trag alle Umstände zu berücksichtigen, unter denen der Vertrag angewandt wird. Bei dieser Prüfung kann sie davon ausgehen, daß die Weigerung des Herstellers, den Vertragshändlern in einem Mitgliedstaat bestimmte, für die Ausfuhr geeignete Teile seines Warensortiments zu liefern, für sich allein ein Schlüsselelement bei der künstlichen Aufteilung des Gemeinsamen Marktes darstellt, und sie kann die infolge des Vertrags eintretende Verbesserung des Vertriebs einerseits und die Nachteile, die sich beim Wettbewerb aufgrund der Unmöglichkeit, bestimmte Teile des Sortiments in einem Mitgliedstaat zu den dort üblichen Preisen zu kaufen, und der erheblichen Verringerung des Wettbewerbsdrucks in einem anderen Mitgliedstaat ergeben, andererseits gegeneinander abwägen.

3. Die Kommission ist nicht verpflichtet, in einer Entscheidung, durch die eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag abgelehnt wird, alle Vorteile und Nachteile, die sich aus dem in Frage stehenden System ergeben können, im einzelnen zu prüfen, wenn sie gute Gründe für die Annahme hat, daß der Hersteller das System dazu benutzt hat, Paralleleinfuhren zu verhindern und auf diese Weise eine künstliche Aufteilung des Gemeinsamen Marktes herbeizuführen.

SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS SIR GORDON SLYNN vom 8. Mai 1985 *

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

Die Klagen in diesen verbundenen Rechtssachen werden auf die Artikel 173 und 174 EWG-Vertrag gestützt. Klägerinnen sind die Ford-Werke AG (Rechtssache 25/84), eine in der Bundesrepublik Deutschland eingetragene Gesellschaft („Ford Deutschland"), und Ford of Europe Incorporated (Rechtssache 26/84), eine im Bundesstaat Delaware, USA, eingetragene Gesellschaft („Ford Europe"). Beide Klägerinnen sind Tochtergesellschaften der Ford Motor Company, die ebenfalls eine in den Vereinigten Staaten eingetragene Gesellschaft ist. Die Klägerinnen begehren die Nichtigerklärung der Artikel 1 und 2 der Entscheidung 83/560 der Kommission vom 16. November 1983 (ABl. 1983, L 327, S. 31). Diese Entscheidung ist die endgültige Entscheidung, die die Kommission im Rahmen einer Untersuchung der Vereinbarung erließ, die Ford Deutschland für den Vertrieb und den Verkauf von Ford-Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland getroffen hatte. Eine einstweilige Entscheidung wurde am 18. August 1982 erlassen (ABl. 1982, L 256, S. 20) und vom Gerichtshof in seinem Urteil in den verbundenen Rechtssachen 228 und 229/82, Ford of Europe Incorporated und Ford-Werke AG/Kommission (Slg. 1984, 1129), vom 28. Februar 1984 für nichtig erklärt. Der Sachverhalt ist in diesem Urteil in vollem Umfang wiedergegeben. Für die Zwecke des vorliegenden Verfahrens wird meiner Ansicht nach eine kurze Zusammenfassung genügen.

* Aus dem Englischen übersetzt.

Ford Deutschland stellt Ford-Fahrzeuge her und verkauft sie in Deutschland. Sie verkauft einen erheblichen Anteil ihrer Produktion an andere Firmen der Ford-Gruppe, insbesondere an die Ford Motor Company Limited („Ford Britain"). Ford Deutschland vertreibt die meisten — wenn nicht alle — Ford-Fahrzeuge, die sie in Deutschland verkauft, über ein selektives Vertriebssystem. Am 14. Mai 1976 meldete sie bei der Kommission einen neuen Haupthändler-Vertrag an. Mit der Anmeldung beantragte sie die Erteilung eines Negativattests für den Haupthändler-Vertrag oder eine Feststellung der Unanwendbarkeit nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag. In dem entscheidungserheblichen Zeitraum (1982) verkaufte Ford Deutschland sowohl Fahrzeuge mit Linkslenkung („LL-Fahrzeuge") als auch Fahrzeuge mit Rechtslenkung („RL-Fahrzeuge") an ihre Händler aufgrund des Haupthändler-Vertrags. Die RL-Fahrzeuge wurden den deutschen rechtlichen Spezifikationen entsprechend gebaut und zu dem üblichen Preis für LL-Fahrzeuge mit einem Zuschlag für Verwaltungskosten verkauft. Ford Deutschland führte auch einen „Visit Europe Plan" durch, der nicht bei der Kommission angemeldet war. Bei diesem Programm verkaufte Ford Deutschland unter anderem RL-Fahrzeuge, die nach den britischen rechtlichen Spezifikationen gebaut waren, an normale Privatpersonen, die Deutschland besuchten. Es ist wohl unstreitig, daß diese Fahrzeuge rechtlich an die Einzelpersonen selbst verkauft wurden, wobei der deutsche Händler als Vertreter des Käufers auftrat. Die Klägerinnen machen geltend, der „Visit Europe Plan" sei etwas ganz anderes als der Haupthändler-Vertrag gewesen. Die Kommission ist der Auffassung, dies treffe nicht zu. Sie weist darauf hin, daß die Gewinne für die Händler nach dem „Visit Europe Plan" den Gewinnen für Fahrzeuge entsprachen, die in der üblichen Weise aufgrund des Haupthändler-Vertrags verkauft wurden, und daß die Verpflichtungen der Ford-Händler in Punkten wie der Garantie und dem Kundendienst dieselben gewesen seien. Andererseits würden Verkäufe im Rahmen des „Visit Europe Plan" bei der Erreichung der Verkaufsziele der Händler nach dem Haupthändler-Vertrag nicht angerechnet. Gegen Ende des Jahres 1981 begann die Zahl der bei Ford Deutschland eingehenden Bestellungen für RL-Fahrzeuge in Deutschland schnell zuzunehmen. Nach ihrer eigenen Darstellung betrachtete die Ford Deutschland diese Entwicklung mit großer Sorge, da sie eine Bedrohung für die langfristige Lebensfähigkeit des wichtigsten Kunden der Ford Deutschland, Ford Britain, dargestellt habe. Nach Konsultation von Ford Britain und von Ford Europe beschloß Ford Deutschland, in Deutschland keine Verkäufe von RL-Fahrzeugen mehr durchzuführen, und zwar sowohl an deutsche Ford-Händler als auch aufgrund des „Visit Europe Plan". Sie unterrichtete ihre Händler durch ein am 27. April 1982 versandtes Rundschreiben von dieser Entscheidung. In dem Rundschreiben teilte sie mit, daß sie Aufträge für RL-Fahrzeuge nur noch annehmen könne, wenn diese von dem Händler vor dem 1. Mai 1982 angenommen worden seien. Die Kommission sah die Beziehung zwischen dieser Lieferverweigerung und dem Haupthändler-Vertrag als eng und unmittelbar an, weil das Rundschreiben ausschließlich an deutsche Händler gerichtet gewesen sei, die Vertragspartner des deutschen Händlervertrags gewesen seien. Die Auswirkung des Rundschreibens habe deshalb darin bestanden, die Beziehungen zwischen Ford Deutschland und den Händlern, die Vertragsparteien des Haupthändler-Vertrags gewesen seien, zu ändern.

„Der Händlervertrag von Ford Deutschland und die durch ihn geschaffenen Beziehungen waren daher Rahmen und Umfeld des Ford-Rundschreibens sowie der Beendigung der Lieferungen. Das Rundschreiben schränkt die Wirkung des Vertrages wesentlich ein und verringert im Vergleich zur

sonst gegebenen Lage dessen Vorteile dadurch, daß es den deutschen Händlern die Möglichkeit nimmt, rechtsgesteuerte Fahrzeuge zu exportieren" (Randnr. 42 der Entscheidung).

Die in diesem Verfahren angefochtene Entscheidung der Kommission ist allein an Ford Deutschland gerichtet. Die Klage der Ford Europe ist aus den im Urteil in den verbundenen Rechtssachen 228 und 229/82 in Randnummer 13 dargelegten Gründen zulässig. In Artikel 1 der Entscheidung wird festgestellt, daß der Haupthändler-Vertrag im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 den Wettbewerb beschränke und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtige; eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 für den Haupthändler-Vertrag, „wie ihn die Ford Werke Aktiengesellschaft seit dem 1. Mai 1982 anwendet", wird verweigert. In Artikel 2 der Entscheidung wird Ford Deutschland aufgegeben, „unverzüglich die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen".

Gegenstand der Entscheidung ist der Haupthändler-Vertrag „in seiner seit dem 1. Mai 1982 von Ford Deutschland praktizierten Form, bei der Ford Deutschland ihren deutschen Händlern keine RL-Fahrzeuge mehr liefert" (Randnr. 28 der Entscheidung). Auch in den Randnummern 15 und 34 der Entscheidung wird hervorgehoben, daß die Untersuchung der von Ford Deutschland ergriffenen Maßnahmen nur beschränkter Art sei. Die Kommission behauptet nicht, daß sie jeden Aspekt der Maßnahmen behandele, die Ford Deutschland für den Vertrieb und den Verkauf von Ford-Fahrzeugen ergriffen habe. Sie faßt nur die Lage nach dem Wirksamwerden des Rundschreibens vom 27. April 1982 ins Auge.

Die Bestimmungen des Haupthändler-Vertrags, die nach Auffassung der Kommission unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fallen, werden in den Randnummern 28 bis 34 der Entscheidung genannt. Es handelt sich insbesondere darum, daß die Artikel 2, 5 und 6 des Haupthändler-Vertrags a) den Wettbewerb beschränken, da sie die Zahl der den anderen Kraftfahrzeugherstellern zur Verfügung stehenden Händler begrenzten, b) durch die Beschränkung der Händler auf ihr Vertragsgebiet und die Ford-Erzeugnisse die Intensität des Wettbewerbs innerhalb und außerhalb des Vertragsgebiets sowohl im Rahmen des Ford-Deutschland-Vertriebsnetzes als auch im Rahmen des „interbrand"-Wettbewerbs einengten, c) zugelassene Ford-Händler darin beschränkten, andere Händler für den Vertrieb von Ford-Erzeugnissen in Anspruch zu nehmen, d) die Vertragsfreiheit von Ford Deutschland, andere Händler für den Verkauf von Fordwagen zu wählen, einengten und damit den Wettbewerb beschränkten. Da die Kommission der Auffassung war, daß Artikel 85 Absatz 1 auf diese Vorschriften anwendbar sei und daß der Haupthändler-Vertrag spürbare Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten habe, hielt sie es nicht für erforderlich, sich mit den in Randnummer 15 der Entscheidung erwähnten anderen Bestimmungen und Praktiken auseinanderzusetzen.

Im Ergebnis ist es meiner Ansicht nach klar, welche Bestimmungen nach Auffassung der Kommission eine Zuwiderhandlung gegen den EWG-Vertrag darstellen, deren Vorliegen in Artikel 1 der Entscheidung festgestellt wird und die nach Artikel 2 abzustellen ist.

Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen, daß die Entscheidung der Kommission insoweit den Grundsatz der Rechtssicherheit verletze, als in der Entscheidung festgestellt werde, daß der Haupthändler-Vertrag gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoße, meiner Ansicht nach nicht haltbar. Es läuft darauf hinaus, daß die Kommission bei jeder einzelnen Bestimmung einer Vereinbarung oder aber bei jeder Handlung eines Unternehmens eine

Entscheidung darüber treffen müßte, ob sie mit den Wettbewerbsvorschriften vereinbar ist. Diese weitgehende Auffassung ist durch nichts belegt worden. Der Grundsatz der Rechtssicherheit erfordert dies meiner Ansicht nach nicht. Es reicht aus, wenn die Kommission den Umfang ihrer Untersuchung und ihrer Feststellungen so klar und genau angibt, daß das betroffene Unternehmen zweifelsfrei erkennen kann, was gegen es vorliegt, und dementsprechend Maßnahmen ergreifen kann. Dies ist meiner Ansicht nach in den Randnummern 28 bis 34 der Entscheidung geschehen. Der Umstand, daß bei den Klägerinnen nach ihrem Vorbringen keine Gewißheit darüber bestand, was sie hätten tun müssen, um einen Händlervertrag anzuwenden, der in anderer Hinsicht nicht unter Artikel 85 Absatz 1 fiel, macht die Entscheidungen nicht in bestimmten Punkten ungültig. Es genügt, daß ihnen klar und genau angegeben worden ist, was nach den Feststellungen der Kommission unter Artikel 85 Absatz 1 fiel. Sie wissen dann, was sie nicht tun dürfen. Die Kommission ist rechtlich nicht verpflichtet, in einer solchen Entscheidung im einzelnen anzugeben, wie ein Unternehmen seine Geschäfte führen oder seine Verträge abfassen muß.

Meiner Ansicht nach würde, wie die Kommission vorträgt, die Firma Ford, wenn sie weiterhin keine RL-Fahrzeuge in Deutschland liefert, die genannten besonderen Bestimmungen ändern müssen, um die von der Kommission bezeichneten Wettbewerbsbeschränkungen zu vermeiden. Wenn sie die Lieferungen wieder aufnimmt, brauchten diese besonderen Bestimmungen nicht geändert zu werden.

Nach der Feststellung, daß ein Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 vorliege, behandelt die Kommission in der Entscheidung den Antrag auf Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3. Die Kommission war der Auffassung, daß ihr bei der Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 ein Ermessen zustehe. „Immer wenn die Kommission darüber zu entscheiden hat, ob die vier Erfordernisse des Artikels 85 Absatz 3 EWG-Vertrag vorliegen ..., hat sie auch ... die Vorteile des praktizierten Vertriebssystems gegen die bei der praktischen Anwendung aufgrund der Wettbewerbsbeschränkung auftretenden Nachteile abzuwägen. Hierbei ist ... die Tatsache zu berücksichtigen, ob die Praktizierung eines selektiven Vertriebssystems auf die Aufrechterhaltung eines hohen Preisniveaus oder auf den Ausschluß bestimmter moderner Vertriebsarten abzielt" (Randnr. 35). Wie weiter ausgeführt wird, kann „eine einseitige Handlung von der Kommission selbst dann berücksichtigt werden, wenn sie nicht unmittelbar auf der Vereinbarung beruht. Die Kommission kann eine Vereinbarung in dem wirtschaftlichen Zusammenhang beurteilen, in dem sie angewandt wird" (Randnr. 36). Weiter heißt es:

„41) Der einzige Grund für die Weigerung, örtlich zugelassene Händler mit den für die Ausfuhr geeigneten Waren zu beliefern, besteht in dem Wunsch, den Markt in dem anderen Mitgliedstaat vor Parallelimporten zu günstigeren Preisen zu schützen. Zumindest unter diesen Umständen kann die Lieferverweigerung als ein Schlüsselelement bei der künstlichen Aufteilung des Gemeinsamen Marktes und bei der Beibehaltung des Preisniveaus in einem Mitgliedstaat mit hohen Preisen ... angesehen werden ...

43) Bei Abwägung der infolge des Vertrages eingetretenen Verbesserung des Vertriebs von Fahrzeugen — und der Beteiligung der Verbraucher an solchen Vorteilen — und der Nachteile hieraus im Licht aller rechtlichen und wirtschaftlichen Umstände ist die Kommission der Auffassung, daß das Vertriebssystem von Ford Deutschland in seiner seit dem 1. Mai 1982 praktizierten Form keinen angemessenen Wettbewerb auf Vertriebsebene ermöglicht, da rechtsgelenkte Ford-

Fahrzeuge in der Bundesrepublik Deutschland nicht mehr zu den deutlich niedrigeren deutschen Preisen ... erworben werden können und daher der Wettbewerbsdruck im Vereinigten Königreich erheblich verringert ist ...

45) Ford Deutschland behauptet, daß die Nichtgewährung einer Freistellung sie verpflichten würde, eine ‚umfassende Verfügbarmachung' (full line availability) zu praktizieren, d. h. ihren deutschen Händlern alle von irgendeiner Gesellschaft der Ford-Gruppe in irgendeinem Teil der Gemeinschaft vermarkteten Fahrzeuge der Produktionsserie zur Verfügung zu stellen. Ford Deutschland erklärt weiter, daß die Nichtgewährung einer Freistellung auf eine Verpflichtung zur Herstellung von RL-Fahrzeugen hinauslaufe. Beide Argumente treffen nicht zu.

Die vorliegende Entscheidung besagt lediglich, daß ein einseitiger Lieferstopp, der dieselben praktischen Auswirkungen wie ein Exportverbot hat, zur Unanwendbarkeit des Artikels 85 Absatz 3 EWG-Vertrag führen kann und Ford Deutschland daher unter den gegebenen Umständen ihren deutschen Händlern — wie sie dies vor Mai 1982 getan hat — RL-Fahrzeuge zur Verfügung stellen muß, wenn sie eine Freistellung erlangen will. Es bleibt Ford Deutschland unbenommen, einen Vertriebsvertrag abzuschließen, der nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fällt ...

... Ford Deutschland [behält] mit der vorliegenden Entscheidung weiterhin die Wahl, RL-Fahrzeuge mit deutscher Ausstattung oder mit anderen Ausstattungen zu liefern. Weiter entscheidet die Kommission nicht darüber, ob es Voraussetzung einer Freistellung wäre, daß RL-Fahrzeuge den deutschen Händlern auch dann zur Verfügung gestellt würden, wenn Ford Deutschland ihre Produktion einstellte oder sie nicht zu Kosten herstellen könnte, die wesentlich unter ihren Herstellungskosten im Vereinigten Königreich liegen. Diese Fragen stellen sich unter den gegebenen Umständen nicht."

Die Klägerinnen tragen vor, i) daß die Betrachtungsweise der Kommission bei der Gewährung einer Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 grundlegend falsch sei, ii) daß es in der Begründung der Entscheidung Unzulänglichkeiten und Mängel gebe, die zeigten, daß der Entscheidung kein kohärenter Rechtsgrundsatz zugrunde liege, und iii) daß die Kommission außerdem ihr Ermessen mißbraucht habe. Diese Argumente überschneiden sich bis zu einem gewissen Grad.

Die Klägerinnen machen geltend, das richtige Vorgehen bei der Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 (das die Kommission nicht beachtet habe) sei das Folgende:

1) Die Kommission müsse zunächst jede Bestimmung der Vereinbarung bezeichnen, die unter Artikel 85 Absatz 1 falle, und dabei alle Umstände in Betracht ziehen, die für eine ordnungsgemäße Beurteilung der Frage von Bedeutung seien, ob die Bestimmungen eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckten oder bewirkten und ob sie irgendeine tatsächliche oder potentielle Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten hätten, und zwar in beiden Fällen in spürbarem Ausmaß.

2) Die Kommission müsse dann prüfen, ob die vier Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 erfüllt seien, so daß diese Bestimmungen freigestellt werden könnten, und dabei alle Umstände in Betracht ziehen, die für eine ordnungsgemäße Beurteilung der Frage erheblich seien, ob die vier Voraussetzungen erfüllt seien.

3) Schließlich müsse die Kommission die Ergebnisse dieser Untersuchung unzweideutig feststellen. Die Kommission habe

es weitgehend unterlassen, den ersten Teil dieses Vorgangs durchzuführen. Sie habe bei der Durchführung des zweiten Teils eine Reihe von Fehlern gemacht und dann zusätzlich zu den vier Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 weitere Überlegungen angestellt. Diese Überlegungen lägen neben der Sache, seien unerheblich und rechtsfehlerhaft. Die Entscheidung der Kommission, eine Freistellung abzulehnen, sei daher falsch und beruhe auf einem Ermessensmißbrauch, da die Kommission andere Maßstäbe als die in Artikel 85 Absatz 3 vorgesehenen angelegt habe.

Meiner Ansicht nach ist die Kommission bei der Prüfung, ob sie eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 gewähren kann, nicht verpflichtet, jede einzelne Bestimmung einer Vereinbarung zu bezeichnen, die unter Artikel 85 Absatz 1 fällt.

Stellt sich heraus, daß eine Vereinbarung in wesentlichen Punkten nicht die in Artikel 85 Absatz 3 aufgeführten Voraussetzungen erfüllt, so ist die Kommission nicht verpflichtet, fortzufahren und ausdrücklich in der Entscheidung alle anderen Klauseln der Vereinbarung oder alle anderen Aspekte der fraglichen Entscheidung oder des fraglichen abgestimmten Verhaltens zu prüfen.

Auf der anderen Seite ist die Kommission bei der Prüfung, ob eine Freistellung zu gewähren ist, nicht auf die Klauseln der Vereinbarung beschränkt. Sie darf den wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhang berücksichtigen, in dem die Vereinbarung getroffen worden ist und in die Praxis umgesetzt wird, und sie kann allen entscheidungserheblichen Umständen Rechnung tragen. Diese Auffassung wird durch Randnummer 22 der Entscheidungsgründe des Urteils des Gerichtshofes in der Rechtssache 26/76 (Metro/Kommission, Slg. 1977, 1875) bestätigt, auf die sich die Kommission beruft. Darin ist entschieden worden, daß die Kommission bei der Feststellung, ob ein bestimmtes selektives Vertriebssystem gemäß Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden kann, das Bestehen selektiver Vertriebssysteme von Wettbewerbern berücksichtigen kann, die das gleiche Erzeugnis herstellen. Daraus folgt a fortiori, daß die Kommission die einschlägigen Praktiken der Parteien der in Frage stehenden Vereinbarung berücksichtigen kann, selbst wenn diese Praktiken streng genommen nicht durch die Bestimmungen der Vereinbarung erfaßt werden.

Einer der Umstände, der für die Beurteilung herangezogen werden kann, kann eine einseitige Handlung einer Partei der Vereinbarung sein. Der Gerichtshof hat bejaht, daß eine einseitige Handlung im Rahmen einer vertraglichen Beziehung erheblich sein kann (Urteil vom 21. Februar 1984 in der Rechtssache 86/82, Hasselblad (GB) Ltd/Kommission, Slg. 1984, 883, und Rechtssache 107/82, AEG-Telefunken AG/Kommission, Slg. 1983, 3151). Daß eine einseitige Handlung berücksichtigt werden kann, wird an sich von den Klägerinnen nicht bestritten. Sie heben jedoch hervor, daß „die Folgen einer einseitigen Handlung einen entscheidungserheblichen Aspekt (des rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhangs, in dem eine Vereinbarung steht) darstellen, wenn — und nur wenn — infolge des Vorhandenseins dieses Aspekts eine oder mehrere der vier in Artikel 85 Absatz 3 genannten Voraussetzungen für die Freistellung erfüllt bzw. nicht erfüllt sind".

Die eigentliche Streitfrage besteht hier darin, ob die Tatsachen, auf die sich die Kommission beruft, und insbesondere die einseitige Handlung der Unterbrechung der Belieferung mit RL-Fahrzeugen, zu Recht als ein entscheidungserheblicher Faktor angesehen werden können; denn es ist klar, daß der letztgenannte Umstand ein entscheidender Gesichtspunkt der Rechtssache ist.

Faßt man die sehr detaillierte und umfangreiche Argumentation zusammen, so geht

das Vorbringen der Klägerinnen im wesentlichen dahin, daß die Lieferung von RL-Fahrzeugen nicht aufgrund der Vereinbarung erfolgt sei. Sie habe nichts mit der Vereinbarung zu tun gehabt und habe daher auch kein sich aus der Vereinbarung ergebender Vorteil sein können. Die Unterbrechung der Belieferung mit RL-Fahrzeugen stelle deshalb keine Entziehung eines sich aus der Vereinbarung ergebenden Vorteils dar. Sie könne sich deshalb in keiner Weise auf eine zutreffende Beurteilung der Frage auswirken, ob die Vereinbarung, selbst so wie sie in die Praxis umgesetzt worden sei und in ihrem relevanten Zusammenhang, irgendeine der in Artikel 85 Absatz 3 genannten Voraussetzungen für eine Freistellung erfüllt habe.

Selbst wenn es zutrifft, daß die Vereinbarung nach nationalem Recht nicht die Belieferung mit RL-Fahrzeugen erfaßt — und es ist nicht erforderlich und nicht angebracht zu prüfen, ob RL-Fahrzeuge mit deutschen Spezifikationen unter den Haupthändler-Vertrag fielen —, ist die Kommission meiner Ansicht nach berechtigt zu behaupten, daß dieses Argument der Firma Ford die wirtschaftliche Realität außer acht läßt, und ist diese Feststellung der Kommission nicht rechtsfehlerhaft. Der Haupthändler-Vertrag enthält die Bestimmungen für den Groß- und Einzelvertrieb von „Firmenerzeugnissen" in Deutschland; diese werden als die in Anlage 1 zu dem Vertrag aufgeführten normalen Serienausführungen von Personenkraftwagen, leichten Nutzfahrzeugen und Fahrgestellen definiert. Es wird nicht auf RL- oder LL-Fahrzeuge als solche Bezug genommen.

Es ist jedoch klar, daß RL-Fahrzeuge von Ford über ihre im Rahmen des Haupthändler-Vertrags ernannten Händler geliefert wurden. Die Käufer, insbesondere aus dem Vereinigten Königreich, wo die meisten RL-Fahrzeuge in der Gemeinschaft zu finden sind, gingen, zum Teil zweifellos wegen der Aufwertung des Pfund Sterling gegenüber der Deutschen Mark, zu deutschen Händlern, wie Ford vorträgt, zum Teil aber auch, weil die deutschen Preise auf jeden Fall niedriger als die Preise im Vereinigten Königreich waren. Die Entscheidung, die Lieferung von RL-Fahrzeugen in Deutschland einzustellen, deren Herstellungskosten in etwa den Herstellungskosten von LL-Fahrzeugen entsprachen, wurde getroffen, um a) bestimmte Käufer aus dem Vereinigten Königreich daran zu hindern, diese Fahrzeuge in Deutschland zu kaufen, und b) um für sie die Notwendigkeit zu schaffen, diese Fahrzeuge im Vereinigten Königreich zu kaufen, um das Ford-Vertriebssystem im Vereinigten Königreich zu schützen. Diese Entscheidung war in dem Rundschreiben allgemein formuliert und wurde den deutschen Händlern übermittelt, die RL-Fahrzeuge im Rahmen des „Visit Europe Plan" oder, wie ich annehme, in anderer Weise geliefert hatten. Ob Ford berechtigt war, dies nach den Bestimmungen des Haupthändler-Vertrags zu tun, oder ob eine solche Mitteilung an diese Händler nicht erforderlich war, weil RL-Fahrzeuge nicht vom Haupthändler-Vertrag erfaßt wurden, spielt meiner Ansicht nach keine Rolle. Der Haupthändler-Vertrag war der Kontext oder der Rahmen, in dem die Lieferung und das Rundschreiben, durch das dieser Lieferung ein Ende gemacht wurde, erfolgten. Die Kommission war berechtigt, im Lichte dieses Rundschreibens und seiner Wirkung zu prüfen, ob die Vereinbarung die Voraussetzungen für eine Freistellung erfüllte.

Auf dieser Grundlage durfte die Kommission meiner Ansicht nach auch davon überzeugt sein, wie sie nach meinem Verständnis der Entscheidung auch davon überzeugt war, daß der Vertrag, so wie er von Mai 1982 an in die Praxis umgesetzt wurde, nicht „unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenverteilung" im Sinne von Artikel 85 Absatz 3 beitrug. In Deutschland hergestellte und dort zu deut-

schen Preisen verkaufte RL-Fahrzeuge waren nicht mehr verfügbar. Die Käufer aus dem Vereinigten Königreich verloren einen erheblichen Preisvorteil, ohne daß den Verbrauchern in anderen Teilen der Gemeinschaft zum Ausgleich irgendein Vorteil gewährt worden wäre. Daß das Bestehen dieses Preisvorteils zum Teil, sogar zu einem erheblichen Teil, auf Umständen beruhte, die die Firma Ford nicht kontrollieren konnte, nämlich Wechselkursen, entzieht dieser Schlußfolgerung meiner Ansicht nach nicht die Grundlage. Tatsache ist, daß das Rundschreiben den Verbrauchern einen Vorteil entzog, den sie vorher gehabt hatten.

Ford trägt vor, auch wenn die Kommission ein Ausfuhrverbot für bereits hergestellte Fahrzeuge als einen Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften betrachten könnte, könne sie Ford doch nicht positiv zur Herstellung von Fahrzeugen verpflichten. Die Wirkung der Entscheidung gehe dahin, daß Ford eine „full line availability" aufrechterhalten müsse. Ich verstehe die Entscheidung nicht in diesem Sinne. Aus Randnummer 45 geht hervor, daß dies nicht gefordert oder ins Auge gefaßt wird. Die Entscheidung bezieht sich nicht auf die Herstellung, sondern auf die Lieferung von tatsächlich hergestellten Fahrzeugen, eine Lieferung, die in Deutschland mit der Folge eingestellt worden ist, daß Käufer aus anderen Mitgliedstaaten daran gehindert werden, die Fahrzeuge in Deutschland zu erwerben. Wenn Ford eine Freistellung erreichen wollte, hatte sie die Wahl zwischen der Wiederaufnahme dieser Lieferungen oder einer Änderung des Vertrags.

Ford trägt vor, die Kommission habe unerhebliche, nicht in den Anwendungsbereich der vier Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 fallende Überlegungen berücksichtigt und ihr Motiv sei es gewesen, Ford dazu zu zwingen, die Lieferung von RL-Fahrzeugen zu günstigen Preisen wieder aufzunehmen. Es könne ein zulässiges Ziel der Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft sein, ein nicht marktbeherrschendes Unternehmen daran zu hindern, in verschiedenen Mitgliedstaaten unterschiedliche Preise anzuwenden und den Markt durch die Verhinderung von Parallelimporten seiner eigenen, in einem Mitgliedstaat hergestellten Erzeugnisse in andere Mitgliedstaaten den Gemeinsamen Markt aufzuteilen; dies sei aber kein Faktor, der bei der Entscheidung, ob eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 zu gewähren sei, zugrunde gelegt werden dürfe.

Ohne Zweifel sah die Kommission es als einen wichtigen Aspekt des Falles an, daß die Folge des Vorgehens der Firma Ford darin bestand, eine künstliche Aufteilung des Gemeinsamen Marktes zu schaffen, Parallelimporte zu verhindern und dem Ford-Vertriebssystem im Vereinigten Königreich Gebietsschutz zu verleihen. Das Zusammentreffen mit Parallelimporten führte dazu, daß die Auswirkungen des Vertrags restriktiver wurden. Die Kommission, die durch das Vorbringen des BEUC nachdrücklich unterstützt wird, macht geltend, sie sei berechtigt, diese Faktoren bei der Entscheidung, wann eine Freistellung zu gewähren sei, zu berücksichtigen.

In der Entscheidung wird festgestellt, daß diese Punkte bei der Entscheidung, ob die vier Voraussetzungen erfüllt seien, zu berücksichtigen seien. Dies wird insbesondere in der Gegenerwiderung wiederholt, in der betont wird, daß die Kommission nicht behaupte, daß sie, wenn die vier Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 erfüllt seien, eine getrennte Abwägung durchführen könne, um zu entscheiden, ob sie eine Freistellung gewähre oder nicht (Absatz 2.6.).

Die Kommission trägt also vor, daß sie das, was sie als Beschränkung von Parallelimporten und Aufteilung des Gemeinsamen Marktes angesehen habe, als Faktoren berücksichtigt habe, die gezeigt hätten, daß keine

Verbesserung der Warenverteilung unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn vorgelegen habe. Dieses Vorgehen ist meiner Ansicht nach nicht rechtsfehlerhaft und nach dem vorliegenden Sachverhalt gerechtfertigt. Es ist kaum einzusehen, wie die festgestellten Tatsachen nicht auch bedeuteten, daß die vierte Voraussetzung nicht erfüllt war.

Bei dieser Sachlage ist es meines Erachtens nicht erforderlich zu entscheiden, ob die Kommission, wenn sie festgestellt hat, daß die vier Voraussetzungen erfüllt sind, auf jeden Fall noch ein Restermessen behält, dessen Ausübung durch die Ziele und die allgemeine politische Linie des Vertrages sowie durch die Notwendigkeit bestimmt wird, bei der Ablehnung einer Freistellung nur rechtlich erhebliche Faktoren zu berücksichtigen. Artikel 85 Absatz 3 sieht vor, daß „die Bestimmungen des Absatzes 1 ... für nicht anwendbar erklärt werden" *können*, was bedeutet, daß ein der Kontrolle des Gerichtshofes unterworfenes Ermessen besteht. Wenn ein solches Ermessen besteht, sollte es normalerweise zugunsten der Gewährung einer Freistellung ausgeübt werden, falls die vier Voraussetzungen erfüllt sind. Wird jedoch gegen einen der höherrangigen Grundsätze der Gemeinschaft (z. B. die Erhaltung der Einheit des Gemeinsamen Marktes) verstoßen, obwohl die vier Voraussetzungen erfüllt sind, dann besteht meines Erachtens prima facie weiterhin ein Ermessen bei der Entscheidung, ob eine Freistellung zu gewähren ist.

Diese Frage stellt sich meiner Ansicht nach jedoch nicht, wenn die Kommission, wovon ich ausgehe, diese Faktoren bei der Entscheidung, ob die vier Voraussetzungen vorlagen, berücksichtigt hat. Wenn die Annahme nicht zutrifft, daß irgendeine Form von Restermessen besteht, wenn die vier Voraussetzungen erfüllt sind, so bin ich in diesem Fall nicht der Auffassung, daß dies, wenn die Kommission durch außerhalb der vier Voraussetzungen liegende allgemeinpolitische Überlegungen geleitet war, ihrer Feststellung, daß zwei dieser Voraussetzungen nicht erfüllt waren, die Grundlage entzieht. Diese Erwägung gab nur einer Schlußfolgerung Gewicht, zu der die Kommission rechtmäßig aufgrund stichhaltiger Überlegungen gelangt war. Ich bin nicht davon überzeugt, daß ein anderes Ergebnis erzielt worden wäre oder hätte erzielt werden können, wenn diese Erwägung aus dem Spiel geblieben wäre.

Ich bin nicht einverstanden mit dem Vorbringen, für die Entscheidung seien keine zutreffenden oder stichhaltigen Gründe angegeben worden. Selbst wenn „günstige Preise" für RL-Fahrzeuge nicht ausdrücklich oder schlüssig Teil des Vertrages selbst waren oder ihr Wegfall eine Verringerung der durch den Vertrag eingeräumten Vorteile war, so gehörten sie doch aus den angegebenen Gründen wegen ihrer Verknüpfung mit der Wirkung des Haupthändler-Vertrags zu dem für die Entscheidung erheblichen Umfeld. Auf dieser Grundlage war die Kommission zu der Schlußfolgerung berechtigt, daß die restriktive Wirkung des Vertrages dadurch verstärkt werde. Ich bin auch nicht der Meinung, daß die Kommission verpflichtet war, das, was nach ihrer Feststellung der Entzug dieses Vorteils war, gegen andere, sich aus dem Vertrag ergebende Vorteile abzuwägen.

Aus dem Gesagten folgt, daß ich nicht der Auffassung bin, daß die Kommission ihr Ermessen mißbraucht hat, weder dadurch, daß sie irrelevante Überlegungen angestellt hätte, noch dadurch, daß sie zu einer Entscheidung gelangt wäre, die, wie die Klägerinnen vortragen, die Möglichkeit offenläßt, daß andere Bestimmungen des Vertrags unter anderen Voraussetzungen gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Ich stimme dem Vorbringen der Kommission zu, daß sich ihr Vorgehen dahin ausgewirkt habe, daß

die Firma Ford die Wahl gehabt habe, entweder den Vertrag zu ändern oder die Lieferung von RL-Fahrzeugen zu ähnlichen Preisen, wie sie in Deutschland für LL-Fahrzeuge berechnet wurden, wieder aufzunehmen.

Die Parteien und der Streithelfer haben noch viele andere detaillierte Argumente vorgebracht, die sich meiner Ansicht nach nicht auf die Schlußfolgerung insgesamt auswirken und mit denen ich mich daher nicht befasse.

Im Ergebnis sollten die Klagen meines Erachtens abgewiesen werden, und die Klägerinnen sollten die Kosten der Kommission und des BEUC tragen.