II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE
van 10 juli 1985
inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/29.420 – Grundig-EG-verkoopbinding

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(85/404/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Toetredingsakte van Griekenland, en met name op de artikelen 6 en 8,

Gezien de door Grundig AG op 29 maart 1977 verrichte aanmelding van de Grundig-EG-verkoopbinding voor de groot- en de detailhandel,

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

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. Structuur van de verkoop en marktpositie van Grundig

De onderneming Grundig AG, hierna „Grundig" te noemen, met zetel te Fürth, Bondsrepubliek Duitsland, heeft op 29 maart 1977 een verkoopbinding bij de Commissie aangemeld voor de afzet van haar produkten in de sector amusementselektronica op de gemeenschappelijke markt, welke zij op 1 april 1977 heeft ingevoerd.

Grundig brengt haar televisie-, video- en hi-fi-apparaten met toebehoren in de Bondsrepubliek Duitsland in de handel via de gespecialiseerde groot- en detailhandel en in de andere Lid-Staten via alleenverkopers die ten dele dochtermaatschappijen van Grundig zijn en hunnerzijds gespecialiseerde groot- of detailhandelaren bevoorraden. In totaal behoren in de Gemeenschap ongeveer 28 000 handelaren tot het verkoopnet van Grundig. Grundig geeft voor de verkoop van haar produkten geen prijsaanbevelingen uit.

Grundig behoort met een omzet van bijna 2,8 miljard DM in het boekjaar 1983/1984 tot de belangrijke fabrikanten van produkten in de sector amusementselektronica in Europa. Haar marktaandelen bedragen bij de voornaamste troeven voor de omzet, kleurentelevisietoestellen en videorecorders, in de Gemeenschap 10,6 %, respectievelijk 6,0 %. In sommige Lid-Staten worden door Grundig hogere marktaandelen bereikt, namelijk voor kleurentelevisietoestellen 19,5 % in de Bondsrepubliek Duitsland, 12,4 % in Italie en 9,6 % in Frankrijk. Voor videorecorders behaalt Grundig in deze Lid-Staten respectievelijk 16,5 %, 5,5 % en 3,3 %.

De industriële leiding van Grundig berust sinds 1 april 1984 bij Philips Gloeilampenfabrieken, Eindhoven, Nederland, hierna „Philips" te noemen, die reeds sinds 1977 een deelneming van 24,5 % in Grundig bezit.

B. Het verkoopsysteem van Grundig

De door Grundig met ingang van 1 april 1977 toegepaste verkoopbinding richtte zich naar haar inhoud op de beginselen welke de Commissie in haar Beschikking 76/159/EEG inzake het distributiesysteem van de onderneming Saba (3) had opgesteld. In het spoor van de gedeeltelijke koersveran-

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 276 van 16. 10. 1984, blz. 2.
(3) PB nr. L 28 van 3. 2. 1976, blz. 19.

dering in de administratieve praktijk van de Commissie jegens selectieve verkoopsystemen in de sector amusementselektronica, die in de tweede Beschikking 83/672/EEG van de Commissie inzake het distributiesysteem van Saba [1], hierna met „Saba II" aangeduid, haar uitdrukking vond, heeft ook Grundig haar verkoopbindingsovereenkomsten aan de nieuwe vereisten aangepast.

De afzet van de Grundig-produkten binnen de Gemeenschap wordt derhalve thans geregeld door:

— de Grundig-EG-verkoopbinding voor de groothandel en

— de Grundig-EG-verkoopbinding voor de detailhandel.

Deze overeenkomsten houden het volgende in:

1. a) Volgens de Grundig-EG-verkoopbinding voor de groothandel erkent Grundig als gespecialiseerd Grundig-groothandelaar alle groothandelaren die o.a.:

— een groothandel exploiteren die in de verkoop van produkten in de sector amusementselektronica is gespecialiseerd, of over een daarin gespecialiseerde afdeling beschikken die met een gespecialiseerde groothandel overeenkomt,

— over geschoold personeel met de nodige technische kennis en een vakkundige buitendienst voor de adequate voorlichting der klanten beschikken,

— de organisatorische en financiële voorwaarden bieden om zo mogelijk het gehele Grundig-programma te voeren en in voorraad te nemen en de stipte bevoorrading van hun afnemers te waarborgen, en

— de Grundig-EG-verkoopbinding hebben ondertekend.

Heeft Grundig over een verzoek om erkenning niet binnen vier weken beslist, dan geldt de betrokken handelaar als gespecialiseerd Grundig-groothandelaar. Grundig verplicht zich onverwijld een verkoopbindingsovereenkomst met hem te ondertekenen en hem op de lijst van Grundig-branchehandelaren te plaatsen.

b) Grundig-branchegroothandelaren zijn o.a. verplicht:

— binnen de gemeenschappelijke markt als wederverkopers slechts erkende Grundig-handelaren te bevoorraden en zich eventueel vóór de levering bij de door Grundig ingeschakelde trustee ervan te vergewissen of de wederverkoper tot de afzet van Grundig-produkten gerechtigd is;

— Grundig-produkten alleen aan eindverbruikers te vervreemden, wanneer dezen over een industrieel bedrijf beschikken en de waar voor eigen industriële doeleinden betrekken en dit door ondertekening van een extra garantie op objectief verifieerbare wijze aantonen;

— voor een waterdichte nummercontrole over de verkoop van ieder Grundig-produkt boek te houden en deze gegevens ten minste drie jaar te bewaren;

— Grundig bij de handhaving van de verkoopbinding en bij het vervolgen van inbreuken op het verkoopbindingssysteem bijstand te verlenen.

c) Grundig-branchegroothandelaren hebben het recht beroepshandelaren die aan de vakbekwaamheidscriteria van de Grundig-EG-verkoopbinding voor de détailhandel voldoen, tot Grundig-branchedetailhandelaar te benoemen.

d) Grundig-branchegroothandelaren zijn gerechtigd om op de gemeenschappelijke markt aan alle erkende Grundig-handelaren te leveren, respectievelijk bij hen te kopen, en hun wederverkoopprijzen vrijelijk vast te stellen.

e) Grundig verplicht zich o.a. de waterdichtheid van de Grundig-EG-verkoopbinding te waarborgen en de complete lijst van alle erkende Grundig-handelaren in de laatste versie aan een trustee ter hand te stellen, die tot beantwoording van vragen inzake het lidmaatschap van wederverkoper in het Grundig-verkoopsysteem verplicht is.

f) Voldoet een Grundig-branchegroothandelaar niet of niet langer aan de erkenningscriteria, dan kan Grundig de verkoopbindingsovereenkomst onder schriftelijke opgave van redenen onmiddellijk opzeggen. Maakt hij, op een wijze die het Grundig-EG-verkoopsysteem in gevaar brengt, inbreuk op de voorschriften van de verkoopbindingsovereenkomst, dan kan Grundig op termijn, of bij herhaalde inbreuk op staande voet, een leveringsstop met gelijktijdige onmiddellijke opzegging uitspreken. In geval van overtreding van de nationale wetten inzake de oneerlijke mededinging beschikt Grundig over deze sanctiemogelijkheden alleen wanneer de inbreuk niet is weersproken, dan wel langs gerechtelijke weg is vastgesteld. Tot opzegging mag Grundig normaal alleen overgaan wanneer van het Grundig-EG-verkoopsysteem wordt afgestapt.

2. a) Volgens de Grundig-EG-verkoopbinding voor de detailhandel moet een detailhandelaar o.a. aan de volgende vakbekwaamheidscriteria voldoen om tot Grundig-branchedetailhandelaar te kunnen worden benoemd. Hij moet

— een detailhandel drijven die in de verkoop van produkten in de sector amusementselektronica is gespecialiseerd,

— een speciale afdeling voor de verkoop van produkten uit de sector amusementselektronica hebben ingericht, die met het bedrijf van een op de amusementselektronica gespecialiseerde zaak kan worden vergeleken,

[1] PB nr. L 376 van 31. 12. 1983, blz. 41.

— Grundig-produkten demonstreren en representatief tentoonstellen in verkoopruimten die naar hun uiterlijk recht doen aan de reputatie van het merk Grundig. Gespecialiseerde afdelingen moeten van de andere afdelingen gescheiden zijn,

— geschoold verkooppersoneel met technische kennis voor de adequate voorlichting van de klant in dienst hebben,

— het assortiment van het Grundig-gamma zo volledig mogelijk als de omvang van de zaak of de gespecialiseerde afdeling zulks toelaten, kunnen aanbieden,

— over een adequate voorraad voor een representatieve keuze uit het actuele Grundig-produktengamma beschikken, waarbij de adequaatheid moet worden beoordeeld naar de grootte van de onderneming, haar plaatselijke betekenis en haar afzetmogelijkheden, en niet voorhanden Grundig-produkten op bestelling van de klant onverwijld kunnen leveren,

— de adequate en stipte uitvoering van alle voorkomende garantie- en serviceprestaties waarborgen, hetzij in eigen werkplaats, hetzij via een op grond van een permanente contractuele relatie met hem verbonden werkplaats,

— de Grundig-EG-verkoopbinding voor de detailhandel hebben ondertekend.

Het is de detailhandelaar verboden om via reclame en commerciële gedragingen twijfel te laten ontstaan aan het feit dat hij uitsluitend tot de detailhandel behoort. Voorts is het hem niet toegestaan in verband met de afzet van Grundig-produkten in aankondigingen en reclameboodschappen op misleidende wijze op verkopen tegen „afhaal-, zelfbedienings- of meeneemprijzen" te wijzen of Grundig-produkten in de postorderhandel te verkopen.

b) Grundig zal alle branchedetailhandelaren die aan de vakbekwaamheidscriteria voldoen, als Grundig-branchedetailhandelaar erkennen. Bovendien hebben Grundig-branchegroothandelaren het recht om branchedetailhandelaren tot de afzet van Grundig-produkten toe te laten. Wanneer bij Grundig een verzoek om erkenning wordt ingediend, geldt de betrokken handelaar als Grundig-branchedetailhandelaar, indien over het verzoek niet binnen vier weken is beslist. Grundig verplicht zich in dat geval de verkoopbindingsovereenkomst met de detailhandelaar onverwijld te ondertekenen en hem op de Grundig-branchehandelarenlijst te plaatsen.

Gezien het feit dat de verkoopbinding voor de gehele gemeenschappelijke markt geldt, heeft Grundig zich het recht voorbehouden van individuele vakbekwaamheidscriteria in overeenstemming met de omstandigheden van het betrokken land af te zien. Dit geld echter niet voor de vereisten die aan de hoedanigheid van branchehandelaar worden gesteld, het exploiteren van een open winkelbedrijf, de representatieve uitstalling van de Grundig-produkten, het in dienst houden van geschoold verkoooppersoneel en het verrichten van garantie- en klantenserviceprestaties.

c) Grundig-branchehandelaren zijn o.a. verplicht:

— Grundig-produkten binnen de gemeenschappelijke markt alleen te leveren aan wederverkopers die erkende Grundig-branchehandelaars zijn en zich eventueel vóór een leverantie van deze omstandigheid te vergewissen door bij de trustee te informeren,

— bij een vervreemding aan wederverkopers met het oog op een waterdichte nummercontrole over de verkoop van ieder Grundig-produkt boek te houden, die gegevens ten minste drie jaar te bewaren en Grundig dienaangaande informatie te verstrekken, wanneer een controle van het afzetkanaal om technische redenen of wegens het gegronde vermoeden van inbreuken op de EG-verkoopbinding nodig lijkt.

De Grundig-EG-verkoopbinding vermeldt uitdrukkelijk het recht van de Grundig-branchedetailhandelaren om op de gemeenschappelijke markt alle erkende Grundig-handelaren te bevoorraden, respectievelijk bij hen te kopen, en hun wederverkoopprijzen vrijelijk vast te stellen.

d) De verplichting van Grundig tot waarborging van de waterdichtheid van het verkoopsysteem en tot inschakeling van een trustee, en de voorwaarden voor de normale en onmiddellijke opzegging stemmen overeen met de voor de branchegroothandelaren getroffen regelingen (zie I. B. 1. e) en f)).

C. De verbreiding van selectieve distributiesystemen voor produkten uit de sector amusementselektronica

Selectieve distributiesystemen voor produkten uit de sector amusementselektronica vinden in de Lid-Staten van de Gemeenschap in uiteenlopende mate toepassing. Zij zijn vooral in de Bondsrepubliek Duitsland van oudsher een veel verbreid afzetinstrument. In andere Lid-Staten komen zij duidelijk minder voor. In ieder geval opereren in alle Lid-Staten talrijke fabrikanten die hun produkten zonder verkoopbindingen afzetten. Hun aandeel in de omzet aan de betrokken waren is meestal het grootst. Ook de verkoopsystemen van die fabrikanten die de toegang tot hun verkoopnet afhankelijk stellen van bepaalde criteria, vertonen echter soms duidelijke verschillen. Een groot aantal van de bij de Commissie aangemelde distributiesystemen is slechts voor het binnenland bestemd en strekt zich niet over de gehele Gemeenschap uit. Enkele verkoopovereenkomsten bevatten slechts een simpele beroepshandelsbinding die niet onder artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag valt. Ten slotte dient

opgemerkt te worden dat een groot aantal van de fabrikanten met een verkoopbinding geen compleet assortiment apparaten uit de sector amusementselektronica aanbiedt, maar slechts op bepaalde deelmarkten vertegenwoordigd is.

Het totale aantal van de bij de Commissie aangemelde selectieve distributiesystemen is sinds het arrest in zaak 26/76 „Metro" van het Hof van Justitie in 1977 (1) niet gestegen.

D. Opmerkingen van derden

Er zijn bij de Commissie naar aanleiding van de bekendmaking van het essentiële gedeelte van de aangemelde overeenkomsten vier commentaren van belanghebbende derden binnengekomen. Daarin werd met name betoogd dat het Grundig-verkoopsysteem, te zamen met soortgelijke verkoopsystemen van andere fabrikanten, tot een feitelijke uitschakeling van de niet gespecialiseerde handel leidde en tot een beperking van de mededinging tussen de Grundig-handelaren, vooral op het gebied van de prijzen, en bovendien tot een verstarring van de prijsstructuur in de handel. Men sprak de twijfel uit of de erkende gespecialiseerde handelaren in de praktijk wel voor de adviesverlening en de service zorg dragen welke op grond van de verkoopbinding van hen wordt verlangd. Afgezien daarvan meent men dat klantenservice, gezien het bij de produkten uit de sector amusementselektronica intussen sterk gedaalde aantal gevallen die tot herstelling leiden, ook niet meer voor een behoorlijke afzet onontbeerlijk moet worden geacht. In een van de commentaren werd kritiek geuit op het voor detailhandelaren geldende toelatingscriterium met betrekking tot de inrichting van de verkoopruimten en de representatieve uitstalling van de Grundig-produkten. Dit criterium werd te vaag geacht.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

1. De overeenkomsten met groot- en detailhandelaren tot regeling van de afzet van Grundig-produkten binnen de Gemeenschap, waarop het Grundig-verkoopsysteem is gegrond, vormen in wezen eenvoudige beroepshandelsbindingen, die als zodanig niet onder artikel 85, lid 1, vallen. Zij bevatten slechts weinig bedingen die de beperking van de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt beogen en ten gevolge hebben en de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en die daarom krachtens artikel 85, lid 3, zouden moeten worden vrijgesteld.

2. Voor zover de Grundig-EG-verkoopbindingsovereenkomsten alleen professionele voorwaarden voor de toegang tot de afzet inhouden, die zonder discriminatie worden toegepast, de erkenningsprocedure regelen en ondergeschikte controleverplichtingen bevatten, vallen zij daarom nog niet onder het verbod van artikel 85, lid 1. Dit geldt met name voor de volgende bedingen:

   a) De eisen die aan de vakbekwaamheid van de Grundig-handelaren, de vakkennis van hun verkoooppersoneel, de klantenservice en de inrichting van de verkoopruimten worden gesteld, gaan niet verder dan hetgeen nodig is voor een selectief distributiesysteem dat gebaseerd is op de kwaliteitscriteria voor de technisch veeleisende produkten uit de sector amusementselektronica. De hoge graad van innovatie die kenmerkend is voor deze industrietak leidt niet alleen tot het geregeld ontwikkelen van volkomen nieuwe produkten, maar ook tot een voortdurende uitbreiding van de toepassingsmogelijkheden van reeds bestaande apparaten. Bovendien tekent zich een toenemende integratie af tussen de gebieden van de amusementselektronica, de gegevensoverbrenging en de gegevensverwerking, met het gevolg dat bij voorbeeld televisietoestellen naast hun vroegere functie toepassing vinden als eindstation voor aansluiting van een reeks van randapparaten. Eisen aan de vakbekwaamheid van de handelaren in het geven van advies en het verrichten van klantenservice zullen derhalve gesteld blijven. De grotere betrouwbaarheid van de produkten uit de sector amusementselektronica verandert daaraan niets. Nog afgezien van het feit dat garantieverlening en reparatie slechts één deelaspect van het algehele serviceaanbod van de gespecialiseerde handelaar vormen, moeten ook voor de vakbekwame wegneming van gebreken, al komen die wellicht minder vaak voor, faciliteiten aanwezig zijn.

   b) Ook de verplichting van de handelaren om Grundig-produkten in daartoe geschikte verkoopruimten te demonstreren en representatief ten toon te stellen moet noodzakelijk worden geacht. Grundig heeft er terecht belang bij, te waarborgen dat haar hoogwaardige produkten de consument in een passend kader worden aangeboden. Natuurlijk moet de omschrijving van deze verplichting van algemene aard zijn en een zekere beoordelingsruimte openlaten. Het gevaar dat dit criterium door Grundig op discriminerende wijze zou worden toegepast, is intussen gering omdat, enerzijds, ook gespecialiseerde groothandelaren het recht hebben detailhandelaren toe te laten en dus dit erkenningscriterium toe te passen en, anderzijds, de betrokken detailhandelaren de mogelijkheid bezitten de weigering van de toelating door Grundig aan een rechterlijk oordeel te onderwerpen.

   c) Het verbod om voor Grundig-produkten reclame te maken met „afhaal-, zelfbedienings- en meeneemprijzen" vindt zijn rechtvaardiging in het feit dat volgens de Grundig-verkoopbinding alle handelaren verplicht zijn bepaalde prestaties op het gebied van het verlenen van advies en klantenservice te verrichten. Dit heeft tot gevolg dat het de handelaren niet is toegestaan een commercieel beleid te volgen waarvan deze prestaties niet principieel mede deel uitmaken. Prijst of biedt een handelaar echter Grundig-produkten tegen „meeneem"-prijzen of dergelijke aan, dan houdt dat eigenlijk in dat de gebruikers ten opzichte van hem van de genoemde klantenservice afzien. De contractuele uitsluiting van zulk een wijze van zakendoen is bijgevolg door de kwalitatieve toelatingsvoorwaarden gedekt. Voorts behoeft het gevaar van

(1) Jurisprudentie 1977, blz. 1875.

een algemeen afwijken van een op de verrichting van de betrokken klantenserviceprestaties gerichte commercieel beleid niet te worden gevreesd wanneer de handelaar op uitdrukkelijk verlangen van de klant bepaalde van die prestaties niet levert. In zulk een geval wordt de handelaar door de Grundig-verkoopbinding niet gehinderd, indien hij voor de kosten welke hij heeft bespaard, de klant korting geeft.

Het verbod om Grundig-produkten in het postorderbedrijf te verhandelen is eveneens gedekt door de verplichting de klanten te adviseren en de waren ten toon te stellen. Weliswaar sluit dit de verzending van apparaten op verlangen van de klant in individuele gevallen niet uit.

d) Grundig beoogt met het stellen van kwalitatieve vereisten op rechtmatige wijze ervoor zorg te dragen dat haar produkten alleen door voldoende bekwame wederverkopers in de handel worden gebracht. Met een controle op de handelaren vóór, en zonodig ook na, de erkenning, wil men waarborgen dat alle handelaren ook werkelijk aan de eisen voldoen. Men mag, gezien het zeer grote aantal handelaren dat tot het verkoopnet van Grundig behoort, niet uitsluiten dat er gevallen zullen zijn waarin een handelaar zijn verplichtingen niet adequaat nakomt. Deze mogelijkheid mag echter geen beperking opleveren van het recht van Grundig om een verkoopconcept toe te passen dat op kwaliteitseisen is gebaseerd.

e) De controleplichten die op de erkende handelaren rusten in geval van verkoop aan wederverkopers, vertonen evenmin als de aan de groothandelaren opgelegde verplichting om Grundig bij de handhaving van de verkoopbinding bij te staan, een zelfstandig concurrentiebeperkend karakter. Het recht van Grundig om nummercontroles uit te voeren is uitdrukkelijk beperkt tot gemotiveerde gevallen van contractbreuk door de betrokken Grundig-handelaar of door derden. De voorgeschreven verificatie, of de te bevoorraden handelaar – nog – als Grundig-handelaar is geregistreerd, kan door navraag bij Grundig of bij de door de onderneming ingeschakelde trustee plaatsvinden. Een concurrentiebeperkende toepassing van deze bedingen kan derhalve uitgesloten worden geacht.

f) Het voor groothandelaren geldende verbod van bevoorrading van particuliere eindverbruikers valt niet onder artikel 85, lid 1, omdat het beoogt de taakverdeling tussen groot- en detailhandel te consolideren en concurrentievervalsingen te verhinderen (zie het arrest „Metro" van het Hof van Justitie, rechtsoverweging 28).

g) Voorts kunnen de bepalingen met betrekking tot de procedure van erkenning en uitsluiting van handelaren geen waarneembare concurrentiebeperkingen veroorzaken, omdat Grundig rekening heeft gehouden met de beginselen welke de Commissie in haar Beschikking Saba II heeft opgesteld (zie II. A. 6. b) en c)):

aa) Grundig zal over ieder verzoek om erkenning binnen vier weken beslissen,

bb) erkende groothandelaren zijn bovendien gerechtigd, geschikte detailhandelaren tot Grundig-detailhandelaar te benoemen,

cc) opzegging kan op rechtmatige wijze nog alleen voor het gehele verkoopbindingssysteem plaatsvinden;

dd) opzegging om gewichtige redenen en/of leveringsstop zijn in geval van inbreuken op het mededingingsrecht alleen mogelijk, wanneer het betrokken verwijt door de handelaar niet wordt bestreden, dan wel in rechte is vastgesteld.

3. Verkoopbindingsovereenkomsten moeten echter anders worden beoordeeld wanneer zij verplichtingen voor de betrokken ondernemingen en toelatingscriteria inhouden die de hierboven aangegeven grenzen te buiten gaan. Zij vallen dan onder artikel 85, lid 1, maar kunnen in voorkomend geval overeenkomstig artikel 85, lid 3, worden vrijgesteld.

Uit de Grundig-EG-verkoopbindingscontracten voor de detail- en voor de groothandel vloeit voort dat Grundig zich verbindt niet aan handelaren te leveren die niet tot het verkoopsysteem behoren. Wat de Grundig-handelaren betreft, is het hun verboden, handelaren te bevoorraden die niet door Grundig of een erkende groothandelaar zijn toegelaten.

Deze verplichtingen vormen in het onderhavige geval beperkingen van de mededinging, want de toegang tot het Grundig-verkoopsysteem staat uitsluitend open aan handelaren die niet slechts aan algemene technische en beroepsvoorwaarden voldoen, maar bovendien bereid zijn bepaalde verkoopbevorderende maatregelen te nemen en speciale verkooppresta ties te verrichten.

Grundig-detailhandelaren moeten het Grundig-produktengamma zo volledig mogelijk als de omvang van de gespecialiseerde zaak of de gespecialiseerde afdeling toelaat, tentoonstellen en een representatieve keuze van het actuele Grundig-produktengamma in voorraad hebben.

Grundig-groothandelaren moeten zo zijn georganiseerd en financieel gestructureerd, dat zij zo mogelijk het volledige Grundig-produktengamma voeren en in voorraad hebben.

Deze verplichtingen gaan verder dan hetgeen ter waarborging van een behoorlijke afzet nodig is en vormen beperkingen van de mededinging; zij leiden namelijk bij de erkende handelaren tot beperkingen van hun autonome commerciële beleid.

4. Het Grundig-verkoopsysteem, dat voor de gehele Gemeenschap geldt en de hierboven genoemde concurrentiebeperkingen bevat, kan reeds naar zijn aard de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden. Aan de waarneembaarheid van deze ongunstige beïnvloeding kan, gezien de marktaandelen welke Grundig in bepaalde Lid-Staten behaalt, geen twijfel bestaan.

B. **Artikel 85, lid 3**

De overeenkomsten die het Grundig-EG-verkoopsysteem vormen, voldoen aan de voorwaarden van artikel 85, lid 3:

1. De afzetbevorderende verplichtingen welke de groot- en de detailhandelaren zijn opgelegd, dragen, te zamen met de branchehandelscriteria, bij tot een verbetering van de betrokken produkten, want daarmee wordt ervoor zorg gedragen dat Grundig-apparaten slechts in de handel worden gebracht door handelaren die de clientèle deskundig kunnen adviseren en na de koop de voor het opstellen, in bedrijf nemen en onderhouden van de apparaten noodzakelijke diensten verrichten en zich bovendien voor de afzet van deze fabrikant inzetten. Grundig kan aldus steunen op een net van vakkundig geschoolde handelaren die ervoor zorgen dat haar produktengamma de gebruikers in de gewenste omvang wordt gepresenteeerd en voor hen in voorraad wordt gehouden. Daardoor kan de afzet van Grundig-produkten rationeler en doeltreffender worden georganiseerd. De concurrentie tussen Grundig en andere merken wordt erdoor gestimuleerd, zonder dat die tussen Grundig-handelaren wordt beperkt.

2. De daaruit voortvloeiende voordelen, met name de garantie van een doeltreffende klantenservice, het bredere assortiment bij de groot- en de detailhandelaren en hun betere leveringsmogelijkheden, komen de gebruikers rechtstreeks ten goede.

   Grundig-handelaren zijn uit hoofde van hun vakbekwaamheid in staat de gebruikers zowel algemeen over de technische ontwikkeling op het gebied van de amusementselektronica in te lichten en hun daarbij met name de werking van nieuwe produkten en het uitgebreide toepassingsgebied van bestaande apparaten uiteen te zetten, alsook op de specifieke verschillen tussen de onderscheiden fabrikanten te wijzen. Met reclamebrochures van de fabrikanten, en ook met de mededelingen in vak- of consumententijdschriften, is slechts onder bepaalde voorwaarden een adviserend gesprek tussen branchehandelaar en klant te vervangen, en dan nog alleen bij een technisch zeer goed ingelicht, betrekkelijk gering deel van het afnemerspubliek. Bovendien kan de gebruiker bij een Grundig-handelaar een overzicht over althans de essentiële gedeelten van het Grundig-assortiment verkrijgen in de zekerheid een Grundig-apparaat dadelijk of binnen een zeer korte termijn geleverd te krijgen. Ten slotte kan hij bij aankoop zeker zijn, dat de handelaar hem op vakkundige wijze de bediening van het betrokken apparaat zal uitleggen, het zo nodig bij hem thuis installeert en instelt en tijdens en na afloop van de garantietermijn de nodige reparaties en klantenservice verricht.

   Deze voordelen komen de gebruikers ten goede, zonder dat zij daarvoor een merkbaar hogere prijs op de koop toe moeten nemen, want de prijsconcurrentie is in deze sector juist tussen branchehandelaren nog steeds zeer intens (zie punt 4).

3. Voor zover het Grundig-verkoopsysteem concurrentiebeperkende verplichtingen inhoudt, zijn deze ter verwezenlijking van de bovengenoemde voordelen onmisbaar. Dat geldt zowel voor het verbod om niet erkende handelaren met Grundig-waren te bevoorraden, als voor de afzetbevorderende verplichtingen. Zonder deze contractbestanddelen zouden de voordelen bij de verdeling der produkten en hun gunstige uitwerking voor de gebruikers niet gewaarborgd zijn. Men moet in dit verband bedenken dat het bij de vraag van de onmisbaarheid niet erom gaat of de betrokken produkten in het geheel niet op een andere wijze in de handel kunnen worden gebracht, maar alleen of het in het kader van artikel 85, lid 3, positief beoordeelde afzetbeleid van de betrokken fabrikant de bedoelde concurrentiebeperkingen van node heeft. Van betekenis is in dit verband ten slotte ook, dat de procedure van toelating en uitsluiting van handelaren sinds de Beschikking Saba II wijzigingen heeft ondergaan die tot een objectivering van de betrokken beslissingen leiden en de fabrikant alle mogelijkheid ontnemen om de verkoopbinding voor oogmerken in strijd met de vrije mededinging te misbruiken.

4. Ten slotte worden door de overeenkomsten die de basis van het Grundig-verkoopsysteem vormen, aan de betrokken ondernemingen geen mogelijkheden geopend om voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten de mededinging uit te schakelen:

   a) De beperkingen die in de Grundig-verkoopbinding besloten liggen, hebben betrekking op de relatie tussen Grundig en haar tussenpersonen bij de afzet. Zij hebben geen waarneembare uitwerking op de concurrentieverhouding tussen Grundig en andere fabrikanten van amusementselektronica. Met name worden de handelaren door de verkoopbinding verhinderd om tegelijkertijd de afzet van de produkten van concurrerende fabrikanten ter hand te nemen of te bevorderen.

   b) Ook in het handelsstadium wordt de mededinging door de Grundig-verkoopbinding niet uitgeschakeld.

      Dit wordt reeds gewaarborgd door de inhoud die aan de verkoopbinding is gegeven:

      De toelatingsprocedure waarborgt in haar huidige vorm dat alle handelaren die aan de voorwaarden voldoen, tot de afzet worden toegelaten. Zowel op groothandels- als op detailhandelsniveau kunnen de Grundig-handelaren binnen de gehele Gemeenschap onderling met elkaar concurreren. Zij zijn vrij in het bepalen van hun prijzen en hebben het recht zich de aankoopmogelijkheid ten nutte te maken die in hun geval het gunstigst is, aangezien leveranties tussen handelaren binnen het Grundig-verkoopnet onbeperkt zijn toegelaten.

      Bovendien neemt Grundig noch op de gemeenschappelijke markt in haar geheel, noch op een wezenlijk deel daarvan een positie in die het deze onderneming mogelijk zou maken de mededinging in het handelsstadium uit te schakelen.

Zelfs op de enige deelmarkt waar Grundig een hoger aandeel behaalt, die voor kleurentelevisietoestellen in de Bondsrepubliek Duitsland (marktaandeel 19,5 %), staat Grundig in daadwerkelijke concurrentie met de ondernemingen uit het Thomson-Brandt-concern (Telefunken, Saba, Nordmende), die een marktaandeel van ongeveer 23 % voor hun rekening nemen, alsmede met andere belangrijke ondernemingen, en kan zij derhalve met behulp van haar verkoopbinding geen beslissende invloed op de mededinging in de handel uitoefenen. In deze beoordeling zou, gezien de concurrentiesituatie, ook niets veranderen wanneer men de aandelen van Grundig en Philips in deze deelmarkt op grond van de fusie van de beide ondernemingen bij elkaar optelt (rond 33,5 %). Ook te zamen zijn deze fabrikanten niet in staat een uitschakeling van de mededinging bij de verkoop van kleurentelevisietoestellen in de Bondsrepubliek tot stand te brengen. Bovendien zou het gevaar van een verslechtering van de concurrentiestructuur in de handel in de hier besproken samenhang alleen ontstaan wanneer Grundig en Philips een uniform of althans zeer soortgelijk afzetbeleid volgden. Dit is echter niet het geval, aangezien Philips in geen der Lid-Staten een verkoopbinding toepast.

Ten slotte is een andere beoordeling ook niet, indien men rekening houdt met de aanwezigheid van soortgelijke verkoopbindingssystemen van andere fabrikanten, aangewezen, waarbij trouwens alleen de situatie in de Bondsrepubliek aanleiding geeft tot een onderzoek in die zin. Afgezien van het feit dat deze systemen in niet onaanzienlijke mate van elkaar afwijken (binnenlandse verkoopbindingen, bindingen die voor de gehele Gemeenschap gelden, eenvoudige bindingen voor de gespecialiseerde handel die niet onder artikel 85, lid 1, vallen en bindingen met verkoopbevorderende verplichtingen, afzet in één en in twee fasen), hebben zij noch tot een verstarring van de prijsstructuur, noch tot een feitelijke uitschakeling van bepaalde afzetvormen geleid.

aa) Hoewel het Hof van Justitie in zijn rechtspraak, zaak 26/76 „Metro", rechtsoverweging 21, en zaak 107/82 „Selectief distributiestelsel", rechtsoverweging 42 (1), ervan uitgaat dat, wegens het belang dat bij selectieve verkoopsystemen aan de service wordt gehecht, het accent niet op de prijsconcurrentie ligt en afzwakking daarvan in het belang van de concurrentie op andere gebieden aanvaardt, kon de Commissie jarenlang constateren dat er, juist in de Lid-Staat van de Gemeenschap waar dergelijke systemen op grote schaal worden toegepast, soms een zeer scherpe prijsconcurrentie op detailhandelsniveau, in het bijzonder tussen Grundig-handelaren, heerst. Dit geldt in dezelfde mate voor de verschillende produktgebieden, waarbij dikwijls zelfs bij volkomen nieuwe produkten reeds kort na hun introductie op de markt als gevolg van de concurrentie aanzienlijke prijsverlagingen kunnen worden geconstateerd. Algemeen gesproken zijn de prijzen van produkten uit de sector amusementselektronica ondanks technische verbeteringen in veel geringere mate gestegen dan de algemene kosten van levensonderhoud. Zo zijn televisietoestellen, ondanks hun betere uitvoering, in reële prijzen rond de helft goedkoper dan in 1968.

bb) De Commissie kon evenmin vaststellen dat door de selectieve verkoopsystemen op het gebied van de amusementselektronica bepaalde afzetvormen als consumentenmarkten en zelfbedieningsgroot- en detailhandelaren van de afzet van deze produkten principieel worden uitgesloten. Zelfbedieningshandelaren worden, zoals alle andere belangstellende handelaren, door de Grundig-verkoopbinding uiteraard van de verkoop uitgesloten, indien zij weigeren aan de toelatingsvoorwaarden te voldoen, die trouwens overwegend een kwalitatief karakter hebben en derhalve niet onder artikel 85, lid 1, vallen, indien zij zonder discriminatie worden toegepast. Voor zover deze afzetvormen zich echter aanpassen aan de verkoopbindingsvoorwaarden hebben zij toegang tot Grundig-produkten. In feite behoort ook een aantal ondernemingen die hun waren grotendeels volgens het zelfbedieningsbeginsel verkopen, maar voor de produkten van de sector amusementselektronica aparte afdelingen met gespecialiseerd personeel hebben ingericht, tot het Grundig-verkoopnet.

Onafhankelijk van deze aan alle betrokken handelaren openstaande mogelijkheid om zelf de voorwaarden te scheppen om te worden opgenomen in het verkoopnet van een fabrikant die zijn afzet door een verkoopbinding regelt, past in de Gemeenschap slechts een minderheid van de fabrikanten en passen ook in de Bondsrepubliek niet alle belangrijke fabrikanten verkoopbinding toe. Bovendien kunnen zelfbedieningshandelaren die zich, bij voorbeeld via nevenimport, produkten van een fabrikant verschaffen die slechts een binnenlandse verkoopbinding toepast, diens produkten in de Bondsrepubliek afzetten zonder dat deze fabrikant hun dat juridisch kan beletten.

Van een feitelijke uitsluiting van de bovengenoemde afzetvormen van de afzet van de produkten uit de sector amusementselektronica is derhalve geen sprake, noch in de Gemeenschap in haar geheel, noch in een wezenlijk deel daarvan.

C. Artikelen 6 en 8 van Verordening nr. 17

Grundig heeft de EG-verkoopbindingen voor de groot- en de detailhandel op 29 maart 1977 bij de Commissie aangemeld. De aangemelde overeenkomsten voldeden op alle essentiële punten aan de toenmalige praktijk van de Commissie en de rechtspraak van het Hof van Justitie. In de loop van de

(1) Jurisprudentie 1983, blz. 3151.

procedure heeft de Commissie onder invloed van talrijke verificaties in de betrokken bedrijfstak haar oordeel over afzonderlijke bedingen inzake de bij toelating of uitsluiting van handelaren gevolgde procedure die in de verkoopbindingsovereenkomsten geregeld voorkomen, gewijzigd. Over de branchehandelsvoorwaarden en de verkoopbevorderingsverplichtingen, die de materiële kern van de verkoopbindingen vormen, onderging de opvatting van de Commissie geen verandering.

Nadat de Commissie Grundig haar gewijzigde opvatting over onderdelen van de toelatings- en uitsluitingsregels had medegedeeld, heeft Grundig de overeenkomsten in de aangegeven zin gewijzigd. Het lijkt daarom redelijk de verklaring op grond van artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag, overeenkomstig artikel 6 van Verordening nr. 17, met ingang van 29 maart 1977 te laten gelden. Tot het tijdstip waarop de Commissie Grundig haar gewijzigde opvatting mededeelde en deze onderneming de gelegenheid gaf haar overeenkomst aan te passen, kan men zich voor de juridische beoordeling van de Grundig-EG-verkoopbinding naar de oorspronkelijke bestuurspraktijk van de Commissie richten. Men kan namelijk niet slechts constateren dat de Grundig-EG-verkoopbinding in haar oude versie aan de toen door de Commissie opgestelde en door het Hof van Justitie bevestigde voorwaarden voor vrijstelling voldeed, maar ook dat de door de Commissie ingestelde onderzoeken naar de structuur van de prijsconcurrentie en de toepassing van de verkoopbindingen door Grundig in de praktijk, niet tot bevindingen hebben geleid die aan de vrijstelbaarheid van de verkoopbinding zouden kunnen doen twijfelen. Met de verandering van haar administratieve praktijk ten aanzien van de procedure van toelating en uitsluiting van handelaren beoogt de Commissie van meet af aan en voor de toekomst in versterkte mate zorg te dragen voor een toepassing van verkoopbindingen die vrij is van discriminatie. De nieuwe rechtsopvatting pretendeert niet te gelden voor situaties in de periode voorafgaand aan de mededeling aan Grundig inzake de noodzaak veranderingen aan te brengen. Met betrekking tot deze periode zijn – zoals in het geval Grundig – feitelijke constateringen over de toepassing van de verkoopbinding mogelijk. De geëvolueerde principes komen daarom eerst vanaf het bovengenoemde tijdstip van het inlichten van Grundig tot gelding.

De Grundig-verkoopbinding, die in haar materiële essentie van meet af aan overeenstemde met de in zoverre ongewijzigde administratieve praktijk van de Commissie, komt derhalve zowel in de aangepaste als in de oorspronkelijk toegepaste vorm met ingang van de dag der aanmelding voor vrijstelling in aanmerking.

Met inachtneming van de tijd die sinds de aanmelding reeds is verstreken, is het redelijk, de geldingsduur van deze beschikking overeenkomstig artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 tot en met 28 maart 1989 te laten lopen. De Commissie is daardoor in staat, na betrekkelijk korte tijd, de gevolgen van het Grundig-verkoopsysteem voor de mededinging opnieuw te toetsen.

Aan de beschikking dienen verplichtingen te worden verbonden, zodat de Commissie kan nagaan of Grundig bij de toelating of uitsluiting van een groot- of een detailhandelaar niet op discriminerende wijze optreedt. Grundig moet de Commissie derhalve jaarlijks verslag uitbrengen over de gevallen waarin zij een groot- of een detailhandelaar de toelating heeft geweigerd of ontnomen dan wel een leveringsstop heeft opgelegd, of waarin zij inzage heeft verlangd in de stukken van een „Grundig-handelaar" betreffende de nummercontrole. De beschikking is in dat opzicht gebaseerd op artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

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

— de Grundig-EG-verkoopbinding voor de groothandel

en

— de Grundig-EG-verkoopbinding voor de detailhandel.

Deze vrijstelling geldt met ingang van 29 maart 1977 tot en met 28 maart 1989.

Artikel 2

De onderneming Grundig AG wordt verplicht de Commissie jaarlijks, voor het eerst uiterlijk op 31 december 1985, verslag uit te brengen over de gevallen waarin zij:

— een groot- of detailhandelaar de toelating als „Grundig-handelaar" heeft geweigerd of ontnomen, of een leveringsstop jegens hem heeft uitgevaardigd;

— inzage in de bescheiden van een „Grundig-handelaar" betreffende de nummercontrole heeft verlangd.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot de onderneming:

Grundig AG,
Kurgartenstraße 37,
D-8510 Fürth.

Gedaan te Brussel, 10 juli 1985.

Voor de Commissie
Peter SUTHERLAND
Lid van de Commissie