II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 15. Dezember 1975

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/847-SABA)

(Nur der deutsche, der französische und der niederländische Text sind verbindlich)

(76/159/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 85,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 [1], insbesondere auf die Artikel 2 bis 8,

im Hinblick auf die von der Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt August Schwer und Söhne GmbH (SABA), Villingen-Schwenningen,

— am 19. Dezember 1962 eingereichte Anmeldung der SABA-Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft (Ausgabe Mai 1962, heute in der Fassung vom Mai 1972),

— am 12. Februar 1963 eingereichten Anmeldungen der
1936 mit dem Unternehmen A. Loschetter & Fils, Luxembourg,
1939 mit dem Unternehmen Ets. Fr. Drion, Brüssel, und
1961 mit dem Unternehmen SABA Nederland N.V., De Bilt,
geschlossenen Alleinvertriebsvereinbarungen (heute SABA-Muster-Alleinvertriebsvereinbarung von 1966/67),

— am 20. Juni 1969 eingereichte Anmeldung der Verpflichtungsscheine Preis- und Vertriebsbindung SABA-Großhändler und SABA-Facheinzelhändler (Ausgabe 1965, heute Verpflichtungsscheine Vertriebsbindung SABA-Großhändler und SABA-Facheinzelhändler vom 1. Juli 1974),

— am 31. Juli 1972 eingereichte Anmeldung der EWG-Verpflichtungsscheine SABA-Großhändler und SABA-Facheinzelhändler (Ausgabe 1972, heute in der Fassung vom 1. Juli 1974),

— am 22. Juli 1974 eingereichte Anmeldung des SABA-Muster-Kooperationsvertrags (Ausgabe vom 2. Januar 1974),

im Hinblick auf die von dem Unternehmen Ets. Fr. Drion, Brüssel, am 28. Januar 1963 eingereichte Anmeldung der 1939 mit SABA geschlossenen Alleinvertriebsvereinbarung,

im Hinblick auf den von dem Unternehmen Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG, Düsseldorf, am 7. November 1973 nach Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17 eingereichten Antrag,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG [2],

nach Anhörung des Unternehmens Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG, Düsseldorf, gemäß Artikel 19 Absatz 2 Satz 2 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG,

---

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

[2] ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

im Hinblick auf die nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 erfolgte Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts der Anmeldungen im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* Nr. C 116 vom 7. November 1972,

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen am 7. März 1973 und am 29. November 1974 gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebenen Stellungnahmen,

in Erwägung nachstehender Gründe :

I. Sachverhalt

1. Die Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt August Schwer und Söhne GmbH (SABA), die im wesentlichen Fernseh-, Rundfunk- und Tonbandgeräte herstellt, vertreibt ihre Erzeugnisse in der Gemeinschaft ausschließlich über den Fachhandel. In der Bundesrepublik Deutschland und in West-Berlin werden SABA-Geräte über Fachgroßhändler und Facheinzelhändler abgesetzt ; auf der Großhandelsstufe sind außerdem neun rechtlich und wirtschaftlich selbständige SABA-Generalvertreter und vier werkseigene Verkaufsfilialen tätig. In Dänemark, den Benelux-Ländern, Frankreich, Italien sowie im Vereinigten Königreich erfolgt der Absatz von SABA-Erzeugnissen über Alleinvertriebshändler und Facheinzelhändler. Die für Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich bestellten Alleinvertriebshändler sind Tochtergesellschaften von SABA. Am Kapital der SABA Nederland N.V., dem Alleinvertriebshändler für die Niederlande, hält SABA eine Minderheitsbeteiligung.

2. Die Geschäftsanteile von SABA befinden sich zu 97,5 % in der Hand des amerikanischen Konzerns General Telephone & Electronics Corporation, New York. Dieser Konzern besitzt in der Gemeinschaft weitere Tochtergesellschaften. Keine dieser Tochtergesellschaften stellt Geräte der Unterhaltungselektronik her.

Die Marktstellung von SABA in der Gemeinschaft ist verhältnismäßig schwach. In der Bundesrepublik liegen die Marktanteile des Unternehmens für die einzelnen Geräte zwischen 1,8 und 11,9 %, in anderen Mitgliedstaaten größtenteils unter 1 %.

3. Um den Absatz ihrer Erzeugnisse im Gemeinsamen Markt zu fördern, hat SABA für das gesamte Gebiet des Gemeinsamen Marktes ein einheitliches Vertriebssystem eingeführt. Wesentliche Merkmale dieses Systems sind einerseits die Zusammenarbeit zwischen SABA und ihren Groß- und ihren Alleinvertriebshändlern, andererseits die Beschränkung der Zahl der SABA-Wiederverkäufer und die Festlegung der Absatzwege durch den Hersteller.

In enger und partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit ihren Groß- und ihren Alleinvertriebshändlern bemüht sich SABA, die Produktion und den Absatz eines Geräteprogramms, das den Wünschen der Verbraucher entspricht, möglichst genau vorauszuplanen. Zu diesem Zweck finden regelmäßige Beratungen über die Gestaltung der Produktion statt, bei denen die SABA-Großhändler über den SABA-Großhändlerbeirat maßgeblichen Einfluß nehmen. Auf Grund der Bedarfsmeldungen dieser Händler arbeitet SABA Liefervorschläge aus, die nach weiteren individuellen Verhandlungen zum Abschluß halbjährlicher Lieferverträge führen, in welchen Typen, Mengen und monatliche Teillieferungen festgelegt werden.

Der Vertrieb von SABA-Erzeugnissen auf den einzelnen Handelsstufen ist jeweils einer begrenzten Anzahl von ausgewählten Händlern vorbehalten. Die Auswahl trifft der Hersteller an Hand von allgemeinen, qualitativen Merkmalen (fachliche Eignung) und spezifischen, zusätzlichen Kriterien (Bereitschaft zur Übernahme besonderer Vertriebsförderungs- und Absatzleistungen). Den anerkannten Wiederverkäufern ist es untersagt, Vertragsware an freie Händler abzugeben.

4. Die rechtliche Grundlage des SABA-Vertriebssystems bilden Musterverträge, die der Hersteller mit den von ihm ausgewählten Wiederverkäufern der einzelnen Handelsstufen, d.h. mit SABA-Großhändlern, SABA-Alleinvertriebshändlern und SABA-Facheinzelhändlern, abschließt.

Diese Vereinbarungen weisen, soweit sie an die jeweilige Funktion des Wiederverkäufers anknüpfen, einen unterschiedlichen Inhalt auf, ergänzen sich jedoch gegenseitig zu einem einheitlichen System. Sie enthalten darüber hinaus wörtlich gleichlautende Klauseln, die für sämtliche „SABA-Händler" und für alle Stufen der Verteilung verbindlich sind.

5. Großhändler in der Bundesrepublik Deutschland und in West-Berlin unterzeichnen den „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler" und den Muster-Kooperationsvertrag. Der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler" enthält im wesentlichen Bestimmungen über die beim Wiederverkauf von SABA-Erzeugnissen innerhalb der Gemeinschaft einzuhaltenden Vertriebswege („EWG-Vertriebsbindung").

Der Muster-Kooperationsvertrag regelt Einzelheiten der Zusammenarbeit zwischen dem Hersteller und den SABA-Großhändlern (vgl. unten Nr. 14).

6. Die rechtlichen Beziehungen zwischen SABA und ihren Alleinvertriebshändlern in den einzelnen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, soweit sie nicht Tochtergesellschaften von SABA sind, werden in der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung geregelt. Ergänzend findet der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler" Anwendung.

7. Sämtliche SABA-Facheinzelhändler in der Gemeinschaft unterzeichnen den „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Facheinzelhändler". Er umschreibt die Voraussetzungen, denen ein Unternehmen entsprechen muß, um als Wiederverkäufer von SABA-Erzeugnissen auf der Einzelhandelsstufe zugelassen zu wer-

den, legt die beim Wiederverkauf in der Gemeinschaft einzuhaltenden Vertriebswege fest („EWG-Vertriebsbindung") und regelt Absatz- sowie Vertriebsförderungspflichten des Einzelhändlers.

8. Für SABA-Großhändler und SABA-Facheinzelhändler in der Bundesrepublik Deutschland gelten zusätzlich die Verpflichtungsscheine „Vertriebsbindung SABA-Großhändler" und „Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler". Die in diesen Verpflichtungsscheinen enthaltenen Bestimmungen entsprechen inhaltlich weitgehend denen der EWG-Verpflichtungsscheine. Der Verpflichtungsschein „Vertriebsbindung SABA-Großhändler" grenzt darüber hinaus Funktion und Tätigkeitsbereiche der deutschen SABA-Großhändler und -Facheinzelhändler gegeneinander ab. Ausschließlich für das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland und von West-Berlin gelten ferner die „Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft". Sie enthalten für den gesamten Geschäftsverkehr mit SABA geltende Bestimmungen über Umfang der Lieferpflicht, Angebote, Preisstellung, Versicherung, Gefahrenübergang, Zahlungsbedingungen, Reklamationen, Recht des Bestellers auf Rücktritt, Ausschluß von sonstigen Schadensersatzansprüchen, Eigentumsvorbehalt, Erfüllungsort und Einhaltung der Lieferbedingungen.

9. Für die Zulassung als SABA-Großhändler gelten folgende Regeln :

SABA hat gegenüber der Kommission ihre grundsätzliche Bereitschaft erklärt, in der Bundesrepublik Deutschland und in West-Berlin alle Großhändler zu beliefern, die

a) ein Fachgeschäft unterhalten, d.h. ihren Umsatz zu mehr als 50 % aus dem Verkauf von Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten oder anderen Elektroartikeln erzielen, oder

   eine Fachabteilung speziell für den Großhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten eingerichtet haben, deren Umsatz vergleichbar ist mit dem Umsatz eines auf die Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik spezialisierten Fachgroßhändlers,

b) zum Aufbau und zur Verstärkung des SABA-Vertriebsnetzes beitragen,

c) sich am SABA-Service-System beteiligen, insbesondere den technischen Kundendienst sowie eine fachgerechte Beratung durch geschultes Personal gewährleisten,

d) den SABA-Kooperationsvertrag unterschreiben (vgl. unten Nr. 14),

e) die SABA-Verpflichtungsscheine unterzeichnen und die dort geregelte Vertriebsbindung einhalten (vgl. unten Nrn. 11, 12, 15 und 18).

10. Als SABA-Facheinzelhändler werden in der Gemeinschaft alle Einzelhändler zugelassen, die

a) ein Fachgeschäft unterhalten, d.h. die ihren Umsatz zu mehr als 50 % aus dem Verkauf von Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten oder anderen Elektroartikeln erzielen oder die eine Fachabteilung speziell für den Verkauf von Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten eingerichtet haben,

b) über eine Verkaufsstelle verfügen, die für die Werbung und Vorführung von SABA-Erzeugnissen geeignet ist,

c) bereit sind, das SABA-Sortiment so vollständig wie möglich zu führen, einen angemessenen Umsatz in SABA-Erzeugnissen zu erzielen und ein dem Umsatz entsprechendes Lager in SABA-Geräten zu unterhalten und SABA-Geräte repräsentativ auszustellen ; als „angemessen" betrachtet SABA einen Umsatz, der von dem betreffenden Unternehmen auf Grund seiner Größe, seiner lokalen Bedeutung und seiner Absatzmöglichkeiten normalerweise erzielt werden kann und der etwa dem Marktanteil von SABA in dem betreffenden Gebiet entspricht,

d) als Direktbezieher bereit sind, mit SABA einen Liefervertrag über das gesamte SABA-Sortiment abzuschließen, entsprechend der Unternehmensgröße und der lokalen Bedeutung des Einzelhändlers,

e) Endverbraucher durch geschultes Personal fachgerecht beraten und beliefern können,

f) den technischen Kundendienst erbringen und die Garantie gegenüber dem Endverbraucher entsprechend der „SABA-Garantie-Urkunde" gewährleisten,

g) den „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Facheinzelhändler" unterzeichnet haben (vgl. unten Nrn. 11, 12, 16 und 18).

(Ziffer 3 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler" ; Ziffer 3 Absatz 3 des Muster-Alleinvertriebsvertrags ; Ziffer 2 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler" ; Ziffer 2 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler" ; Ziffern 2.1 und 2.5 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler").

11. Für sämtliche „SABA-Händler" in der Gemeinschaft und alle Vertriebsstufen gilt die vom Hersteller vorgeschriebene „EWG-Vertriebsbindung". Die deutschen SABA-Großhändler, die SABA-Alleinvertriebshändler und die SABA-Facheinzelhändler sind verpflichtet,

a) innerhalb des Gemeinsamen Marktes als Wiederverkäufer nur andere „SABA-Händler" zu beliefern (Ziffer 1 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler", § 3 Absatz 5 der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung, Ziffer 1 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler", Ziffer 2 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler" und Ziffer 2.2 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler") ;

b) vor jeder Belieferung eines Wiederverkäufers durch persönliche Einsichtnahme in den vom „SABA-Händler" und von SABA unterschriebenen „EWG-Verpflichtungsschein" und durch Einsichtnahme in die Gesamtliste der „SABA-Händler" zu prüfen, ob die Ernennung zum „SABA-Händler" erfolgt ist. Die Ernennung zum „SABA-Händler" erfolgt durch SABA (Ziffer 3 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler", § 3 Absatz 5 der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung, Ziffer 1 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler", Ziffer 2 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler" und Ziffer 2.2 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler");

c) in Form einer lückenlosen Nummernkontrolle Buch darüber zu führen, wann und an wen die einzelnen SABA-Geräte weiterverkauft worden sind; SABA wird in diese Unterlagen nur bei begründetem Verdacht des Vertragsbruchs des Händlers oder seines Abnehmers, d.h. bei Lieferung an einen Händler, der nicht „SABA-Händler" ist, Einsicht und/oder die erforderlichen Auskünfte verlangen (Ziffer 4 „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler", § 3 Absatz 5 der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung, Ziffer 4.1 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler", Ziffer 4 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler", und Ziffer 2.2 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler");

d) SABA-Erzeugnisse nicht in Länder außerhalb der EWG zu exportieren oder von dort zu importieren (Ziffer 2 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler", § 3 Absatz 5 der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung, Ziffer 1 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler", Ziffer 5 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler" und Ziffer 3 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler").

SABA hat sich jedoch gegenüber der Kommission verpflichtet, diese Verbote jeweils dann aufzuheben, wenn die Vertragserzeugnisse im Warenverkehr zwischen der Gemeinschaft und einem EFTA-Land nicht mehr mit Zöllen belastet werden, was am 1. Juli 1977 der Fall sein wird.

12. Im Falle einer Verletzung der „EWG-Vertriebsbindung" ist SABA berechtigt, den laufenden Liefervertrag zu kündigen und den betreffenden Wiederverkäufer von jeder weiteren Belieferung auszuschließen (Ziffer 10.4 des Kooperationsvertrags; § 10 Absatz 3 Buchstabe c) in Verbindung mit § 3 des Muster-Alleinvertriebsvertrags; Ziffer 8 Absatz 2 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler"; Ziffer 7 Absatz 1 Buchstabe a) des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler"; Ziffer 4 Absatz 1 Buchstabe a) des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler").

13. Die Alleinvertriebshändler in Belgien, Dänemark, Luxemburg und den Niederlanden, denen SABA das ausschließliche Recht einräumt, ihre Erzeugnisse in dem jeweiligen Vertragsgebiet zu vertreiben, sind auf Grund der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung unter anderem verpflichtet,

a) mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehende Waren während der Vertragsdauer nicht herzustellen oder zu vertreiben (§ 4 Buchstabe g),

b) außerhalb ihres Vertragsgebiets keine Kunden zu werben, keine Niederlassungen einzurichten und keine Auslieferungslager zu unterhalten (§ 3 Absatz 4),

c) ihren gesamten Bedarf an Vertragserzeugnissen für die jeweilige Saison verbindlich vorauszubestellen und die bestellten Mengen nach einem im einzelnen zu vereinbarenden Abnahmeplan in monatlichen Raten restlos abzunehmen (§ 4 Buchstabe a),

d) pro Kalenderjahr einen Mindestumsatz mit SABA-Erzeugnissen zu erzielen; wird der vereinbarte Mindestumsatz nicht erreicht, so ist SABA zur fristlosen Kündigung des Vertrages berechtigt (§ 10 Buchtabe h),

e) auf eigene Kosten für die Vertragserzeugnisse im Vertragsgebiet zu werben (§ 4 Buchstabe c),

f) einen gut funktionierenden Kundendienst nebst Reparaturwerkstätten zu unterhalten, Garantieansprüche ihrer Abnehmer auf eigene Kosten zu erfüllen und Kundendienstleistungen ordnungsgemäß für alle Vertragserzeugnisse durchzuführen; diese Verpflichtung gilt auch noch für die Dauer eines Jahres nach Beendigung des Vertrages (§ 4 Buchstabe d),

g) ihre im Vertragsgebiet anfallenden Kosten, wie z.B. Zölle, Steuern und alle sonstigen Aufwendungen und gesetzlichen Abgaben, ihre Bruttoverdienstspanne und den ihren Abnehmern gewährten Rabatt SABA auf Wunsch bekanntzugeben (§ 4 Buchstabe i),

h) dem von SABA in das Vertragsgebiet entsandten Beauftragten jede gewünschte Auskunft zu erteilen (§ 4 Buchstabe k).

14. Die deutschen SABA-Großhändler sind auf Grund des Kooperationsvertrags verpflichtet, Lieferverträge mit SABA über ein halbes Kalenderjahr im voraus abzuschließen und die bestellte Warenmenge termingemäß abzunehmen. Grundlage des Liefervertrags ist der SABA-Liefervorschlag. Bei der Festlegung des Liefervorschlags geht SABA davon aus, daß der Großhändler einen angemessenen Umsatz mit SABA-Erzeugnissen zu erbringen hat. Als „angemessen" betrachtet SABA einen Umsatz, der von dem betreffenden Unternehmen auf Grund seiner Größe, seiner lokalen Bedeutung und seiner Absatzmöglichkeiten normalerweise erzielt werden kann und der etwa dem Marktanteil von SABA in dem betreffenden Gebiet entspricht. Im übrigen ist die Verpflichtung zum Abschluß eines Liefervertrags nur dann erfüllt, wenn ein Liefervolumen vereinbart wird, welches das voraussichtliche Wachstum des inländischen Marktes für

Unterhaltungselektronik in einer für beide Seiten angemessenen Weise berücksichtigt. Gegenvorschläge der SABA-Großhändler zum SABA-Liefervorschlag, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, brauchen von SABA nicht bestätigt zu werden (Ziffer 5 des Kooperationsvertrags).

Um den SABA-Großhändlern einen Anreiz für die Annahme der von ihr ausgearbeiteten Liefervorschläge zu geben und um die Erfüllung der abgeschlossenen Lieferverträge zu gewährleisten, hat SABA ein Prämiensystem eingeführt, wonach die SABA-Großhändler bei der Annahme des Liefervorschlags von einem Annahmegrad von 95 % an eine nach dem Annahmegrad gestaffelte Dispositionsprämie (0,3 — 0,5 %) und bei der Erfüllung des Liefervertrags von einem Erfüllungsgrad von 85 % an eine nach dem Erfüllungsgrad gestaffelte Jahresprämie (1 - 2 %) erhalten (Ziffer 6 des Muster-Kooperationsvertrags).

Obwohl SABA an der genauen Einhaltung dieser Lieferverträge stärkstens interessiert ist, nimmt sie nachträgliche Abweichungen hin. Wenn ein Großhändler die festgelegte Liefermenge nicht abnimmt, kann er in einen niedrigeren Satz der Jahresprämie kommen oder diese ganz verlieren.

15. Auf Grund des Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler (Ziffer 2 Absatz 2) sind die deutschen SABA-Großhändler außerdem verpflichtet, SABA-Erzeugnisse im Bundesgebiet und in West-Berlin nicht an Endverbraucher zu liefern, es sei denn, daß es sich um solche Endverbraucher handelt, die

— nachweislich einen Gewerbebetrieb unterhalten,
— SABA-Erzeugnisse nur für solche gewerblichen Zwecke dieses Betriebs nutzen, die geeignet sind, der Wirtschaftlichkeit des Betriebs zu dienen, und
— eine von SABA vorgeschriebene Erklärung unterzeichnen, die die Einhaltung dieser Verpflichtung gewährleistet, den gewerblichen Zweck objektiv nachprüfbar belegt sowie jede andere Nutzung und die Weiterveräußerung ausschließt.

Handelt ein SABA-Großhändler dieser Verpflichtung zuwider, so ist SABA berechtigt, die gleichen Sanktionen wie im Falle einer Verletzung der „EWG-Vertriebsbindung" zu verhängen (Ziffer 7 Absatz 1 des „Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler"; vgl. oben Nr. 12). Zur Absicherung dieses begrenzten inländischen Sprunglieferungsverbots finden die Bestimmungen über Nummernkontrolle, Erteilung von Auskünften und Gewährung von Einsicht in die Geschäftsunterlagen (vgl. oben 11c) entsprechende Anwendung (Ziffer 4 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler").

16. Auf Grund des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler" (Ziffer 1) und des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler" (Ziffer 2.1) sind diese Händler im übrigen zu einem angemessenen Umsatz in SABA-Geräten, zu einer entsprechenden Lagerhaltung und zu einer repräsentativen Ausstellung von SABA-Geräten verpflichtet.

17. SABA ist gehalten, die deutsche Vertriebsbindung lückenlos durchzuführen und gegen Verstöße unverzüglich mit allen gebotenen Mitteln vorzugehen. Insbesondere hat sich SABA verpflichtet, nur solche Abnehmer zu beliefern, die diese Vertriebsbindung schriftlich anerkennen (Ziffer 8 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler"; Ziffer 3 des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler").

18. Der Garantie- und Reparaturdienst für SABA-Erzeugnisse ist für die gesamte Gemeinschaft in einheitlicher Weise geregelt. Die SABA-Facheinzelhändler sind verpflichtet, die Garantieleistungen entsprechend der „SABA-Garantieurkunde" in vollem Umfang zu erbringen und diese Verpflichtung weder abzulösen noch vertraglich auszuschließen; sie sind ferner gehalten, einzelne Reparaturen nach den mit den Verbrauchern zu vereinbarenden Bedingungen auszuführen. Dieselben Verpflichtungen treffen die SABA-Großhändler und -Alleinvertriebshändler, soweit sie an Endverbraucher liefern. Sämtliche SABA-Wiederverkäufer, d.h. SABA-Großhändler, SABA-Alleinvertriebshändler und SABA-Facheinzelhändler, haben dafür einzustehen, daß die von ihnen belieferten „SABA-Händler" ihre Garantieverpflichtungen entsprechend der „SABA-Garantieurkunde" erbringen (Ziffer 4 Seite 1 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Großhändler"; § 4 Buchstabe d) der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung; Ziffern 3 und 6 des „EWG-Verpflichtungsscheins SABA-Facheinzelhändler"). Zur Gewährleistung des Garantie- und Reparaturdienstes kann sich der „SABA-Händler" einer Vertragswerkstatt bedienen. Die „SABA-Garantieurkunde" räumt dem Verbraucher ausdrücklich das Recht ein, den SABA-Garantie- und Reparaturdienst über jeden „SABA-Händler" in Anspruch zu nehmen.

19. Auf die Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts der angemeldeten Verträge sind der Kommission innerhalb der von ihr festgesetzten Frist keine Bemerkungen Dritter mitgeteilt worden.

20. Das Unternehmen Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG, Düsseldorf, hat nach Ablauf dieser Frist bei der Kommission Beschwerde gegen das SABA-Vertriebssystem eingelegt und gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17 beantragt, festzustellen, daß SABA durch die Anwendung ihrer Vertriebsbindungsverträge gegen die Artikel 85 und 86 des EWG-Vertrags verstößt, und SABA durch Entscheidung zu verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Die Beschwerde von Metro richtet sich im wesentlichen gegen das in der früheren Fassung des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler" enthaltene, für deutsche SABA-Großhändler geltende Verbot, Endverbraucher im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin mit SABA-Erzeugnissen zu beliefern. Durch dieses Verbot werde dem deutschen Selbstbedienungsgroßhandel — und damit auch der Beschwerdeführerin — der Zugang zum SABA-Vertriebsnetz in diskriminierender Weise versperrt. Die

Beschwerdeführerin habe bisher einen wesentlichen Teil ihres Umsatzes durch Verkäufe an gewerbliche Endverbraucher erzielt und könne aus wirtschaftlichen Gründen auf die Belieferung dieses Kundenkreises auch in Zukunft nicht verzichten. Sie sei daher außerstande, die Bedingungen für die Zulassung als SABA-Großhändler zu erfüllen. Eine Zulassung als SABA-Facheinzelhändler komme für sie angesichts ihrer wirtschaftlichen Struktur und ihrer Funktion als Selbstbedienungsgroßhändler ebenfalls nicht in Betracht.

Auf Veranlassung der Kommission hat SABA den „Verpflichtungsschein Vertriebsbindung SABA-Großhändler" inzwischen geändert, so daß die deutschen Großhändler nunmehr unter bestimmten Voraussetzungen auch gewerbliche Endabnehmer mit SABA-Erzeugnissen beliefern können (vgl. oben Nr. 15).

21. Die von SABA angewendeten Verträge enthielten in ihren früheren Fassungen außerdem noch folgende unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fallende Bestimmungen, die SABA auf Veranlassung der Kommission ebenfalls aufgehoben hat :

a) SABA-Großhändler und SABA-Facheinzelhändler in der Bundesrepublik und in West-Berlin sowie die SABA-Alleinvertriebshändler in den Benelux-Ländern und ihre Abnehmer durften Vertragserzeugnisse weder unmittelbar noch mittelbar in andere EWG-Länder exportieren. Deutsche SABA-Facheinzelhändler durften Vertragserzeugnisse nicht reimportieren. Diese Verbote bezweckten und bewirkten eine Abschottung nationaler Märkte innerhalb der Gemeinschaft.

b) Nach Einschreiten der Kommission hatte SABA die vorgenannten Verbote aufgehoben, ohne jedoch das Prinzip der Marktabschirmung aufzugeben :

   — Solange in der Bundesrepublik die Preisbindung zulässig war, d.h. bis zum 31. Dezember 1973, durften deutsche SABA-Groß- und deutsche SABA-Facheinzelhändler auch an Abnehmer in den anderen Gemeinschaftsländern nur zu den für die Bundesrepublik geltenden gebundenen Abgabepreisen liefern.

   — Deutsche SABA-Facheinzelhändler mußten bis zum 31. Dezember 1973 die in der Bundesrepublik geltende Preisbindung auch beim Wiederverkauf von solchen Vertragserzeugnissen beachten, die sie aus anderen Gemeinschaftsländern reimportiert hatten. Die SABA-Alleinvertriebshändler in den Benelux-Ländern waren bei Lieferungen in das Bundesgebiet einschließlich West-Berlin ebenfalls zur Einhaltung der dort bestehenden Preisbindung verpflichtet ; sie durften insbesondere nur solche Wiederverkäufer beliefern, die ihrerseits die gebundenen Preise beachteten.

   — „Querlieferungen" auf derselben Vertriebsstufe sowie „Rücklieferungen" von der Einzelhandels- an die Großhandelsstufe waren verboten.

   — Den SABA-Großhändlern/Alleinvertriebshändlern war es untersagt, Endverbraucher mit SABA-Erzeugnissen zu beliefern (Sprunglieferungsverbot).

c) Als SABA-Facheinzelhändler waren nur solche Einzelhändler zugelassen, deren Umsatz überwiegend auf dem Verkauf von Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten oder anderen Elektrogeräten beruhte. Dadurch wurden überall in der Gemeinschaft Kauf- und Warenhäuser aller Art sowie Verbrauchermärkte und Unternehmen mit ähnlichen Vertriebsformen ohne sachlich gerechtfertigten Grund von der Belieferung mit SABA-Erzeugnissen ausgeschlossen.

22. Die vorstehend aufgeführten Vertragsbestimmungen erfüllten auch nicht die Voraussetzungen für eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag. Sie führten zu keiner spürbaren objektiven Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung, die geeignet gewesen wäre, die nachteiligen Folgen für den Wettbewerb und die Freiheit des Handels im Gemeinsamen Markt auszugleichen, und sie verhinderten darüber hinaus eine angemessene Beteiligung der Verbraucher an den Vorteilen, welche Vertriebsverträge im übrigen mit sich bringen können. Durch die Export- und Reimportverbote und -beschränkungen wurden „SABA-Händler" und Verbraucher daran gehindert, Vertragserzeugnisse anderweitig im Gemeinsamen Markt zu beziehen. Auf diese Weise wurde ein Gebietsschutz erreicht, der es ermöglichte, in den verschiedenen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft unterschiedliche Verbraucherpreise anzuwenden. Die Ausdehnung der deutschen Preisbindung auf exportierte und reimportierte Vertragswaren hinderte die „SABA-Händler" daran, ihre Abnehmer, insbesondere Endverbraucher, zu günstigeren als den in der Bundesrepublik gebundenen Preisen zu beliefern. Durch den Ausschluß von Warenhäusern, Selbstbedienungsläden und Verbrauchermärkten wurde solchen Unternehmen der Zugang zum SABA-Vertrieb gesperrt, die traditionellerweise eine Politik niedriger Verbraucherpreise verfolgen.

23. Das heute geltende SABA-Vertriebssystem eröffnet den „SABA-Händlern" folgende Betätigungsmöglichkeiten :

a) Die SABA-Großhändler in Deutschland und die SABA-Alleinvertriebshändler in den anderen EWG-Ländern sind berechtigt, SABA-Erzeugnisse nicht nur an beliebige SABA-Facheinzelhändler im Gemeinsamen Markt, sondern über „Querlieferungen" auch an andere SABA-Großhändler oder andere SABA-Alleinvertriebshändler sowie über „Sprunglieferungen" auch an beliebige Endverbraucher in der EWG zu liefern. In Deutschland dürfen die deutschen SABA-Großhändler allerdings, was die „Sprunglieferungen" anbelangt, nur gewerbliche Endverbraucher beliefern.

b) Die SABA-Facheinzelhändler sind berechtigt, SABA-Erzeugnisse nicht nur an beliebige (private oder gewerbliche) Endverbraucher im Gemeinsamen Markt, sondern über „Querlieferungen" auch an andere SABA-Facheinzelhändler sowie über „Rücklieferungen" auch an beliebige SABA-Großhändler oder SABA-Alleinvertriebshändler in der EWG zu liefern.

c) Den „SABA-Händlern", d.h. den SABA-Großhändlern, den SABA-Alleinvertriebshändlern und den SABA-Facheinzelhändlern, steht es frei, ihre Verkaufspreise für SABA-Erzeugnisse innerhalb des Gemeinsamen Marktes selbst festzulegen. In keinem Mitgliedstaat der EWG besteht für SABA-Erzeugnisse eine Preisbindung.

d) Die deutschen SABA-Großhändler und die SABA-Facheinzelhändler in sämtlichen Mitgliedstaaten sind schließlich berechtigt, Geräte zu vertreiben, die mit den SABA-Erzeugnissen im Wettbewerb stehen.

II. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag

Nach Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

A. *Unter Artikel 85 Absatz 1 fallende Bestimmungen*

24. Die von SABA mit den Großhändlern, den Alleinvertriebshändlern und den Einzelhändlern geschlossenen oder zu schließenden Verträge sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die eine Reihe von Wettbewerbsbeschränkungen und -verfälschungen innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken und bewirken und geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

25. Aus den einzelnen Verträgen, die das SABA-Vertriebssystem bilden, folgt, daß sich SABA dahin bindet, keine Händler zu beliefern, die nicht dem Vertriebssystem angehören. Den „SABA-Händlern" ist es ihrerseits untersagt, Händler zu beliefern, die nicht von SABA zugelassen worden sind.

26. Diese Verpflichtungen engen die wirtschaftliche Handlungsfreiheit von SABA sowie der „SABA-Händler" ein. Sie bezwecken und bewirken auch eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Denn der Zugang zum SABA-Vertriebssystem steht ausschließlich solchen Händlern offen, die nicht nur allgemeine fachliche Voraussetzungen erfüllen, sondern darüber hinaus bereit sind, besondere vertriebsfördernde Maßnahmen zu ergreifen und besondere Absatzleistungen zu erbringen.

27. Soweit SABA für den Zugang zu ihrem Vertrieb allgemeine fachliche Voraussetzungen aufstellt, die objektiv geeignet sind, den sachgerechten Absatz von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik zu gewährleisten, und soweit sie alle Händler, die diese Voraussetzungen erfüllen, tatsächlich als Wiederverkäufer ihrer Erzeugnisse zuläßt (Fachhandelsbindung), liegt noch keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 vor.

28. Voraussetzungen bezüglich der fachlichen Qualifikation der „SABA-Händler" und der Fachkenntnisse des Verkaufspersonals, bezüglich der Beteiligung der SABA-Großhändler am Ausbau des Vertriebsnetzes und am Service-System, bezüglich der Beschaffenheit der Verkaufsräume und bezüglich des Kundendienstes (vgl. oben Nr. 9 Buchstaben a), b) und c) sowie Nr. 10 Buchstaben a), b), e) und f), Fachhandelsbindung) haben zur Folge, daß in der Regel nur solche Händler vom SABA-Vertriebssystem ausgeschlossen werden, die nicht geeignet sind, Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik zur Zufriedenheit der Verbraucher zu verkaufen und die mit dem Vertrieb verbundenen Service-Leistungen zu erbringen. Denn der sachgerechte Absatz von technisch hochwertigen Artikeln der Unterhaltungselektronik erfordert, daß diese Artikel in Fachgeschäften durch geschultes Personal und in Räumen verkauft werden, die eine ordnungsgemäße Lagerung, Ausstellung und Vorführung ermöglichen. Außerdem müssen die Händler in der Lage sein, die Garantieleistung und den Kundendienst zu erbringen, und zwar selbst oder durch Dritte.

29. Die SABA-Verträge sehen jedoch darüber hinaus besondere Verpflichtungen vor, die sich nicht im Hinblick auf den sachgerechten Vertrieb der betreffenden Erzeugnisse rechtfertigen lassen. Fachgroßhändler müssen die im SABA-Kooperationsvertrag enthaltenen Verpflichtungen übernehmen (Abschluß eines Halbjahres-Liefervertrags, Erzielung eines angemessenen Umsatzes und Vereinbarung eines bestimmten Liefervolumens, vgl. oben Nr. 9 Buchstabe d) und Nr. 14). Facheinzelhändler müssen das SABA-Sortiment so vollständig wie möglich führen, einen angemessenen Umsatz in SABA-Erzeugnissen erzielen und ein dem Umsatz entsprechendes Lager in SABA-Geräten unterhalten (vgl. oben Nr. 10 Buchstabe c) sowie Buchstabe g) und Nr. 16). Diese Verpflichtungen bewirken eine starke Bindung der zugelassenen Händler an SABA. Sie führen zum Ausschluß derjenigen Unternehmen, die zwar die qualitativen Zulassungsvoraussetzungen erfüllen, die aber nicht in der Lage oder bereit sind, diese Verpflichtungen zu übernehmen.

Hierin liegt die Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Denn es ist davon auszugehen, daß durch diese über die Fachhandelsbindung hinausgehende Selektion in spürbarem Umfang Unternehmen von der Zulassung als „SABA-Händler" und vom Handel mit SABA-Erzeugnissen ferngehalten werden.

30. Der Überprüfung, ob die „SABA-Händler" die Vertriebsbindung einhalten, dient es, wenn sie durch Einsichtnahme in den „EWG-Verpflichtungsschein" oder in die Gesamtliste der „SABA-Händler" vor jeder Belieferung eines Wiederverkäufers nachprüfen müssen, ob die Ernennung zum „SABA-Händler" erfolgt ist (vgl. oben Nr. 11 b). Dazu zählt auch die den „SABA-Händlern" auferlegte Verpflichtung zur Nummernkontrolle (vgl. oben Nr. 11 c). Dadurch will SABA die Möglichkeit erhalten, bei Lieferung von Vertragsware an einen nicht dem Vertriebssystem angeschlossenen Händler festzustellen, welcher „SABA-Händler" ihn beliefert hat.

31. Die vorstehend (Nrn. 29 und 30) aufgeführten Verpflichtungen SABA's und der „SABA-Händler" bezwecken und bewirken eine Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Denn sie hindern SABA und ihre Händler daran, nicht dem Vertriebssystem angehörende Händler zu beliefern. Diese Verpflichtungen beschränken die Wahlfreiheit der für den Vertrieb von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik geeigneten, aber von SABA nicht zugelassenen Händler und der Verbraucher. Sie sind auch geeignet, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen, denn allen nicht dem Vertriebssystem angehörenden Händlern wird die Möglichkeit genommen, SABA-Erzeugnisse zu erwerben und in andere Mitgliedstaaten zu exportieren.

32. In der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung hat sich SABA gegenüber ihren Vertragspartnern verpflichtet, ihre Erzeugnisse zum Zweck des Weiterverkaufs innerhalb eines abgegrenzten Gebietes des Gemeinsamen Marktes nur an den für dieses Gebiet zuständigen Alleinvertriebshändler zu liefern (vgl. oben Nr. 13). Die SABA-Alleinvertriebshändler werden verpflichtet, mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehende Waren nicht herzustellen oder zu vertreiben (Konkurrenzverbot) und außerhalb ihres Vertragsgebiets keine Kunden zu werben, keine Niederlassungen einzurichten und keine Auslieferungslager zu unterhalten (Kundenwerbeverbot, vgl. oben Nr. 13 Buchstaben a) und b)). Diese Verpflichtungen stellen von Artikel 85 Absatz 1 erfaßte Wettbewerbsbeschränkungen dar, die geeignet sind, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen.

B. *Nicht unter Artikel 85 Absatz 1 fallende Bestimmungen*

33. Die Verträge von SABA mit ihren Groß-, Alleinvertriebs- und Facheinzelhändlern enthalten darüber hinaus Verpflichtungen, die keine von Artikel 85 Absatz 1 erfaßten Wettbewerbsbeschränkungen darstellen, und Verpflichtungen, die normalerweise keine, allenfalls bei bestimmter Handhabung wettbewerbsbeschränkende Wirkungen haben.

34. Das den deutschen SABA-Großhändlern auferlegte Verbot, in der Bundesrepublik und in West-Berlin private Endverbraucher mit Vertragserzeugnissen zu beliefern, bezweckt und bewirkt keine Wettbewerbseinschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Dieses Verbot hindert zwar die deutschen SABA-Großhändler daran, insoweit mit den deutschen SABA-Einzelhändlern und den „SABA-Händlern" aus den anderen Gemeinschaftsländern in Wettbewerb zu treten. Die Belieferung der privaten Endverbraucher in Deutschland durch die deutschen SABA-Großhändler wäre jedoch in einem mehrstufigen, zwischen Großhandels- und Einzelhandelsfunktionen deutlich unterscheidenden System, wie es das SABA-Vertriebssystem darstellt, nicht funktionsgerecht, und die SABA-Großhändler würden gegenüber den SABA-Einzelhändlern einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorsprung erhalten. Dieser nicht leistungsgerechte Wettbewerb wird von Artikel 85 nicht geschützt.

35. Das den „SABA-Händlern" bis zum 1. Juli 1977 uneingeschränkt auferlegte Verbot, Vertragserzeugnisse in Länder außerhalb der EWG zu exportieren oder von dort zu reimportieren (vgl. oben Nr. 11 d), stellt keine spürbare Wettbewerbsbeschränkung innerhalb des Gemeinsamen Marktes dar. Denn wegen der sich aus dem zweimaligen Überschreiten der Zollgrenze der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ergebenden doppelten Zollbelastung besteht für „SABA-Händler" und Verbraucher in der Gemeinschaft kein Anreiz, von SABA oder einem „SABA-Händler" in einen Drittstaat exportierte Ware von dort zu beziehen, wenn SABA, wie das der Fall ist, ihren Abnehmern in den Drittstaaten keine günstigeren Abgabepreise gewährt als ihren Abnehmern in den EWG-Ländern.

36. Die Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft (Ausgabe Mai 1972) (vgl. oben Nr. 8) enthalten keine Verpflichtung, die zu einer unmittelbaren oder mittelbaren Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag führt. Die Kommission kann daher insoweit nach Artikel 2 der Verordnung Nr. 17 ein Negativattest erteilen.

37. Es ist davon auszugehen, daß die Verpflichtung der Alleinvertriebshändler, ihre Bruttoverdienstspanne und die ihren Abnehmern gewährten Rabatte SABA auf Wunsch bekanntzugeben und dem von SABA Beauftragten jede gewünschte Auskunft zu erteilen (vgl. oben Nr. 13 Buchstaben g) und h), nicht schon deshalb zu einer Wettbewerbsbeschränkung führt, weil SABA im Rahmen dieser Unterrichtung Kenntnis von allen Wettbewerbshandlungen der Alleinvertriebshändler untereinander erlangt. Solange SABA keine Empfehlungen ausspricht, Verkäufe von Vertragserzeugnis-

sen außerhalb der Vertragsgebiete zu unterlassen oder bestimmte Preise anzuwenden, und weder Vorteile gewährt noch Nachteile zufügt, um diese Ziele zu erreichen, kann nicht unterstellt werden, daß solche Informationen wettbewerbsbeschränkende Wirkung haben. Die Kommission hat derzeit keine Anhaltspunkte für eine derartige praktische Handhabung durch SABA.

III. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag

Nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag können die Bestimmungen des Artikels 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind,

oder

b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

38. Zum SABA-Vertriebssystem haben nur solche Händler Zugang, die bestimmte fachliche Voraussetzungen erfüllen und die sich in besonderer Weise für den Absatz der Vertragserzeugnisse einsetzen.

39. Hierdurch kann erreicht werden, daß für den Vertrieb von SABA-Erzeugnissen Händler zur Verfügung stehen, welche die technischen Kenntnisse besitzen und über die technischen Einrichtungen verfügen, die für den Verkauf der technisch komplizierten Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik (sachgerechte Bedienung und Beratung sowie Anschluß und Einstellung von Geräten) und für die Leistung des für den Endverbraucher unentbehrlichen Kundendienstes erforderlich sind.

40. Der Umstand, daß sich die „SABA-Händler" in besonderer Weise für den Absatz der Vertragserzeugnisse einsetzen müssen, führt zu folgenden Verbesserungen :

Die Verpflichtung der SABA-Großhändler, mit SABA Lieferverträge über ein halbes Jahr im voraus abzuschließen und die bestellte Warenmenge termingemäß abzunehmen, gestattet eine genaue Produktions- und Absatzplanung und damit eine kontinuierliche Versorgung unter gleichzeitiger Rationalisierung der Fertigung und des Vertriebs. Da eine entsprechende Verpflichtung auch für die SABA-Alleinvertriebshändler besteht, kann SABA deren Bedarf in ihre Planung einbeziehen. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit ist SABA ihrerseits verpflichtet, ihren Groß- und Alleinvertriebshändlern ein konkurrenzfähiges Erzeugnisprogramm zu marktgerechten Preisen anzubieten. Sie muß zu diesem Zweck mit ihren Großhändlern in ein ständiges enges Beratungsverhältnis insbesondere über die künftige Gestaltung und Struktur des SABA-Geräte-Programms treten. Die SABA-Großhändler haben daher — ebenso wie die SABA-Alleinvertriebshändler — die Möglichkeit, an der Produkt- und Programmgestaltung mitzuwirken, wozu sie wegen ihrer marktnahen Stellung besonders geeignet sind. Hierdurch wird erreicht, daß sich die SABA-Großhändler und die SABA-Alleinvertriebshändler mit marktgängigen Geräten versorgen können, die an die speziellen Wünsche der Verbraucher angepaßt sind.

Die Verpflichtung der SABA-Großhändler und der SABA-Facheinzelhändler, mit den Vertragserzeugnissen einen angemessenen Umsatz zu erzielen, sowie die Verpflichtung der SABA-Großhändler zur Vereinbarung eines Liefervolumens, welches das voraussichtliche Wachstum des inländischen Marktes für Unterhaltungselektronik in angemessener Weise berücksichtigt, führen zu einer Rationalisierung des Vertriebs, zu einer intensiveren Bearbeitung des Marktes sowie zu einer Absatzförderung. Die auf Grund des Liefervertrags bestehende Verpflichtung der SABA-Großhändler, die Vertragserzeugnisse auf Lager zu nehmen, sowie die Verpflichtung der SABA-Facheinzelhändler, das SABA-Sortiment so vollständig wie möglich zu führen und ein entsprechendes Lager zu halten, haben eine Vergrößerung der bei den Großhändlern in örtlichen Lagern vorrätigen Mengen bzw. eine Erweiterung des SABA-Sortiments und eine verbesserte Lagerhaltung der SABA-Facheinzelhändler zur Folge.

41. Schließlich kann man davon ausgehen, daß die zwischen SABA und ihren Alleinvertriebshändlern geschlossenen Vereinbarungen, wie im allgemeinen alle Alleinvertriebsvereinbarungen im grenzüberschreitenden Verkehr, aus den in den Erwägungsgründen der Verordnung Nr. 67/67/EWG dargelegten Gründen eine Verbesserung der Verteilung der betreffenden Waren zur Folge haben.

42. Die Vorteile, die sich aus einem verbesserten Kundendienst, einer kontinuierlichen Versorgung, einer Anpassung der SABA-Geräte an die speziellen Wünsche der Verbraucher, einer Vergrößerung der bei den Großhändlern in örtlichen Lagern vorrätigen Mengen und einem breiteren Warenangebot der Einzelhändler ergeben, kommen dem Verbraucher unmittelbar zugute.

43. Hinsichtlich der Vorteile, die sich aus der Rationalisierung der Fertigung und des Vertriebs von SABA ergeben, kann davon ausgegangen werden, daß SABA wegen des im Bereich der Unterhaltungselektronik bestehenden starken Wettbewerbs zur Weitergabe dieser Vorteile veranlaßt wird. Dies gilt um so mehr, als die deutschen SABA-Großhändler und die SABA-Facheinzelhändler in sämtlichen EWG-Ländern berechtigt sind, auch Konkurrenzerzeugnisse zu vertreiben.

Andererseits geht von dem auf den nachfolgenden Vertriebsstufen bestehenden Wettbewerb ein ausreichender Druck aus, um die SABA-Großhändler/Alleinvertriebshändler und die SABA-Facheinzelhändler zur Weitergabe der vorgenannten und der sich auf ihrer eigenen Vertriebsstufe ergebenden Rationalisierungsvorteile an die Verbraucher zu veranlassen. Denn die SABA-Facheinzelhändler und die Verbraucher können SABA-Erzeugnisse von beliebigen „SABA-Händlern" in der EWG beziehen. Nur bei der Belieferung der privaten Verbraucher in Deutschland scheiden die deutschen Großhändler als Wettbewerber der anderen „SABA-Händler" aus. Im übrigen wird dieser Wettbewerb dadurch gesichert, daß es allen „SABA-Händlern" freisteht, ihre Verkaufspreise nach eigenem Ermessen festzusetzen.

44. Das SABA-Vertriebssystem enthält keine wettbewerbsbeschränkenden Verpflichtungen, die für die Verwirklichung der vorgenannten Vorteile (vgl. oben Nrn. 39 bis 41) nicht unerläßlich sind.

45. Die Regeln über den selektiven Vertrieb SABA's werden von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag erfaßt, weil sie nicht nur für den Vertrieb von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik ungeeignete, sondern auch solche Wiederverkäufer von der Belieferung mit SABA-Geräten ausschließen, die diese Geräte sachgerecht vertreiben könnten, aber nicht die über die Fachhandelsbindung hinausgehenden Verpflichtungen übernehmen (vgl. oben Nr. 29). Ohne diese Verpflichtungen wären die vorgenannten Verbesserungen und Förderungen (vgl. oben Nr. 40) nicht zu erzielen.

46. Die in der Muster-Alleinvertriebsvereinbarung enthaltene Verpflichtung SABA's, ihre Erzeugnisse zum Zweck des Weiterverkaufs innerhalb eines abgegrenzten Gebietes des Gemeinsamen Marktes nur an den für dieses Gebiet zuständigen Alleinvertriebshändler zu liefern, wird in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 67/67/EWG als unerläßlich betrachtet, und die Verpflichtungen der Alleinvertriebshändler, mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehende Waren nicht herzustellen oder zu vertreiben und in anderen Mitgliedstaaten der EWG keine Kunden zu werben, keine Niederlassungen einzurichten und keine Auslieferungslager zu unterhalten, sind solche Wettbewerbsbeschränkungen, die nach Artikel 2 Absatz 1 der genannten Verordnung der Anwendbarkeit des Artikels 85 Absatz 3 EWG-Vertrag nicht entgegenstehen.

47. Die dem SABA-Vertriebssystem zugrunde liegenden Verträge eröffnen den beteiligten Unternehmen keine Möglichkeiten, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

48. Innerhalb des Gemeinsamen Marktes gibt es eine Reihe von Unternehmen, die Fernseh-, Rundfunk- und Tonbandgeräte herstellen und die in einen wirksamen Wettbewerb mit SABA treten können. Denn die Marktposition SABA's in den EWG-Ländern ist verhältnismäßig schwach.

49. Aber auch auf dem Markt der SABA-Erzeugnisse können in der Bundesrepublik zahlreiche SABA-Großhändler tätig sein, die nicht nur untereinander im Wettbewerb stehen, sondern auch dem Wettbewerb der SABA-Facheinzelhändler in sämtlichen EWG-Ländern ausgesetzt sind.

In den anderen Mitgliedstaaten, in denen SABA-Alleinvertriebshändler tätig sind, haben die SABA-Facheinzelhändler trotz der den betreffenden Alleinvertriebshändlern eingeräumten Ausschließlichkeit die Möglichkeit, SABA-Erzeugnisse auch von anderen Alleinvertriebshändlern und von deutschen Großhändlern sowie von beliebigen SABA-Facheinzelhändlern zu beziehen, und trotz des den betreffenden Alleinvertriebshändlern auferlegten Kundenwerbeverbots steht es diesen frei, auch „SABA-Händler" in den anderen EWG-Ländern zu beliefern.

Auf der Einzelhandelsstufe sind innerhalb der EWG zahlreiche SABA-Facheinzelhändler tätig (in der Bundesrepublik etwa 8 500), die alle miteinander im Wettbewerb stehen, da sie beliebige Endverbraucher und beliebige andere „SABA-Händler" beliefern können.

50. Die dem SABA-Vertriebssystem zugrunde liegenden Verträge, d.h.

— der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler",

— die Muster-Alleinvertriebsvereinbarung,

— der „Verpflichtungsschein Vertriebsbindung SABA-Großhändler",

— der Muster-Kooperationsvertrag,

— der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Facheinzelhändler",

— der „Verpflichtungsschein Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler"

erfüllen demnach derzeit alle Voraussetzungen für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag.

IV. Anwendung von Artikel 6 und von Artikel 8 der Verordnung Nr. 17

51. SABA hat die letzten wesentlichen Änderungen der den Vertrieb ihrer Erzeugnisse in der EWG regelnden Verträge, die für eine Freistellung dieser Verträge erforderlich waren, am 22. Juli 1974 vorgenommen. Es ist daher angemessen, daß die Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag nach Artikel 6 VO Nr. 17 — vorbehaltlich der nachstehenden Einschränkung — vom 22. Juli 1974 an wirksam wird.

Die letzte für eine Freistellung des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler" erforderliche Änderung hat SABA am 20. Februar 1975 vorgenommen. Bezüglich dieser Vereinbarung kann die Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag nach Artikel 6 VO Nr. 17 demnach erst von diesem Zeitpunkt an wirksam werden.

52. Wegen der Besonderheiten des vorliegenden Falles ist es zweckmäßig, die Geltungsdauer dieser Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 1 VO Nr. 17 auf sechs Jahre festzusetzen, damit die Kommission die Auswirkungen des SABA-Vertriebssystems nach verhältnismäßig kurzer Zeit erneut überprüfen kann.

53. Die Entscheidung war mit Auflagen zu verbinden, damit die Kommission ständig in der Lage ist, zu würdigen, ob auf Grund des SABA-Vertriebssystems der Zugang zum Vertrieb von Artikeln der Unterhaltungselektronik unbillig behindert wird und ob SABA — etwa durch Einflußnahme auf die Gestaltung der Wiederverkaufspreise — den Wettbewerb in einer über den Inhalt der Vetriebsverträge hinausgehenden Weise behindert. SABA muß der Kommission daher jährlich Berichte über die Fälle vorlegen, in denen sie einem Händler die Zulassung als „SABA-Händler" verweigert oder entzogen, Anfragen auf Abschluß von Lieferverträgen abgelehnt oder Liefersperren verhängt oder Einsicht in die Unterlagen eines „SABA-Händlers" über die Nummernkontrolle verlangt hat. Die Entscheidung beruht insoweit auf Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17.

V. Teilanwendbarkeit von Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17

54. Die mit dem Unternehmen Ets. Fr. Drion am 18./24. November 1966 geschlossene Muster-Alleinvertriebsvereinbarung, die an die Stelle der von diesem Unternehmen am 28. Januar 1963 angemeldeten Alleinvertriebsvereinbarung getreten und im wesentlichen mit der letzteren identisch ist, erfüllt zwar die Voraussetzungen des Artikels 7 Absatz 1 VO Nr. 17. Trotzdem ist es nicht gerechtfertigt, das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 für einen bestimmten Zeitraum vor dem 16. Dezember 1972 nicht anzuwenden. Denn auch nachdem die Kommission am 10. März 1971 in der Mitteilung der Beschwerdepunkte darauf hingewiesen hatte, daß

— die Verpflichtungen des belgischen Alleinvertriebshändlers,

  — die Zustimmung von SABA vor der Belieferung eines deutschen Wiederverkäufers einzuholen und SABA-Erzeugnisse an diesen nur zu den von SABA gebundenen Preisen abzugeben,

  — seine Abnehmer zu verpflichten, beim Verkauf an Endverbraucher in Deutschland die dort gebundenen SABA-Preise zu beachten und bei Belieferung deutscher Wiederverkäufer die vorherige Zustimmung von SABA einzuholen,

— sowie die Fachhandelsbindung mit Ausschluß bestimmter Einzelhandelsformen von der Belieferung

von Artikel 85 Absatz 1 erfaßt würden, ohne daß die Voraussetzungen für eine Freistellung nach Absatz 3 dieses Artikels erfüllt seien, haben die beteiligten Unternehmen die betreffenden Wettbewerbsbeschränkungen bis zum 15. Dezember 1972 aufrechterhalten.

55. Die übrigen zum SABA-Vertriebssystem gehörenden Verträge erfüllen nicht die Voraussetzungen des Artikels 7 Absatz 1 VO Nr. 17, denn

— der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler" (Ausgabe 1972),

— die Muster-Alleinvertriebsvereinbarung (Fassung 1966/67),

— die Verpflichtungsscheine Betriebsbindung (Ausgabe 1965),

— der Muster-Kooperationsvertrag (Ausgabe vom 2. Januar 1974),

— der „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Facheinzelhändler" (Ausgabe 1972) sowie

— die Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft (Ausgabe Mai 1962)

sind erst nach Inkrafttreten der Verordnung Nr. 17 zur Anwendung gelangt, und die mit den Unternehmen

— A. Loschetter & Fils und

— SABA Nederland N.V.

geschlossenen Muster-Alleinvertriebsvereinbarungen sind erst nach Ablauf der in Artikel 5 Absatz 1 VO Nr. 17 vorgeschriebenen Frist angemeldet worden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Für die Kommission besteht nach den ihr bekannten Tatsachen kein Anlaß, gegen die Verkaufsbedingungen für das Inlandsgeschäft (Ausgabe Mai 1972), die derzeit von dem Unternehmen SABA, Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt August Schwer und Söhne GmbH, für den Vertrieb seiner Erzeugnisse in der Bundesrepublik angewendet werden, auf Grund von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einzuschreiten.

Artikel 2

Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird gemäß Artikel 85 Absatz 3 für nicht anwendbar erklärt auf

— den „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Großhändler" (Ausgabe vom 1. Juli 1974),
— die Muster-Alleinvertriebsvereinbarung (geänderte Fassung 1966/67),
— den „Verpflichtungsschein Vertriebsbindung SABA-Großhändler" (geänderte Ausgabe vom 1. Juli 1974),
— den Muster-Kooperationsvertrag (geänderte Ausgabe vom 2. Januar 1974),
— den „EWG-Verpflichtungsschein SABA-Facheinzelhändler" (Ausgabe vom 1. Juli 1974) und
— den „Verpflichtungsschein Vertriebsbindung SABA-Facheinzelhändler" (Ausgabe vom 1. Juli 1974).

Artikel 3

Artikel 2 ist bezüglich der zwischen SABA und dem Unternehmen Ets. Fr. Drion geschlossenen Muster-Alleinvertriebsvereinbarung vom 16. Dezember 1972 an, bezüglich des „Verpflichtungsscheins Vertriebsbindung SABA-Großhändler" vom 20. Februar 1975 an und bezüglich der übrigen in Artikel 2 genannten Vereinbarungen vom 22. Juli 1974 an wirksam; er gilt bis zum 21. Juli 1980.

Artikel 4

Dem Unternehmen SABA, Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt August Schwer und Söhne GmbH, wird aufgegeben, jährlich, und zwar erstmals zum 31. Dezember 1976, der Kommission Berichte über die Fälle vorzulegen, in denen sie

— einem Händler die Zulassung als „SABA-Händler" verweigert oder entzogen,
— Anfragen auf Abschluß von Lieferverträgen abgelehnt oder Liefersperren verhängt oder
— Einsicht in die Unterlagen eines „SABA-Händlers" über die Nummernkontrolle verlangt hat.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist an die nachstehenden Unternehmen gerichtet:

— SABA, Schwarzwälder Apparate-Bau-Anstalt August Schwer und Söhne GmbH, Villingen-Schwenningen, Hermann-Schwer-Straße,
— A. Loschetter & Fils, boulevard Prince Henri 41, Luxemburg,
— Ets. Fr. Drion, avenue Albert Giraud 96/100, Brüssel,
— SABA Nederland N.V., Utrechtseweg 340, De Bilt.

Brüssel, den 15. Dezember 1975

Für die Kommission

A. BORSCHETTE

Mitglied der Kommission