II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 10. juli 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/29.420 – Grundigs EF-salgssystem)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(85/404/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR –

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab,

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

under henvisning til den anmeldelse, som Grundig AG indgav den 29. marts 1977, og som vedrørte Grundigs EF-salgssystem for specialgrossister og -detailhandlere,

under henvisning til offentliggørelsen af anmeldelsens indhold i hovedtræk, jf. artikel 19, stk. 3 i forordning nr. 17 (2),

efter høring af Det rådgivende udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. Grundigs salgsstruktur og markedsstilling

Grundig AG (i det følgende benævnt »Grundig«), der har hjemsted i Fürth i Forbundsrepublikken Tyskland, anmeldte den 29. marts 1977 et selektivt salgssystem for selskabets produkter inden for underholdningselektronik i fællesmarkedet og satte det i kraft med virkning fra den 1. april 1977.

I Forbundsrepublikken Tyskland sælger Grundig sine tv- og videoapparater, hifi-anlæg samt tilbehør gennem specialgrossister og -detailhandlere og i de øvrige medlemsstater gennem eneforhandlere, der for nogles vedkommende er datterselskaber af Grundig, og som leverer til specialgrossister eller -detailhandlere. I alt er ca. 28 000 forhandlere i EF tilsluttet Grundigs salgsnet. Grundig fastsætter ikke vejledende salgspriser for sine produkter.

Med en omsætning på ca. 2,8 mia DM i regnskabsåret 1983/84 er Grundig en af de førende producenter inden for underholdningselektronik i Europa. For de produkter, hvoraf omsætningen er størst, dvs. farve-tv og videoapparater, har selskabet en markedsandel på henholdsvis 10,6 % og 6,0 % inden for Fællesskabet. I enkelte medlemsstater er Grundigs markedsandele større. For farve-tv har selskabet en markedsandel på 19,5 % i Forbundsrepublikken Tyskland, på 12,4 % i Italien og på 9,6 % i Frankrig. For videoapparater har Grundig en markedsandel i disse medlemsstater på henholdsvis 16,5 %, 5,5 % og 3,3 %.

Den industrielle ledelse af Grundig har siden den 1. april 1984 været varetaget af firmaet Philips-Gloeilampenfabrieken (i det følgende benævnt »Philips«) i Eindhoven i Nederlandene, der allerede fra 1979 har haft en kapitalandel på 24,5 % i Grundig.

B. Grundigs salgssystem

Det salgssystem, som Grundig satte i kraft med virkning fra den 1. april 1977, er baseret på de principper, som Kommissionen fastlagde i sin beslutning 76/159/EØF om firmaet SABA's salgssystem (3). Som følge af den delvise ændring af Kommissionens forvaltningspraksis med hensyn til selektive

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. C 276 af 16. 10. 1984, s. 2.
(3) EFT nr. L 28 af 3. 2. 1976, s. 19.

salgssystemer inden for underholdningselektronikken, således som det fremgår af Kommissionens anden beslutning om SABA's salgssystem, beslutning 83/672/EØF (1), i det følgende benævnt SABA II, har også Grundig tilpasset sine salgsbindingsaftaler efter de nye krav.

Afsætningen af Grundig-produkter i EF reguleres derfor nu ved:

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen, og

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen.

Disse aftaler indeholder følgende bestemmelser:

1. a) Ifølge Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen anerkender Grundig alle de grossister som Grundig-specialgrossister, der bl.a.:

— driver en grossistvirksomhed, som er specialiseret i salg af produkter inden for underholdningselektronikken, eller for disse produkter har en specialafdeling, der svarer til en specialiseret grossistvirksomhed,

— har et faguddannet personale og en kvalificeret sælgerstab, der kan give kunderne sagkyndig vejledning,

— har de organisatoriske og økonomiske forudsætninger for så vidt muligt at føre og lagerføre hele Grundig-sortimentet og at sikre, at leveringen til deres aftagere finder sted til tiden,

— har underskrevet Grundigs EF-salgsbindingsaftale.

Hvis Grundig ikke inden fire uger har taget stilling til en anmodning om anerkendelse, opnår den pågældende grossist status som Grundig-specialgrossist. Grundig forpligter sig til omgående at indgå en salgsbindingsaftale med den pågældende og til at optage ham på listen over Grundig-specialgrossister.

b) Grundig-specialgrossister er bl.a. forpligtede til:

— inden for fællesmarkedet kun at levere til videreforhandlere, der er anerkendte Grundig-forhandlere, og i givet fald, inden levering finder sted, at forhøre sig hos den af Grundig befuldmægtigede om, hvorvidt videreforhandleren har tilladelse til at sælge Grundig-produkter,

— kun at sælge Grundig-produkter til endelige forbrugere, når disse driver erhvervsvirksomhed og indkøber varen til erhvervsformål samt dokumenterer dette på en objektiv kontrollerbar måde ved underskrivelse af en særlig forpligtelseserklæring,

— med henblik på en fuldstændig nummerkontrol at bogføre salget af ethvert Grundig-produkt og at opbevare oplysningerne i mindst tre år,

— at bistå Grundig med at sikre overholdelsen af salgsbindingsaftalen og med at gribe ind over for overtrædelser af salgssystemet.

c) Grundig-specialgrossisterne har ret til at udnævne forhandlere, der opfylder kvalifikationskravene i Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen, til Grundig-specialdetailhandlere.

d) Grundig-specialgrossisterne har ret til inden for fællesmarkedet at levere til og foretage indkøb hos alle anerkendte Grundig-forhandlere samt ret til frit at fastsætte deres videresalgspriser.

e) Grundig forpligter sig bl.a. til at sikre, at Grundigs EF-salgssystem fungerer fuldt tilfredsstillende og til at udlevere en komplet og ajourført liste over alle anerkendte Grundig-forhandlere til en befuldmægtiget, som er forpligtet til at besvare forespørgsler om, hvorvidt videreforhandlere er tilsluttet Grundigs salgssystem.

f) Opfylder en Grundig-specialgrossist ikke eller ikke længere kriterierne for anerkendelse, kan Grundig med en skriftlig begrundelse opsige salgsbindingsaftalen med øjeblikkelig virkning. Overtræder en Grundig-specialgrossist bestemmelserne i salgsbindingsaftalen på en måde, der bringer Grundigs EF-salgssystem i fare, kan Grundig standse leverancerne for en nærmere fastsat periode eller, når der er tale om gentagne overtrædelser, for en ubegrænset periode og samtidig opsige aftalen med øjeblikkelig virkning. Er der tale om en overtrædelse af konkurrencelovgivningen, har Grundig kun disse sanktionsmuligheder, når overtrædelsen ikke bestrides, eller når den er fastslået retsligt. Grundig har kun ret til at foretage ordinær opsigelse, hvis Grundigs EF-salgssystem opgives.

2. a) Ifølge Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen skal en detailhandler bl.a. opfylde følgende kvalifikationskrav for at kunne udnævnes til Grundig-specialdetailhandler. Han skal:

— drive en detailforretning, der er specialiseret i salg af produkter inden for underholdningselektronikken, eller

— til salg af produkter inden for underholdningselektronik have indrettet en specialafdeling, som kan sammenlignes med en specialforretning inden for underholdningselektronik,

(1) EFT nr. L 376 af 31. 12. 1983, s. 41.

— demonstrere og udstille et repræsentativt udvalg af Grundig-produkter i salgslokaler, hvis beskaffenhed fuldt ud tilgodeser Grundig-mærkets renomme; specialafdelinger skal være adskilt fra de øvrige afdelinger,

— have faguddannede ekspedienter, der kan give kunderne sagkyndig vejledning,

— føre et Grundig-sortiment, hvis omfang står i rimeligt forhold til specialforretningens eller specialafdelingens størrelse,

— have et lager, der omfatter et repræsentativt udsnit af Grundigs sortiment, og hvis størrelse står i rimeligt forhold til virksomhedens størrelse, dens lokale betydning og dens afsætningsmuligheder, og på bestilling omgående skaffe Grundig-produkter, som ikke er på lager,

— sikre, at alle forpligtelser til at yde garanti og service opfyldes på sagkyndig måde og til tiden, hvad enten det sker på eget værksted eller på et gennem et fast kontraktforhold tilknyttet værksted,

— have underskrevet Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen.

Detailhandleren må ikke gennem reklame og forretningsførelse skabe tvivl om, at han udelukkende driver detailhandelsvirksomhed. Han må heller ikke på vildledende måde avertere Grundig-produkter til salg til »seeelvbetjenings- og afhentningspriser« eller afsætte Grundig-produkter ved postordresalg.

b) Grundig vil anerkende alle specialdetailhandlere, der opfylder kvalifikationskravene, som Grundig-specialdetailhandlere. Desuden har Grundig-specialgrossister ret til at anerkende specialdetailhandlere som Grundig-specialdetailhandlere. Såfremt Grundig får en anmodning om anerkendelse forelagt og ikke har taget stilling dertil inden fire uger, opnår den pågældende forhandler status som Grundig-specialdetailhandler. Grundig forpligter sig i så fald til omgående at indgå salgsbindingsaftalen med detailhandleren og til at optage ham på listen over Grundig-specialforhandlere.

I betragtning af at salgssystemet gælder for hele fællesmarkedet, har Grundig forbeholdt sig ret til at se bort fra enkelte kvalifikationskrav alt efter forholdene i de pågældende lande. Dette gælder dog ikke kravene om, at der skal være tale om en specialforretning, en forretning, hvor enhver har fri adgang, repræsentativ udstilling af Grundig-produkter, ansættelse af faguddannede ekspedienter og opfyldelse af forpligtelser til at yde garanti og service.

c) Grundig-specialdetailhandlere er bl.a. forpligtede til:

— inden for fællesmarkedet kun at levere til videreforhandlere, som er anerkendte Grundig-specialforhandlere, og i givet fald, inden levering finder sted, at forhøre sig herom hos den befuldmægtigede,

— ved salg til videreforhandlere at bogføre salget af ethvert Grundig-produkt og opbevare oplysningerne i mindst tre år med henblik på en fuldstændig nummerkontrol og at underrette Grundig, når det af tekniske grunde forekommer nødvendigt at foretage kontrol af afsætningsforløbet, eller når der foreligger en begrundet mistanke om, at EF-salgsbindingsaftalen er blevet overtrådt.

Det er i Grundigs EF-salgsbindingsaftale udtrykkeligt anført, at Grundig-specialdetailhandlere har ret til inden for fællesmarkedet at levere til og foretage indkøb hos alle anerkendte Grundig-forhandlere samt ret til frit at fastsætte deres videresalgspriser.

d) Grundigs forpligtelse til at sikre, at salgssystemet fungerer fuldt tilfredsstillende, og til at indsætte en befuldmægtiget samt betingelserne for ordinær og øjeblikkelig opsigelse svarer til de regler, der gælder for specialgrossisterne (jf. afsnit I B, punkt 1 e) og f)).

C. Anvendelsen af selektive salgssystemer for produkter inden for underholdningselektronik

Selektive salgssystemer for produkter inden for underholdningselektronik anvendes ikke i samme udstrækning i alle Fællesskabets medlemsstater. De anvendes traditionelt hyppigt i Forbundsrepublikken Tyskland. I de andre medlemsstater er de langt mindre udbredt. I hvert fald er der i alle medlemsstater mange producenter, der ikke afsætter deres produkter gennem salgssystemer. Disse tegner sig oftest for den overvejende del af omsætningen af de pågældende produkter. Imidlertid er der også tydelige forskelle mellem nogle af de salgssystemer, som anvendes af producenter, der har gjort adgangen til deres salgsnet betinget af, at bestemte kriterier er opfyldt. Flere af de salgssystemer, der er anmeldt til Kommissionen, er kun af national karakter og omfatter ikke hele EF. Nogle salgsaftaler indeholder kun en enkel specialhandelsbinding, som ikke falder ind under artikel 85, stk. 1. Endelig må det tages i betragtning, at flere af de producenter, der anvender salgssystemer, ikke fører noget

omfattende sortiment af produkter inden for underholdningselektronik, men kun er repræsenteret på enkelte delmarkeder. Alt i alt er der ikke siden Domstolens dom 26/76, Metro, (1) sket nogen stigning i antallet af selektive salgssystemer, der er blevet anmeldt til Kommissionen.

D. Bemærkninger fra tredjemand

Efter offentliggørelsen af de anmeldte aftalers hovedindhold har Kommissionen modtaget fire udtalelser fra tredjemænd. Det blev især gjort gældende, at Grundigs salgssystem sammen med tilsvarende salgssystemer, der er oprettet af andre producenter, vil medføre en faktisk udelukkelse af forhandlere, som ikke er specialforhandlere, en begrænsning af konkurrencen mellem Grundig-forhandlerne, især hvad priserne angår, og en stivnet prisstruktur. Der blev udtrykt tvivl om, hvorvidt de anerkendte specialforhandlere i praksis vejleder kunderne og yder dem service som fastsat i salgsbindingsaftalen. I øvrigt kunne kundeservice heller ikke længere betragtes som nødvendig for en fagligt korrekt afsætning, da produkterne inden for underholdningselektronik er blevet langt mere holdbare og derfor kræver færre reparationer. I en af udtalelserne blev det kritiseret, at det kriterium for anerkendelse af detailhandlerne, der vedrører salgslokalernes beskaffenhed og udstilling af et repræsentativt udvalg af Grundigs produkter, var for vagt.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

1. De aftaler med engros- og detailhandlere, der udgør Grundigs salgssystem, og som regulerer afsætningen af Grundig-produkter inden for EF, omfatter stort set kun enkle specialhandelsbindinger, der ikke falder ind under artikel 85, stk. 1. De indeholder kun få bestemmelser, der har til formål og til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet, og som kan påvirke handelen mellem medlemsstater og derfor kræver fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3

2. For så vidt som Grundigs salgsbindingsaftaler for EF kun fastsætter faglige betingelser for adgang til salgsnettet, anvendes uden forskelsbehandling, regulerer anerkendelsesproceduren og indeholder nødvendige kontrolforpligtelser, falder de ikke ind under forbudet i artikel 85, stk. 1. Dette gælder især følgende aftalebestemmelser:

   a) Kravene med hensyn til Grundig-forhandlernes faglige kvalifikationer, faguddannet personale, kundeservice og salgslokalernes beskaffendhed strækker sig ikke videre end til, hvad er nødvendigt for et selektivt salgssystem, som er baseret på kvalitative krav, og som anvendes for teknisk avancerede produkter inden for underholdningselektronik. Den høje innovationsgrad, der kendetegner denne industrigren, fører ikke blot til konstant udvikling at helt nye produkter, men også til en stadig udvidelse af de traditionelle produkters anvendelsesmuligheder. Desuden kan der spores en stadig større tilnærmelse mellem områderne underholdningselektronik, informationsformidling og databehandling med det resultat, at f.eks. tv-apparater foruden deres hidtidige funktion også kan anvendes som terminaler og tilsluttes mange perifere apparater.

   Kravene til forhandlernes faglige dygtighed med hensyn til vejledning og kunderservice er derfor lige så nødvendige som tidligere. Dette ændres heller ikke af det forhold, at produkterne inden for underholdningselektronik er blevet mere holdbare. Bortset fra at garanti og reparationer kun udgør en del af specialforhandlernes omfattende serviceydelser, må der også drages omsorg for sagkyndig udbedring af fejl og mangler – selv om sådanne måtte forekomme mindre hyppigt.

   b) Også forhandlernes forpligtelse til at demonstrere og udstille et repræsentativt udvalg af Grundig-produkter i passende salgslokaler må anses for nødvendig. Grundig har en berettiget interesse i at sikre, at selskabets kvalitetsprodukter præsenteres for den endelige forbruger på passende måde. Den skriftlige udformning af denne forpligtelse må derfor nødvendigvis være af generel karakter, således at der tillades et vist skøn. Faren for at Grundig skal anvende dette kriterium på diskriminerende måde er dog ringe, for det første fordi også Grundig-grossister har ret til at anerkende detailhandlere og dermed til at efterprøve dette anerkendelseskriterium, og for det andet fordi de pågældende detailhandlere, såfremt Grundig afslår at anerkende dem, har mulighed for at få sagen prøvet ved domstolene.

   c) Forbudet mod at avertere Grundig-produkter til »selvbe tjenings- og afhentningspriser« er berettiget, idet alle forhandlere ifølge Grundigs salgsbindingsaftaler er forpligtede til at vejlede kunderne og yde dem bestemte former for service. Dette betyder, at forhandlerne ikke må føre en forretningspolitik, som principielt ikke omfatter en sådan service. Men når en forhandler averterer eller udbyder Grundig-produkter til salg til »afhentningspris« eller lignende, lader han dermed forbrugerne forstå, at han vil undlade at yde den nævnte kundeservice. Som følge af de kvalitative anerkendelseskriterier, der er fastlagt i aftalerne, er en sådan forretningsførelse derfor udelukket. På den anden side er der ikke fare for en generel afgivelse fra en forretningspolitik baseret på den pågældende kundeservice, når forhandleren efter

(1) Sml. 1977, s. 1875.

kundens udtrykkelige ønske undlader at yde bestemte former for service. I så fald hindrer Grundigs salgsbindingsaftale ikke forhandleren i at yde kunden en rabat som følge af de omkostningsbesparelser, han har opnået.

Forbudet mod at afsætte Grundig-produkter ved postordresalg er ligeledes omfattet af forpligtelsen til at vejlede kunderne og til at demonstrere produkterne. Dette udelukker dog ikke, at apparaterne i konkrete tilfælde kan sendes til kunden, såfremt denne måtte ønske det.

d) Gennem fastsættelse af kvalitative krav søger Grundig på lovlig måde at sikre, at selskabets produkter kun sælges af fagligt kvalificerede videreforhandlere. Kontrollen af forhandlerne før – og om nødvendigt efter – anerkendelse skal sikre, at alle forhandlere rent faktisk opfylder kravene. Da et stort antal forhandlere er tilsluttet Grundigs salgsnet, kan det ikke udelukkes, at forhandlere i konkrete tilfælde ikke i tilstrækkelig grad opfylder deres forpligtelser. Dette kan dog ikke påvirke Grundigs ret til at anvende et afsætningssystem, der er baseret på kvalitative krav.

e) Hverken de kontrolforpligtelser, som de anerkendte forhandlere skal overholde i forbindelse med salg til videreforhandlere, samt grossisternes forpligtelse til at bistå Grundig med at sikre overholdelsen af salgsbindingsaftalen er i sig selv konkurrencebegrænsende. Grundigs ret til at gennemføre nummerkontrol er udtrykkeligt begrænset til tilfælde, hvor der er begrundet mistanke om, at den pågældende Grundig-forhandler eller tredjemand har begået aftalebrud. Det kan ved forespørgsel hos Grundig eller hos selskabets befuldmægtigede fastslås, om den forhandler, der skal leveres til, (endnu) er opført på listen over Grundig-forhandlere. En konkurrencebegrænsende anvendelse af disse aftalebestemmelser kan derfor udelukkes.

f) Det forbud mod at levere til private endelige forbrugere, der er pålagt grossisterne, falder ikke ind under artikel 85, stk. 1, da det skal sikre en arbejdsdeling mellem grossister og detailhandlere samt forhindre konkurrencefordrejninger (jf. Domstolens dom i Metro-sagen, præmis 28).

g) Desuden vil bestemmelserne vedrørende proceduren for anerkendelse og udelukkelse for forhandlere ikke kunne medføre mærkbare konkurrencebegrænsninger, da Grundig har taget hensyn til de principper, som Kommissionen fastlagde i sin beslutning SABA II (afsnit II A, punkt 6 b) og c)):

aa) Grundig skal inden fire uger tage stilling til enhver anmodning om anerkendelse,

bb) desuden har anerkendte grossister ret til at udnævne detailhandlere, der opfylder kvalifikationskravene, til Grundig-specialdetailhandlere,

cc) der kan kun foretages ordinær opsigelse, hvis hele salgsbindingssystemet opgives,

dd) ved overtrædelse af konkurrencelovgivningen kan der kun foretages opsigelse og/eller nedlægges forbud mod levering, når en anklage herom ikke bestrides af forhandleren, eller det retsligt er fastslået, at der foreligger en sådan situation.

3. Salgsbindingsaftaler skal dog bedømmes anderledes, når de indeholder forpligtelser for de deltagende virksomheder samt anerkendelseskriterier, der strækker sig ud over ovennævnte grænser. De er i så fald omfattet af artikel 85, stk. 1, men kan dog eventuelt fritages i henhold til artikel 85, stk. 3.

Det følger af Grundigs EF-salgsbindingsaftaler for detail- og engroshandelen, at Grundig forpligter sig til ikke at levere til forhandlere, som ikke er tilsluttet salgssystemet. Grundig-forhandlerne må til gengæld ikke levere til forhandlere, som ikke er anerkendt af Grundig eller af en anerkendt grossist.

Disse forpligtelser indebærer i det foreliggende tilfælde konkurrencebegrænsninger, idet optagelse i Grundigs salgssystem udelukkende er forbeholdt forhandlere, som ikke blot opfylder de generelle faglige kriterier, men derudover også er rede til at træffe særlige salgsfremmende foranstaltninger og gøre en særlig indsats for at fremme afsætningen.

Grundig-detailhandlere skal udstille et Grundig-sortiment, hvis omfang står i rimeligt forhold til specialforretningens eller specialafdelingens størrelse, samt have et lager, der omfatter et repræsentativt udsnit af Grundigs sortiment.

Grundig-specialgrossister skal have de organisatoriske og økonomiske forudsætninger for så vidt muligt at føre og lagerføre hele Grundig-sortimentet.

Disse forpligtelser strækker sig ud over det, der er absolut nødvendigt for at sikre en faglig korrekt afsætning, og indebærer konkurrencebegrænsninger, idet de medfører begrænsninger i de anerkendte forhandleres adgang til selv at fastlægge deres forretningsprincipper.

4. Grundigs EF-salgssystem, der omfatter hele Fællesskabet, og som indeholder de under nr. 2 omhandlede konkurrencebegrænsninger, er af en sådan art, at det vil kunne påvirke samhandelen mellem medlemsstater. I betragtning af Grundigs markedsandele i enkelte medlemsstater kan der ikke herske tvivl om, at systemet vil kunne begrænse samhandelen mærkbart.

B. Artikel 85, stk. 3

De aftaler, som Grundigs EF-salgssystem er baseret på, opfylder betingelserne i artikel 85, stk. 3.

1. De salgsfremmende forpligtelser, der er pålagt grossisterne og detailhandlerne, bidrager sammen med specialhandelskriterierne til at forbedre fordelingen af de pågældende varer fordi de sikrer, at Grundig-apparater kun sælges af forhandlere, der kan give kunderne sagkyndig vejledning og efter salget yde den nødvendige service i forbindelse med opstilling, anvendelse og vedligeholdelse af apparaterne, og som desuden gør en særlig indsats for at sælge disse produkter. Grundig bistås således af et net af faguddannede forhandlere, der sikrer, at selskabets sortiment i rimeligt omfang præsenteres for forbrugerne og lagerføres. Herved kan afsætningen af Grundig-produkter gøres mere rationel og effektiv. Dette fremmer konkurrencen mellem Grundig og andre mærker, uden at konkurrencen mellem Grundig-forhandlere påvirkes.

2. De fordele, som dette medfører, nemlig at der sikres en tilfredsstillende kundeservice, at grossisternes og detailhandlernes udbud af varer udvides, og at deres muligheder for øjeblikkelig levering forbedres, kommer umiddelbart forbrugerne til gode.

Grundig-forhandlerne kan på grund af deres faglige kvalifikationer dels oplyse forbrugerne om den tekniske udvikling inden for underholdningselektronik generelt og i denne forbindelse navnlig forklare, hvorledes helt nye produkter fungerer, og redegøre for de traditionelle apparaters nye anvendelsesområder, dels oplyse om de særlige forskelle mellem de forskellige fabrikater. Producentens reklamemateriale, men også artikler i fag- og forbrugertidsskrifter, kan kun under visse omstændigheder erstatte den personlige vejledning, som specialforhandleren giver kunden, og kun når der er tale om en særlig teknisk minded målgruppe, dvs. en forholdsvis lille del af forbrugerne.

Derudover kan forbrugerne hos en Grundig-forhandler skaffe sig et stort overblik over i hvert fald de væsentlige dele af Grundig-sortimentet og regne med at få et Grundig-apparat leveret straks eller inden for en kort frist. Endelig har forbrugeren ved anskaffelse af et apparat sikkerhed for, at forhandleren på sagkyndig måde vejleder ham i betjeningen af det pågældende apparat og om nødvendigt installerer og indstiller det i hans hjem og både under garantiperioden og efter dens udløb foretager de nødvendige reparationer og yder den nødvendige service.

Disse fordele kommer forbrugerne til gode, uden at de derved udsættes for et mærkbart højere prisniveau, idet priskonkurrencen fortsat er hård inden for denne sektor, også mellem specialforhandlerne (jf. punkt 4).

3. De konkurrencebegrænsende forpligtelser, som Grundigs salgssystem omfatter, er nødvendige for, at ovennævnte fordele kan opnås. Dette gælder såvel forbudet mod at levere Grundig-produkter til forhandlere, der ikke er anerkendte, som de salgsfremmende forpligtelser. Uden disse aftalebestemmelser ville fordelene med hensyn til fordelingen af varerne og dennes gunstige virkninger for forbrugerne ikke kunne opnås. I denne forbindelse må det bemærkes, at spørgsmålet om, hvorvidt begrænsningerne er nødvendige, ikke betyder, at der ikke må være nogen anden brugbar måde af fordele produkterne på, men kun, at den pågældende producents salgssystem, som på grundlag af artikel 85, stk. 3 bedømmes positivt, nødvendiggør de omhandlede konkurrencebegrænsninger. Endelig er det også af betydning i denne sammenhæng, at proceduren for anerkendelse og udelukkelse af forhandlere siden Kommissionens beslutning SABA II har undergået ændringer, der medfører, at sådanne beslutninger bliver mere objektive og ikke giver producenten mulighed for at misbruge salgssystemet ved at anvende det i strid med konkurrencereglerne.

4. Endelig giver de aftaler, der ligger til grund for Grundigs salgssystem, ikke de deltagende virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

a) De begrænsninger, som Grundigs salgsbindingsaftaler indeholder, vedrører forholdet mellem Grundig og de virksomheder, der afsætter selskabets produkter. De har ingen mærkbare virkninger på konkurrencen mellem Grundig og andre producenter inden for underholdningselektronik. Salgsbindingsaftalerne forhindrer nemlig ikke forhandlerne i samtidig at varetage eller fremme afsætningen af varer fra konkurrerende producenter.

b) Grundigs salgsbindingsaftaler udelukker heller ikke konkurrencen i forhandlerleddet.

Dette sikres af salgssystemets opbygning:

Anerkendelsesproceduren sikrer i sin nuværende form, at alle forhandlere, der opfylder kvalifikationskravene, kan optages i salgssystemet. Grundig-forhandlere kan i både engros- og detailleddet konkurrere med hinanden inden for hele Fællesskabet. De kan frit fastsætte deres priser og har til enhver tid ret til at udnytte de bedste indkøbsmuligheder, da leverancer mellem forhandlere inden for Grundigs salgsnet er tilladt uden begrænsninger.

Desuden har Grundig hverken i fællesmarkedet som helhed eller i en væsentlig del deraf så stærk en stilling, at selskabet kan udelukke konkurrencen i forhandlerleddet.

Selv på det eneste delmarked, hvor Grundig har opnået en større andel, nemlig markedet for farve-tv i Forbundsrepublikken Tyskland (markedsandel: 19,5 %), er Grundig udsat for en effektiv konkurrence fra virksomhederne i Thomson-Brandt-koncernen (Telefunken, SABA, Nordmende), der har en markedsandel på ca. 23 %, samt med andre betydelige virksomheder og kan derfor ikke ved hjælp af sit salgssystem øve afgørende indflydelse på konkurrencen i forhandlerleddet. I betragtning af konkurrencesituationen ville det heller ikke ændre noget i denne vurdering, hvis man på grundlag af sammenslutningen af Grundig og Philips lagde disse virksomheders andele af dette delmarked sammen (ca. 33,5 %). Disse producenter er heller ikke tilsammen i stand til at udelukke konkurrencen ved salg af farve-tv i Forbundsrepublikken Tyskland. I denne sammenhæng ville der desuden kun opstå fare for en forringelse af konkurrencestrukturen i forhandlerleddet, hvis Grundig og Philips førte samme eller næsten samme salgspolitik. Dette er dog ikke tilfældet, da Philips ikke anvender salgssystemer i nogen medlemsstat.

Endelig er det ikke rimeligt at anlægge en anden vurdering ud fra den betragtning, at andre producenter har tilsvarende salgssystemer, en betragtning, der kun kræver en undersøgelse af situationen i Forbundsrepublikken Tyskland. Bortset fra at disse systemer adskiller sig væsentligt fra hinanden (salgssystemer, der omfatter hele EF eller et enkelt land, enkle specialhandelsbindinger, der ikke er omfattet af artikel 85, stk. 1, og specialhandelsbindinger, der omfatter salgsfremmende forpligtelser, systemer med et og to omsætningstrin), har de hverken ført til en stivnet prisstruktur eller en egentlig udelukkelse af bestemte salgsformer.

aa) Selv om Domstolen i sin retspraksis i Metrodommen, præmis 21, og i dom af 25. oktober 1983, »selektivt distributionssystem« (1), præmis 42, dels går ud fra, at der i forbindelse med selektive salgssystemer, hvor serviceydelser er af stor betydning, ikke i overvejende grad lægges vægt på priskonkurrencen, og dels accepterer, at priskonkurrencen begrænses for at fremme konkurrencen på andre områder, har Kommissionen i flere år kunnet fastslå, at der netop i den af Fællesskabets medlemsstater, hvor sådanne systemer har fundet vid udbredelse, hersker en stærkere priskonkurrence i detailleddet i almindelighed og mellem Grundig-forhandlere i særdeleshed. Dette gælder også for de forskellige produkter, og der kan hyppigt, selv i forbindelse med helt nye produkter, konstateres betydelige konkurrencebetingede prisfald allerede kort efter, at produkterne er blevet indført på markedet. Generelt er priserne på produkter inden for underholdningselektronik på trods af tekniske forbedringer steget langt mindre end leveomkostningerne. Målt i faste priser er farve-tv således kun ca. halvt så dyre som i 1968 på trods af det bedre udstyr.

bb) Kommissionen har heller ikke kunnet konstatere, at selektive salgssystemer inden for underholdningselektronik principielt har udelukket bestemte salgsformer som lavprisvarehuse og selvbetjeningsbutikker i engros- og detailleddet fra salg af disse produkter. Som enhver anden potentiel forhandler vil selvbetjeningsbutikker naturligvis gennem Grundigs salgssystem blive udelukket fra salg af Grundig-produkter, såfremt de ikke er rede til at opfylde anerkendelseskriterierne, der i overvejende grad er af kvalitativ art og derfor ikke falder ind under artikel 85, stk. 1, når de anvendes uden forskelsbehandling. Såfremt disse salgsformer tilpasser sig efter de betingelser, der gælder for salgssystemet, har de adgang til Grundig-produkter. I praksis er også flere virksomheder, som i overvejende grad sælger deres varer ved selvbetjening, men som for produkter inden for underholdningselektronik har indrettet specialafdelinger med faguddannet personale, tilsluttet Grundigs salgsnet.

Uafhængigt af, at alle interesserede forhandlere således har mulighed for selv at opfylde betingelserne for at blive optaget i et salgsnet tilhørende en producent, der afsætter sine produkter gennem et salgssystem, er det i Fællesskabet som helhed kun en mindre del af producenterne og i Forbundsrepublikken Tyskland ikke alle betydelige producenter, der anvender et salgssystem. Desuden kan selvbetjeningsbutikker, som, f.eks. gennem parallelimport, skaffer sig varer fra en producent, der udelukkende anvender et nationalt salgssystem, ikke af denne producent retligt forhindres i at afsætte disse produkter i Forbundsrepublikken Tyskland.

Der er således ikke tale om, at ovennævnte salgsformer udelukkes fra salg af produkter inden for underholdningselektronik i Fællesskabet som helhed eller i en væsentlig del deraf.

C. Artikel 6 og 8 i forordning nr. 17

Grundig anmeldte den 29. marts 1977 EF-salgsbindingsaftalerne for engros- og detailhandelen. De anmeldte aftaler svarede på alle væsentlige punkter til Kommissionens praksis på daværende tidspunkt og til Domstolens retspraksis.

(1) Sml. 1983, s. 3151.

Under proceduren har Kommissionen efter talrige undersøgelser inden for den pågældende industrigren ændret sin vurdering af nogle af de bestemmelser om proceduren for anerkendelse og udelukkelse af forhandlere, der ofte forekommer i salgsbindingsaftaler. Med hensyn til specialhandelskriterierne og de salgsfremmende forpligtelser, der er salgsbindingsaftalernes vigtigste materielle bestemmelser, har Kommissionen dog ikke ændret opfattelse.

Efter at Kommissionen havde meddelt Grundig, at den havde ændret sin vurdering af nogle af bestemmelserne om anerkendelse og udelukkelse af forhandlere, foretog selskabet den fornødne tilpasning af aftalerne.

Det synes derfor rimeligt i medfør af artikel 6 i forordning nr. 17 at lade den i EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, omhandlede erklæring få virkning fra den 29. marts 1977. Indtil det tidspunkt, hvor Kommissionen meddelte Grundig, at den havde ændret opfattelse og gav selskabet lejlighed til at tilpasse aftalerne, kan den retlige vurdering af Grundigs EF-salgssystem foretages på grundlag af Kommissionens oprindelige forvaltningspraksis. Det kan nemlig ikke blot fastslås, at Grundigs EF-salgssystem i sin tidligere form opfyldte de betingelser for fritagelse, som Kommissionen havde fastlagt og Domstolen stadfæstet, men også at de undersøgelser, Kommissionen havde foretaget af priskonkurrencens struktur og Grundigs håndhævelse af sit salgssystem, ikke havde rejst tvivl om, at salgssystemet kunne fritages. Kommissionen forfølger med ændringen af sin forvaltningspraksis med hensyn til proceduren for anerkendelse og udelukkelse af forhandlere det mål, at det i højere grad skal sikres på forhånd, at salgssystemer i fremtiden anvendes uden forskelsbehandling. Efter den nye retsopfattelse har tidligere forhold ingen betydning, da der – som det er sket i Grundigsagen – kan foretages undersøgelser af den faktiske håndhævelse af salgssystemet. De ændrede principper gælder derfor først fra ovennævnte tidspunkt, hvor Grundig blev underrettet derom.

Grundigs salgssystem, der med hensyn til de vigtigste materielle bestemmelser allerede fra begyndelsen var i overensstemmelse med Kommissionens oprindelige forvaltningspraksis, kan derfor fritages fra anmeldelsestidspunktet i såvel den tilpassede som den oprindeligt anvendte form.

I betragtning af den tid, der allerede er gået siden anmeldelsen blev indgivet, vil det være hensigtsmæssigt at lade denne beslutning være gyldig indtil den 28. marts 1989, jf. artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17. Kommissionen er således i stand til efter en forholdsvis kort periode på ny at vurdere, hvilke virkninger Grundigs salgssystem har på konkurrencen.

Til denne beslutning skal der knyttes påbud, således at Kommissionen kan efterprøve, om Grundig handler på diskriminerende måde i forbindelse med anerkendelse eller udelukkelse af en grossist eller en detailhandler. Grundig skal derfor årligt forelægge Kommissionen beretninger om de tilfælde, hvor selskabet har nægtet eller frataget en grossist eller detailhandler anerkendelse som »Grundig-forhandler« eller nedlagt forbud mod levering til en grossist eller detailhandler, eller hvor Grundig har forlangt at få indseende med en »Grundig-forhandlers« dokumenter vedrørende nummerkontrollen. Beslutningen hviler for så vidt på artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 –

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

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

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for engroshandelen, og

— Grundigs EF-salgsbindingsaftale for detailhandelen.

Denne fritagelse gælder fra den 29. marts 1977 til den 28. marts 1989.

Artikel 2

Det pålægges virksomheden Grundig AG årligt, og første gang den 31. december 1985, at forelægge Kommissionen beretninger om de tilfælde, hvor den:

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

— har forlangt at få indseende med en »Grundig-forhandlers« dokumenter vedrørende nummerkontrollen.

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

Grundig AG,
Kurgartenstraße 37,
D-8510 Fürth.

Udfærdiget i Bruxelles, den 10. juli 1985.

På Kommissionens vegne
Peter SUTHERLAND
Medlem af Kommissionen