 vom 30. 6. 1983, S. 1.
(2) ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.
(3) ABl. Nr. C 101 vom 13. 4. 1984, S. 2.

(46) Beiersdorf hat schließlich in der Anhörung vom 18. September 1986 die zwischenzeitlich getroffene Nachtragsvereinbarung zu dem Vertragshändlervertrag, durch die die beanstandeten Regelungen der Artikel 14 und 20 geändert wurden, vorgelegt. Tipp-Ex hat am 11. September 1986 ihre Absicht mitgeteilt, einen erneuten Antrag auf Erteilung eines Negativattestes zu stellen.

c) *Die anderen Betroffenen*

(47) Burotex, Esveha-Rijam und Tipp-Ex (Leslie Mc Lean) haben im wesentlichen vorgetragen, daß sie, soweit sie auf Lieferanfragen von ISA France bzw. VIHO nicht reagiert hätten, diese Anfragen an Tipp-Ex weitergeleitet hätten, ferner daß sie Tipp-Ex gegenüber keine Verpflichtung hinsichtlich dieser Kunden eingegangen seien und daß sie künftig die EG-Wettbewerbsvorschriften uneingeschränkt respektieren würden.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

Die Vereinbarungen

(48) Tipp-Ex und ihre Alleinvertriebshändler und Händler in der Gemeinschaft ([. . .], Beiersdorf, Burotex, Esveha-Rijam, Tipp-Ex [Leslie McLean]) sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85. Bei den zwischen Tipp-Ex und diesen Händlern zum Teil mündlich, zum Teil schriftlich getroffenen Vereinbarungen, einschließlich der sogenannten Vertragshändlerverträge, handelt es sich um Vereinbarungen im Sinne dieses Artikels. Die schriftlichen Verträge kamen mit dem in den Artikeln 14 und 20 beschriebenen Inhalt zustande. Die Unterzeichner kannten den Inhalt des Vertrages und wollten eine Erklärung mit diesem Inhalt abgeben. Die Maßnahmen, die Tipp-Ex spätestens seit 1979 in Ausübung und auf der Grundlage ihrer vertraglichen Beziehungen zu den Händlern getroffen hat, um Parallelimporte in die Mitgliedstaaten zu verhindern, ordnen sich in diese Vereinbarungen ein.

(49) Wie der Gerichtshof in mehreren Entscheidungen ausgesprochen hat (vgl. insbesondere Urteil vom 25. Oktober 1983, Rechtssache 107/82, AEG-Telefunken, Slg. 1983, S. 3151 und Urteil vom 17. September 1985, Rechtssachen 25/84 und 26/84, Fordwerke [1] stellt das Verhalten eines Unternehmers dann keine einseitige, Artikel 85 entzogene Maßnahme dar, wenn es sich in die vertraglichen Beziehungen einordnet, die ein Hersteller mit seinen Händlern unterhält. Zwischen Tipp-Ex und ihren Vertragshändlern ist eine Vereinbarung zustandegekommen. Alle Vertragshändler haben sich die Vorstellungen von Tipp-Ex hinsichtlich des gegenseitigen Gebietsschutzes zueigen gemacht und damit sind diese zum Bestandteil des Vertrages geworden. Dabei kommt es nicht darauf an, ob diese Geschäftspolitik mit den Eigeninteressen der Händler übereinstimmt.

(50) Zumindest haben Tipp-Ex und die Händler sich bei diesem Verhalten im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 abgestimmt.

Die Wettbewerbsbeschränkungen

(51) Die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen beschränken den Wettbewerb, denn sie haben zum Gegenstand, Abnehmer daran zu hindern, Exportgeschäfte zu tätigen. Für die schriftlichen Verträge ergibt sich das bereits aus dem Wortlaut der Artikel 14 oder 20 der Vertragshändlerverträge, für die mündlich abgeschlossenen Verträge aus der Art ihrer Handhabung spätestens seit 1979.

(52) Tipp-Ex hat die Belieferung ihrer Händler in der Bundesrepublik Deutschland sowie ihrer Alleinvertriebshändler in Frankreich, Belgien, den Niederlanden und Großbritannien davon abhängig gemacht, daß sie keine Abnehmer beliefern, von denen bekannt oder den Umständen nach anzunehmen ist, daß sie die Ware in andere EG-Länder weiterverkaufen. Diese auf einen absoluten Gebietsschutz der Alleinvertriebshändler gerichtete Geschäftspolitik hat Tipp-Ex zu wiederholten Gelegenheiten und Zeitpunkten zum Ausdruck gebracht. Darüberhinaus hat Tipp-Ex auf einzelne Händler und insbesondere auf (. . .) starken Druck ausgeübt sowie Sanktionen angedroht und auch angewandt, um diese Unternehmen von einer Belieferung der als Parallelimporteurin bekannten Beschwerdeführerin ISA France abzuhalten. (. . .) hat sich mindestens teilweise diesem Druck gebeugt. Durch eine entprechende Unterrichtung der übrigen Alleinvertriebshändler wurde indirekt auch auf diese Druck ausgeübt. Diese mußten die Mitteilungen von Tipp-Ex in Sachen (. . .) ISA France als ernste Warnung vor Verkäufen an parallelein- oder ausführende Händler verstehen. Die Fortsetzung der Vertragsbeziehungen zwischen Tipp-Ex und den Alleinvertriebshändlern Burotex, Esveha-Rijam und Tipp-Ex (Leslie McLean) beweist, daß diese Unternehmen bereit waren, sich den Wünschen von Tipp-Ex zu beugen.

(53) Seit der Übernahme des Alleinvertriebs in Frankreich ab 4. Januar 1982 hat auch Beiersdorf die von Tipp-Ex ausgehenden Marktabschottungsmaßnahmen mindestens zeitweise unterstützt. Dies gilt insbesondere für die zweite Hälfte des Jahres 1982.

(54) Die Kommission stellt nicht in Zweifel, daß dem Abbau der Sonderkonditionen für ISA France auch

[1] Noch nicht veröffentlicht.

vertriebspolitische Erwägungen zugrundelagen. Beiersdorf beabsichtigte, die besonders vorteilhaften Konditionen für ISA France den Konditionen für vergleichbare Großhändler anzupassen, um diese Händler nicht zu benachteiligen und um den Vertrieb in Frankreich auf eine breitere Grundlage zu stellen. ISA France hatte und hat aufgrund des Gemeinschaftsrechts keinen Anspruch darauf, wegen seines Engagements im zwischenstaatlichen Handel besser behandelt zu werden als andere Händler mit vergleichbaren Absatzleistungen.

(55) Diese Umstellung sollte nach den Vorstellungen von Beiersdorf jedoch nur schrittweise erfolgen, da ISA France zu Beginn des Jahres 1982 ein wichtiger Abnehmer von Tipp-Ex-Erzeugnissen in Frankreich war. Beiersdorf war deshalb bereit, ISA France zunächst noch zu den vorgefundenen besonders günstigen Konditionen weiter zu beliefern, allerdings gegen das Versprechen, keine Exportgeschäfte nach der Bundesrepublik Deutschland und den Vertragsgebieten anderer Alleinvertriebshändler vorzunehmen. Erst als ISA France sich offenbar nicht an diese Beschränkung hielt, drängte Beiersdorf ihre französische Tochtergesellschaft zu einem drastischen und sofortigen Abbau der Sonderkonditionen (vgl. Randnummer 32).

(56) Beiersdorf hat anläßlich der Anhörung erklärt, daß dem Abbau der Sonderkonditionen ausschließlich vertriebspolitische Erwägungen zugrundegelegen hätten. Die Kommission vermag dem nicht zu folgen. Aufgrund verschiedener Interventionen des Firmeninhabers war Beiersdorf das große Interesse von Tipp-Ex bekannt, die von ISA France ausgehenden „Marktstörungen" auszuschalten. Da Beiersdorf an einem guten Verhältnis zu ihrem neuen Vertragspartner sehr gelegen war, bestand insoweit Einvernehmen zwischen den Parteien, daß ISA France nicht mehr die Möglichkeit haben sollte, in andere Mitgliedstaaten zu exportieren. Dieses Einvernehmen ergibt sich auch daraus, daß Beiersdorf eine Abschrift der internen Anweisungen an BDF tesa dem Firmeninhaber von Tipp-Ex übersandt hat (vgl. Randnummer 33).

(57) Der Umstand, daß dem Abbau der Sonderkonditionen ein mittelfristig offenbar vernünftiges Vertriebskonzept zugrundelag, schließt nicht aus, daß die ab Mai 1982 bis Anfang 1983 getroffenen Maßnahmen auch Gegenstand einer Vereinbarung bzw. eines abgestimmten Verhaltens zwischen Beiersdorf und Tipp-Ex waren. Es handelt sich insoweit nicht um einen rein subjektiven Nebenzweck der getroffenen Vertriebsmaßnahmen, sondern um einen wettbewerbsrelevanten Zweck, über den Einvernehmen zwischen den Parteien bestand und dem eigenständige Bedeutung neben den vertrieblichen Überlegungen zukommt.

(58) Ein weiteres Mittel von Tipp-Ex, einen absoluten Gebietsschutz herbeizuführen, bestand in dem Verlangen nach detaillierten Nachweisen über den Endempfänger der gelieferten Ware und die von Tipp-Ex veranlaßten Kontrollen nach vollzogener Lieferung. Dies hat Tipp-Ex gegenüber ihren Alleinvertriebshändlern zum Ausdruck gebracht (vgl. Randnummer 19).

(59) Die Feststellungen der Kommission über die tatsächlich erfolgten Behinderungen erlauben den Schluß, daß die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt nicht nur bezweckten, sondern auch bewirkten.

Die Vertragshändlerverträge im besonderen

(60) Gemäß Artikel 20 Absatz 1 der mit Beiersdorf und Tipp-Ex (Leslie McLean) geschlossenen Vertragshändlerverträge ist Tipp-Ex verpflichtet, Eigenhändler, von denen bekannt oder den Umständen nach anzunehmen ist, daß sie in das Vertragsgebiet eines Alleinvertriebshändlers weiterliefern wollen, nicht mit Vertragsware zu beliefern. Dies läuft im Ergebnis auf die Verpflichtung von Tipp-Ex hinaus, Eigenhändlern den Export der an sie gelieferten Waren zu verbieten. Nach Absatz 2 dieses Artikels verpflichtet sich Tipp-Ex, ihren Alleinvertriebshändlern generell die Verpflichtungen nach Artikel 14 des Mustervertrages aufzuerlegen.

(61) Gemäß Artikel 14 sind die Alleinvertriebshändler verpflichtet, „die Vertragswaren nicht an Kunden zu verkaufen, die ihren Sitz außerhalb des Vertragsgebietes haben, mit Ausnahme der EWG-Mitgliedstaaten" (Absatz 1). Hinsichtlich der Mitgliedstaaten, die nicht zum Vertragsgebiet gehören, verpflichten sich die beiden Gesellschaften zur Unterlassung einer aktiven Vertragstätigkeit in diesen Ländern (Absatz 2). Darüberhinaus bestimmt Satz 3 des Absatzes 1: „Der Vertragshändler verpflichtet sich ferner, die Vertragsware nicht an Kunden zu verkaufen, von denen ihm bekannt ist, daß sie sie in Gebiete außerhalb des Vertragsgebietes weiterliefern wollen." Diese zusätzliche Verpflichtung bezieht sich nach ihrem Wortsinn aber auch nach der Systematik von Artikel 14 Absatz 1 ganz offensichtlich sowohl auf Drittstaaten als auch auf Mitgliedstaaten. Auch sie läuft im Ergebnis auf die Verpflichtung des Alleinvertriebshändlers hinaus, seinen Kunden den Export der an sie gelieferten Waren zu verbieten.

(62) Mit den Bestimmungen in Artikel 20 und 14 des Mustervertrages wird ersichtlich bezweckt, einerseits Tipp-Ex in der Bundesrepublik Deutschland und andererseits den Alleinvertriebshändlern in ihren jeweiligen Vertragsgebieten einen absoluten Gebietsschutz zu sichern. Sie zielen darauf ab, Händler, wie die Beschwerdeführer, von denen bekannt ist, daß sie in andere Vertragsgebiete weiterliefern wollen, nicht mit Vertragswaren zu beliefern. Schließlich ist es das Ziel dieser Bestimmungen, Parallelimporteure daran zu hindern, ihren Bedarf direkt bei den Alleinvertriebshändlern in anderen Vertragsgebieten oder

bei Wiederverkäufern in der Bundesrepublik Deutschland zu decken.

Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels

(63) Die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Tipp-Ex und ihren Alleinvertriebshändlern in der Gemeinschaft, sowie die im Jahre 1983 abgeschlossenen Vertragshändlerverträge waren und sind geeignet, den zwischenstaatlichen Handel durch Beschränkung von Parallelein- und -ausfuhren spürbar zu beeinträchtigen.

(64) Artikel 85 Absatz 1 findet somit Anwendung sowohl auf die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Tipp-Ex und ihren Alleinvertriebshändlern in ihrer spätestens seit 1979 praktizierten Form, als auch auf die Vertragshändlerverträge aus dem Jahre 1983.

B. Verordnung Nr. 67/67/EWG [1]

(65) Nach Artikel 1 Absatz 1 der Verordnung Nr. 67/67/EWG sind Alleinvertriebsvereinbarungen generell von dem in Artikel 85 Absatz 1 genannten Verbot freigestellt, wenn sie die in dieser Verordnung genannten Voraussetzungen erfüllen. Die Verordnung Nr. 67/67/EWG ist seit dem 1. Juli 1983 außer Kraft; nach Artikel 7 der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 [2] finden die in ihr enthaltenen Regelungen jedoch weiterhin, und zwar bis spätestens 31. Dezember 1986 auf Vereinbarungen Anwendung, die vor dem 1. Januar 1984 abgeschlossen wurden.

(66) Die Alleinvertriebsvereinbarungen in ihrer spätestens seit 1979 praktizierten Form genießen nicht den Vorteil der in der Verordnung Nr. 67/67/EWG vorgesehenen Freistellung, da sie wettbewerbsbeschränkende Verpflichtungen für die Vertragspartner vorsehen, die über die nach Artikel 1 Absatz 1 und Artikel 2 Absatz 1 dieser Verordnung zulässigen Beschränkungen hinausgehen.

Außerdem sind die Vereinbarungen geeignet, die Möglichkeiten der Zwischenhändler und Endverbraucher zu beschränken, sich die Tipp-Ex-Erzeugnisse bei anderen Zwischenhändlern im Gemeinsamen Markt zu beschaffen, was nach Artikel 3 b) der Verordnung deren Anwendbarkeit ausschließt.

(67) Auch die Vertragshändlerverträge aus dem Jahre 1983 erfüllen nicht die Voraussetzungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG. Die Bestimmungen der Artikel 20 Absätze 1 und 2 sowie 14 Absatz 1 Satz 3 verfolgen das Ziel, den Vertragspartnern einen in der Verordnung Nr. 67/67/EWG nicht vorgesehenen weitgehenden Gebietsschutz zu verschaffen. Gemäß Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe a) der Verordnung ist zwar die Verpflichtung des Herstellers freigestellt, im Vertragsgebiet des Alleinvertriebshändlers nur diesen zu beliefern. Nicht dagegen die im Vertragshändlervertrag vorgesehene Verpflichtung, den Alleinvertriebshändler und den Hersteller auch vor dem indirekten Wettbewerb durch parallelimportierende Handelsunternehmen zu schützen.

(68) Andererseits kann aus dem Vorstehenden — entgegen der Auffassung der Beschwerdeführer — kein genereller Lieferanspruch gegenüber dem Hersteller abgeleitet werden. Sofern der Hersteller aus eigener unternehmerischer Entscheidung darauf verzichtet, einen Händler mit Sitz im Vertragsgebiet eines Alleinvertriebshändlers ab Werk zu beliefern ist dies jedenfalls insoweit nicht zu beanstanden, als dem Händler andere Lieferquellen im Gemeinsamen Markt offenstehen (vgl. auch Artikel 3 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 67/67/EWG.

C. Artikel 85 Absatz 3

(69) Tipp-Ex hat erst am 7. März 1985, d. h. nach Abschluß der Nachprüfungen der Kommission, einen Antrag auf Erteilung eines Negativattests nach Artikel 2 der Verordnung Nr. 17 gestellt und den Vertragshändlermustervertrag vorsorglich nach Artikel 4 dieser Verordnung angemeldet. Nach deren Artikel 6 kann eine etwaige Freistellungserklärung nicht für die Zeit vor der Anmeldung ausgesprochen werden.

(70) Darüberhinaus erfüllt der am 7. März 1985 angemeldete Mustervertrag auch nicht die Voraussetzungen einer Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3. Insbesondere ist nicht erkennbar, daß die Beschränkung der Wettbewerbsmöglichkeiten von parallelein- oder -ausführenden Handelsunternehmen (vgl. Randnummern 60 bis 62) unerläßlich ist, um die angestrebte Verbesserung der Warenverteilung zu erreichen.

D. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(71) Gemäß Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission bei Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellten Zuwiderhandlungen abzustellen.

(72) Es erscheint notwendig, Tipp-Ex und ihre Alleinvertriebshändler in Frankreich, Belgien, Großbritannien und den Niederlanden zur Abstellung der festgestellten Zuwiderhandlungen zu verpflichten und ferner aufzugeben, keine Maßnahmen zu treffen, die dasselbe Ziel oder dieselbe Wirkung haben. Die Abstellungsentscheidung bezieht sich nicht auf die Verein-

[1] ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967 S. 849/67.
[2] ABl. Nr. L 173 vom 30. 6. 1983, S. 1.

barungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Tipp-Ex und (...), da diese mit dem Ausscheiden von (...) am 31. Dezember 1981 beendet waren. Die Abstellungsentscheidung wurde deshalb nicht an (...) gerichtet.

E. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(73) Auf Grund von Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis einer Million ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % des von jedem einzelnen der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn diese vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(74) Die Kommission ist der Auffassung, daß die Festsetzung einer Geldbuße gegen Tipp-Ex im vorliegenden Fall gerechtfertigt ist. Der Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 erfolgte vorsätzlich. Tipp-Ex wußte nämlich, daß die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen das Ziel verfolgten, Paralleleinoder -ausfuhren zu verhindern und einen absoluten Gebietsschutz herbeizuführen. Das Unternehmen befand sich daher in keinem Irrtum über die Tatbestandsvoraussetzungen der Verbotsvorschrift. Hiervon muß um so mehr ausgegangen werden, als Kommission und Gerichtshof in ständiger Entscheidungspraxis die Unzulässigkeit solcher Vereinbarungen festgestellt haben.

(75) Was die Höhe der festgesetzten Geldbuße für Tipp-Ex betrifft, so hat die Kommission insbesondere folgende Gesichtspunkte berücksichtigt:

a) Die den Gegenstand der beabsichtigten Entscheidung bildenden Handlungen stellen einen schweren Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages dar, da sie die Integration der Märkte in der Gemeinschaft wesentlich behindern.

b) Die festgestellte Zuwiderhandlung durch aktive Maßnahmen zur Marktabschottung dauerte mindestens von 1979 bis 1982.

c) Tipp-Ex ist ein mittelständisches Unternehmen, das die Erschließung der europäischen Märkte mit großen Anstrengungen und finanziellem Aufwand betrieb.

d) Tipp-Ex hat bereits 1982 versucht, sein Verhältnis zu den Alleinvertriebshändlern auf eine rechtlich bedenkenfreie Grundlage zu stellen, indem es einen Rechtsberater mit der Ausarbeitung eines Vertragshändlervertrages beauftragte, der Ende 1983 erstmals abgeschlossen wurde.

Andererseits hat Tipp-Ex jedoch die von Beiersdorf im Vertragsentwurf wiederholt vorgenommenen Änderungen betreffend die zusätzlichen Einschränkungen in den Artikeln 14 Absatz 1 Satz 3 und 20 Absatz 1 in bezug auf die EG-Mitgliedstaaten nicht berücksichtigt.

e) Tipp-Ex hat sich schon während der Nachprüfung bereiterklärt, jegliche Praktiken einzustellen, die sich als unvereinbar mit den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages erweisen, und die fraglichen Bestimmungen in ihren Vertragshändlerverträgen gegebenenfalls abzuändern.

(76) Eine Geldbuße ist auch gegen Beiersdorf festzusetzen. Sie hat sich jedenfalls im 2. Halbjahr 1982 aktiv an den Marktabschottungsmaßnahmen von Tipp-Ex beteiligt. Den handelnden Personen war dabei ersichtlich bewußt, daß die getroffenen Maßnahmen nicht mit Artikel 85 vereinbar sind und jedenfalls auch zu dem Zweck erfolgten, Parallelein- und -ausfuhren durch ISA France zu verhindern. Der Umstand, daß Beiersdorf ein starkes Eigeninteresse daran hatte, die Abgabepreise an ISA France schrittweise anzuheben (vgl. Randnummern 29 und 30), was indirekt dazu führen mußte, daß ISA France schließlich weniger Spielraum für Parallelausfuhren haben würde, steht dem nicht entgegen. Aus den firmeneigenen Unterlagen geht nämlich hervor, daß Beiersdorf die tatsächlich getroffenen Maßnahmen mit Rücksicht auf das Verlangen von Tipp-Ex und im Einvernehmen mit dieser getroffen hat, und, daß diese Maßnahmen auch das unmittelbare Ziel verfolgten, ISA France an Parallelausfuhren zu hindern.

(77) Dieser Annahme steht auch nicht entgegen, daß Beiersdorf in den Verhandlungen über den Vertragshändlervertrag vorgeschlagen hatte, diesen an die Bestimmungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG anzupassen. Zum einen wurde der Vertragshändlervertrag erst im Dezember 1983 abgeschlossen, zum anderen handelten die Beteiligten nicht unter Berufung auf den abzuschließenden Vertriebsvertrag, sondern in konkreter Abstimmung zwischen dem Firmeninhaber von Tipp-Ex und der Spartenleitung für tesa-Erzeugnisse bei Beiersdorf.

(78) Andererseits wird von der Kommission nicht verkannt, daß die eigene Verantwortung von Beiersdorf beim Zustandekommen der Wettbewerbsbeschränkungen erheblich geringer ist, weil dieses Unternehmen sich lediglich den Wünschen von Tipp-Ex gebeugt hat.

Wegen dieser untergeordneten Rolle von Beiersdorf ist die Kommission der Auffassung, daß die gegen dieses Unternehmen festzusetzende Geldbuße sehr wesentlich unter der für Tipp-Ex festgesetzten Geldbuße liegen muß.

(79) Es ist nicht beabsichtigt, Geldbußen auch gegen die übrigen Alleinvertriebshändler festzusetzen. Es handelt sich hierbei um kleinere Unternehmen, die sich der von Tipp-Ex verfolgten Politik nur teilweise und widerstrebend und nur unter erheblichem Druck

angeschlossen haben. Angesichts des Nachdrucks, mit der Tipp-Ex den Parallelhandel bekämpfte, mußten sie konkret befürchten, daß Tipp-Ex ihnen im Weigerunsfall die Alleinvertriebsbefugnis entzogen hätte, wie dies im Falle (. . .) auch geschehen ist. Im übrigen hat sich, über das generelle Einverständnis mit der von Tipp-Ex verfolgten Politik hinaus, nicht feststellen lassen, daß diese Alleinvertriebshändler sich mit Tipp-Ex in konkreter Weise abgestimmt hätten, die beiden Beschwerdeführer nicht zu beliefern —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Tipp-Ex einerseits und den Alleinvertriebshändlern Beiersdorf, Burotex, (. . .), Esveha-Rijam und Tipp-Ex (Leslie McLean) andererseits über die Unterlassung von Verkäufen an Abnehmer, die die Vertragsware in andere Mitgliedstaaten weiterverkaufen, stellen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar.

Artikel 2

Die betroffenen Unternehmen haben die in Artikel 1 bezeichneten Zuwiderhandlungen, soweit sie noch fortbestehen, unverzüglich abzustellen und sind gehalten, keine Maßnahmen zu ergreifen, die demselben Zweck dienen oder dieselbe Wirkung erzielen.

Artikel 3

Eine Freistellung des am 7. März 1985 angemeldeten Vertragshändlermustervertrages nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag wird abgelehnt.

Artikel 4

Gegen die nachstehenden Unternehmen werden folgende Geldbußen festgesetzt:

— gegen Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG eine Geldbuße in Höhe von 400 000 ECU,

— gegen Beiersdorf AG eine Geldbuße in Höhe von 10 000 ECU.

Diese Geldbußen sind binnen drei Monaten nach dem Tag der Zustellung dieser Entscheidung auf die nachstehenden Konten der Kommission der Europäischen Gemeinschaften zu zahlen:

a) Konto-Nr. 262.00.64910, Sal. Oppenheim & Cie, Untersachsenhausen 4, D-5000 Köln; Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel — ECU (für Zahlungen in ECU);

b) Konto-Nr. 260.00.64910, Sal. Oppenheim & Cie, Untersachsenhausen 4, D-5000 Köln. (für Zahlungen in DM).

Die Geldbuße ist nach Ablauf dieser Frist zu verzinsen, ohne daß es hierfür einer ausdrücklichen Mahnung bedarf. Der dabei anzuwendende Zinssatz entspricht dem um dreieinhalb Punkte erhöhten Zinssatz des Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit für Geschäfte in ECU, der am ersten Werktag des Monats der Entscheidung galt; er beträgt 10 %.

Im Falle der Zahlung in nationaler Währung des Landes der oben genannten zwei Unternehmen wird die Umrechnung zum Kurs des der Zahlung vorausgehenden Tages durchgeführt.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

1. Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG,
   Eschborner Landstraße 135,
   D-6000 Frankfurt/M. 94;
2. Beiersdorf AG,
   Unnastraße 48,
   D-2000 Hamburg 20;
3. Burotex SA,
   Tollaan/Av. du Péage 65,
   B-1940 St. Stevens-Woluwe;
4. Esveha-Rijam BV,
   NL-2400 AE Alphen a/d Rijn;
5. Tipp-Ex (Leslie McLean) Limited,
   5, Crawley Hill,
   GB-Camberley-Surrey GU 15 2DD.

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 192 EWG-Vertrag vollstreckbarer Titel.

Brüssel, den 10. Juli 1987

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission