SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS ALBERTO TRABUCCHI VOM 22. OKTOBER 1975 [1]

Herr Präsident,
meine Herren Richter!

1. Die vier klagenden Unternehmen bilden das Groupement des Fabricants de Papiers Peints de Belgique, eine im Jahre 1922 gegründete Vereinigung, die ihre Rechtsbeziehungen in einem „Règlement d'ordre intérieur" (im folgenden: „Règlement") geregelt hat, dessen letzte Fassung vom Juli 1971 die Mitgliedschaft in der Vereinigung ausschließlich in Belgien niedergelassenen Tapetenherstellern vorbehält. Das „Règlement" sieht vor, daß die Vereinigung zum Zweck der Harmonisierung der Vermarktung von Tapeten alle zwei Jahre eine Rahmentabelle verabschiedet, worin unter anderem die Preisgruppen und Güteklassen festgelegt werden. Der Rahmentabelle entspricht eine Preisliste, welche die Preise ab Werk und die Endverkaufspreise festsetzt.

In dem „Règlement" verpflichteten sich die Mitglieder wechselseitig, ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu vereinheitlichen; Grundlage sollten die Einführung gebundener Preise für den Verkauf und den Wiederverkauf sowie die Gewährung eines als „Kooperationsprämie" bezeichneten Rabatts sein, dessen Höhe sich nach dem Umfang der jährlichen Bezüge bei allen Mitgliedern richtet.

In Artikel 1 der angefochtenen Entscheidung wird die Unvereinbarkeit dieses „Règlement" mit Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag festgestellt.

Außerdem wird festgestellt, daß die von der Vereinigung erlassenen Rundschreiben 619 und 620, die in der Entscheidung als Beschlüsse einer Unternehmensvereinigung im Sinne des Artikels 85 qualifiziert werden, mit dieser Bestimmung unvereinbar sind. Die Entscheidung stellt ferner fest, daß die Bestimmungen dieser Rundschreiben, sobald sie Bestandteil eines Vertrages zwischen einem Mitglied der Vereinigung und seinen Kunden werden, darüber hinaus eine vertikale Kartellvereinbarung im Sinne der genannten Gemeinschaftsnorm darstellen.

Mit dem an die Kundschaft gerichteten Rundschreiben Nr. 619 vom 2. September 1972 legten die in der Vereinigung zusammengeschlossenen Unternehmen folgendes fest:

a) die Verpflichtung der Kunden zur Einhaltung der gebundenen Preise und zu deren Auszeichnung,
b) das Verbot der Auszeichnung von niedrigeren Preisen oder von Preisnachlässen,
c) die Verpflichtung zur Einhaltung der Ausverkaufspreise,
d) die Verpflichtung, die Pflichten aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen jedem Abnehmer aufzuerlegen.

Dieses Rundschreiben und das Rundschreiben Nr. 620 betrafen auch die sogenannte Kooperationsprämie, deren Prozentsatz nach dem Gesamtumfang der jährlichen Bezüge bei allen Mitgliedern der Vereinigung festgelegt wurde. In der angefochtenen Entscheidung stellt die Kommission fest, alle diese Bestimmungen bezweckten eine Einschränkung des Wettbewerbs beim Verkauf von Tapeten in Belgien.

Die Entscheidung befaßt sich ferner mit den Rundschreiben Nr. 617 V und 617 C; diese werden gleichfalls als Beschlüsse einer Unternehmensvereinigung und, sofern sie Bestandteil eines Vertrages zwischen einem Mitglied der Vereinigung und seinen Kunden geworden sind, als Vereinbarung zwischen Unternehmen qualifiziert. Durch die Bindung der Ver-

1 — Aus dem Italienischen übersetzt.

kaufspreise bezwecken diese Rundschreiben nach Meinung der Kommission eine Ausschaltung des Preiswettbewerbs zwischen den Tapetenhändlern. Selbst wenn es zutreffe, wie die Klägerinnen geltend machen, daß sie ihre Preise nicht mehr binden, sondern nur noch die Auszeichnung und Ankündigung von Preisnachlässen ausschließen, so beeinträchtige doch auch die kollektive Festsetzung lediglich von Richtpreisen den Wettbewerb, weil diese Preise allen die Möglichkeit gäben, mit hinreichender Sicherheit vorauszusehen, welche Preispolitik ihre Konkurrenten verfolgen werden.

Neben der Rechtswidrigkeit dieser verschiedenen Bestimmungen stellt die Kommission noch die Rechtswidrigkeit des von der Vereinigung im Oktober 1971 gefaßten Beschlusses fest, die Firma Pex nicht mehr zu beliefern. Auch hier handele es sich um den Beschluß einer Unternehmensvereinigung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1. Dieser Beschluß sei rechtswidrig, da er den Wettbewerb beschränke, den Pex bis dahin anderen Tapetenhändlern gemacht habe. Der aufgrund dieses Beschlusses erfolgte Boykott sei rechtswidrig, denn er sei eine Sanktion für die Verletzung einer Verpflichtung, für die es keine Grundlage gebe; die Klägerinnen könnten in der Tat nicht verlangen, daß Pex die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die kollektiv gebundenen Preise einhalte oder deren Einhaltung garantiere, da diese Klauseln und Beschlüsse Verstöße gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag darstellten.

2. Die Firma Pex, Kundin einiger Mitglieder der Vereinigung, belieferte die Firma G.B. Entreprises, die an Endverbraucher weiterveräußerte und dabei um 10 bis 15 % niedrigere Preise anwandte als die Vereinigung sie festgesetzt hatte. Am 28. September 1971 schrieb die Firma Brepols, ein Mitglied der Vereinigung und Lieferantin von Pex, diesem Unternehmen und forderte es auf, dafür Sorge zu tragen, daß der Supermarkt G.B. Entreprises dem Publikum nicht weiter die von Pex bezogenen Waren zu herabgesetzten Preisen anbiete. Für den Weigerungsfall drohte Brepols die Einstellung der Lieferungen an. Einige Tage später, am 4. Oktober 1971, richtete die Firma Brepols ein Rundschreiben an alle ihre Kunden, worin sie mitteilte, sie habe ihre Geschäftsverbindungen mit einem Großhändler abgebrochen, weil dieser Brepols-Erzeugnisse an eine Supermarktkette geliefert habe, die zu Preisen veräußert habe, welche um 10 bis 15 % unter dem offiziellen Listenpreis lägen. Gemeint war offensichtlich die Firma Pex. Am 29. Oktober 1971 richtete die Vereinigung ein Rundschreiben an alle Kunden und führte aus, es sei „unter den gegebenen Umständen" erforderlich, auf die Verpflichtung aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen hinzuweisen, bei den Abnehmern die Einhaltung der gebundenen Preise durchzusetzen. Zwischenzeitlich hatte bereits am 30. September 1971 ein anderes Mitglied der Vereinigung, die Firma Papeteries de Genval, der Firma Pex die unverzügliche Einstellung der Lieferung wegen Nichteinhaltung der Verkaufsbedingungen durch ein großes Unternehmen angekündigt, dem Pex Erzeugnisse der Firma Papeteries de Genval lieferte.

Auch die Firma Peters-Lacroix weigerte sich ausdrücklich, an Pex zu liefern, während die Firma Vanderborght nie Aufträge von der Streithelferin erhielt.

In der Anhörung, die am 18. Dezember 1973 vor der Kommission stattfand, erklärten die Vereinigung und ihre Mitglieder, sie hätten auch weiterhin jede Belieferung von Pex verweigert, solange dieses Unternehmen darauf bestanden habe, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht einzuhalten. Bei dieser Gelegenheit wiesen die Klägerinnen zur weiteren Rechtfertigung ihres Verhaltens auch auf eine fällige und nicht beglichene Schuld hin, die Pex bei der Firma Brepols habe.

Von den vielfältigen Verletzungen des Artikels 85, die den erwähnten Unternehmen im Zusammenhang mit den Ver-

einbarungen zwischen Unternehmen und den oben erwähnten Beschlüssen der Vereinigung vorgeworfen werden, möchte ich hier vor allem diejenigen herausgreifen, die im engeren Zusammenhang mit dem Boykott stehen, denn dieser ist der einzige Beschwerdepunkt, auf den die Kommission die gegen die einzelnen Unternehmen verhängten Geldbußen gestützt hat. Ich meine in erster Linie die Verpflichtung der Käufer erster Hand, die sich aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen ergebenden Verpflichtungen bei den Wiederverkäufern des Einzelhandels durchzusetzen, und zwar namentlich, was die Preise anbelangt.

Diese Verpflichtungen, auf deren wirkliche Bedeutung ich gleich zurückkommen werde, sind ihrerseits an die Verpflichtung der Mitglieder geknüpft, die Verkaufspreise für den Großhandel gemäß einer Preisliste festzusetzen, welche die Vereinigung je nach den Qualitätsmerkmalen der Erzeugnisse aufstellt. Die Endverbraucherpreise werden auf der Basis dieser Preisliste festgelegt.

Wie aus der Stellungnahme der der Vereinigung angehörenden Hersteller zu der von der Kommission im Verwaltungsverfahren zugestellten Mitteilung der Beschwerdepunkte hervorgeht, decken die vier klagenden Unternehmen zusammen mit einem fünften Hersteller, der der Vereinigung seit einigen Jahren nicht mehr angehört, etwa 60 % des inländischen Verbrauchs auf dem belgischen Markt; 50 % werden aus der eigenen Produktion und 10 % aus von diesen Herstellern getätigten Einfuhren bestritten. Die Vereinigung der vier belgischen Hersteller gibt nicht genau an, welche Mengen der fünfte belgische Hersteller verkauft hat, meint aber, daß die Mitglieder der Vereinigung etwa 50 % des belgischen Inlandsverbrauchs decken. In diesem Prozentsatz ist auch der Anteil an den Verkäufen enthalten, der aus Einfuhren ausländischer Erzeugnisse herrührt.

3. Ehe ich auf den eigentlichen Kern der Problematik der vorliegenden Rechtssache eingehe, halte ich es für angebracht, die Argumente der Klägerinnen aus dem Weg zu räumen, die mir von zweitrangiger Bedeutung zu sein scheinen.

a) Die Klägerinnen rügen zunächst einen Begründungsmangel der angefochtenen Entscheidung, weil darin von ihnen im Verwaltungsverfahren vorgetragene Argumente nicht berücksichtigt worden seien. Wie der Gerichtshof bereits entschieden hat, ist die Kommission nicht verpflichtet, bei der Begründung ihrer Entscheidungen — auch solcher Entscheidungen, in denen Geldbußen wegen wettbewerbsrechtlicher Verstöße festgesetzt werden — auf alle von den einzelnen Beteiligten im Verwaltungsverfahren gemachten Sach- und Rechtsausführungen einzugehen (EuGH — Chemiefarma, 41/69 — Slg. 1970, 693, Rz 76 bis 77). Nach Auffassung des Gerichtshofes „ist die Begründung als ausreichend anzusehen, sofern sie klar und folgerichtig die tatsächlichen und rechtlichen Erwägungen erkennen läßt, auf denen die Verurteilung der Beteiligten beruht, so daß für diese und für den Gerichtshof der wesentliche Gedankengang der Kommission ersichtlich ist". Die Klägerinnen in vorliegender Rechtssache haben nichts vorgetragen, woraus in dieser Hinsicht ein Mangel der angefochtenen Entscheidung hergeleitet werden könnte. Sie haben sich vielmehr auf die Behauptung beschränkt, die Kommission habe zu Argumenten, die angeblich von entscheidender Bedeutung seien, nicht Stellung genommen. Der Richter muß sich aber bei der Nachprüfung der Begründung unter dem Gesichtspunkt ihrer Vollständigkeit darauf beschränken zu prüfen, ob sie ausreicht, den Gedankengang der Kommission bei Erlaß der angefochtenen Entscheidung deutlich werden zu lassen, und ob sie insbesondere die entscheidungserheblichen tatsächlichen Angaben und rechtlichen Gesichtspunkte enthält. Wenn bei der Darstellung dieses Gedankenganges Erwägungen und Argumente ausgeklammert bleiben, welche das Verhalten der Klägerin-

nen im Hinblick auf die angewandten materiell-rechtlichen Normen in einem ganz anderen Lichte erscheinen lassen könnten, so läge gegebenenfalls eine Verletzung dieser Normen, nicht aber ein Formmangel vor.

Die Abwägung der Argumente, die den Klägerinnen zufolge in der Begründung der Entscheidung nicht erscheinen, gehört also zur materiellen Prüfung der Klageansprüche. Nur an dieser Stelle könnte daher der Gerichtshof das Vorbringen der Kommission zu den von den Klägerinnen vorgetragenen Punkten richtig werten.

b) In zweiter Linie tragen die Klägerinnen vor, das Preisbindungssystem sei in Belgien aufgrund nationalen Rechts nicht verboten; sie sehen daher eine rechtswidrige Diskriminierung darin, daß die Kommission gegen sie wegen eines eng mit der Preisbindung zusammenhängenden Verhaltens Geldbußen verhängt habe, obgleich sie nie gegen den belgischen Staat vorgegangen sei, um ihn zu einer Änderung seiner einschlägigen Rechtsvorschriften zu zwingen. Die Diskriminierung liege darin, daß Privatpersonen etwas vorgeworfen werde, das die Beklagte bei einem Staat dulde.

Der Umstand, daß das innerstaatliche Recht für seinen Geltungsbereich Verhaltensweisen zuläßt, die in einem anderen Rahmen gegebenenfalls vom Gemeinschaftsrecht verboten sind, führt nicht zwangsläufig zur Unvereinbarkeit dieser Rechtsvorschriften mit dem Vertrag. Wie dem Urteil in der Rechtssache 14/68 (Wilhelm, Slg. 1969, 14 und 15) zu entnehmen ist, findet das innerstaatliche Wettbewerbsrecht parallele Anwendung neben dem Gemeinschaftsrecht mit der einzigen wesentlichen Einschränkung, die sich für das innerstaatliche Recht aus dem allgemeinen Grundsatz des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts und aus dem — vom Gerichtshof in dem genannten Urteil unterstrichenen — Erfordernis herleitet, daß die Mitgliedstaaten bei der autonomen Anwendung ihres Wettbewerbsrechts keine Maßnahmen ergreifen oder aufrechterhalten dürfen, welche die praktische Wirksamkeit des Vertrages beeinträchtigen könnten. Daraus ergibt sich insbesondere für den Fall, daß nationale Maßnahmen mit der Entscheidung unvereinbar sein sollten, mit der die Kommission ein von ihr eingeleitetes Verfahren gegen dieses Kartell abgeschlossen hat, eine Verpflichtung der nationalen Behörden, solche Maßnahmen, die der vollen Wirksamkeit der Entscheidungen der Kommission entgegenstehen könnten, zu unterlassen.

Konfliktmöglichkeiten bei der parallelen Anwendung von nationalem und gemeinschaftlichem Wettbewerbsrecht, worauf sich der Gerichtshof bei der Herausarbeitung dieser Kriterien bezog, sind jedoch vor allem in Fällen denkbar, in denen das innerstaatliche Recht strenger ist als das Gemeinschaftsrecht. Es mag dann in der Tat ein von der nationalen Kartellbehörde ausgesprochenes Verbot der vollen Wirksamkeit einer Gemeinschaftsentscheidung entgegenstehen, die aufgrund von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages ein Kartell genehmigt, das zwar den Wettbewerb einschränkt, aber nach Auffassung der Gemeinschaftsbehörden mit anderen wesentlichen Gemeinschaftsinteressen im Einklang steht. Die gegenteilige Fallgestaltung jedoch, die der Sachlage entspricht, mit der wir es hier zu tun haben — daß also das interne Antitrustrecht Wettbewerbsbeschränkungen duldet, die nach Gemeinschaftsrecht nicht zugelassen werden können —, birgt meines Erachtens keine konkreten Konfliktmöglichkeiten, denn die Großzügigkeit des innerstaatlichen Rechts könnte in keinem Falle die volle Wirksamkeit des gemeinschaftsrechtlichen Verbots behindern, das ohne weiteres in allen Mitgliedstaaten gilt. Außerdem steht es den innerstaatlichen Behörden frei, gegenüber Kartellen, die ihrer ausschließlichen Zuständigkeit unterliegen, die also keine Bedeutung für das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes haben, in der einen oder anderen Richtung eine andere Stellung zu beziehen als das Gemeinschaftsrecht.

Es gibt also keine Beweise dafür, daß die Kommission im vorliegenden Fall ihre Befugnisse deshalb überschritten hätte, weil sie wegen der innerstaatlichen Rechtsvorschriften, auf die sich die Klägerinnen beziehen, nicht bei den belgischen Behörden vorstellig geworden ist. Der Diskriminierungsvorwurf der Klägerinnen ist also zurückzuweisen.

c) Die Klägerinnen rügen ferner, die Kommission habe die von ihnen in dem Schreiben vom 24. April 1973 gemachten Vorschläge nicht berücksichtigt. Dieses während des Verwaltungsverfahrens übermittelte Schreiben habe, so meinen die Klägerinnen, der Kommission im wesentlichen volle Genugtuung gegeben.

Die Kommission macht demgegenüber geltend, in dem Schreiben sei nicht im einzelnen angegeben worden, ob die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beanstandeten Vereinbarungen aufgehoben worden seien.

Wie dem auch sei, die Frage ist im gegenwärtigen Zusammenhang kaum von Bedeutung, denn auch wenn wir einmal davon ausgehen, daß die Klägerinnen in diesem Schreiben hinsichtlich der Beseitigung der rechtswidrigen Klauseln ihrer Grundvereinbarungen eine die Kommission voll zufriedenstellende Haltung eingenommen hätten, so wäre damit keineswegs die Handlung beseitigt gewesen, auf der allein die Geldbußen beruhen, nämlich der Boykott der Firma Pex aufgrund einer rechtswidrigen Vereinbarung. Das Vorbringen bietet also keine Stütze für einen Nichtigkeitsgrund.

d) Die Klägerinnen tragen noch vor, die Kommission habe sich in der Entscheidung auf die Feststellung beschränkt, die Einstellung der Lieferungen an die Firma G.B. sei darauf zurückzuführen gewesen, daß diese Preise angewandt habe, die nicht den von der Vereinigung festgesetzten entsprochen hätten; damit lasse die Entscheidung aber andere Praktiken des Grand Bazar außer acht, nämlich die Ankündigung von Rabatten, die in Wirklichkeit nicht die angegebene Höhe gehabt hätten, weil jenes Unternehmen bei angeblichen Rabatten von Preisen für andere Tapetenklassen ausgegangen sei als denjenigen, denen die von G.B. verkauften Erzeugnisse eigentlich hätten zugeordnet werden müssen. Die Kommission argumentiert hierzu, da das System der Güteklassen, auf dessen Verletzung durch die Firma G.B. die Klägerinnen sich berufen, eng mit dem Preisbindungssystem zusammenhänge, sei es wesentlicher Bestandteil der von der Vereinigung getroffenen Marktregelung und als solcher, falls dieses System dem Verbot des Artikels 85 unterliege, gleichermaßen rechtswidrig. Doch abgesehen von dieser Erwägung erscheint mir noch der Hinweis angebracht, daß der Hauptgrund für den Boykott — wie aus den Akten eindeutig hervorgeht, zweifellos nicht eine sporadische und, wie die Firma G.B. vorträgt, völlig zufällige Änderung der Güteklasse eines Artikels war, sondern lediglich die Außerachtlassung der Verpflichtung, keine Rabatte zu gewähren oder anzukündigen.

4. Zu Beginn der mündlichen Verhandlung hat der Prozeßbevollmächtigte der Vereinigung eine Erklärung vorgelegt, der zufolge diese darauf verzichten, gegen die angefochtene Entscheidung vorzugehen, soweit darin die Absprachen über die Verpflichtung zur Einhaltung der gebundenen Preise und diejenigen Absprachen untersagt werden, die ein Verbot zur Auszeichnung niedrigerer als der gebundenen oder empfohlenen Preise sowie zur Ankündigung von Preisnachlässen enthalten.

Die Klägerinnen haben den Gerichtshof auch gebeten, die sich daraus ergebende Beschränkung des Streitgegenstandes zur Kenntnis zu nehmen.

Infolge dieses Verzichts auf einen Teil der Klageanträge kann nun davon ausgegangen werden, daß die Klage auf die Anfechtung nur desjenigen Teils der Entscheidung beschränkt ist, der sich auf die gegen die vier in der Vereinigung zusam-

mengeschlossenen Unternehmen verhängten Geldbußen bezieht.

Diese Sanktionen beruhen auf dem kollektiven Boykott zum Nachteil der Firma Pex. Das Verhalten der Klägerinnen ist im Zusammenhang mit den Verkaufsbedingungen zu sehen, die auf diese Weise angewendet werden.

Seine Wertung hängt in erster Linie ab von der Wertung der Klauseln der zwischen den vier Mitgliedern der Vereinigung bestehenden Vereinbarung, deren Bestandteile das erwähnte „Règlement" und die Beschlüsse über die Preispolitik sind. Ein Boykott nämlich, der zur Verteidigung gegen das widerrechtliche Verhalten desjenigen durchgeführt wird, den man isolieren will, könnte für sich allein nicht verfolgt werden.

Ich darf vorweg bemerken, daß es für die Subsumierung eines vergangenen Verhaltens unter Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages unerheblich ist, ob sich die Beteiligten für die Zukunft zu einem Kurswechsel verpflichten. Die Erklärung ist nicht nur ein Zugeständnis, eine Anerkennung rechtswidrigen Verhaltens, sondern kann auch ein Zeichen für eine lediglich aus Opportunitätsgründen getroffene Entscheidung sein.

Die Parteien streiten über die Wertung der tatsächlichen Tragweite der für die Preisfestsetzung zur Zeit der Vorgänge, die den Anlaß zu dem vorliegenden Rechtsstreit gegeben haben, auferlegten Verpflichtungen. Während die Kommission vorträgt, das Preisbindungssystem bestehe noch fort, behaupten die Klägerinnen, die Vereinigung bestehe schon seit einiger Zeit nicht mehr auf der strengen Einhaltung der Endverbraucherpreise, wie sie sich aus der Preisliste ergeben. Die Verpflichtung der Wiederverkäufer beschränke sich derzeit darauf, in den Verkaufsräumen die Auszeichnung von niedrigeren als den Listenpreisen sowie die Ankündigung von Rabatten zu verhindern.

Auch nachdem die Klägerinnen auf einen Teil ihrer Klageansprüche verzichtet haben, ist dieser Punkt für den Ausgang des Rechtsstreits noch von Bedeutung, weil die Unternehmen, obgleich dazu bereit, sich den in der Entscheidung aufgestellten Verboten vom Zeitpunkt des Erlasses der Entscheidung an zu fügen, weiter behaupten, ihr Verhalten habe unter den seinerzeit gegebenen Begleitumständen nicht gegen Artikel 85 des Vertrages verstoßen.

In der Verhandlung hat der Prozeßbevollmächtigte der Klägerinnen ausdrücklich anerkannt, daß die Weigerung der der Vereinigung angehörenden Unternehmen, die Firma Pex zu beliefern, ausschließlich darauf zurückzuführen gewesen sei, daß Herr Pex vor allem gegen seine Verpflichtung verstoßen habe, seinen Kunden, namentlich dem Grand Bazar in Antwerpen, die Ankündigung von Preisnachlässen zu verbieten, und daß er außerdem eine solche Verpflichtung geradezu geleugnet habe.

Die Klägerinnen bestreiten indessen weiterhin die Rechtswidrigkeit ihres Verhaltens im Zusammenhang mit den Preisabsprachen, die unter anderem auch das Verbot zur Ankündigung von Rabatten umfaßten.

Zum Tatsächlichen trägt die Kommission vor, die Behauptung, die Vereinigung habe seit einigen Jahren nicht mehr auf der Einhaltung der festgesetzten Endverbraucherpreise bestanden, werde durch die Preisliste und durch ein Schreiben der Vereinigung an die Firma G.B. Entreprises vom 22. Oktober 1973 widerlegt, worin dieser vorgeworfen werde, daß sie die Festpreise für den Wiederverkauf der von den verbundenen Unternehmen bezogenen Waren verletze.

Auch wenn im übrigen in einer Reihe von Fällen – die offensichtlich weniger ins Auge fielen als der des Grand Bazar und daher die Masse der anderen, bei den Unternehmen der Vereinigung beziehenden Händler nicht beunruhigt hatten

— geduldet wurde, daß Wiederverkäufer in der Praxis Preise anwandten, die sich von den gebundenen Preisen entfernten, so stellt doch die Vorschrift in Punkt 7 des Rundschreibens Nr. 619 vom 2. September 1975, das die allgemeinen Verkaufsbedingungen für die Kunden festlegt, immer noch ein schwerwiegendes Hindernis für die Freiheit zur Festsetzung der Wiederverkaufspreise dar. Den Wiederverkäufern war es nämlich verboten, in irgendeiner Form Rabatte auf Tapeten anzukündigen; außerdem bestand die Verpflichtung, in den Verkaufsräumen von der Vereinigung zur Verfügung gestellte Bekanntmachungen auszuhängen, um die Kundschaft davon zu unterrichten, daß auf diese Waren kein Rabatt gewährt werden könne. Diese Bekanntmachungen mußten gut sichtbar entweder im Schaufenster des Geschäfts oder im Ladeninnern angebracht werden.

Auf diese Weise wurden durch eine Vereinbarung zwischen den Herstellern und durch eine Reihe von vertikalen Vereinbarungen zwischen diesen und den Wiederverkäufern letztere von einer selbständigen Festsetzung der Wiederverkaufspreise abgehalten; insbesondere in den Kaufhäusern, in denen der Preis nicht ausgehandelt werden kann, impliziert die bloße Verpflichtung, die gebundenen Preise der Vereinigung auszuhängen, zwangsläufig, daß unter strikter Einhaltung dieser Preise verkauft wird, die daher ohne jeden Zweifel zumindest in diesem Falle den Charakter gebundener Preise annehmen. Die vom Prozeßbevollmächtigten der Klägerinnen in der Sitzung vorgebrachte Behauptung, diese Situation sei nur auf die augenblickliche Organisation der Kaufhäuser zurückzuführen, ist meines Erachtens ein Scheinargument. Wenn es nämlich stimmt, daß die Kaufhäuser, solange sie nicht ihr auf Festpreisen beruhendes Verkaufssystem von Grund auf ändern und sich den kleinen Geschäften anpassen (solange sie also nicht auf ihr Hauptunterscheidungsmerkmal verzichten), keine Rabatte auf — belgische oder ausländische — Erzeugnisse gewähren können, die von den Mitgliedern der Vereinigung vertrieben werden, so ergibt sich daraus, daß gerade für Unternehmen, die eine wirksame Wettbewerbsfunktion ausüben könnten, die Verpflichtung zur Anwendung gebundener, nicht rabattfähiger Preise ein schweres Hindernis für den Wettbewerb wie auch für das Zutagetreten der damit verbundenen Vorteile darstellt.

5. Wir kommen nun zu einem der Kernprobleme der vorliegenden Rechtssache.

Die Klägerinnen machen geltend, die Wettbewerbsbeschränkungen, um die es hier geht, könnten keine spürbare Auswirkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten haben. Hierzu heißt es in der angefochtenen Entscheidung, die Vereinbarung und die Beschlüsse, die Gegenstand der Entscheidung sind, bezögen sich auch auf Tapeten, die im Ausland hergestellt und von den Mitgliedern der Vereinigung in Belgien verkauft würden.

Für die Erfüllung der Voraussetzung, daß die Wettbewerbsbeschränkung gemeinschaftsrelevant sein muß, wäre es, auch wenn der Begriff der Gemeinschaftsrelevanz im ursprünglichen Wortsinne zu verstehen sein sollte, nicht erforderlich, daß das beanstandete Verhalten eine Verringerung des Warenaustausches im Handel zwischen den Mitgliedstaaten bewirkt, sondern es würde genügen, daß dieser unter Bedingungen stattfindet, die nicht dem Grundsatz der Freiheit des Handels und der freien Bildung der Warenpreise entsprechen. Um zu klären, ob dies vorliegend der Fall ist, sind die erwähnten wettbewerbsbeschränkenden Klauseln in dem Gesamtzusammenhang der Rechtsbeziehungen zu sehen, in denen sie ihre Wirkungen entfalten sollten.

Für eine umfassende Beurteilung ist der Einfluß zu berücksichtigen, den das System des als „Kooperationsprämie" bezeichneten Rabatts für das Marktverhalten der zahlreichen Kundschaft haben konnte, die von den in der Vereinigung zusammengeschlossenen Unternehmen

bezog. Die Form dieses Rabatts, der um so höher war, je größer die Bezüge bei diesen Unternehmen im Laufe eines Jahres waren, hält die Käufer davon ab, sich an andere Bezugsquellen zu wenden. Auch können die Klägerinnen derart viele Muster anbieten, daß sie für den Großteil ihrer Kundschaft über eine ausreichende Produktpalette verfügen; die Kunden brauchen sich daher normalerweise nicht an andere Bezugsquellen zu wenden, um den Verbraucher zufriedenzustellen. Dies gilt um so mehr, als die Vereinigung ihren Kunden auch die Möglichkeit bietet, über sie ausländische Artikel zu beziehen. Diese Umstände, die in dem begrenzten Rahmen eines Anreizes, sich die Treue der Kundschaft zu erhalten, gesehen werden könnten, können besondere Bedeutung erlangen, wenn sie im Verein mit einer, wie ich es nennen möchte, vertikalen Bindung an Mindestpreise auftreten, die von den Herstellern für den Wiederverkauf der fraglichen Waren einvernehmlich festgesetzt werden. Es kann also eindeutig zu einer Abschreckungswirkung kommen, die von der genannten Prämie mit Bezug auf die selbständige Bemühung der Kundschaft um andere Bezugsquellen ausgeht.

6. Nach diesen kurzen Hinweisen auf den Sachzusammenhang, in den die den Wettbewerb bei den Einzelhandelspreisen einschränkenden Vereinbarungen gehören, möchte ich nun näher auf die Bedeutung der Voraussetzung eingehen, daß die Vereinbarung sich auf den Handel auf Gemeinschaftsebene auswirken muß.

Ich darf vorausschicken, daß bei der Auslegung des Erfordernisses, daß sich die wettbewerbsbeschränkenden Klauseln auf den zwischenstaatlichen Handel auswirken müssen, keine zufriedenstellende Übereinstimmung in den Auffassungen besteht.

Daß die Verfasser des Vertrages mit dem Kriterium der Auswirkung der Wettbewerbsbeschränkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten den Akzent auf die Bedeutung der freien zwischenstaatlichen Warenströme gelegt haben, ist historisch mit der ursprünglichen Funktion der Wettbewerbsregeln des Vertrages zu erklären, zum Abbau der Hemmnisse beizutragen, die traditionell im Handel zwischen den verschiedenen Staaten bestanden, die die Gemeinschaft bilden wollten.

Im übrigen aber, darauf ist in der Lehre bereits hingewiesen worden (vgl. Ulmer, Der sachliche Anwendungsbereich des EWG-Kartellverbots, Juristische Analysen, Wirtschaftsrecht I, 1970, S. 30), muß die genannte Voraussetzung in einem vereinigten plurinationalen Markt, der für den Warenverkehr keine nationalen Grenzen mehr kennt, eine der so entstandenen neuen Realität angepaßte Bedeutung annehmen: sie müßte so verstanden werden, daß unter die Verbote des Artikels 85 die wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen fallen, die für die Verwirklichung der mit der Schaffung des Gemeinsamen Marktes angestrebten Ziele relevant sind. In diesem Sinne qualifiziert das Erfordernis der Auswirkung der Wettbewerbsbeschränkung auf den zwischenstaatlichen Handel die Beschränkung selbst, da die Berücksichtigung durch das Gemeinschaftsrecht seine Relevanz im Rahmen des Gemeinschaftssystems mit Bezug auf die angestrebten Ziele erfordert. Auch unter diesem weiteren Gesichtswinkel würde ein solches Erfordernis immer noch die Funktion haben, den Bereich der ausschließlichen nationalen Zuständigkeit von dem Bereich abzugrenzen, der auch vom Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft erfaßt wird.

Der Begriff der Auswirkung auf die grenzüberschreitenden Handelsströme würde also durch den der nicht nur lokalen, sondern gemeinschaftlichen Relevanz der Wettbewerbsbeschränkung ersetzt, einen Begriff also, der weder von der geographischen Lage der an dem Kartell beteiligten Unternehmen, noch vom Ursprungs- oder Vertriebsort der Kartellerzeugnisse innerhalb der Gemeinschaft abhinge.

Daß diese Auslegung konkreten funktionalen Erfordernissen der Gemeinschaftsrechtsordnung entspricht, ließe sich durch den Hinweis belegen, daß das Kriterium der Auswirkung der Kartellabsprache auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten, würde es im buchstäblichen Sinne verstanden, Konsequenzen heraufbeschwören könnte, die mit dem Maß an Einheit, das dem Gemeinsamen Markt zuzuerkennen ist, kaum vereinbar wären. So könnte, um ein Beispiel zu geben, ein im Großherzogtum Luxemburg sich betätigendes Kartell, auch wenn es in dem von ihm erfaßten Produktionszweig, in Gemeinschaftsdimensionen gesehen, kaum Gewicht hätte, doch fast immer Auswirkungen auf den Handel zwischen dem Großherzogtum und anderen Mitgliedstaaten haben; es würde also bei Vorliegen der anderen Voraussetzungen das oben genannte Kriterium erfüllen, wenn es im engen Sinne, ausgehend vom nationalen Hoheitsgebiet als solchem verstanden würde. Demgegenüber könnte ein sehr viel bedeutenderes Kartell, das sich nur in einem Teilgebiet, beispielsweise Deutschlands, betätigte, dem Verbot des Artikels 85 schon allein deshalb entgehen, weil es keine direkten Auswirkungen auf die Handelsströme mit anderen Mitgliedstaaten hätte, obwohl es den Wettbewerb in einem Teil des Gemeinsamen Marktes von erheblich größerer Ausdehnung als das Großherzogtum verfälscht und infolgedessen das allgemeine Marktgeschehen beeinflußt.

Diese denkbaren Folgen einer wörtlichen Anwendung des besprochenen Kriteriums müßten uns veranlassen, nach einer weiteren Auslegung zu suchen, die der Funktion besser gerecht wird, welche Artikel 85 in einem nunmehr durch einen hohen Grad wirtschaftlicher Integration zwischen den der Gemeinschaft angehörenden Staaten gekennzeichneten Gemeinsamen Markt zuzuerkennen ist.

Es wäre also ein ergänzendes Kriterium aufzustellen, wonach das Gemeinschaftsinteresse, dem das Verbot der Kartellabsprachen genügen soll, nicht nur darin besteht, die Abschottung des Gemeinschaftsgebiets in isolierte nationale Märkte zu verhindern, sondern vor allem darin, auf der Ebene des Gemeinsamen Marktes gesunde Wettbewerbsbedingungen aufrechtzuerhalten.

Dies bedeutet, daß das Verbot diejenigen Vereinbarungen erfaßt, die eine Wettbewerbsbeschränkung mit Gemeinschaftsrelevanz hervorrufen können, wobei mit dem Begriff Gemeinschaftsrelevanz nicht auf Staatsgrenzen und Staatsgebiete abgestellt wird, sondern auf die Bedeutung der Kartellvereinbarung für den Produktionsbereich, auf den sie sich auswirkt, wenn diese nicht nur im nationalen Rahmen, sondern in einer weiteren Perspektive unter Berücksichtigung dessen, daß die Wirtschaft der Gemeinschaft eine Einheit bildet, gesehen wird.

7. Nach diesen Klarstellungen zu der Richtung, die bei der Auslegung meines Erachtens inzwischen vertreten werden kann, wende ich mich nun dem vorliegenden Sachverhalt zu.

Da die Masse der kleinen belgischen Einzelhändler an einer allgemeinen Beibehaltung von Mindestpreisen für den Verkauf an das Publikum mehr interessiert war als an von der Vereinigung festgesetzten oder empfohlenen Preisen, könnte man eher von *garantierten Mindestpreisen* sprechen. Diese Garantie, abgesichert dadurch, daß die Hersteller denjenigen verfemten, der nicht die zur Aufrechterhaltung von Mindestpreisen aufgestellten Verkaufsbedingungen einhielt, bildete zusammen mit der „Kooperationsprämie" einen Anreiz, die belgischen Wiederverkäufer fest an die der Vereinigung angeschlossenen Hersteller zu binden.

Wie der Vertreter der Vereinigung in der Sitzung erklärt hat, war die Garantie gebundener oder „empfohlener" Preise vor allem im Interesse der kleinen Wiederverkäufer eingeführt worden, die dem Wettbewerb mit besser organisierten Wiederverkäufern auszuweichen wünschten.

Die fraglichen Vereinbarungen tendierten also aufgrund des Zusammenspiels der verschiedenen bereits geschilderten Klauseln und Regelungen und vor allem dank den von den Herstellern garantierten Wiederverkaufspreisen dahin, künstlich eine veraltete und unwirtschaftliche Struktur des Vertriebssektors auf einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes zu erhalten.

Da die Preisabsprachen darauf abzielten, das Vertriebsnetz auf dem belgischen Markt in der bestehenden Form erstarren zu lassen, konnten sie die Wiederverkäufer davon abhalten, nicht über die Vereinigung eingeführte ausländische Erzeugnisse zu verkaufen; sie waren daher geeignet, den Vertrieb ausländischer Erzeugnisse in Belgien zu behindern, wodurch ohne weiteres der Wettbewerb auf Gemeinschaftsebene bei den hier in Frage kommenden Erzeugnissen verfälscht werden konnte.

Gewiß wären vollständigere und gründlichere Ermittlungen der Kommission über die jeweilige Bedeutung der Klägerinnen für den fraglichen Produktionsbereich im Gebiet des Gemeinsamen Marktes wünschenswert gewesen. Im übrigen mag aber vorliegend die nicht bestrittene Tatsache, daß diese vier Unternehmen in dem maßgeblichen Zeitraum den Markt der in Belgien verkauften Tapeten etwa zur Hälfte kontrollierten — geht man einmal davon aus, daß dies ein nicht unerheblicher Teil des Marktes dieser Erzeugnisse in der Gemeinschaft ist — für die Anerkennung der Gemeinschaftsrelevanz der sich aus den fraglichen Vereinbarungen ergebenden Wettbewerbsbeschränkung genügen.

8. Nachdem wir so festgestellt haben, daß das von der Vereinigung befolgte Verkaufs- und Preisfestsetzungssystem mit Rücksicht auf die Marktstellung der Vereinigung und insbesondere wegen der Kooperationsprämienregelung wie auch ihrer Auswirkung auf das Verhalten der Kundschaft eine Artikel 85 zuwiderlaufende Wettbewerbsbeschränkung darstellt, bleibt nun noch zu prüfen, ob das Vorbringen der Klägerinnen zu dem Teil der Entscheidung, der sich mit dem behaupteten Boykott zum Nachteil der Firma Pex befaßt, begründet ist.

Dem Rundschreiben, das die Firma Brepols am 4. Oktober 1971 an ihre Kundschaft richtete, ist eindeutig zu entnehmen, daß für die Einstellung der Belieferung der Firma Pex durch Brepols wie auch durch die anderen Mitglieder der Vereinigung der Umstand bestimmend war, daß die Firma Pex die Allgemeinen Geschäftsbedingungen hinsichtlich der Verpflichtungen der Groß- und Einzelhändler bei der Preisgestaltung nicht beachtet hatte. Wenn dann eben diese Firma Brepols, wie es scheint, heimlich noch einige Monate lang Lieferungen an die Firma Pex durchführte, und zwar im Widerspruch zu ihrer (in dem vorgenannten Rundschreiben vom 4. Oktober mitgeteilten) Entscheidung, jede Belieferung einzustellen, so ändert dies nichts daran, daß das von der Vereinigung der belgischen Tapetenhersteller am 29. Oktober 1971 an die Kundschaft versandte Rundschreiben eine eindeutige Drohung enthielt, die Belieferung aller Händler einzustellen, die sich wie die Firma Pex verhalten würden. Dieses letztere Rundschreiben bekundet zweifelsfrei den Willen der Vereinigung, zu der auch Brepols gehörte, die von dieser gegenüber Pex bereits angekündigte Sanktion auch durchzuführen.

Es ist daran zu erinnern, daß dem erwähnten Rundschreiben der Vereinigung nicht nur das Rundschreiben der Firma Brepols vom 4. Oktober, sondern auch ein Schreiben dieser Firma an Pex vom 28. September vorausging, worin Pex aufgefordert wurde, bei der Firma G.B. Entreprises vorstellig zu werden und diese dazu zu bringen, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinigung zu respektieren. Dem Rundschreiben ging auch noch ein Schreiben der Firma Genval an Pex vom 30. September voraus, worin mitgeteilt wurde, daß Genval alle Lieferungen einstellen werde, solange

Pex die Firma G.B. Entreprises weiter mit Genval-Erzeugnissen beliefere.

Das Argument, daß Pex einige Rechnungen von Brepols nicht rechtzeitig beglichen habe, ist später im Zusammenhang mit dem Verfahren vorgebracht worden; man kann deshalb nicht davon ausgehen, daß die Nichterfüllung für die Einstellung der Lieferungen bestimmend war.

Die plötzliche Einstellung der Lieferungen an die Firma Pex durch die Unternehmen der Vereinigung wird auch vom Tribunal de Commerce Nivelles in seinem Urteil vom 1. März 1973 festgestellt. Im Verwaltungsverfahren vor der Kommission hat der Rechtsvertreter der Vereinigung dieses Verhalten mit der Weigerung der Firma Pex begründet, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinigung zu respektieren; demgegenüber ist das auf die zwischen Pex und Brepols offenen finanziellen Fragen gestützte Argument nur zusätzlich vorgebracht worden, nicht aber als Hauptgrund für die Haltung, die Brepols zusammen mit den anderen Unternehmen der Vereinigung entsprechend dem in dem erwähnten Rundschreiben vom 29. Oktober 1971 zum Ausdruck gebrachten gemeinsamen Willen eingenommen hatte.

Dieses Rundschreiben ist von allen Mitgliedern der Vereinigung unterzeichnet und beweist daher eindeutig deren Absicht, sich an die von Brepols, Genval und Peters-Lacroix ausdrücklich bekundete Weigerung zu halten. Wie wir bereits sahen, hatte das vierte Mitglied der Vereinigung, die Firma Vanderborght, in Ermangelung eines ausdrücklichen Lieferauftrags seitens der Firma Pex keine Gelegenheit, eine direkte Weigerung auszusprechen; die Tatsache aber, daß sie das Rundschreiben vom 29. Oktober unterzeichnete, war bereits ein positiver Beitrag zur Durchführung des Boykotts und läßt vernünftigerweise die Annahme zu, daß sich dieses Unternehmen, hätte sich die Gelegenheit dazu geboten, nicht anders verhalten haben würde als die drei anderen Mitglieder der Vereinigung.

Wir haben es also mit einem echten kollektiven Beschluß der von den vier klagenden Unternehmen gebildeten Vereinigung über den Boykott der Firma Pex zu tun, einem Beschluß, der ein gleichartiges Verhalten der in der Vereinigung zusammengeschlossenen Unternehmen allen anderen Kunden androhte, die dem Beispiel der Firma Pex folgen sollten.

Die Beteiligung von Brepols an der Vereinbarung über den Boykott der Firma Pex, die aufgrund konkreter und schlüssiger Indizien vermutet werden darf, wie auch die Beteiligung aller anderen Mitglieder der Vereinigung war notwendige Voraussetzung für den entsprechenden Beschluß der Vereinigung selbst und für seine Durchführung — sei es auch von verschiedenen Zeitpunkten an — durch die klagenden Unternehmen. So läßt sich auch begründen, weshalb die Firma Vanderborght für die Boykott-Aktion verantwortlich ist, obwohl sie keine Gelegenheit hatte, die Belieferung von Pex direkt zu verweigern.

Verletzt ein Kunde in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinigung enthaltene Klauseln, die mit Artikel 85, Absatz 1 unvereinbar und nicht nach Absatz 3 genehmigt, daher also rechtswidrig sind, so vermag dies keine Repressalien zum Nachteil dieses Kunden zu rechtfertigen.

9. Nachdem somit feststeht, daß ein echter Boykott der Firma Pex durch die Vereinigung vorliegt, der auf die Nichteinhaltung von Geschäftsbedingungen zurückzuführen ist, welche wir bereits als rechtswidrig qualifiziert haben, ist nun zu prüfen, ob das spätere rechtswidrige Verhalten der Klägerinnen die ihnen in der angefochtenen Entscheidung auferlegte Geldbuße rechtfertigen kann.

Zunächst ist der Einwand der Klägerinnen zurückzuweisen, der konkrete kollektive Boykott-Beschluß sei für den innergemeinschaftlichen Handel ohne Relevanz. Die festgestellte Auswirkung der dem Boykott zugrunde liegenden Ver-

einbarungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten reicht aus, um das Vorliegen dieser Voraussetzung auch mit Bezug auf den erwähnten Beschluß zu bejahen, der, wie wir gesehen haben, eine konkrete Anwendung der erwähnten Vereinbarungen darstellt.

Größeres Interesse beansprucht das Problem der Anmeldung.

Nach der Vorschrift des Artikels 15 Absatz 5 Buchstabe b der Verordnung Nr. 17 hätte wegen des kollektiven Beschlusses über den Boykott der Firma Pex keine Geldbuße verhängt werden dürfen, wenn der vollständige Wortlaut der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinigung bei der Kommission ordnungsgemäß angemeldet gewesen wäre, denn in diesen Geschäftsbedingungen war bei den Sanktionen, zu denen die Mitglieder der Vereinigung sich gegenüber den Geschäftspartnern verpflichtet hatten, die sich nicht an die genannten Bedingungen hielten, ausdrücklich auch die Einstellung der Belieferung vorgesehen. In Ermangelung einer der Beibehaltung einer solchen Maßnahme entgegenstehenden vorläufigen Entscheidung im Sinne des Artikels 15, Absatz 6 hätte gegen die Unternehmen wegen des Verhaltens vor Erlaß der angefochtenen Entscheidung keine Sanktion verhängt werden können, zumindest insoweit, als der Boykott nicht über die in der Vereinbarung festgelegten Grenzen und Voraussetzungen hinausging.

Anstatt jedoch bei der Anmeldung der zwischen ihnen bestehenden Vereinbarungen korrekt die in Ziffer 1 des Abschnitts II des entsprechenden Formulars der Kommission gestellte Frage zu beantworten und, wie ausdrücklich verlangt war, den Wortlaut der gemeinsam festgelegten Geschäftsbedingungen auszuhändigen, haben es die Klägerinnen vorgezogen, sich auf die Beantwortung der Frage Nr. 2 zu beschränken, die nur vorgesehen ist, falls und soweit der Inhalt der Vereinbarung nicht Bestandteil eines schriftlichen Vertrages ist; in Beantwortung dieser Frage haben sie den Gegenstand der Vereinbarung über die Festsetzung der Güteklassen, Preise und Rabatte bezeichnet, ohne mögliche Sanktionen zu erwähnen.

Zwar hätte man sich angesichts der belgischen Regelung auch denken können, daß bei den Geschäftsbedingungen über die Preisfestsetzung innerhalb der Vereinigung auch eine Vereinbarung über Sanktionen bei Nichtbeachtung der Festpreise bestand. Das entschuldigt aber nicht die Unkorrektheit, die sich die Klägerinnen dadurch zuschulden kommen ließen, daß sie ein ausdrücklich verlangtes Dokument nicht einreichten, durch das jeder mögliche Zweifel über den Inhalt ihrer Vereinbarung auch hinsichtlich der Frage von Sanktionen gegenüber der Kundschaft beseitigt worden wäre. Es entspräche kaum dem Kriterium der Klarheit in den Rechtsbeziehungen, noch den Erfordernissen schnellen und wirkungsvollen Handelns der Gemeinschaftsbehörden gegenüber den Unternehmen, wollte man letzteren gestatten, sich der Verpflichtung zur Einreichung der verlangten Unterlagen und Angaben lediglich mit der Begründung ungestraft zu entziehen, daß die Dienststellen der Kommission, wenn sie ihre Phantasie etwas bemüht hätten, das Vorliegen einer Vereinbarung auch zu dem fraglichen Punkt hätten vermuten können. Da insoweit eine schriftliche Absprache vorlag, hätte diese in der den Erfordernissen der Kartellkontrolle besser entsprechenden Weise mitgeteilt werden müssen, der ja gerade auch die Anmeldung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen in Übereinstimmung mit dem ausdrücklichen Verlangen der Kommission dienen soll. Daß die Klägerinnen ihre Verpflichtung zur Anmeldung des Wortlauts der abgesprochenen Geschäftsbedingungen außer acht gelassen haben, mag dies auch unvorsätzlich aus bloßer Nachlässigkeit geschehen sein, rechtfertigt es daher, gegen sie wegen des in Ausführung der Vereinbarung gegenüber der Firma Pex an den Tag gelegten Verhaltens Sanktionen zu verhängen; dies ergibt sich aus Artikel

15, Absatz 2 der Verordnung Nr. 17, wonach gegen Unternehmen, die an der Zuwiderhandlung „vorsätzlich oder fahrlässig" beteiligt waren, Geldbußen festgesetzt werden können.

10. Die Klägerinnen machen jedoch geltend, die Entscheidung verletze sie in ihren berechtigten Erwartungen, weil die Kommission sich damit von ihrer früheren Entscheidungspraxis, wie sie insbesondere in der Sache ASPA (Abl. L 148, 1970, S. 9) festgelegt worden sei, entfernt habe.

Die Kommission hatte sich im Falle ASPA mit einer Unternehmensvereinigung (Hersteller, Generalvertreter und Alleinvertriebshändler für Parfümerie- und Toilettenartikel mit Sitz in Belgien) zu befassen, die ihren Mitgliedern ursprünglich unter anderem vorschrieb, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Verkauf an das Publikum einzuhalten und die nachfolgenden Abnehmer zu ihrer Einhaltung zu verpflichten. Um die strikte Einhaltung dieser Verpflichtungen zu gewährleisten, mußten alle Mitglieder kollektiv alle Lieferungen an diejenigen Großhändler und Einzelhändler einstellen, die nicht alle ihnen auferlegte Verpflichtungen einhielten. Die Verpflichtung, gebundene Endverbraucherpreise anzuwenden, galt nicht nur für die von den Mitgliedern der Vereinigung hergestellten Erzeugnisse, sondern auch für Einfuhrerzeugnisse.

Die Kommission stellte daher fest, daß die Vereinbarung, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckte oder bewirkte, auch den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen konnte.

Auf die Stellungnahme der Kommission änderte die ASPA wiederholt die getroffene Regelung und strich unter anderem die Bestimmungen über die Einhaltung der gebundenen Endverbraucherpreise; außerdem hob sie die Verpflichtung der Zwischen- und Einzelhändler auf, die Erzeugnisse unter Beachtung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinigung weiterzuverkaufen. Auch die in der kollektiven Einstellung der Belieferung bestehende Sanktion wurde daher ausdrücklich aufgehoben.

Aufgrund dieser Änderungen war die Kommission der Auffassung, daß sie keinen Grund mehr habe, nach Artikel 85, Absatz 1 EWG-Vertrag gegen ASPA vorzugehen.

Da die Kommission in jenem Falle ein System individuell festgesetzter gebundener Preise deshalb als mit Artikel 85, Absatz 1 unvereinbar angesehen hatte, weil die Garantieregelung kollektiv ausgestattet war, ist nicht einzusehen, weshalb andererseits eine Kollektivregelung für zulässig erachtet werden sollte, die nicht nur die Schutzvorkehrungen, sondern direkt auch den Aspekt der Abgabepreise an die Großhändler und der gebundenen Endverbraucherpreise betrifft. Die Klägerinnen glauben jedoch, aus der ASPA-Entscheidung ableiten zu können, die Kommission habe Artikel 85, Absatz 1 auf solche wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen für nicht anwendbar gehalten, die, abgesehen davon, daß sie nur Unternehmen eines Mitgliedstaats umfassen und nur auf dem Markt dieses Staates gelten, die Freiheit der Ausfuhr und Einfuhr durch die Vertragspartner oder Dritte nicht einschränken.

Diese Schlußfolgerung der Klägerinnen beruht wahrscheinlich auf einem *Umkehrschluß*, der sich auf eine Begründung stützt, die in der ASPA-Entscheidung für die Feststellung angeführt worden ist, daß die Voraussetzung der Beeinflussung des Handels zwischen Mitgliedstaaten durch das erwähnte ursprüngliche obligatorische und kollektive Garantiesystem für die gebundenen Preise vorlag: Daß nämlich die Beschränkungen der Freiheit eines jeden Händlers, sich mit ASPA-Erzeugnissen zum Zweck des Weiterverkaufs in Belgien zu versorgen, ohne die offiziellen Vertriebswege zu benutzen, geeignet waren, diesen Handel zu behindern.

Lassen wir einmal außer acht, daß diese Argumentationsweise schon allgemein wenig zwingend ist, so ist überdies noch darauf hinzuweisen, daß die Kommission in der ASPA-Entscheidung, anders als in früheren zu Preisbindungen ergangenen Entscheidungen, die Preisbindungsklauseln nicht losgelöst von den Klauseln gesehen hat, die den innergemeinschaftlichen Handel direkt betreffen. Dies mußte zumindest Veranlassung geben, in Betracht zu ziehen, welche Bedeutung die Kommission den Wettbewerbsbeschränkungen durch Vereinbarungen beimaß, die darauf abzielen, die Einhaltung gebundener Preise durch kollektive Sanktionen zu sichern; dies gilt um so mehr, als es sich im Falle ASPA nicht – wie vorliegend – um von den Mitgliedern der Vereinigung kollektiv festgesetzte Preise, sondern lediglich um Endverbraucherpreise handelte, die jedes Mitglied für die von ihm in Belgien abgesetzten Erzeugnisse frei und individuell festgesetzt hatte.

Ich vermag daher nicht zu sehen, inwiefern die Entscheidung der Kommission im Falle ASPA in dem Sinne ein Präzedenzfall sein könnte, daß die klagenden Unternehmen zu der Auffassung gelangen konnten, die von ihrer Vereinigung getroffene Regelung und das darauf beruhende Verhalten gegenüber der Firma Pex seien mit Artikel 85 vereinbar.

Das gesamte Vorbringen der Klägerinnen ist daher unbegründet.

11. Was die Höhe der Geldbußen anbelangt, ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Klägerinnen, die sich in einer nationalen Rechtsordnung bewegen, welche grundsätzlich großzügiger als andere Rechtsordnungen die kollektive Festsetzung von Wiederverkaufspreisen und daher auch Sanktionen gegen ihre Vertragspflichten verletztende Kunden zuläßt, vielleicht auch der Auffassung sein konnten, daß die normalerweise mit einer Preisbindungsvereinbarung einhergehende Befugnis, Sanktionen zu ergreifen, als von der Anmeldung ihrer Vereinbarung stillschweigend erfaßt angesehen werden könnte. Dies vermag ihr Verschulden zu verringern. Es ist nicht ersichtlich, daß die angefochtene Entscheidung diesem Aspekt bei der Festsetzung des Betrages der Geldbuße Rechnung getragen hätte.

Ich schlage daher vor, die Klage zwar hinsichtlich des Antrags auf Aufhebung der angefochtenen Entscheidung abzuweisen, jedoch die gegen die Klägerinnen verhängten Geldbußen erheblich herabzusetzen.

Demgemäß wird dann jede Partei ihre eigenen Auslagen zu tragen haben.