SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS SIR GORDON SLYNN VOM 13. JULI 1983 [1]

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

In dieser Rechtssache beantragt die Klägerin, eine in England eingetragene Gesellschaft („HGB"), die Artikel 1, 2, 3 und 8 einer Kommissionsentscheidung vom 2. Dezember 1981 aufzuheben.

Der Hintergrund des Rechtsstreits läßt sich kurz darstellen.

Eine schwedische Gesellschaft, die Victor Hasselblad Aktiebolag („VHAB"), produziert und vertreibt fotografische Erzeugnisse („Hasselblad-Erzeugnisse"). Diese werden innerhalb der Gemeinschaft von selbständigen Alleinvertriebshändlern verkauft, die von der VHAB in jedem Mitgliedstaat (mit Ausnahme von Luxemburg) eingesetzt worden sind. Die HGB ist der Alleinvertriebshändler im Vereinigten Königreich. Sie ist eine selbständige Gesellschaft, die nicht der VHAB gehört. 1965 meldete die VHAB bei der Kommission einen Musteralleinvertriebsvertrag an. Im Dezember 1976 teilte die Kommission der VHAB mit, daß sie gegen zwei Vertragsklauseln Einwände habe. Mit Schreiben vom 10. Februar 1977 erklärte die VHAB der Kommission, sie werde den Vertrag ändern, um den Hinweisen der Kommission zu folgen. Eine Neufassung des Alleinvertriebsvertrags wurde erstellt und 1978 bei der Kommission angemeldet. Mit Schreiben vom 20. Februar 1979 teilte die Kommission der VHAB mit, dieser Vertrag falle in den Anwendungsbereich der durch die Kommissionsverordnung Nr. 67/67 vom 22. März 1967 (ABl. 1967, S. 849) eröffneten Gruppenfreistellung von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag. Der zwischen der VHAB und der HGB 1975 abgeschlossene Alleinvertriebsvertrag war jedoch nicht mit dem angemeldeten Mustervertrag identisch, sondern wich davon in einigen Punkten ab. Dieser Vertrag mit der HGB wurde am 20. November 1977 geändert und am 25. Januar 1980 bei der Kommission angemeldet.

Von allen Vertriebshändlern in der Gemeinschaft richtete allein die HGB ein selektives Vertriebssystem ein. Die zugelassenen Händler wurden aufgrund eines Muster-„Dealer Agreement" bestellt und waren an die Bestimmungen dieses „Agreement" gebunden. Dieses wurde 1978 geändert und von April an schrittweise eingeführt. Zum Jahresende hatten sich alle zugelassenen Händler verpflichtet. Es wurde im Dezember 1979 bei der Kommission angemeldet, diese bestätigte den Empfang jedoch erst am 25. Januar 1980.

Unter den zugelassenen Händlern der HGB befand sich eine in Nordirland eingetragenen Gesellschaft, die Firma „Camera Care". Diese hatte das „Dealer Agreement" am 7. Januar 1976 unterzeichnet. Mit Schreiben vom 13. Februar 1978 kündigte die HGB mit dreimonatiger Frist das „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care. Es steht fest, daß die HGB anschließend Schritte unternahm, um die Belieferung der Firma Camera Care mit Hasselblad-Erzeugnissen zu verhindern. Dabei wurde sie von der VHAB unterstützt, die Verbindung mit den anderen Alleinvertriebshändlern aufnahm. Die Firma Camera Care versuchte, von den Alleinvertriebshändlern in Irland („Ilford"), Frankreich („Te-

1 — Aus dem Englischen übersetzt.

los") und Belgien („Prolux") Lieferungen zu erhalten. In jedem Fall brachte die HGB oder die VHAB die Alleinvertriebshändler nachweislich davon ab, die Firma Camera Care zu beliefern. Dies ereignete sich zwischen der Beendigung des „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care und den ersten Monaten des Jahres 1979. Die Kommission fand auch heraus, daß 1974 versucht worden war zu verhindern, daß ein belgischer Händler von dem französischen Alleinvertriebshändler mit Hasselblad-Erzeugnissen beliefert wurde (der „Fall *Makro*").

Nach Abschluß ihrer Ermittlungen kam die Kommission zu dem Ergebnis, daß zwischen der VHAB, der HGB und fünf anderen Alleinvertriebshändlern ein abgestimmtes Verhalten zur Verhinderung, Einschränkung oder Erschwerung der Ausfuhr von Hasselblad-Waren innerhalb der Europäischen Gemeinschaft vorgelegen habe. In Artikel 1 der Entscheidung heißt es, dieses abgestimmte Verhalten verstoße gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag. In Artikel 2 wird festgestellt, die Alleinvertriebsvereinbarungen mit der HGB und den anderen betroffenen Alleinvertriebshändlern verstießen ebenfalls gegen Artikel 85 Absatz 1, „soweit diesen Unternehmen eine Ausschließlichkeit beim Vertrieb der Hasselblad-Waren eingeräumt wird"; eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 wird abgelehnt. In Artikel 3 der Entscheidung wird festgestellt, das selektive Vertriebssystem der HGB verletze Artikel 85 Absatz 1, und eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 abgelehnt. In Artikel 8 verhängt die Kommission gegen die betroffenen Unternehmen Geldbußen. Die der HGB auferlegte Gelbuße beläuft sich auf 165 000 ECU.

Die HGB (die als einziges der von der Kommission mit einer Geldbuße belegten Unternehmen die Entscheidung angefochten hat) beantragt, diese Bestimmungen der Entscheidung aufzuheben, soweit sie davon betroffen ist. Sie stützt sich auf mehrere Klagegründe, die ich aus Gründen der Zweckmäßigkeit unter verschiedenen Überschriften behandeln werde.

1. Verfahrensfehler

Das Vorbringen der HGB, die Kommissionsentscheidung sei aufgrund von Verfahrensfehlern ungültig, läuft auf zwei Rügen hinaus:

1. Bei der Durchführung ihrer Ermittlungen müsse die Kommission fair und objektiv handeln; dies habe die Kommission nicht getan, da sie nur Beweismittel zu Lasten der HGB ausfindig gemacht und berücksichtigt habe.

2. Die Kommission müsse in ihren Entscheidungen die Gründe darlegen, aus denen sie Beweismittel zur Entlastung des Unternehmens, gegen das ermittelt werde, zurückgewiesen habe; dies habe sie unterlassen.

Es liegt auf der Hand, daß die Kommission das Verfahren, welches zum Erlaß ihrer Entscheidung führt, fair durchführen muß. Sie muß sich dem Fall vorurteilsfrei widmen und allen Beweismitteln und Argumenten gegenüber offen sein, mit denen sie möglicherweise konfrontiert wird. Sollte der Nachweis erbracht werden, daß die Entscheidung der Kommission von Anfang an bereits feststand, so daß das Verfahren nur der Form halber durchgeführt wurde und die Kommission sich in Wirklichkeit nicht mehr mit dem Fall befaßte, so könnte dies eine Aufhebung ihrer Entscheidung rechtfertigen: Der durch Artikel 19 der Verordnung Nr. 17 (ABl. 1962, S. 204) garan-

tierte Anspruch auf rechtliches Gehör und die allgemeinen Grundsätze des Gemeinschaftsrechts würden nicht wirklich beachtet, wenn sich die Kommission von vornherein jeder Meinungsänderung verschießen würde. Die HGB macht im wesentlichen geltend, daß es sich im vorliegenden Fall so verhalten habe, und stützt ihre Behauptung erstens auf die Ähnlichkeit zwischen den von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte und den in der Entscheidung selbst getroffenen Feststellungen sowie zweitens darauf, daß die Kommission in der Entscheidung nicht auf das Vorbringen der HGB eingegangen sei.

Daß die Entscheidung die gleichen Sachverhaltsfeststellungen enthält wie die Mitteilung der Beschwerdepunkte bedeutet jedoch nicht, daß die Kommission das Verteidigungsvorbringen nicht berücksichtigt hätte. Die HGB hat mich nicht davon überzeugt, daß die Kommission das Beweismaterial und die Argumente der HGB ignoriert habe, anstatt sie zurückzuweisen.

Nach Artikel 190 EWG-Vertrag ist eine Entscheidung mit Gründen zu versehen. Durch dieses Erfordernis soll gewährleistet werden, daß die Betroffenen mit ausreichenden Angaben versorgt werden, um feststellen zu können, ob die Entscheidung begründet oder mit einem Rechtsfehler behaftet ist, und daß der Gerichtshof ihre Rechtmäßigkeit überprüfen kann. In vielen Fällen hat der Gerichtshof jedoch entschieden, daß die Kommission weder auf alle von den Beteiligten gemachten Sach- und Rechtsausführungen einzugehen noch darzulegen braucht, aus welchen Gründen sie das Vorbringen der Beteiligten zurückgewiesen hat (ich verweise zum Beispiel auf die Rechtssachen 56 und 58/64, *Consten und Grundig/Kommission*, Slg. 1966, 321, 386, die Rechtssache 41/69, *ACF Chemiefarma/Kommission*, Slg. 1970, 661, Randnummern 76/78 der Entscheidungsgründe, Rechtssache 14/81, *Alpha Steel/Kommission*, Slg. 1982, 749, Randnummer 18 der Entscheidungsgründe, und die Rechtssache 7/82, *GVL/Kommission*, Slg. 1983, 483, Randnummer 12 der Entscheidungsgründe).

Wichtig ist, daß die Kommission die Tatsachen und Gründe darlegt, auf denen die Entscheidung beruht, so daß sie überprüft werden können. Die Kommission muß Tatsachenfeststellungen treffen und nicht unbedingt das streitige Vorbringen als Beweis für Tatsachen darlegen. Es mag Fälle geben, in denen die Fairneß gebietet, beide Versionen darzustellen und zu analysieren: Jedenfalls ist es etwas rücksichtslos, die Haupteinwände des Unternehmens, gegen das ermittelt wird, auch dann unerwähnt zu lassen, wenn diese Einwände zurückgewiesen werden. Ich halte es für besser, kurz zu begründen, weshalb die Haupteinwände zurückgewiesen werden, wenn auch nicht auf alle vorgebrachten Argumente eingegangen zu werden braucht. Im vorliegenden Fall wurde das Vorbringen der HGB, soweit Meinungsverschiedenheiten bestanden, implizit zurückgewiesen, und der HGB ist meines Erachtens nicht der Nachweis gelungen, daß die Begründung fehlerhaft oder unangemessen ist, so daß das Eingreifen des Gerichtshofes gerechtfertigt wäre.

Aus diesen Gründen muß die erste Rüge der HGB zurückgewiesen werden. Die HGB hat in ihren schriftlichen Erklärungen an anderer Stelle behauptet, die Kommission habe bei ihren Nachforschungen auf einen vertraulichen Schriftwechsel zurückgegriffen und unter Verstoß gegen ihre Verpflichtung gemäß Artikel 20 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 vertrauliche Kenntnisse preisgegeben. Es liegt jedoch kein formeller Antrag vor,

die Entscheidung möge aus einem dieser Gründe aufgehoben werden. Meines Erachtens wäre auch keiner von ihnen in diesem Fall ausreichend, um eine Aufhebung zu rechtfertigen.

2. Der relevante Markt und die Auswirkung auf Handel und Wettbewerb

a) Die HGB kritisiert die von der Kommission vorgenommene Abgrenzung des relevanten Marktes und bemüht sich darzutun, daß der HGB zuzurechnende restriktive Praktiken wegen des geringen Marktanteils der Hasselblad-Kameras keine spürbaren Auswirkungen auf den Wettbewerb im Vereinigten Königreich oder den Handel zwischen Mitgliedstaaten gehabt hätten.

Die Kommission hat in ihrer Entscheidung den relevanten Markt als den Markt von „Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat", also unter Ausschluß aller 35-mm-Kameras, definiert. In der Folge war sie zu dem Zugeständnis bereit, daß zu dem relevanten Markt möglicherweise einige 35-mm-Kameras gehörten. In ihrer Klageschrift hat die HGB vorgetragen, 35-mm-Kameras stünden in ernsthaftem Wettbewerb mit Kameras im mittleren Rollfilmformat, und sie hat zur Untermauerung dieser Behauptung Werbematerial sowie mehrere Erklärungen von Fotohändlern und Kamerakäufern vorgelegt. In ihrer Erwiderung hat sie erklärt, nicht alle 35-mm-Kameras, sondern nur „hochdifferenzierte" oder „hochentwickelte" Modelle stünden im Wettbewerb; allerdings hat sie auch darauf hingewiesen, daß 35-mm-Spiegelreflexkameras „meistens" zur Gruppe der „hochentwickelten 35-mm-Kameras gehören". Schließlich hat die HGB behauptet, der relevante Markt umfasse alle 6 × 6-cm-, 6 × 7-cm- und 6 × 4,5-cm-Fotokameras, Nikon F 2 und F 3, Leica R 3 und R 4, Canon F 1 und A 1, Olympus OM 2, Contax RTS und RTS II sowie Rollei SL 2000.

Die Kommission scheint ihre Definition des Marktes teilweise auf bestimmte Erklärungen in dem 1978er Jahresbericht des Konzerns, zu dem die VHAB gehört, auf Erklärungen der VHAB aus demselben Jahr und auf Erklärungen der HGB aus dem Jahr 1979 gestützt zu haben. Vor allem letztere teilte der Kommission mit, daß Hasselblad mit Bronica, Mamiya, Asahi Pentax und Rollei im Wettbewerb stehe. Die Kommission übersandte an diese vier Wettbewerber einen Fragebogen, in dem sie unter anderem wissen wollte, ob es 1. einen feststellbaren Markt für 6 × 6-cm-Kameras gebe oder ob diese zu dem Markt der einäugigen Spiegelreflexkameras mittleren Formats gehörten und ob 2. Produkte der befragten Firmen in unmittelbarem Wettbewerb mit Hasselblad-Produkten stünden. Die Antworten zu dem Fragebogen deuten nicht darauf hin, daß die von der Kommission befragten Unternehmen eine besonders klare Vorstellung davon hatten, was die Kommission herausfinden wollte. Bei der Frage der Kommission zum Beispiel, ob 6 × 6-cm-Kameras und andere Kameras mittleren Formats vom Verbraucher als „austauschbar" angesehen würden, scheinen zumindest zwei der Unternehmen geglaubt zu haben, daß sich die „Austauschbarkeit" auf die Möglichkeit beziehe, Objektive und Zubehörteile einer Marke bei Kameras einer anderen Marke zu verwenden (was kein unbedeutender Faktor ist), während die Kommission an die Austauschbarkeit der Produkte dachte. Die Kommission beabsichtigte anscheinend nicht, weitere Nachforschungen anzustellen.

Die Hasselblad-Kamera ist ein Fotoapparat für Einzelaufnahmen. Daher läßt sich argumentieren, zum relevanten Markt gehörten alle Fotoapparate mit derselben Funktion. Die Hasselblad-Kamera weist jedoch Merkmale auf, die sie von anderen Marken unterscheiden, da sie den Typ und die Besonderheiten des Einzelfotos, das aufgenommen werden kann, festlegen. Als diese Merkmale können angeführt werden 1. das Format (Film und Bildgröße), 2. die Qualität der Reproduktion, 3. die Einsatzfähigkeit (wegen ihrer Dimensionen, Größe und Grundkonzeption — das Bild erscheint auf einer oben auf dem Kameragehäuse angebrachten Mattscheibe — ist die Hasselblad-Kamera für Aufnahmen unter bestimmten Umständen, z. B. wenn das Motiv beweglich ist, ungeeignet) und 4. das Zubehörangebot. Außerdem beschränkt sich der Kreis möglicher Käufer wegen des hohen Preises von Hasselblad-Kameras auf Berufsfotografen, gewerbliche Verwender oder Spezialisten, passionierte Amateurfotografen oder Preistigekäufer. Diese Personen mit Ausnahme der letzgenannten lassen sich wahrscheinlich bei ihrer Wahl einer Kamera davon leiten, für welchen Zweck sie die Kamera benötigen. Es ist davon auszugehen, daß in den Augen möglicher Käufer praktisch nur solche anderen Kameramarken, deren Fotos und somit wesentliche Eigenschaften in etwa ähnlich oder vergleichbar sind, austauschbar sind und daher mit der Hasselblad-Kamera in nennenswertem Wettbewerb stehen. Die HGB hat der Kommission vorgeworfen, nicht berücksichtigt zu haben, daß 35-mm-Kameras zumindest ebenso komplex wie Hasselblad-Kameras seien und auf dem gleichen oder oft auf einem höheren technischen Niveau stünden. Für die Abgrenzung des relevanten Marktes im vorliegenden Fall spielen diese Faktoren jedoch nach meinem Dafürhalten keine entscheidende Rolle, da sie sich auf die funktionelle Leistung einer bestimmten Kamera, nicht aber auf die Definition dieser Funktion beziehen.

Zur Untermauerung ihrer Behauptungen hat die HGB Werbematerial und mehrere Erklärungen von Fotohändlern und Kamerakäufern vorgelegt. Der Wert dieses Materials wird jedoch dadurch gemindert, daß die HGB mehrmals ihren Standpunkt gewechselt hat. Zum Beispiel beruft sich die HGB auf ein Schreiben der British Photographic Importers Association, in dem es heißt, Hasselblad-Kameras stünden im Wettbewerb mit anderen 6 × 6-cm-Kameras mittleren Formats, mit 35-mm-Kameras und „auch mit einigen anderen Modellen". Es fällt schwer, darin eine überzeugende Bestätigung für die letzte Behauptung der HGB zu sehen, nicht alle, sondern nur einige 35-mm-Kameras stünden im Wettbewerb mit Hasselblad. Auf alle Fälle scheint das Schreiben auf einem Vergleich zwischen den Verkäufen von 35-mm-Kameras und den Verkäufen von 120er Rollfilm-Kameras im Jahr 1979 zu beruhen. Die näheren Angaben der Parteien zu der verkauften Anzahl der angeblich miteinander im Wettbewerb stehenden Kameras und zu den berechneten Preisen sind unvollständig und enthalten keine brauchbaren Hinweise auf den Wettbewerb zwischen ihnen.

Obwohl die vorgebrachte Kritik, die Kommission habe die Art der verschiedenen überprüften Kameras nicht wirklich eingehend untersucht, in mancherlei Hinsicht begründet ist, legen die dem Gerichtshof zur Verfügung stehenden Informationen meines Erachtens nahe, bei der Definition des relevanten Marktes grundsätzlich so vorzugehen, wie die Kommission es getan hat. Ich halte es nicht für erwiesen, daß ein hinreichender Grad an Austauschbarkeit zwischen Kameras mittleren Formats mit der gleichen

oder mit einer ungefähr vergleichbaren Qualität wie Hasselblad-Kameras und den von der HGB genannten 35-mm-Modellen gegeben ist. Folglich bin ich nicht der Ansicht, daß irgendein Rechtsfehler beim Vorgehen der Kommission nachgewiesen worden ist; auf der Grundlage des ihr zur Verfügung stehenden Materials war sie berechtigt, den relevanten Markt so abzugrenzen, wie sie es getan hat.

Selbst wenn der Markt so definiert werden müßte, die die HGB vorgeschlagen hat, bin ich nicht davon überzeugt, daß im vorliegenden Fall der „de minimis"-Grundsatz Anwendung findet. Zur Entscheidung dieser Streitfrage muß eine Reihe von Faktoren wie z. B. die absolute Größe der an den restriktiven Praktiken beteiligten Unternehmen, die Marktstruktur, der Umfang der in Rede stehenden restriktiven Praktiken sowie das Vorliegen ähnlicher Praktiken berücksichtigt werden. Die HGB hat sich nur auf den Marktanteil der Hasselblad-Erzeugnisse konzentriert.

Die meisten Informationen über die Hasselblad-Marktanteile, die dem Gerichtshof vorgelegt worden sind, beziehen sich auf den Markt des Vereinigten Königreichs. Es gibt zwischen der Kommission und der Firma Camera Care abgestimmte Zahlen, die zeigen, daß der Anteil der HGB an dem von der Kommission definierten relevanten Markt — bezogen auf die Menge der Verkäufe auf dem Markt des Vereinigten Königreichs in den drei Jahren 1977 bis 1979 — 41 %, 36 % und 29,5 % betrug. Damit wird der Marktanteil von Hasselblad unterbewertet, da die von anderen Unternehmen als der HGB getätigten Verkäufe von Hasselblad-Erzeugnissen offensichtlich unberücksichtigt bleiben. Andere Zahlen sind vorgelegt worden, aus denen sich ergibt, daß bei Einbeziehung aller 120er Rollfilm-Kameras in den relevanten Markt der Marktanteil von Hasselblad 1978 bis 1979 mengenmäßig 26,05 % und wertmäßig 48,52 % betragen würde. Wenn auf der anderen Seite sämtliche Spiegelreflexkameras, sowohl 35-mm- als auch 120er Rollfilm-Kameras, in den relevanten Markt einbezogen werden, geht der Anteil von Hasselblad mengenmäßig auf 0,597 % und wertmäßig auf 2,92 % zurück. Selbst die HGB geht nicht so weit, denn sie macht geltend, nur einige 35-mm-Kameras stünden mit Hasselblad im Wettbewerb.

In der mündlichen Verhandlung hat der Anwalt der HGB ausgeführt, 1982 habe sich der Marktanteil der HGB unter Zugrundelegung ihrer eigenen Marktabgrenzung mengenmäßig auf 4,5 % belaufen. Diese Zahl soll jedoch Verkäufe sowohl von vollständigen Kameras als auch von Kameragehäusen beinhalten. Werden letztere ausgeschlossen, so geht der Marktanteil mengenmäßig auf 2,6 % zurück. Der Anwalt der HGB hat hervorgehoben, diese Zahlen lägen unter der 5-%-Grenze, die die Kommission in ihrer Bekanntmachung vom 19. Dezember 1977 (ABl. C 313 vom 29. 12. 1977, S. 3) genannt habe. Zahlen, aus denen sich der wertmäßige Anteil ergibt, sind nicht vorgelegt worden. Da Hasselblad-Erzeugnisse in geringer Menge, jedoch zu hohen Preisen verkauft werden, ist der Unterschied zwischen dem Marktanteil nach der Verkaufsmenge und dem Marktanteil nach den Verkaufspreisen bedeutend, wie den von mir genannten Zahlen entnommen werden kann. Selbst wenn die Zahlen der HGB akzeptiert werden können, läßt sich daher meines Erachtens nicht die Auffassung vertreten, daß aufgrund des Marktanteils der „de minimis"-Grundsatz Anwendung finde.

b) Was das selektive Vertriebssystem der HGB betrifft, so kann nach meiner

Meinung nicht ernsthaft geltend gemacht werden, daß seine behaupteten wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen auf das Vereinigte Königreich beschränkt gewesen seien. Angenommen, die Feststellungen der Kommission sind gerechtfertigt, so liegt es auf der Hand, daß in diesem Fall die Preisfestsetzung in Verbindung mit den Beschränkungen der Ausfuhren und der Paralleleinfuhren einen unmittelbaren oder mittelbaren, tatsächlichen oder potentiellen Einfluß auf die Struktur des Handelsverkehrs zwischen Mitgliedstaaten haben kann.

3. Das „Dealer Agreement"

Die Kommission beanstandet die Klauseln 6, 23 und 28 des bei ihr angemeldeten Muster-„Dealer Agreement", die quantitative Auswahl der Händler und die Einzelhandelspreisbeeinflussung. Die Kommission hat jedoch hinsichtlich der im „Dealer Agreement" enthaltenen Beschränkungen für die Zeit nach der Anmeldung, d. h. nach dem 25. Januar 1980, keine Geldbuße auferlegt (Nr. 74 der Entscheidung).

Eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 wurde mit der Begründung abgelehnt, das „Dealer Agreement" schade den Interessen der Verbraucher, da es „zu einer Erstarrung des Preisgefüges und damit zu tendenziell höheren Verbraucherpreisen" führe (Nr. 71).

Nach Klausel 23 des „Dealer Agreement" haben die zugelassenen Händler bestimmte Verpflichtungen bezüglich der Werbung für Hasselblad-Erzeugnisse. Die Kommission hat die Klausel 23 Buchstabe c beanstandet, wonach der zugelassene Händler verpflichtet ist, „jede eigene Anzeige oder Werbung, gegen die die Gesellschaft [HGB] dem Händler gegenüber schriftliche Einwände erhoben hat", zurückzuziehen und nicht zu wiederholen. Dieselbe Verpflichtung fand sich in dem „Dealer Agreement" vor dessen Änderung. Der Einwand der Kommission geht dahin, dies biete der HGB die Möglichkeit, „Werbemaßnahmen wettbewerbs- und preisaktiver und vor allem solcher Einzelhändler zu unterbinden, die Waren nicht über den Hasselblad-Alleinvertriebshändler importieren" (Nr. 60 der Entscheidung). In ihrer Klagebeantwortung hat die Kommission klargestellt, daß sie in der Befugnis, eine Werbeanzeige zu beanstanden, eine Wettbewerbsbeschränkung sehe, wenn die Befugnis so wahrgenommen werde, daß Anzeigen oder Angebote zu Niedrigpreisen verhindert würden. Die Kommission hat offenbar keine Einwände dagegen, daß auf die Klausel 23 Buchstabe c zurückgegriffen wird, um das Niveau der Werbung aufrechtzuerhalten. Zum Beweis dafür, daß die HGB die Klausel 23 Buchstabe c dazu benutzt habe, zugelassenen Händlern Werbeangebote zu Niedrigpreisen zu verbieten, beruft sich die Kommission auf die Meinungsverschiedenenheit zwischen der HGB und der Firma Camera Care, die zur Kündigung des mit letzterer abgeschlossenen „Dealer Agreement" geführt habe.

Nach Klausel 28 ist die HGB berechtigt, das „Dealer Agreement" schriftlich zu kündigen. Ein Kündigungsgrund liegt gemäß Buchstabe b unter anderem dann vor, wenn der zugelassene Händler ohne vorherige schriftliche Zustimmung der HGB seine Geschäftsräume verlegt. Nach Ansicht der Kommission wird dadurch bezweckt, das Verkaufsgebiet zugelassener Händler gegen Wettbewerb abzuschirmen (Nr. 61 der Entscheidung).

Die Klausel 6 verpflichtet die Händler, die ihnen gelieferten Hasselblad-Erzeugnisse für den Einzelverkauf oder den Verkauf zur beruflichen Verwendung zu benutzen, und untersagt ihnen, ohne Zu-

stimmung der HGB Erzeugnisse an einen anderen Händler im „Vereinigten Königreich oder im Ausland [or elsewhere]" zu liefern. Die Kommission sieht darin einen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1, da die Ausfuhr behindert werde. Außerdem bemerkt sie: „Das Querlieferungsverbot stellt auch insofern eine Wettbewerbsbeschränkung dar, als die zugelassenen Händler in ihrer wirtschaftlichen Freiheit beträchtlich eingeschränkt werden und es zur Abhängigkeit der zugelassenen Händler führt" (Nr. 59 der Entscheidung). Die HGB trägt vor, mit der Klausel 6 werde das Ziel verfolgt, Verkäufe an Händler außerhalb der anerkannten Geschäftsräume zu verhindern, ein Ausfuhrverbot sei jedoch nicht beabsichtigt; die Klausel sei eingeführt worden, nachdem zugelassene Händler sich darüber beschwert hätten, daß sie aufwendige Werbe- und Demonstrationstätigkeiten für Hasselblad-Erzeugnisse entfaltet hätten, nur um festzustellen, daß andere, nicht zugelassene Händler in dem gleichen Gebiet von zugelassenen Händlern aus anderen Gebieten beliefert würden. Die HGB bestreitet, daß sie ihre damaligen Solicitors jemals angewiesen habe, bei der Abfassung der Vereinbarung die Worte „or elsewhere" in Klausel 6 einzufügen.

Legt man die Worte „or elsewhere" aus, so ergibt sich meines Erachtens eindeutig, daß sie Verkäufe ins Ausland umfassen.

Die Kommission durfte nach meiner Meinung aus dem Wortlaut der Klausel 6 schließen, daß die HGB beabsichtigte, ihren zugelassenen Händlern zu verbieten, Hasselblad-Erzeugnisse ohne ihre Zustimmung auszuführen. Die HGB hat keinen Beweis dafür angetreten, daß diese Schlußfolgerung unbegründet ist. Ganz im Gegenteil. Die HGB beruft sich auf ein Schreiben vom 18. Januar 1982, das von den Solicitors stammt, die für die damaligen Solicitors der HGB tätig waren. In diesem Schreiben wird eine seinerzeit verfaßte Aufzeichnung der von der HGB empfangenen Weisungen zitiert, die dahin gingen, in das „Dealer Agreement" solle „ein absolutes Verbot für den Händler, an einen anderen Händler, ein anderes Geschäft oder eine andere Person Kameras zum Verkauf zu liefern", aufgenommen werden. Der HGB war die Hinzufügung der Worte „or elsewhere" lange vor Inkrafttreten des geänderten „Dealer Agreement" bekannt, sie erhob jedoch dagegen offenbar keinen Einwand. Es wird geltend gemacht, weder die HGB noch ihre zugelassenen Händler hätten in Wirklichkeit die Klausel 6 im Sinne eines Ausfuhrverbots aufgefaßt. Der Beweis dafür sei in der Tatsache zu sehen, daß weiterhin Exporte vorgenommen und von der HGB gefördert worden seien. Obwohl die HGB eine Menge an Material vorgelegt hat, um ihre Behauptungen zu untermauern, ist nicht der Beweis für einen Verkauf durch einen im Vereinigten Königreich zugelassenen Händler nach einem anderen Mitgliedstaat während des fraglichen Zeitraumes (d. h. nach dem Monat April 1978) erbracht worden. Folglich gibt es keinen Grund für den Gerichtshof, die Schlußfolgerung der Kommission, daß die Klausel 6 ein Exportverbot bezweckt und bewirkt hat, aufzuheben.

Die Kommission hat die Klausel 6 weiterhin deshalb beanstandet, weil sie die zugelassenen Händler daran hindere, sich gegenseitig oder nicht zugelassene Händler wie die Firma Camera Care zu beliefern. Das Verbot, an zugelassene Händler zu verkaufen, stelle immer eine Wettbewerbsbeschränkung dar, und das Verbot, an nicht zugelassene Händler zu verkaufen, beschränke den Wettbewerb nur dann nicht, wenn es „unerläßlich"

sei, daß das in Rede stehende Erzeugnis nur an qualifizierte Händler verkauft werde. Die HGB macht geltend, sie habe niemals beabsichtigt, Verkäufe zwischen zugelassenen Händlern einzuschränken. Sie hat jedoch keinen sich auf den betreffenden Zeitraum beziehenden Beweis für diese Behauptung angetreten. Der einzige Beweis, den es für die Absicht der HGB gibt, ist der Wortlaut von Klausel 6 und der zuvor zitierte Auszug aus dem Schreiben vom 18. Januar 1982. Beide — ob man sie isoliert oder zusammen betrachtet — deuten auf die Absicht hin, Verkäufe zwischen zugelassenen Händlern zu verbieten.

Selektive Vertriebssysteme können mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbar sein, wie der Gerichtshof in der Rechtssache 26/76 *(Metro/Kommission,* Slg. 1977, 1875) entschieden hat, wenn die vorgesehenen Beschränkungen nicht über die Notwendigkeit eines der Art des Erzeugnisses entsprechenden Vertriebs hinausgehen. Die HGB hat nicht nachgewiesen, daß die Kommission im vorliegenden Fall zu Unrecht davon ausgegangen ist, ein Verkaufsverbot zwischen zugelassenen Händlern verstoße gegen Artikel 85 Absatz 1.

Was die angebliche Beschränkung der Verkäufe an nicht zugelassene Händler betrifft, so hat die Kommission in ihrer Entscheidung nicht geltend gemacht, das selektive Vertriebssystem der HGB verstoße per se deshalb gegen Artikel 85 Absatz 1, weil keine Form der Selektion notwendig sei, um einen der Art der Hasselblad-Erzeugsnisse entsprechenden Vertrieb sicherzustellen. Der Vorwurf der Kommission bezieht sich auf die Auswahlkritieren, nicht auf die Erforderlichkeit einer Auswahl, und die Randnummer 27 der Entscheidungsgründe in der Rechtssache *Metro* besagt denn auch zwangsläufig, daß im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems, das mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist, eine Beschränkung des Weiterverkaufs an einen Händler außerhalb des Systems keine Wettbewerbsbeschränkung darstellt. Die entscheidende Frage lautet daher, ob das selektive Vertriebssystem deshalb gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen hat, weil es nicht die vom Gerichtshof aufgestellten Bedingungen erfüllt hat. Danach muß die Auswahl der Händler aufgrund objektiver Gesichtspunkte qualitativer Art erfolgen, die sich auf die fachliche Eignung des Händlers, seines Personals und seiner sachlichen Ausstattung beziehen, und diese Voraussetzungen müssen einheitlich für alle in Betracht kommenden Händler festgelegt und ohne Diskriminierung angewendet werden (ich verweise z. B. auf die Rechtssache 31/80, *L'Oréal/De Nieuwe AMCK,* Slg. 1980, 3775, Randnummer 15 der Entscheidungsgründe). Erfüllen die Auswahlkriterien diese Voraussetzungen nicht, so verstößt das gesamte selektive Vertriebssystem einschließlich der Weiterverkaufsbeschränkung gegen Artikel 85 Absatz 1. Stehen dagegen die Auswahlkriterien mit Artikel 85 Absatz 1 im Einklang, so gilt das gleiche auch für die entsprechende Weiterverkaufsbeschränkung.

Die Kommission behauptet, die HGB habe die Vertriebspolitik verfolgt, in ihr Händlernetz nicht jeden Händler aufzunehmen, der die von ihr aufgestellten Voraussetzungen erfüllen könne, sondern eine gleichmäßige räumliche Verteilung sicherzustellen, so daß kein Gebiet mit zugelassenen Händlern saturiert sei; sie habe somit ihre Händler sowohl aufgrund objektiver Gesichtspunkte qualitativer Art als auch aufgrund quantitativer Gesichtspunkte ausgewählt (Nrn. 35 und 64 der Entscheidung). Außerdem habe die HGB nur ein Sechstel der ansonsten qualifizierten Händler zugelassen. Die

HGB bestreitet dies im wesentlichen nicht, versucht jedoch die Verwendung quantitativer Kriterien damit zu rechtfertigen, daß die zugelassenen Händler ohne eine derartige Beschränkung nicht wettbewerbsfähig wären oder keine Gewinne erzielten und nicht in der Lage wären, den erforderlichen Mindestlagerbestand im Wert von 3 000 UKL zu finanzieren. Die Zulassung aller möglicherweise qualifizierten Händler (von denen es ungefähr 2 000 gebe) wäre auch undurchführbar, da die Anzahl der jährlich verkauften Hasselblad-Kameras weit unter der Anzahl potentieller Händler liege.

Das „Dealer Agreement" weist einem zugelassenen Händler nicht ausdrücklich ein bestimmtes Verkaufsgebiet zu, wenngleich die Klausel 28 Buchstabe b der HGB die Befugnis gibt, die Vereinbarung zu kündigen, wenn der Händler ohne ihre Zustimmung seine Geschäftsräume verlegt. Es gibt keinen Beweis dafür, daß die HGB anläßlich der Prüfung, ob sie einen neuen Händler zulassen sollte, die Dinge so einrichtete, daß das Vereinigte Königreich de facto in getrennte Verkaufsgebiete aufgeteilt wurde. Andererseits lehnte es die HGB in einem Fall ab, wegen einer „Situation der Sättigung" neue Händler in London zuzulassen (Anlage 17 zur Klageschrift). Der Grund dafür dürfte in der folgenden Erklärung zu finden sein, die anläßlich der Anmeldung des „Dealer Agreement" bei der Kommission von der HGB oder für diese abgegeben wurde: Die HGB „ist bereit, jedem Händler die Händlereigenschaft zu verleihen, die die in der Vereinbarung aufgestellten qualitativen Kriterien erfüllt; sie behält sich allerdings das Recht vor, wenn es in einem begrenzten Gebiet bereits sehr viele Händler geben sollte, keinen neuen Händler zuzulassen, um zu verhindern, daß die qualitativen Kriterien dann von den bereits zugelassenen Händlern nicht mehr erfüllt werden" (S. 50 der Klageschrift).

Die Kommission räumt ein, daß die Verwendung geschulten Personals sowie Anforderungen an die sachliche Ausstattung von Verkaufsräumen qualitative Kriterien sind, die den Wettbewerb nicht beschränken, wenn sie objektiv angewendet werden und nicht über das hinausgehen, was für einen der Art des Erzeugnisses entsprechenden Vertrieb erforderlich ist. Meines Erachtens ist nicht der Nachweis dafür erbracht worden, daß unter diesen Gesichtspunkten im vorliegenden Fall gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen wurde.

Das Erfordernis eines Mindestlagerbestandes im Wert von 3 000 UKL war meines Erachtens in diesem Fall (anders als in der Rechtssache *Metro* vernünftig und für einen der Art der Erzeugnisse entsprechenden Vertrieb notwendig, wenn dadurch auch, wie die HGB einräumt, die Anzahl möglicher Händler begrenzt werden mag. Andererseits hat die HGB die Ansicht vertreten, ein Händler müsse, um wettbewerbsfähig zu sein, jährlich zweimal wertmäßig den Mindestlagerbestand verkaufen, und die Anzahl der Händler werde begrenzt, um die zugelassenen Händler bei der Erreichung dieses Ziels zu unterstützen. Mit der Kommission bin ich der Auffassung, daß ein solches Verhalten den Wettbewerb beschränkt und gegen Artikel 85 Absatz 1 verstößt.

Die Kommision hat in ähnlichen Fällen eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 gewährt: Ein naheliegendes Beispiel findet sich in der Entscheidung 70/488 *(Omega)* ABl. L 242 vom 5. 11. 1970, S. 22, 27). Der Grund, weshalb sie im vorliegenden Fall keine Freistellung gewährt hat, wird nicht genannt. Obwohl die HGB formell beantragt hat, die Ablehnung der Freistellung aufzuheben, hat sie dem Gerichtshof kein Argument unter-

breitet, um darzulegen, daß die Kommission ihr Ermessen in dieser Angelegenheit fehlerhaft ausgeübt habe. Sie macht lediglich geltend, daß kein Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 gegeben sei. Unter diesen Umständen halte ich die Prüfung, ob eine Freistellung hätte gewährt werden müssen, für überflüssig.

Schließlich wird behauptet, daß die HGB versucht habe, einen Preiswettbewerb zwischen ihren zugelassenen Händlern zu verhindern, und daß sie das „Dealer Agreement" dazu benutzt habe, die Einzelhandelspreise zu beeinflussen. Die Kommission hat sich dabei offensichtlich auf folgende Punkte gestützt:

1. eine Erklärung, die im August 1973 von einem Vertreter der HGB abgegeben wurde und der zufolge die HGB „im Falle von Preisnachlässen bei Einzelhändlern von etwa 10 % die Lieferungen an diese Händler einstellte";
2. ein Schreiben vom 1. Dezember 1975, in dem die HGB angeblich „ihren Einzelhändlern, die die von ihr herausgegebenen Einzelhändlerpreislisten nicht als Mindestverkaufspreise ansahen, mit dem Entzug des Kreditrahmens drohte";
3. ein Rundschreiben vom 24. März 1980, in dem die HGB darauf hingewiesen haben soll, daß „es unsinnig war, eine Preispolitik zu betreiben, die die Gewinnspanne in einer Weise schädigte, daß es schwierig, wenn nicht unmöglich sein kann, diesen Schaden wieder auszugleichen";
4. die Kündigung des „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care.

Die Nr. 73 der Entscheidung enthält die Feststellung, die Maßnahmen zur Preisbeeinflussung seien von Zeit zu Zeit und bei Bedarf in den Jahren 1973, 1975, 1978, 1979 und 1980 angewendet worden. Der einzige Beweis für die Jahre 1978 und 1979 bezieht sich auf den Fall Camera Care.

Die HGB macht geltend, die Erklärung vom August 1973 sei irrelevant, da sie lange vor der 1975 erfolgten Übernahme der HGB durch den gegenwärtigen Inhaber abgegeben worden sei und dieser davon nie Kenntnis erlangt habe, so daß seine Politik darin nicht habe zum Ausdruck kommen können. Die Kommission hat dem entgegengehalten, es sei Sache der HGB, den Beweis dafür anzutreten, daß sie ihre Politik nach dem August 1973 geändert habe. Dieser Argumentation sollte meines Erachtens nicht gefolgt werden. Die Erklärung vom August 1973 ist lediglich ein unmittelbarer Beweis dafür, was ein Vertreter der HGB im August 1973 gesagt hat.

Die HGB trägt vor, das Schreiben vom 1. Dezember 1975 sei verfaßt worden, da sie die Sorge gehabt habe, einige ihrer Händler könnten bei weiteren Preissenkungen nicht mehr ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen oder sogar Bankrott machen. Daher habe sie beschlossen, die Händler schriftlich vor den Konsequenzen und vor allem davor zu warnen, daß einem Kunden, der seinen finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen könne, kein weiterer Kreditrahmen eingeräumt werde. Das englische Office of Fair Trading hat den Wortlaut des Schreibens offensichtlich beanstandet. Deshalb entwarf die HGB ein anderes Schreiben, bei dem es sich um das von der Kommission in ihrer Entscheidung erwähnte Rundschreiben vom 24. März 1980 handeln dürfte. Es steht jedoch fest, daß dieses Schreiben den folgenden Satz enthielt: „Es steht Ihnen als Händler selbstverständlich völlig frei, unsere Produkte zu jedem Preis, den Sie

wünschen, zu verkaufen." Dies schwächt den Vorwurf der Kommission erheblich ab.

Was das selektive Vertriebssystem betrifft, so fällt das Bestreben, ein gewisses Preisniveau aufrechtzuerhalten, nicht zwangsläufig unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 (Randnummer 21 der Entscheidungsgründe in der Rechtssache *Metro).* Im vorliegenden Fall lehnte die HGB es eindeutig ab, einen Preiswettbewerb zwischen ihren zugelassenen Händlern zu finanzieren. Daß sie dies den Händlern klargemacht hat, hat diese zweifellos dazu veranlaßt, die Preissenkung einzuschränken. Darin sehe ich keinen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1. Um eine Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 nachzuweisen, müßte die Kommission aufzeigen, daß die HGB Maßnahmen zur Beschränkung des Preiswettbewerbs und zur Preisbeeinflussung getroffen hat, die unter Berücksichtigung der Marktstruktur und des Funktionierens ihres Händlernetzes ungerechtfertigt waren. Das sie Jahre 1973, 1975 und 1980 betreffende Beweismaterial belegt dies nicht. Ob der Vorwurf der Kommission zutrifft, hängt also davon ab, wie die HGB die Firma Camera Care behandelt hat.

4. Der Fall Camera Care

Die Feststellungen, auf welche die Kommission ihre Entscheidung gestützt hat, gehen im wesentlichen dahin, daß die HGB 1978 das „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care gekündigt habe, weil diese andere Händler ständig unterboten habe. Sodann habe die HGB Maßnahmen ergriffen, um zu verhindern, daß die Firma Camera Care von Händlern aus dem Vereinigten Königreich oder aus dem Ausland mit Hasselblad-Erzeugnissen beliefert werde, und sich zu diesem Zweck bemüht, die Herkunft der von der Firma Camera Care verkauften Geräte zu ermitteln.

Die Kommission behauptet, die HGB habe die Vereinbarung gekündigt, um den Wettbewerb zu beschränken. Der Anlaß für diese Kündigung war die Veröffentlichung einer als „schwedische Massage" bezeichneten Werbeanzeige in der Fachpresse. Bei ihrem ersten Erscheinen hatte sich die HGB über ihren schlechten Geschmack beschwert und verlangt, daß sie nicht wieder veröffentlicht werden dürfe. Die Firma Camera Care soll versichert haben, daß dies unterbleiben werde. Später wurde die Anzeige erneut veröffentlicht, und die Firma Camera Care erklärte, daß sie nicht in der Lage gewesen sei, die Anzeige vor der Veröffentlichung zurückzuziehen. Die HGB akzeptierte dies nicht. Aus dem anschließenden Schriftwechsel zwischen der HGB und ihren damaligen Solicitors geht hervor, daß die HGB die „schwedische Massage"-Anzeige als Vorwand benutzen wollte, um die Kündigung des „Dealer Agreement" zu rechtfertigen. Der einzige Vorwurf der HGB war, daß die Anzeige vulgär sei. Sie beanstandete nicht, daß es in der Anzeige auch hieß, die Firma Camera Care „nimmt es mit jedem anderen Händlerpreis auf". Die HGB war auch wegen einer anderen Werbeanzeige beunruhigt. An dieser Anzeige beanstandete sie die Hinweise auf Preise.

Mit Schreiben vom 13. Februar 1978 teilte die HGB der Firma Camera Care mit, daß sie die sogenannte „schwedische Massage"-Anzeige mißbillige; sie erklärte, die Aufmachung sei geschmacklos gewesen, und beschwerte sich darüber, daß das Wort „Hasselblad" in Verbindung mit Camera Care's eigenem Firmennamen verwendet worden sei, wobei

beide in dem Hasselblad-Schriftbild gedruckt gewesen seien. Mit Schreiben vom selben Tage kündigte die HGB das „Dealer Agreement". Die Firma Camera Care führte in ihrem Antwortschreiben vom 15. Februar aus, Inhalt und Wortlaut von Werbeanzeigen seien häufig mit der HGB erörtert worden; die HGB habe bestimmte Aspekte der „schwedischen Massage"-Anzeige gebilligt. Am 24. Februar 1978 schrieb die HGB erneut der Firma Camera Care, daß gegen das „Deeler Agreement" verstoßen worden sei, da die Firma Camera Care den Namen „Hasselblad" in Verbindung mit ihrem eigenen Firmennamen (beide im Hasselblad-Schriftbild gedruckt) verwendet habe; in bezug auf die Worte: „Wir nehmen es mit jedem anderen Händlerpreis auf" heißt es in dem Schreiben: „Wir können nicht für die Einzelhandelspreise bestimmter Händler verantwortlich gemacht werden, und obwohl wir akzeptieren, daß Ihnen bestimmte Geschäfte wegen des Preiswettbewerbs an andere Händler verlorengehen werden, habe ich Sie bereits mehrfach darauf hingewiesen, daß es nicht unsere Politik ist, Gewinne, die Ihnen bei diesen potentiellen Geschäften möglicherweise entgangen sind, zu erstatten." Die HGB wiederholte, daß die „schwedische Massage"-Anzeige ihren Ruf sowie den Ruf der VHAB schädige. Das Schreiben endet mit den Worten, daß die Entscheidung, das „Dealer Agreement" zu kündigen, nicht leichtgefallen sei und daß „viele Faktoren" berücksichtigt worden seien.

Diese Faktoren werden nicht näher angegeben. Die HGB hat erklärt, daß es für sie schwierig gewesen sei, mit dem Leiter der Firma Camera Care zurechtzukommen; außerdem habe es ihr mißfallen, daß die Firma Camera Care selbst Reparaturen und Kundendienst durchgeführt habe. Die HGB stellte die Belieferung der Firma Camera Care nicht sofort ein, sondern machte das Angebot, in den nächsten drei Monaten weiter zu liefern, und zwar über den normalen monatlichen Bedarf der Firma Camera Care hinaus.

Der Schriftwechsel zwischen der HGB und ihren damaligen Solicitors sowie zwischen der HGB und der Firma Camera Care enthält bestimmte Indizien dafür, daß es der HGB nicht allein darum ging, das Niveau der Werbung zu wahren. Sie war bereit, Slogans entgegenzutreten, die einen Preiswettbewerb zwischen zugelassenen Händlern erkennen ließen, und hat dies auch tatäschlich getan. Folglich ist das Vorbringen der Kommission begründet, was die Verwendung der Klausel 23 Buchstabe c des geänderten „Dealer Agreement" (die Klausel 22 Buchstabe c in der ursprünglichen Fassung entspricht) durch die HGB betrifft. Auf der anderen Seite gibt es keinen Grund, die Erklärung der HGB, sie habe die „schwedische Massage"-Anzeige wegen ihrer Geschmacklosigkeit für nicht akzeptabel gehalten, anzuzweifeln. Die HGB räumt ein, dies sei der Tropfen gewesen, der das Faß zum Überlaufen gebracht habe, und die Firma Camera Care leugnet nicht, daß zwischen ihr und der HGB während der Laufzeit des „Dealer Agreement" Schwierigkeiten aufgetreten sind.

Das Vorbringen der Kommission läßt sich unter Berücksichtigung des vorliegenden Beweismaterials wie folgt zusammenfassen:

1. Die HGB habe Werbeanzeigen, die auf Preiswettbewerb zwischen Händlern hingewiesen hätten, ablehnend gegenübergestanden; daher sei sie gegen Preissenkungen gewesen;
2. die Firma Camera Care habe die Preise offensichtlich stärker als andere Händler gesenkt;

3. das „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care sei gekündigt worden;
4. daher habe der „Hauptgrund" für die Kündigung des „Dealer Agreement" darin gelegen, daß die Firma Camera Care die Preise gesenkt habe.

Aufgrund des dem Gerichtshof vorliegenden Beweismaterials steht meines Erachtens fest, daß die Firma Camera Care die Preise stärker als die meisten anderen zugelassenen Händler gesenkt hat, wenn auch nicht in dem von der Kommission behaupteten Ausmaß. Selbst wenn das Vorbringen der HGB in Betracht gezogen wird, gibt es nach meiner Meinung genügend Beweise, die die Schlußfolgerung rechtfertigen, daß das „Dealer Agreement" im wesentlichen wegen der Preissenkung gekündigt wurde.

Was die Ereignisse nach der Beendigung des „Dealer Agreement" betrifft, so hat die Kommission in ihrer Entscheidung folgendes behauptet:

1. Andere Händler im Vereinigten Königreich hätten sich geweigert, mit der Firma Camera Care Geschäfte abzuschließen, teilweise unter ausdrücklichem Hinweis auf Klausel 6 des „Dealer Agreement", teilweise „Aus Angst vor Repressalien" von seiten der HGB.
2. Gegenüber einer Firma mit dem Namen Life Photographics habe sich die HGB „unmittelbar eingeschaltet" und ihr mit der Kündigung des „Dealer Agreement" gedroht, wenn sie die Firma Camera Care beliefere.
3. Für die Firma Camera Care sei es noch bei Erlaß der Entscheidung (am 2. Dezember 1981) nicht möglich gewesen, von anderen britischen Händlern Hasselblad-Waren zu erhalten.
4. Die HGB habe ständig die Geschäfte der Firma Camera Care überwacht und sich dabei vom 13. Oktober 1978 bis 10. Dezember 1979 eines Überwachungsunternehmens bedient sowie in den Jahren 1979 und 1980 Nummernkontrollen durchgeführt.
5. Die VHAB und mehrere Alleinvertreibshändler hätten ihr Verhalten aufeinander abgestimmt, um die Belieferung der Firma Camera Care zu verhindern; dies habe zumindest bis August 1980 gedauert.

Die HGB bestreitet die Punkt 1 und 2 mit Nichtwissen. Die Kommission hat keinen Beweis dafür angetreten, daß diese Behauptungen auf Tatsache beruhten. Die Entscheidung kann daher insoweit keinen Bestand haben. Hinsichtlich der anderen Punkte gibt es keinen Beweis dafür, daß die Firma Camera Care einen zugelassenen Händler der HGB oder die HGB selbst um Lieferungen ersucht hätte und dieses Ersuchen abgelehnt worden wäre oder daß die Firma Camera Care darum gebeten hätte, ein zugelassener Händler zu werden, und zurückgewiesen worden wäre, so daß es überflüssig ist zu prüfen, ob diese Geschehnisse eine Wettbewerbsbeschränkung dargestellt hätten. Die HGB räumt ein, daß sie Testkäufe durchgeführt hat, um die Lieferquellen der Firma Camera Care ausfindig zu machen. Sie leugnet jedoch, jemals ein Überwachungsunternehmen beauftragt zu haben, und die Kommission hat diesen Punkt tatsächlich fallenlassen. Die HGB gibt auch das abgestimmte Verhalten zu, erklärt jedoch, es habe nur bis Oktober 1979 gedauert.

Meines Erachtens hat das abgestimmte Verhalten mit dem Ziel, die Belieferung der Firma Camera Care zu verhindern, gegen Artikel 85 verstoßen. Seit der bereits zitierten Rechtssache *Consten und*

Grundig/Kommission ist es klar, daß aktive Maßnahmen von Vertriebshändlern zur Verhinderung von Paralleleinfuhren den Wettbewerbsregeln zuwiderlaufen. Die HGB hat argumentiert, ihre Beteiligung an dem abgestimmten Verhalten sei nicht rechtswidrig gewesen und habe nicht durch eine Geldbuße geahndet werden dürfen, da sie angenommen habe, daß Paralleleinfuhren nach den Bestimmungen der bei der Kommission angemeldeten ursprünglichen Alleinvertriebsvereinbarung der VHAB rechtmäßigerweise verhindert werden dürften. Diese Vereinbarung enthielt eine Bestimmung, wonach es dem Alleinvertriebshändler untersagt war, außerhalb seines Vertragsgebiets zu verkaufen oder anzubieten. Die Kommission hatte diese Bestimmung mit Schreiben vom 23. Dezember 1976 beanstandet, und die VHAB hatte eine Neufassung der Mustervereinbarung entworfen und am 6. März 1978 bei der Kommission angemeldet. Gemäß § 1 dieser Vereinbarung ist es dem Alleinvertriebshändler untersagt, außerhalb seines Vertragsgebiets aktiv Verkäufe zu fördern oder durchzuführen sowie Kunden zu werben. Ansonsten gibt es kein Verbot, aus dem Vertragsgebiet heraus zu exportieren. Am 30. August 1978 teilte die VHAB der Kommission schriftlich mit, sie habe eine Kopie der neuen Vereinbarung ihren Alleinvertriebshändlern, darunter auch der HGB, zugesandt. In der mündlichen Verhandlung hat der Anwalt der HGB deren Argumentation auf den Zeitraum bis zu diesem Datum beschränkt.

Soweit ersichtlich, besteht der einzige Beleg für das abgestimmte Verhalten vor dem 30. August in Kontakten zwischen der HGB und der Firma Telos, dem französischen Alleinvertriebshändler. Die mit der Firma Telos abgeschlossene Alleinvertriebsvereinbarung scheint keine „alte", vorläufig gültige Vereinbarung gewesen zu sein. Jedenfalls ist es zweifelhaft, ob die vorläufige Gültigkeit auch nach 1976 gegeben war. Folglich hatte die HGB keinen Grund, auf die Rechtmäßigkeit von Maßnahmen der Firma Telos zu vertrauen, mit denen der Zweck verfolgt wurde, die Firma Camera Care an der Einfuhr von Hasselblad-Erzeugnissen aus Frankreich in das Vereinigte Königreich zu hindern.

Nach Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 dürfen Geldbußen nicht für Handlungen festgesetzt werden, die nach der Anmeldung und vor der Entscheidung der Kommission über die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 begangen werden. Artikel 15 Absatz 6 der Verordnung Nr. 17 sieht jedoch vor, daß Artikel 15 Absatz 5 keine Anwendung findet, sobald die Kommission den betreffenden Unternehmen mitgeteilt hat, daß sie aufgrund vorläufiger Prüfung der Auffassung ist, die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 1 seien erfüllt und eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 sei nicht zu gewähren. Die Kommission wendet Artikel 15 Absatz 6 im Wege der Entscheidung an (vgl. Rechtssachen 8 bis 11/66, *Cimenteries/Kommission*, Slg. 1967, 99). Bei dem Schreiben vom 23. Dezember 1976 handelte es sich offenbar nicht um eine derartige Entscheidung. Gleichwohl kann sich die HGB meines Erachtens nicht auf eine Bußgeldbefreiung gemäß Artikel 15 Absatz 5 berufen. Diese Befreiung wird in bezug auf Handlungen gewährt, die „in den Grenzen der in der Anmeldung dargelegten Tätigkeit liegen". Die HGB hat sich an einem abgestimmten Verhalten beteiligt. Dies liegt nach meiner Meinung nicht in den Grenzen der bei der Kommission angemeldeten Alleinvertriebsvereinbarung, selbst wenn diese ein Verbot von Ausfuhren aus dem Vertragsgebiet heraus beinhaltete.

Was die Frage des Zeitpunkts anbelangt, zu dem das abgestimmte Verhalten beendet war, so spricht wenig dafür, daß es über den Oktober 1979 hinaus andauerte. Die Kommission scheint sich insbesondere auf folgendes zu stützen: 1. ein 1980 von der HGB verfaßtes Verkaufsstrategiepapier, 2. die erwiesene Tatsache, daß die HGB heimlich Hasselblad-Erzeugnisse im Dezember 1979 von der Firma Camera Care gekauft hat, und 3. eine Erklärung des irischen Vertriebshändlers Ilford, er habe sich verpflichtet gefühlt, bis Anfang 1980 nicht zu exportieren. In dem Verkaufsstrategiepapier gibt es nichts, was meines Erachtens auf die Fortdauer irgendwelcher wettbewerbsfreindlicher Praktiken hindeutet. Die HGB tritt den Schlußfolgerungen, die aus dem anderen Beweismaterial der Kommission gezogen werden sollen, mit dem Vorbringen entgegen, sie habe die Beteiligung an allen abgestimmten Verhaltensweisen zur Verhinderung von Paralleleinfuhren eingestellt, nachdem sie sich habe rechtlich beraten lassen. Dies scheint zu der Zeit gewesen zu sein, als die Firma Camera Care den Erlaß einstweiliger Anordnungen bis zum Abschluß der Ermittlungen der Kommission beantragte. Die Entscheidung des Gerichtshofes in der von der Firma Camera Care anhängig gemachten Rechtssache ist am 17. Januar 1980 ergangen (Rechtssache 792/79 R, *Camera Care/Kommission*, Slg. S. 119).

Zwar darf die Kommission, wenn ein abgestimmtes Verhalten festgestellt worden ist, von der Vermutung ausgehen, daß dieses Verhalten so lange andauert, bis seine Beendigung nachgewiesen worden ist. Dennoch würde ich der Argumentation der HGB folgen, daß jedes abgestimmte Verhalten Ende 1979, nachdem die HGB sich hatte rechtlich beraten lassen und als die Kommission ihre Ermittlungen aufnahm und die Firma Camera Care den Erlaß einstweiliger Anordnungen beantragte, eingestellt wurde.

5. Das abgestimmte Verhalten und die Alleinvertriebsvereinbarung

Die Kommission führt in ihrer Entscheidung aus, mit dem abgestimmten Verhalten sei der Zweck verfolgt worden, die allgemeine Verkaufspolitik der VHAB — Schutz ihrer Alleinvertriebshändler gegen Paralleleinfuhren — durchzusetzen. Das abgestimmte Verhalten habe in verschiedenen Maßnahmen seinen Niederschlag gefunden:

1. Der Boykott gegen die Firma Camera Care wird als Beweis für eine allgemeine Politik angeführt, Ausfuhren zwischen Mitgliedstaaten zu verhindern, von der offensichtlich behauptet wird, daß sie seit Juni 1974 praktiziert worden sei (die HGB soll seit dem Sommer 1978 daran beteiligt gewesen sein).

2. Die Bestimmungen in den Alleinvertriebsvereinbarungen, bei Verkäufen die Fertigungsnummern sowie Name und Anschrift des Käufers zu registrieren und der VHAB mitzuteilen, seien dazu benutzt worden, die Quelle von Ausfuhren aufzuspüren.

3. Zwischen der VHAB und den Alleinvertriebshändlern seien Preislisten und Geschäftsgeheimnisse ausgetauscht worden, um Wettbewerb in Form von Paralleleinfuhren auszuschalten. Der Informationsaustausch soll über Jahre hinweg betrieben worden sein (Nr. 26 der Entscheidung), in Nr. 73 der Entscheidung heißt es jedoch, die HGB sei ab April 1977 daran beteiligt gewesen.

Die HGB wendet dagegen hauptsächlich ein, obschon sie an einem abgestimmten

Verhalten beteiligt gewesen sei, durch das 1978 und 1979 die Belieferung der Firma Camera Care mit Hasselblad-Erzeugnissen habe verhindert werden sollen, habe es keine auf die allgemeine Verhinderung von Paralleleinfuhren gerichtete Gesamtpolitik gegeben. Ich bin hier anderer Auffassung. Obwohl das einzige Beispiel für das Ausfuhrverbot zwischen Mitgliedstaaten, abgesehen von dem Fall *Makro* im Jahr 1974, der Boykott gegen die Firma Camera Care ist, stellt sich das Gesamtbild so dar, daß die HGB, die VHAB und die anderen Alleinvertriebshändler sich zusammenschlossen, um Paralleleinfuhren ganz allgemein zu verhindern. Dies ergibt sich eindeutig aus den Unterlagen, die ständig Hinweise auf „graue Importe" und „grauen Handel" enthalten, womit Paralleleinfuhren gemeint sind. Zum Beispiel teilte die HGB der Firma Ilford in einem Schreiben vom 4. Dezember 1978 mit, sie freue sich darüber, daß die Firma Ilford „hilfreich dabei mitwirkt, den grauen Handel mit Hasselblad-Geräten auszutreten". In einem weiteren Schreiben vom 5. März 1979 an die Firma Ilford erklärte die HGB: „Es ist klar, daß ein Händler, wenn er ‚graue' Importe erhält, durch seine Verkäufe in keiner Weise zur Deckung unserer Kosten beiträgt, während der Kunde zweifellos durch unsere Werbung und unser Marketing beeinflußt wurde, als er sich dazu entschloß, eine Hasselblad zu kaufen!" Ähnliche allgemeine Bemerkungen wurden auch von der VHAB in ihrem Schriftwechsel gemacht.

In Artikel 2 ihrer Entscheidung erklärt die Kommission, die Alleinvertriebsvereinbarungen einschließlich der Vereinbarung mit der HGB verstießen gegen Artikel 85 Absatz 1, „soweit ... eine Ausschließlichkeit beim Vertrieb der Hasselblad-Waren eingeräumt wird", und lehnt eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 ab. Soweit ersichtlich, hat die Kommission die Vereinbarungen jedoch nicht wegen ihres Wortlauts, sondern wegen der Art und Weise ihrer Durchführung beanstandet. Schlüssel zum Verständnis der Entscheidung scheint die Nr. 55 zu sein. Dort heißt es: „Die Alleinvertriebsverträge fallen daher in der angewandten Form nicht unter die Gruppenfreistellung des Artikels 1 Absatz 1 der Verordnung Nr. 67/67/EWG; es bleibt daher wegen der in ihnen enthaltenen Ausschließlichkeit bei der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages." Die Worte „in der angewandten Form" beziehen sich offenbar auf das abgestimmte Verhalten. Da die Alleinvertriebsvereinbarung mit der HGB keine allgemeine Vorschrift über das Verbot sämtlicher Exportverkäufe enthielt, scheint die Art der Anwendung der Vereinbarung der einzige Grund dafür zu sein, daß sie nicht in den Geltungsbereich von Artikel 1 Absatz 1 der Verordnung Nr. 67/67 einbezogen wurde.

Im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung verweist die Kommission auch auf den Reparaturdienst der HGB. Sie trägt vor, die HGB diskriminiere insoweit Paralleleinfuhren; dies stelle eine wettbewerbswidrige Maßnahme dar, die unter Artikel 3 Buchstabe b der Verordnung Nr. 67/67 falle. Danach kommt die Gruppenfreistellung nicht zur Anwendung, wenn „die Vertragsparteien es Zwischenhändlern oder Verbrauchern erschweren, sich die Vertragswaren bei anderen Händlern innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu beschaffen, insbesondere wenn die Vertragspartner ... 2. sonstige Rechte ausüben oder Maßnahmen treffen, um Händler oder Verbraucher daran zu hindern, Vertragswaren anderweitig im Gemeinsamen Markt zu beziehen oder im Vertragsgebiet zu veräußern".

Die HGB macht zur Begründung ihres Aufhebungsbegehrens geltend, daß sie an keinem abgestimmten Verhalten beteiligt gewesen sei und daß ihr Reparaturdienst keine Paralleleinfuhren diskriminiert habe. Mit der Frage des abgestimmten Verhaltens habe ich mich bereits befaßt, so daß nur die Problematik in bezug auf den Reparaturdienst behandelt zu werden braucht.

In der Entscheidung der Kommission heißt es, die HGB „repariert ‚regulär' eingeführte Hasselblad-Waren schneller und benachteiligt damit Käufer paralleleingeführter Hasselblad-Waren" (Nr. 57). Für Hasselblad-Waren leistet der Hersteller zwölf Monate Garantie, und nach den Bestimmungen der Alleinvertriebsvereinbarung war die HGB verpflichtet, alle Reparaturen und alle erforderlichen Kundendienstleistungen aufgrund der Garantie gratis durchzuführen. Mit Wirkung vom 1. Januar 1979 führte die HGB ihr „Silver-Service-Card"-Garantiesystem ein. Dieses erweiterte die Herstellergarantie um weitere zwölf Monate. Die Kommission scheint dagegen keine Einwände zu haben. In ihren Werbeanzeigen wies die HGB jedoch darauf hin, daß die „Silver Service Card" dem Karteninhaber auch Priorität beim Service einräume. In ihrer Erwiderung hat die HGB anerkannt, daß Karteninhaber im Rahmen des Möglichen Anspruch auf Kundendienst innerhalb von 24 Stunden hätten. Die Kommission sieht darin eine wettbewerbsbeschränkende Maßnahme, da durch diese Vorzugsbehandlung die für Paralleleinfuhren aufgrund der Herstellergarantie zu erbringenden Leistungen geschmälert und Paralleleinfuhren dadurch behindert würden.

Obwohl ein Alleinvertriebshändler berechtigt ist, Paralleleinfuhren durch das Angebot besserer oder umfassenderer Kundendienstleistungen zu bekämpfen, darf er keine Schritte unternehmen, um Paralleleinfuhren die aufgrund einer Herstellergarantie zu erbringenden Leistungen zu verweigern. Dies ist eine Maßnahme, um Händler oder Verbraucher am Bezug von Paralleleinfuhren im Sinne von Artikel 3 Buchstabe b Nr. 2 der Verordnung Nr. 67/67 zu hindern. Hierbei ist es meines Erachtens unbeachtlich, daß die Maßnahme einseitig von einer der Parteien der fraglichen Vereinbarung ergriffen wird, zumindest dann, wenn die andere Vertragspartei der Maßnahme zustimmt. Ob in der Vorzugsbehandlung beim Kundendienst ein besserer Service oder eine Einschränkung der Vorteile aus der Herstellergarantie zu sehen ist, ist eine schwierigere Frage.

Die Rechtslage stellt sich für mich wie folgt dar: Ein Alleinvertriebshändler, der wie die HGB Kundendienst- und Garantieleistungen erbringen muß, hat seinen Verpflichtungen ohne Diskriminierung von Paralleleinfuhren nachzukommen. Enthält die Alleinvertriebsvereinbarung, wie es im vorliegenden Fall zu sein scheint, nicht die Vorschrift, daß Garantiereparaturen innerhalb einer bestimmten Zeit durchgeführt werden oder Priorität vor nicht garantierten Reparaturarbeiten haben müssen, so kann dem Alleinvertriebshändler nur dann eine Diskriminierung von Paralleleinfuhren vorgeworfen werden, wenn Garantiearbeiten bei Paralleleinfuhren nachweislich überhaupt nicht, weniger schnell oder weniger sorgfältig durchgeführt wurden als vergleichbare — garantierte oder nicht garantierte — Reparaturen bei Geräten, die über den Alleinvertriebshändler verkauft wurden. In dieser Situation macht sich der Alleinvertriebshändler, wenn er bestimmten Kunden einen umfassenderen Service anbietet, in meinen Augen keines wettbewerbsbeschränken-

den Verhaltens schuldig, solange das allgemeine Leistungsniveau keine Diskriminierung von Paralleleinfuhren sichtbar werden läßt. Die Rechtslage ist anders, wenn die Alleinvertriebsvereinbarung den Alleinvertriebshändler zum Beispiel verpflichtet, Garantiearbeiten Priorität einzuräumen. In diesem Fall kann ein Unterschied zwischen paralleleingeführten Geräten und durch den Alleinvertriebshändler verkauften Geräten hinsichtlich der Ausführung von Garantiearbeiten nur dann gerechtfertigt werden, wenn ein legitimer geschäftlicher Grund wie z. B. die Zahlung eines Preisaufschlags vorliegt.

In unserem Fall ist die Kommission ersucht worden, dem Gerichtshof eine detaillierte Liste sämtlicher — ihr bei ihrer Entscheidung bekannt gewesenen — Fälle vorzulegen, in denen die HGB die Reparatur von Hasselblad-Geräten verweigert oder hinausgezögert hatte. Daraufhin hat die Kommission erklärt, sie habe nur von einem Fall der Reparaturverweigerung Kenntnis gehabt. Der Beweis für diese Weigerung findet sich in einem Schreiben vom 16. Februar 1981, das sich anscheinend auf Ereignisse im Jahr 1978 bezieht. Der Beweiswert dieses Schreibens ist aus verschiedenen Gründen umstritten und von der HGB in England zum Gegenstand einer Beleidigungsklage gegen den mutmaßlichen Verfasser gemacht worden. Die Kommission hat offensichtlich keine Nachforschungen über einzelne Fälle von Reparaturverzögerungen angestellt. Die Firma Camera Care hat dem Gerichtshof ein von einem Dritten an sie adressiertes Schreiben vorgelegt, in dem es heißt, die HGB habe 1982 erklärt, daß sie eine von der Firma Camera Care gekaufte Kamera in ungefähr einer Woche reparieren könne; ein „24-Stunden- oder Ersatzlieferungsdienst" sei nicht möglich, da die Firma Camera Care kein zugelassener Händler sei. Noch verschiedene andere Unterlagen von zweifelhaftem Beweiswert sind dem Gerichtshof vorgelegt worden. Nach Prüfung all dieser Beweismittel bin ich der Ansicht, daß der Nachweis für die Behauptung, paralleleingeführte Kameras seien widerrechtlich diskriminiert worden, nicht erbracht worden ist.

Der Anwalt der Firma Camera Care hat den Werbeanzeigen gewisse Bedeutung beigemessen, die von der HGB in der Fachpresse aufgegeben wurden und in denen es angeblich heißt, wenn ein Kunde bei einem nicht zugelassenen Händler kaufe, werde ihm kein „echter Hasselblad-Kundendienst" gewährt. Ich verstehe diese Werbeanzeigen nicht als Drohung der HGB, daß sie bei Paralleleinfuhren keinen „echten Hasselblad-Kundendienst" durchführen werde.

Im Ergebnis bin ich der Auffassung, daß das die „Silver-Service-Card"-Garantie betreffende Vorbringen der Kommission unbegründet ist, die Entscheidung jedoch in anderen Punkten aufrechterhalten werden sollte.

Ergebnis

Viele andere Einzelfragen sind in den Schriftsätzen erörtert worden. Sie spielen meines Erachtens für das Ergebnis, zu dem ich gelangt bin, keine Rolle, und ich halte es nicht für hilfreich, sie der Reihe nach zu behandeln.

Obwohl die Feststellungen, die die Kommission in ihrer Entscheidung getroffen hat, in mehreren Punkten keinen Bestand haben können, rechtfertigt keiner dieser Punkte die Aufhebung der Artikel 1, 2, 3 und 8 der Entscheidung, denn sie ändern nichts am Kern der Schlußfolgerungen der Kommission, daß die HGB an einem abgestimmten Verhalten beteiligt war, das darin bestand, Ausfuhren von Hasselblad-Waren innerhalb der Europäischen Gemeinschaft zu verhindern, einzuschränken oder zu erschweren, und daß das selektive Vertriebssystem der HGB gegen Artikel 85 Absatz 1 verstößt. Gleichwohl sollte die der HGB durch Artikel 8 der Entscheidung auferlegte Geldbuße herabgesetzt werden. Berücksichtigt man das Umsatzvolumen und die Gewinne der HGB, die Dauer und die Schwere der erwiesenen Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln und die Rolle, die die HGB dabei gespielt hat, sowie die Tatsache, daß die der VHAB auferlegte Geldbuße etwa 1,6 % ihres Umsatzes, die der HGB auferlegte Geldbuße ungefähr 4 % ihres Umsatzes betragen hat, so erscheint es angemessen, die Geldbuße auf 80 000 ECU herabzusetzen. Da jede Partei nach meiner Meinung teils obsiegt hat und teils unterlegen ist, sollten die Parteien und die Firma Camera Care jeweils ihre eigenen Kosten tragen.