II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. März 1992

in einem Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/32.290 — Newitt gegen Dunlop Slazenger International und andere)

(Nur der englische und der niederländische Text sind verbindlich)

(92/261/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (1), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf die Artikel 3, 15 und 16,

gestützt auf den Antrag der britischen Newitt & Co. Ltd an die Kommission vom 18. März 1987 auf Feststellung nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17, Dunlop Slazenger International Ltd (Vereinigtes Königreich) und einzelne Alleinvertriebshändler hätten gegen Artikel 85 des Vertrages verstoßen,

aufgrund des Beschlusses der Kommission vom 7. Mai 1990, in dieser Sache ein Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (2) zu den Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartelle und Monopole,

in Erwägung nachstehender Gründe :

A. SACHVERHALT

I. Die Parteien

1. *DSI und der BTR-Konzern*

(1) Dunlop Slazenger International Ltd (nachstehend „DSI" genannt), ein Unternehmen englischen Rechts, gehört zum BTR-Konzern, der in vielen Sparten tätig ist. DSI produziert und verkauft in dem Konzern weltweit Sportartikel. Das Unternehmen kam damit 1988 auf einen Umsatz von 114 Millionen Pfund (172 Millionen ECU). Der Konzernumsatz lag bei 5 473 Millionen Pfund (8 242 Millionen ECU).

2. *Newitt*

(2) Newitt & Co. Ltd (nachstehend „Newitt" genannt) ist ebenfalls ein Unternehmen englischen Rechts und betreibt Groß- und Einzelhandel mit Sportartikeln. Der Umsatz lag 1988 bei 3,7 Millionen Pfund (5,8 Millionen ECU). Newitt war bis 1986 einer der größten, wenn nicht der größte Parallelexporteur von DSI-Produkten.

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
(2) ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

3. *All Weather Sports*

(3) All Weather Sports BV (nachstehend „AWS" genannt) hatte seinerzeit von DSI den Alleinvertrieb für die Marke Dunlop in den Beneluxländern inne. 1988 betrug der Umsatz 30 Millionen Gulden (13 Millionen ECU). 1989 kaufte das AWS-Management den Betrieb von dem damaligen Eigentümer Bührmann-Tetterode Nederland BV. Die neue Firma nannte sich All Weather Sports Benelux BV.

4. *Pinguin Sports*

(4) Pinguin Sports BV (nachstehend „Pinguin" genannt) hatte seinerzeit in den Niederlanden von DSI die Alleinvertriebsrechte für die Marke Slazenger. 1987 setzte Slazenger rund 2,4 Millionen Gulden (1 Million ECU) mit Slazenger-Produkten um.

II. Newitt-Beschwerde

(5) Am 18. März 1987 reichte Newitt bei der Kommission Beschwerde ein. Newitt warf darin DSI vor, auf verschiedene Weise, vor allem über die Preise, die Ausfuhr von Tennis- und Squashbällen in die anderen Mitgliedstaaten zu behindern, um sein Alleinvertriebsnetz zu schützen.

Newitt vertrat die Auffassung, DSI besitze eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt für Tennis- und Squashbälle und habe, um seine Vertriebsvereinbarungen durchzusetzen, gegen die Artikel 85 und 86 des Vertrages verstoßen.

III. Produkte und Märkte

1. *Tennisbälle*

(6) Der Markt für Tennisbälle ist oligopolistisch. Fünf Hersteller teilen sich zusammen in 90 % des Marktes der Gemeinschaft (1989) (siehe Anhang 1.1) [1] — DSI kam auf etwa 39 % (Dunlop 28 %, Slazenger 11 %), Dunlop Frankreich auf 19 % [2], Penn auf 16 %, Tretorn auf 11 %, Wilson auf 6 %. Tretorn und Dunlop Frankreich verkaufen praktisch nur in Europa; auf dem Weltmarkt (1986) sind nur Wilson (± 30 %), Penn (± 24 %) und DSI (± 21 %) vertreten. Wilson und Penn teilen sich den amerikanischen Markt, DSI hingegen belegt den ersten Platz in Europa.

(7) Der Zugang zum Markt wird zwar durch die Technik erschwert, der Oligopolcharakter des Marktes für Tennisbälle scheint aber eher wirtschaftliche Gründe zu haben und mit dem stark ausgeprägten Markenbewußtsein der Käufer zusammenzuhängen. Gerade diese Barriere ist für neue Marken schwer zu überwinden, und die alten Hersteller bemühen sich denn auch, sie hoch zu halten, indem sie systematisch große Turniere sponsern und sich um die „offizielle" Anerkennung der Tennisverbände bemühen, die sie sich von dem Hersteller und/oder Vertragshändlern bezahlen lassen.

2. *Squashbälle*

(8) Der Markt für Squashbälle wird von DSI beherrscht: In manchen Ländern hat DSI eine monopolähnliche Stellung; in der Gemeinschaft lag der Marktanteil 1986 bei 60 bis 70 %. Im Vereinigten Königreich waren es 80 %, in Irland 85 % und in Spanien 90 % (siehe Anhang 1.2). Der einzige ernstzunehmende Konkurrent für DSI-Squashbälle ist die Elastomer Technology Pty (Australien) mit der Marke Merco, die es in der EWG auf einen Marktanteil von 11 % bringt.

3. *Andere Produkte*

(9) DSI produziert und/oder verkauft eine Vielzahl von Sportartikeln einschließlich Sportbekleidung, Sportschuhe usw. Für die meisten Produkte gibt es hier wesentlich mehr Hersteller und demnach auch eine stärkere Konkurrenz. Bei manchen Artikeln — Tennisschläger und Golfbedarf — ist die Konzentration jedoch stärker, und auch hier gehört DSI wieder zu den Großen der Branche.

IV. Das DSI-Vertriebssystem

1. *Vertriebsnetz*

(10) Im Vereinigten Königreich hat DSI keine Vertragshändler. Das Unternehmen liefert direkt an den Einzelhandel, vereinzelt auch an Großhändler. In den anderen Mitgliedstaaten gibt es aber Vertragshändler — getrennt für Dunlop und Slazenger —, zum Teil arbeitet DSI aber auch mit anderen Konzernunternehmen.

2. *Vertriebsvereinbarungen*

(11) Die Vertriebsvereinbarungen von DSI sind zwar in der Form zum Teil verschieden, aber weitgehend ähnlich in den Pflichten. Dem Vertragshändler wird in allen Verträgen für ein Gebiet der Alleinvertrieb zugesichert als „exclusive distributor", „principal distributor" oder „representative"; die

[1] Die Zahlen beziehen sich nur auf sogenannte „first grade tennis balls", also die erste Qualität (auch die gängigste), die bei Spielen und Wettkämpfen verwendet werden.
[2] Teil des japanischen Sumitomo-Konzerns.

Unterschiede liegen weitgehend nur in der Bezeichnung. Alle Vertragshändler erhalten ein Gebiet zugewiesen, in dem nur sie die Marke Dunlop oder Slazenger vertreten ; außerhalb dürfen sie nicht aktiv verkaufen. Im Vertragstext steht allerdings nichts über einen passiven Verkauf. Es gibt dort auch keinen absoluten Gebietsschutz. Die restlichen Vertragsklauseln halten sich im Rahmen dessen, was auch sonst in Alleinvertriebsvereinbarungen zu finden ist.

3. *Preisgestaltung*

(12) Für alle Produkte hat DSI zwei Listenpreise, einen für den britischen Inlandsmarkt (Trade Price List) und eine für den Export (Export Price List). Die Exportpreise sind meist günstiger.

Wie groß die Preisunterschiede für typische Tennis- und Squashbälle sind, wird in Anhang 2 gezeigt. Die Zahlen beziehen sich auf die Jahre 1982 bis 1989.

Danach sind die Ausfuhrpreise bis auf wenige Ausnahmen niedriger als die englischen Inlandspreise, sowohl für Tennisbälle wie für Squashbälle. Die Preisunterschiede schwanken aber stark von Jahr zu Jahr. Für Squashbälle sind sie meist größer (15 bis 30 %) als für Tennisbälle (3 bis 15 %).

Auch Tennisschläger, Squashschläger, Tischtennisschläger, -bälle und -tische und Sporttaschen von DSI sind meist im Inland wesentlich teurer als im Export, aber es gibt hier starke Schwankungen, und das Jahr 1985 war eine Ausnahme. Die Preisunterschiede bewegen sich zwischen 15 und 30 %, können aber auch bis zu 50 % gehen.

Vertragshändler von DSI in der Gemeinschaft zahlen für Waren für den Export geringere Preise. Es handelt sich, wie DSI auf Anfrage erklärte, um einen Standardrabatt von 20 %. Praktisch war der Rabatt meist wesentlich höher und lag zwischen 25 und 45 % (1).

V. Erschwerung der Ausfuhr durch DSI

Zusammenfassung

(13) Mindestens seit 1977 verfolgt DSI eine Geschäftspolitik, die dem Handel grundsätzlich jeden Export untersagt. Mindestens seit 1985 erschwert DSI die Ausfuhr verschiedener Produkte — hauptsächlich, aber nicht ausschließlich, Tennisbälle und Tennisschläger — in andere Mitgliedstaaten, insbesondere aber die Benelux-Länder, und zwar in Abstimmung mit den dortigen Vertragshändlern und zum Schutz der Vertriebsorganisation gegen Paralleleinfuhren.

(14) Art der Hindernisse :

— keine Ausfuhr ohne Zustimmung von DSI,

— in Einzelfällen keine Belieferung,

— Spezialpreise für britische Großhändler, um ihnen das Exportgeschäft zu verleiden,

— im Ausland Aufkauf von billigen Parallelimporten zur Absicherung des Preisniveaus der DSI-Vertragshändler,

— Kennzeichnung der Artikel, um feststellen zu können, wo sie herkamen und an wen sie geliefert wurden,

— Benutzung des Markenzeichens der Tennisverbände allein für das DSI-Vertragshändlernetz.

(15) Betroffen war im wesentlichen (aber nicht ausschließlich) die Firma Newitt. An sich richtete sich das Vorgehen von DSI nicht unbedingt gegen Newitt, denn wer exportiert hatte, ließ sich nicht immer genau feststellen. Zudem muß das Vorgehen im größeren Zusammenhang der Geschäftspolitik von DSI gesehen werden, die darauf hinauslief, alle Exporte in Länder zu unterbinden, in denen ein Vertragshändlernetz bestand.

1. *Ausfuhrverbot*

(16) Anscheinend sind Dunlop-Artikel schon seit langem nur dann an britische Großhändler geliefert worden, wenn sie sich verpflichteten, sie nicht zu exportieren. In einem Schreiben der Dunlop Sports Company (nach der Übernahme durch DSI) an Newitt vom 14. Dezember 1977 findet sich folgender Satz :

„Ich möchte Sie darauf hinweisen, daß dieses Angebot unter der Voraussetzung gilt, daß Sie die Artikel über ihr normales Vertriebsnetz absetzen, und nicht en gros ohne unsere vorherige Zustimmung an Vertreter in Übersee liefern oder an eine Firma im Vereinigten Königreich für den Weiterverkauf an andere Unternehmen, zu denen die Dunlop Sports Company keinerlei Geschäftsbeziehungen unterhält."

(1) Siehe Randnummer 34 und Anhang 2.

In der Praxis wurden diese Exporte jedoch lange Zeit toleriert, zumindest bei der Beschwerdeführerin. Dunlop begnügte sich — nach Angaben von Newitt — mit gelegentlichen offiziellen Protesten, unternahm aber nichts Ernsthaftes. Seit 1985/86 verfolgt DSI jedoch einen anderen Kurs und setzte Newitt mit konkreten Maßnahmen unter Druck.

(17) Am 5. August 1985 nahm DSI eine Bestellung von Newitt an, erklärte dann aber zu der Auftragsbestätigung:

„Ich möchte bekräftigen, daß unsere Exportpolitik einfach darin besteht, keine Exporte zuzulassen, in welches Land auch immer, wenn wir in dem Land Vertragshändler haben; auch Lieferungen über Dritte wären Vertragsbruch und zugleich auch eine üble Handelspraxis. An sich sind alle Märkte in Europa durch Alleinvertriebsvereinbarungen gedeckt."

(18) Auf einer Besprechung mit Newitt am 12. Mai 1986 berichtete DSI, ASW (1), der Benelux-Vertragshändler von DSI für Dunlop-Artikel, habe sich über Paralleleinfuhren von Dunlop-Artikeln beschwert. DSI werde hier für Abhilfe sorgen. Mit Schreiben vom 16. Juni 1986 legte DSI Newitt dar, was das Unternehmen gegen Parallelausfuhren zu tun gedenke:

1. Verbot jeder Direktausfuhr von Dunlop- und Slazenger-Artikeln, soweit DSI nicht ausdrücklich zustimmt.

2. Wenn Newitt Exportaufträge erhält, soll es sie DSI vorlegen: DSI will sich dann jeden Auftrag anschauen. Manche könnte DSI direkt abwikkeln und Newitt dafür eine Provision zahlen. In einem späteren Schreiben (2) hieß es hierzu, solche Geschäfte kämen normalerweise nur für Drittländer, z. B. in Afrika, in Betracht.

3. Das Exportkonto von Newitt bei DSI wird gestrichen. Das gesamte Geschäft mit Newitt läuft künftig über das Inlandsverkaufsbüro und wird dort getrennt verbucht (und zu englischen Inlandspreisen abgerechnet).

Außerdem wird in dem Schreiben eine weitere Zusammenkunft vorgeschlagen, auf der darüber gesprochen werden soll, „wie man den grenzüberschreitenden Handel in Europa, vor allem mit Holland, Frankreich und Deutschland, besser in den Griff bekommen könnte".

2. *Liefersperre*

(19) Im Oktober 1986 hat DSI zwei umfangreiche Bestellungen von Newitt zurückgewiesen, als Newitt 57 000 Dutzend Tennisbälle für Frankreich haben wollte. Der Auftrag hatte einen Wert von 270 000 Pfund. DSI erinnerte an die Exportpolitik des Unternehmens; auch habe es „erhebliche Schwierigkeiten" gegeben, weil „große Mengen" Tennisbälle, die von Newitt nach Frankreich geliefert worden seien, später in Belgien und den Niederlanden aufgetaucht seien.

(20) Newitt hielt daraufhin nach anderen Bezugsquellen Ausschau. Sie fand sie für Tennisbälle in den Vereinigten Staaten. DSI versuchte herauszubekommen, wer die Partien geliefert hatte (3).

Zugleich setzte DSI Newitt unter Druck und stellte im Juni 1987 sämtliche Lieferungen ein. BTR, die Holding von DSI, gibt zwar zu, daß dies der Fall war — weil man zu dem Schluß gelangt war, daß Newitt nicht mehr die Stellung seiner Vertriebshändler in Europa respektiere —, bestreitet jedoch jede Absicht, Newitt auf Dauer und ganz zu sperren (4).

(21) Bis Ende 1987 gelang es Newitt, Tennisbälle von der amerikanischen DSI-Filiale zu beziehen. Im Januar 1988 stellten die Amerikaner jedoch ihre Lieferungen ein mit der Begründung, dies hänge mit einer „neuen Geschäftspolitik" zusammen (5).

3. *Preispolitik*

3.1. Neue Tarife und Rabatte für den britischen Großhandel

(22) In dem Schreiben vom 16. Juni 1986, in dem DSI Newitt erklärt hatte, ohne Zustimmung von DSI dürfe Newitt nicht exportieren, waren auch neue Tarife und Rabatte für Squashbälle bekanntge-

(1) Siehe Randnummer 3.
(2) Schreiben vom 15. Oktober 1986 an Newitt.
(3) Siehe Randnummer 33.
(4) Schreiben von BTR an Newitt, 3. September 1987.
(5) Fernschreiben von Dunlop USA an Newitt, 1. Februar 1989.

macht worden. Newitt erhielt nun nicht mehr — wie seit 1978 — die wesentlich günstigeren Exportpreise (1) mit 20 % Rabatt, sondern nur noch Inlandspreise mit 15 % Rabatt. Für Newitt verteuerte sich damit der Einkauf schlagartig: bei bunten Squashbällen um 27 % und bei schwarzen um 54 %.

(23) Ähnlich änderten sich auch Tarife und Rabatte für Tennisbälle 1986/87. Newitt bekam 1985 Exportpreise mit 20 % Rabatt, 1986 mit 16,5 %, dann aber gab es eine Angleichung an die Inlandspreise mit 15 % Rabatt, 20 % nach Verhandlungen, und dann wieder 17,5 % im Jahr 1988. Wie sich die Preise auf Vertragshändler ausgewirkt haben, zeigt Anhang 3. Newitt mußte bis zu 10 % mehr zahlen als die Vertragshändler, später wurden hieraus 25 bis 40 % (siehe Anhang 3.3).

(24) BTR hatte mit dem schon erwähnten Schreiben vom 3. September 1987 Newitt die Wiederaufnahme normaler Geschäftsbeziehungen nach der Liefersperre vorgeschlagen, zugleich aber auch erklärt, Exportpreise gebe es nur für „bestimmte" Aufträge, wenn der Exportkunde „bekannt" sei, und der Rabatt richte sich nach den „Aufgaben" der Vertragshändler von DSI in dem betreffenden Gebiet.

3.2. Unterstützung für die Vertragshändler

(25) DSI hat seine Vertragshändler nicht nur über die Listenpreise, sondern auch auf andere Weise unterstützt (fallweise besondere Preissenkungen, Entschädigung für Schmälerung der Gewinnspanne); damit sollte die Preisspanne zwischen Vertragshandel und britischen Exportfirmen so niedrig gehalten werden, daß jeder Anreiz für einen Export entfällt (2).

4. *Ankauf von parallel exportierten Artikeln*

(26) 1985 und 1986 boten zwei niederländische Handelsketten Dunlop-Tennisschläger der Marke Max 200 G besonders billig an; die Ware stammte aus Paralleleinfuhren. AWS beschwerte sich bei DSI, und DSI beteiligte sich finanziell am Aufkauf der Schläger durch AWS — es waren 250 Stück. AWS bekam von DSI die Differenz zwischen dem Preis, den AWS für den Aufkauf der Schläger gezahlt hatte, und dem Preis, zu dem es die Schläger von DSI hätte beziehen können. Die Werbekampagne im Anschluß daran wurde auch von DSI finanziell unterstützt: Der Aufkauf sollte überall publik gemacht werden, damit der Einzelhandel in der Vertriebsorganisation von DSI wieder Vertrauen schöpfen konnte. Ende 1986 wurden dann anscheinend zum zweiten Mal Schläger aufgekauft: 200 neue Modelle Max 200 G bei Kwantum.

5. *Kennzeichnung der Artikel*

5.1. Kennzahlen

(27) DSI hat dann auch einzelne Artikel, Tennisschläger beispielsweise, so gekennzeichnet, daß sich bei Paralleleinfuhren der Lieferant feststellen und damit „ausschalten" läßt (3).

5.2. Kennzeichnung

(28) In der gleichen Absicht hat DSI dann auch Tennisballdosen besonders gekennzeichnet. Damit konnte dann DSI nach Angaben der Beschwerdeführerin feststellen, welchen Weg die Tennisbälle genommen hatten.

6. *Markenzeichen der Tennisverbände nur für Vertragshändler*

(29) Die technische Zulassung der Tennisbälle liegt in den Händen des internationalen Tennisverbands. Jeder Ball, der den Normen des internationalen Tennisverbands entspricht, kann zugelassen werden; der Hersteller zahlt hierfür eine Pauschale, die die Kosten der Zulassungsprüfung deckt. Die zugelassenen Bälle erhalten die Bezeichnung „First Grade Tennis Balls" und können damit in allen Turnieren und Wettkämpfen verwendet werden.

Die meisten nationalen Tennisverbände haben darüber hinaus noch ein eigenes Zulassungs- oder Auswahlverfahren, dessen Kriterien rein finanzieller Art sind. Gegen Zahlung einer Pauschale, zum Teil auch erst nach Verhandlungen oder gar einer Ausschreibung, erhalten einzelne Marken das Kennzeichen „offizieller Ball" des Verbandes X

(1) Siehe Randnummer 12.
(2) Siehe Randnummern 34 und 35.
(3) Fernschreiben DSI an AWS, 10. März 1986.

oder eines von einem Verband veranstalteten großen Turniers (Wimbledon, Roland Garros). Das Kennzeichen wird auf der Dose oder dem Ball selbst angebracht. Üblich ist auch ein Zusatz, aus dem hervorgeht, daß die Marke von dem Verband ausgewählt oder empfohlen wird.

Das Kennzeichen hat einen hohen Werbewert, und in Verbandsturnieren darf nur mit diesen „offiziellen" Bällen gespielt werden.

Als der holländische Markt im Lauf des Jahres 1986 mit Paralleleinfuhren überflutet wurde, versah DSI seine Tennisbälle der Marke „Fort" mit dem Aufdruck „KNLTB official" (KNLTB ist die Abkürzung des holländischen Tennisverbands) (1) und dem folgenden Text „einziger von diesem Verband anerkannter und empfohlener Tennisball". Die neuen Tennisdosen bekamen einen Aufkleber mit dem gleichen Text. Bälle und Dosen wurden nur an DSI-Vertragshändler in den Niederlanden geliefert. Ein ähnliche Kennzeichnung erfolgte in Belgien.

VI. Mitwirkung einzelner Vertragshändler an der Bestimmung der Geschäftspolitik von DSI

(30) Als am 3. November 1988 Prüfer AWS aufsuchten, den Benelux-Vertragshändler von DSI für die Marke Dunlop, fanden sie, daß AWS aktiv an der Gestaltung der Exportpolitik von DSI beteiligt war, was das Benelux-Geschäft betraf. Eine Prüfung bei Pinguin am 4. November 1988 ergab, daß der niederländische Vertragshändler von DSI für die Marke Slazenger sich in dieser Hinsicht zumindest passiv verhalten hatte.

1. *AWS*

(31) Nach den Unterlagen, die bei der Prüfung gefunden wurden, bestand die Rolle von AWS im wesentlichen darin, DSI über die Paralleleinfuhren in den Benelux-Ländern zu berichten, bei der Ermittlung der Einfuhrquelle zu helfen, DSI zu drängen, Abhilfe zu schaffen und hierbei mitzuarbeiten. Anscheinend ging es bei dem abgestimmten Verhalten von DSI und AWS überwiegend, aber nicht ausschließlich, um Tennisbälle und Tennisschläger. Hinzu kämen mindestens noch Golf-Artikel und Squash-Bälle. Das Vorgehen von AWS und DSI ist eingehend in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargestellt worden (2) (Randnummern 42 bis 76), und wird hier nur kurz behandelt.

1.1. Informationsaustausch und Druck auf DSI

(32) Zahlreiche Unterlagen, die bei AWS gefunden wurden, bezeugen eine fortdauernde Zusammenarbeit zwischen AWS und DSI, um die Herkunft der Paralleleinfuhren in den Niederlanden und Belgien feststellen und ausschalten zu können.

Von 1985 bis Ende 1987 hat AWS regelmäßig DSI informiert, wenn wieder Parallelimporte von Dunlop-Artikeln aus welchem Land auch immer auf dem holländischen Markt unmittelbar bevorstanden oder bereits im Laden angeboten wurden. Diese Informationen bestanden meist in einer Beschwerde, in der AWS den Vorwurf erhob, DSI gelinge es nicht, seinen Vertrieb unter Kontrolle zu bringen, daß dies aber eine der Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit sei. Oft verband AWS seine Beschwerde mit der Drohung, die Geschäftsbeziehungen abzubrechen, keine Ware mehr zu bestellen und unverkaufte Bestände zurückzuschicken. Soweit AWS dies in Erfahrung bringen konnte, meldete die Firma dem Hersteller das Herkunftsland der Paralleleinfuhren oder den Namen des Einführers oder andere Dinge, die zur Klärung der Herkunft beitragen konnten.

Aus den Unterlagen geht übrigens hervor, daß DSI (meist sehr rasch) auf die Beschwerden des Vertragshändlers reagierte und sich energisch bemühte, die Quelle der Paralleleinfuhren zu ermitteln und festzustellen, welchen Weg die Ware genommen hatte (durch Kennzahlen und Markierung der Artikel). Sobald die Quelle festgestellt worden war, versuchte DSI auf verschiedenste Weise, diese Importe auszuschalten. Dabei forderte DSI seinerseits AWS immer zur Mitarbeit auf.

(1) KNLTB: Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond.

(2) Schreiben der Kommission vom 29. Mai 1990 an DSI, BTR, AWS und Pinguin. Allerdings ist die Art, wie die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte verschiedene Papiere, die bei AWS gefunden worden waren, ausgelegt hat, von dem Unternehmen bestritten worden. Sie wird hier nicht übernommen: Mitteilung der Beschwerdepunkte, Ende Ziffer 37 (nicht „verschiedene" Papiere, sondern „ein" Papier), Ende Ziffer 53 („eigen kenmerken"), Ziffer 64 erster Absatz („inkoop- en verkoopprijzen") Ende, Ende Ziffer 72 (willkürliche Wechselkurse) und Ziffer 74.

1.2. Liefersperre für Newitt

(33) Mit dem Exportverbot wollte DSI an sich sein gesamtes Vertragshändlernetz schützen (1). Die Unterlagen wie auch die unwidersprochen gebliebenen Behauptungen der Beschwerdeführerin zeigen, daß AWS bei der Liefersperre für Newitt eine besondere Rolle gespielt hat. Als DSI im Mai 1986 ankündigte, gegen die Paralleleinfuhren werde energisch vorgegangen, berief sich die Firma auf die Beschwerden von AWS (2). Auf die Lieferung von Bällen durch Newitt nach Frankreich, die dann in die Niederlande und nach Belgien weitergeleitet wurden, berief sich DSI im Oktober 1986 auch bei der Weigerung, eine Bestellung von Newitt für Frankreich auszuführen (3). Als sich dann AWS darüber beschwerte, Dunlop-Bälle aus den USA seien auf dem holländischen Markt aufgetaucht, versuchte DSI herauszubekommen, welcher Händler dabei seine Hand im Spiel gehabt haben könnte, und brachte dann die amerikanische Tochter dazu, Newitt nicht mehr zu beliefern (4).

1.3. Preispolitik

(34) Aus den bei AWS gefundenen Unterlagen geht auch hervor, daß die Preispolitik von DSI gegenüber dem britischen Handel (5) auf Beschwerden von AWS zurückging. Die Preise der Parallelimporte lagen in den Niederlanden weit unter dem, was AWS für Dunlop-Artikel verlangte. AWS verlangte damals eine feste Spanne — auf jeden Fall für die gängigsten Tennisbälle und -schläger — zwischen den britischen Inlandspreisen und den eigenen Einkaufspreisen, um in den Niederlanden zu dem gleichen Preis verkaufen zu können, zu dem die britischen Parallelexporteure ihre Ware einkauften, womit dann jeder Exportanreiz entfallen würde. AWS bestand auf einer Handelsspanne, die, netto, mit Transportkosten Einkaufspreise in Höhe von 65 bis 66 % der dem britischen Handel berechneten Inlandspreise (netto) bedeutet hätte.

Nettoeinkaufspreis des britischen Handels =

100	%	= AWS-Verkaufspreis in den Niederlanden
– 32,5	%	= Handelsspanne von AWS netto
– ± 2,5	%	= Transportkosten
± 65	%	= Nettoeinkaufspreis von AWS

DSI war damit nicht einverstanden, fand diese Lösung zu starr und erklärte, AWS solle sich die Rechnung noch einmal überlegen. Die Preise, die Newitt netto zahlen müsse, seien jedoch von 7,50 Pfund 1985 für das Dutzend Tennisbälle auf 8,50 Pfund angehoben worden, „um eine Ausfuhr unmöglich zu machen" (Sitzung vom 15. und 16. Mai 1986). Nach längeren Verhandlungen (AWS forderte immer noch eine feste Spanne) beschloß DSI, sämtliche Inlandspreise heraufzusetzen und „die niedrigsten Netto-Inlandspreise" für Newitt noch einmal zu erhöhen, ebenso wie für zwei weitere britische Händler, und (vorübergehend) die Nettopreise für AWS zu senken. AWS erhielt auf diese Weise die „niedrigsten Preise für Fort-Bälle von Dunlop", und diese Lösung „müßte theoretisch Paralleleinfuhren unmöglich machen" (6).

Wie in Anhang 3.3 nachzulesen, mußte Newitt im Vergleich zu AWS ständig mehr zahlen : In Indexform gebracht ergab sich folgendes Bild : 109 (1984), 112 (1985), 121 (1986), 125 (1987), 134 (1988) (um 1989 auf 123 zurückzufallen).

(35) Aus den Unterlagen geht hervor, daß auf ähnliche Weise Ad-hoc-Preise (7) zur Ausschaltung jeglicher Parallelimporte, die so wirtschaftlich uninteressant gemacht werden sollten, zugleich aber auch AWS die gewünschte Gewinnspanne sicherten, auch für andere Produkte zwischen DSI und AWS abgesprochen wurden (zumindest Tennisschläger und Golfartikel waren hiervon betroffen). Um der Preisdifferenz auf Dauer eine abschreckende Wirkung zu geben, müßten sich die Preise aber parallel zu denen für den britischen Großhandel entwickeln.

(36) Hierzu ist zu bemerken, daß DSI alle Exportkonten für den britischen Handel gestrichen hat (8). AWS erklärte seinerzeit, dies sei auf seine „sehr energischen Vorstellungen" hin geschehen (9).

(1) Siehe Randnummern 16 bis 18.
(2) Siehe Randnummer 18.
(3) Siehe Randnummer 19.
(4) Siehe Telefax AWS an DSI, 16. November 1987, und Telefax DSI an AWS, 17. November 1987. Siehe auch Randnummer 21.
(5) Siehe Randnummer 22 ff.
(6) Internes Papier von AWS, 4. März 1987.
(7) „Nettospezialpreise" nach Aussagen von AWS.
(8) Zur Bedeutung siehe Randnummer 18.
(9) Tagung des Niederländischen Sportverbands (NSF) vom 20. Oktober 1986.

1.4. Ankauf von Artikeln aus Parallelexporten

(37) Erst auf Vorschlag von AWS (1) beschloß DSI im Mai 1986, sich finanziell am Aufkauf von Tennisschlägern der Marke Dunlop Max 200 G zu beteiligen, die von zwei Handelsketten angeboten wurden und aus Parallelimporten stammten (siehe Randnummer 26).

1.5. Warenkennzeichnung

1.5.1. Kennziffern

(38) Wenn DSI auf Tennisschlägern Kennziffern anbrachte (siehe Randnummer 27), so scheint der Anstoß hierzu nicht direkt von AWS zu kommen. Wohl geht aus den Unterlagen hervor, daß AWS, wenn parallel importierte Tennisschläger auf dem holländischen oder belgischen Markt auftauchten, sich die Zahlen notierte und an DSI weitergab, damit DSI dann feststellen konnte, wer die Schläger exportiert hatte (siehe Randnummer 32).

1.5.2. Markierung

(39) Aus den Unterlagen geht nicht hervor, ob AWS bei der Markierung der Tennisball-Dosen eine aktive Rolle gespielt hat (siehe Randnummer 28). Die äußeren Umstände lassen jedoch keinen Zweifel daran, daß DSI damit auf die Beschwerden von AWS reagierte, vielleicht aber auch auf Beschwerden anderer Vertragshändler (siehe Randnummer 32), um feststellen zu können, woher die Parallelausfuhren kamen.

1.6. Verwendung des Markenzeichens der Tennisverbände

(40) Wenn auch nach den Unterlagen die Ausführung bei DSI lag (siehe Randnummer 29), war es doch nur eine Reaktion auf die Beschwerden von AWS. Aus den Unterlagen geht hervor, daß unabhängig von dem erwarteten Werbeeffekt für AWS auf diese Weise auch die Feststellung von Paralleleinfuhren erleichtert werden sollte. Die Kosten für den Aufdruck trug DSI; zugleich liefen groß angelegte Werbekampagnen.

1.7. Verschiedenes

(41) Die Hilferufe gingen aber nach den Unterlagen nicht nur von AWS, sondern auch von DSI aus. Im Mai 1986 wandte sich DSI an AWS mit der Bitte, „wegen der niedrigen Preise" keine Squashbälle mehr in das Vereinigte Königreich zu exportieren (2).

(1) Siehe Sitzungsbericht der Tagung des Schläger-Einzelhandels, 6. und 7. Mai 1986, und Sitzungsbericht des Treffens DSI/ASW, 15. und 16. Mai 1986, internes Schreiben ASW, 7. November 1986.

(2) Sitzung vom 15. und 16. Mai 1986.

2. *Pinguin*

(42) Mit Schreiben vom 12. August 1987 teilte DSI AWS und Pinguin — wie anscheinend auch allen anderen Vertragshändlern — mit, die Kommission habe von Newitt eine Beschwerde erhalten „wegen unseres Vorgehens gegen den Weiterverkauf unserer Produkte durch Newitt außerhalb des Vereinigten Königreichs". Wenn die Kommission bei ihr anfrage, sollten sie keine Antwort geben, ohne vorher mit DSI Rücksprache gehalten zu haben, um so zu „koordinierten" Antworten zu gelangen. Zu diesem Schreiben bemerkte Pinguin:

„Machen Sie keine Geschäfte mit Newitt, wenn Sie sich nicht einig werden können. Erweist sich eine Einigung als unmöglich, weil sich Newitt nicht an die Vereinbarungen hält, dann machen Sie eben keine Geschäfte mehr mit der Firma. Piraten wie Newitt und andere haben unser Geschäft um Hunderttausende von Pfunden geschädigt."

VII. Verhalten der Unternehmen nach der Newitt-Beschwerde und der Mitteilung der Beschwerdepunkte durch die Kommission

1. *DSI*

(43) DSI erfuhr von der Beschwerde Newitts im Juni 1987 (Schreiben vom 23. Juni 1987) und war von der Kommission ausdrücklich verwarnt worden (Schreiben vom 20. Oktober 1987) (3): Trotzdem änderte DSI sein Verhalten nicht und begründete dies der Kommission gegenüber damit, die Firma gegenüber damit, die Firma sei verpflichtet, den Vertragshändlern zu helfen, weil diese besondere Lasten tragen müßten (Schreiben vom 9. November 1987). Am 12. August 1987 wurden die Vertragshändler vor den Ermittlungen der Kommission gewarnt: Sie sollten keine Antwort geben vor einer Rücksprache mit DSI (4). Ende 1987/Anfang 1988 sorgte DSI dafür, daß die amerikanische Tochter ihre Lieferungen an Newitt einstellte (5).

(3) Die Warnung war so formuliert:
„Ihnen wird sicher bekannt sein, daß die Kommission großen Wert auf die Einhaltung der Wettbewerbsregeln des Vertrages legt; dies gilt vor allem für den Teil, der den freien Warenverkehr innerhalb der Gemeinschaft betrifft. Die Kommission war immer der Auffassung, daß jede Behinderung der Ausfuhr einen schwerwiegenden Regelverstoß darstellt. Wenn Sie daher, wie die Beschwerdeführerin behauptet und es die eingereichten Unterlagen zu bestätigen scheinen, einen wie immer gearteten Druck ausgeübt haben auf jemanden, um die Exportfreiheit innerhalb der Gemeinschaft einzuschränken, so bitte ich Sie, dies unverzüglich abzustellen."

(4) „Es ist möglich, daß die Kommission sich mit Ihnen in Verbindung setzt, weil Sie einer unserer europäischen Vertragshändler sind. Wenn dies geschieht, bitte geben Sie keine Antwort ohne Rücksprache mit mir. Dies ist von größter Bedeutung. Wir wollen natürlich der Kommission in ihren Ermittlungen helfen, aber wir wollen dabei koordiniert vorgehen" (Schreiben des geschäftsführenden Direktors vom 12. August).

(5) Siehe Randnummer 21.

(44) Erst nach Erhalt der Beschwerdepunkte der Kommission (29. Mai 1990) gab DSI schriftlich (16. Juli 1990) und mündlich (Anhörung vom 5. Oktober 1990) zu, daß einige — aber nicht alle — Maßnahmen gegen Newitt und andere britische Exporteure gegen Artikel 85 des Vertrages verstoßen, und gab für die Zukunft entsprechende Zusicherungen ab.

2. *AWS und Pinguin*

(45) AWS gab zwar schriftlich (31. Juli 1990) und mündlich (Anhörung vom 5. Oktober 1990) zu, daß der von der Kommission geschilderte Sachverhalt weitgehend zutraf, bestritt aber, daß hier — bis auf wenige Ausnahmen — ein Verstoß gegen Artikel 85 des Vertrages vorliege. Pinguin äußerte sich nicht zu den Beschwerdepunkten.

VIII. Entwicklung der Newitt-Exporte

(46) DSI-Produkte machten einen Großteil der Newitt-Exporte in die Gemeinschaft aus. Von 1985 bis 1988 gingen diese um 40 % zurück, der Umsatz stieg aber in der gleichen Zeit um 42 %. Der EWG-Export machte dann nur noch 7,6 % vom Umsatz aus gegenüber 18,3 % 1985. An Tennisbällen hat Newitt nach eigenen Schätzungen 44 000 Dutzend in die EWG exportiert, die von DSI stammten. 1987 waren es nur noch 9 000, 1988 keine mehr.

B. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

I. Artikel 85 Absatz 1

(47) Die Hindernisse, die DSI dem Export seiner Produkte in den Weg gelegt hat, waren keine einseitigen Handlungen dieses Unternehmens, sondern müssen als fester, wenn auch nicht schriftlich fixierter Bestandteil von Vertriebsvereinbarungen oder Verkaufsverträgen oder abgestimmten Verhaltensweisen von DSI und DSI-Vertragshändlern angesehen werden. Diese Hindernisse bezweckten oder bewirkten eine Beschränkung des Wettbewerbs und eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten.

A. VEREINBARUNGEN, AUFEINANDER ABGESTIMMTE VERHALTENSWEISEN UND WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN

1. *Exportverbot* (Randnummern 16 bis 18)

(48) Aus den verschiedenen Schreiben von DSI an Newitt, vor allem aber aus dem Schreiben vom 5. August 1985, wonach die Geschäftspolitik von DSI darauf hinausläuft, keine Ausfuhren in Länder zuzulassen, in denen DSI Vertragshändler hat, geht eindeutig hervor:

— Das Alleinvertriebssystem von DSI enthält auch die ungeschriebene Zusicherung von DSI, dem Vertragshändler absoluten Gebietsschutz einzuräumen;

— in den Verkaufsverträgen, die DSI mit dem Zwischenhandel und Vertragshändlern schließt, ist auch ein — ebenfalls ungeschriebenes — Exportverbot für Länder mit anderen Händlern enthalten.

Die ungeschriebenen Vertragsklauseln bezwecken ihrem Wesen nach eine Einschränkung des Wettbewerbs und eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten und verstoßen gegen Artikel 85 Absatz 1. Sie nehmen dem Handel jede Möglichkeit, Ware parallel zu exportieren, sie schotten die Märkte gegeneinander ab, überall wo es Vertragshändler für Dunlop und Slazenger gibt, und schaffen die Voraussetzungen für eine differenzierte Preispolitik.

(49) Mit Schreiben vom 5. August 1985 und 15. Oktober 1986 hatte DSI dann noch erklärt, das Exportverbot gelte für ganz Europa. Immerhin besitzt DSI in allen Mitgliedstaaten ein Vertragshändlernetz oder Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen mit den gleichen Funktionen (1).

(50) Das BTR-Schreiben vom 3. September 1987 — die Antwort auf die Unterrichtung durch die Kommission auf die Beschwerde von Newitt — änderte kaum etwas an dem Ausfuhrverbot: Es durfte zwar wieder exportiert werden, aber nur pro forma, da dem Handel hierzu jeder wirtschaftliche Anreiz genommen wurde, denn die Preise richteten sich nach den „Aufgaben" des Vertragshändlers von DSI im Zielgebiet, in Klartext also nach der schutzbedürftigen Gewinnspanne des Vertragshändlers (2). Ganz abgesehen davon, daß der Exporteur verpflichtet wird, den Namen des Endabnehmers zu offenbaren — es gibt eine ständige Praxis der Kommission und eine ständige Rechtsprechung des EuGH, die dies verurteilt —, ist dies dazu angetan, seinen Ruf zu untergraben.

(1) Siehe Randnummer 10.
(2) Was DSI dann auch in Abstimmung mit AWS in den Niederlanden durchführte (siehe Randnummern 34 und 35 und Randnummer 56 für die von DSI zur Verteidigung dieser Schutzmaßnahmen vorgebrachten Gründe).

2. *Liefersperre* (Randnummern 19 bis 21, 33 und 42)

(51) Als DSI sich weigerte, zwei größere Bestellungen für Tennisbälle auszuführen, die nach Frankreich gehen sollten (im Oktober 1986), und dann, wenn auch nur vorübergehend, Newitt mit einer Liefersperre belegte (im Juni 1987), von der alle (oder nur einzelne) Lieferungen betroffen waren, und die amerikanische Tochtergesellschaft schließlich 1988 ihre Lieferungen einstellte, so hatte dies nur den einen Zweck, den Export von Newitt lahmzulegen, weil Newitt sich auch weiterhin nicht an das Exportverbot von DSI hielt.

Wie oben dargelegt wurde (Randnummern 32 und 33), ergab sich die Liefersperre aus aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen von DSI und AWS und einem Ausfuhrverbot, das in die Verkaufsverträge mit dem britischen Handel hineingeschrieben worden war.

Artikel 85 Absatz 1 verbietet solche Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Beschränkung des Wettbewerbs und eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten direkt bewirken oder bezwecken und damit dem niederländischen Verbraucher ein besseres Preisangebot als das der Vertragshändler von DSI vorenthalten

(52) Aus einem Papier, das bei Pinguin gefunden wurde, geht hervor, daß dieses Unternehmen auch bei DSI vorstellig geworden ist, um eine Einstellung der Lieferungen an Newitt zu erreichen, falls kein „Arrangement" erzielbar sei. Die Formulierung, die hier gewählt wurde, zwingt zu dem Schluß, daß dieses „Arrangement" auf die eine oder andere Weise Newitt in seiner Bewegungsfreiheit einschränken sollte und daß damit auch hier eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise vorliegt, die gegen Artikel 85 Absatz 1 verstößt.

(53) DSI hat in der schriftlichen und mündlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritten, ein permanentes Exportverbot durchgesetzt zu haben, gab aber zu, „gelegentlich" in diesem Sinne gehandelt zu haben, wenn es um Länder ging, in denen ein Vertragshändlernetz bestand. DSI gab zu, Bestellungen von Newitt für Frankreich nicht angenommen zu haben und daß dies auf ein Ersuchen von AWS zurückging und auf die amerikanische Tochter eingewirkt zu haben, die daraufhin die Lieferungen an Newitt einstellte. DSI bedauert heute diese Schritte, die sie nun als „inkorrekt" bezeichnet, meint aber, „diese Angelegenheit hätte ganz über eine Anpassung der Preise und der Rabatte geregelt werden müssen", was aber für die Kommission ebensowenig annehmbar ist (siehe Randnummer 56).

3. *Preispolitik* (Randnummern 22 bis 25 und 34 bis 36)

(54) Daß Newitt keine Exportpreise mehr von DSI bekam und auch die sonst üblichen Rabatte gekürzt wurden, sollte nur Newitt davon abhalten, den DSI-Vertragshändlern auf den Exportmärkten Konkurrenz zu machen (1). Beides zusammen wirkte sich so aus, daß Newitt im Einkauf 15 bis über 50 % mehr zahlen mußte, so daß dann effektiv keine Ausfuhr von DSI-Produkten, Tennis- und Squashbällen beispielsweise, in Länder der Gemeinschaft möglich war und Newitt sich nach anderen Bezugsquellen in dritten Ländern umsehen mußte. Wie unter Randnummer 34 dargelegt wurde, beruhen diese Maßnahmen, die gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, auf einer engen Abstimmung zwischen DSI und AWS. Die Preise für Newitt wurden denn auch so kalkuliert, daß Newitt jeden Anreiz verlor, in die Beneluxländer zu exportieren, und AWS durch diesen Kunstgriff seine Gewinnspannen für DSI-Artikel halten konnte.

(55) Einzelne Papier zeigen schließlich, daß DSI, wenn sich die Preise für die britischen Exporteure aus wirtschaftlichen Gründen oder weil die Paralleleinfuhren bereits gelaufen waren, nicht erhöhen ließen, gelegentlich AWS-Artikel subventioniert hat, und zwar über einen Ausgleich der Verluste oder Mindereinnahmen aufgrund von Spezialpreisen, die AWS bieten mußte, um mit den Paralleleinfuhren Schritt zu halten. Diese Ad-hoc-Maßnahmen sind einer Preiserhöhung für britische Exporteure gleichzusetzen.

(56) DSI verteidigt in der schriftlichen und mündlichen Antwort auf die Beschwerdepunkte der Kommission die oben beschriebene Preispolitik mit dem Hinweis, die Vertragshändler hätten besondere Kosten zu tragen, die der Parallelexporteur nicht habe. So sei es DSI 1986/87 mit dem Vorgehen gegen Newitt nur darum gegangen, ein wirtschaftlich ungerechtfertigtes Privileg zu beseitigen, das noch aus der Zeit vor der Übernahme von DSI durch BTR datierte, als die Dinge nicht so genau genommen wurden.

(1) Es wäre dann auch die Frage zu stellen, ob es wirtschaftlich vertretbar ist, wenn DSI zwei Preislisten hat, eine für alle Exportländer und die andere nur für das Vereinigte Königreich, und warum es zwischen beiden oft so große Unterschiede gibt, die fast immer dem Inlandsmarkt zum Nachteil gereichen. Die wesentlich höheren Preise (15 bis 50 %) (siehe Randnummer 12) machen Exportgeschäfte für den britischen Handel meist uninteressant. DSI hat angekündigt, für die EG-Länder werde es künftig keine zwei Preislisten mehr geben. Die Kommission behält sich vor, falls dieser Plan nicht verwirklicht wird, auf diese Frage zurückzukommen und festzustellen, ob eine Vereinbarkeit mit Artikel 85 Absatz 1 (unter Umständen indirekte Erschwerung der Ausfuhr) und bei Artikeln, für die sich eine marktbeherrschende Stellung herausstellen sollte, eine Vereinbarkeit mit Artikel 86 (Preisdiskriminierungen) gegeben ist.

Aus mehreren Gründen vermag sich die Kommission dieser Argumentation nicht anzuschließen.

Zum einen hat man nicht den Eindruck (siehe Anhang 3.1), daß die Preise, die Newitt vor 1986 bis 1988 zahlen mußte, ein Privileg darstellten, wenn man bedenkt, welche Mengen im Spiel waren, auch im Vergleich zu den anderen Großabnehmern von DSI, die fast nur den britischen Markt belieferten. In der ganzen Zeit zahlte Newitt netto bereits wesentlich mehr (9 bis 12 %) als AWS (siehe Anhang 3.3). Die Maßnahmen, die DSI 1986 bis 1988 ergriff, trafen in erster Linie Newitt — Newitt mußte nun mehr zahlen als kleinere Händler (siehe Anhang 3.1) und konnte nun nicht mehr mit den Vertragshändlern mithalten — und sie waren faktisch diskriminierend (Anhänge 3.2 und 3.3).

Zum anderen haben die „besonderen" Kosten, auf die sich DSI berief und die bei der Anhörung auch wieder zur Sprache kamen [1], an sich nichts mit der Vertragshändler-Funktion zu tun. Diese Kosten hat jedes normale Vertriebsunternehmen; ihre Höhe richtet sich in erster Linie nach dem Umsatz. Die einzigen besonderen Kosten, die in größerem Umfang bei Vertragshändlern von DSI anfallen und die dem freien Handel nicht entstehen, sind der Werbeaufwand für die Marke (± 6 % vom Umsatz nach AWS). Hierzu ist zu bemerken, daß diese Kosten teilweise von DSI übernommen werden, zu einem großen Teil sogar. Außerdem verdient der Vertragshändler hieran wieder, denn sein Name wird als Exklusivhändler oder offizieller Händler in der Markenwerbung stark herausgestellt. Wenn dieser schon besondere Lasten trägt, dann hat er auch besondere Vorteile.

Wie man es auch nimmt, die besonderen Lasten des Vertragshändlers werden weitgehend durch das Alleinvertriebsrecht ausgeglichen, das im Handel ein echtes Privileg darstellt. Sie sind jedenfalls kein Grund, dem Vertragshändler auch noch besondere Preise zum Schutz gegen Paralleleinfuhren einzuräumen.

Wie aus den bei AWS gefundenen Unterlagen hervorgeht, waren es schließlich auch nicht die wirtschaftlichen Erwägungen, die DSI in der schriftlichen und mündlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte genannt hatte, die für das Vorgehen gegen die Parallelexporteure ausschlaggebend waren. Die Preisspanne zwischen dem, was der britische Handel und was der Vertragshändler zahlte, richtete sich nie nach dem Umsatz oder der Höhe der besonderen Lasten, die von DSI genannt worden waren. Sie wurde vielmehr in Absprache mit AWS genau so festgelegt, daß der britische Handel jeden Exportanreiz verlor. Dies ist das einzige Kriterium, das den Überlegungen zugrunde lag: Paralleleinfuhren zu verhindern [2].

(57) AWS hingegen vertrat die Auffassung, DSI habe beschlossen, die Preise für den britischen Handel heraufzusetzen, AWS selbst sei es nur darum gegangen, billiger einzukaufen, was dem Wettbewerb nur guttun könne.

Inzwischen ist aber hinreichend klar geworden, daß es AWS nicht um einen wirtschaftlich vertretbaren Einkaufspreis ging, sondern um die Festsetzung einer willkürlich gewählten Spanne zwischen seinen Einkaufspreisen und den Einkaufspreisen des britischen Handels, um so jede Konkurrenz auszuschalten.

4. *Aufkauf von Parallelimporten* (Randnummern 26 und 27)

(58) Daß AWS Tennisschläger aus Parallelimporten aufkaufte, die billig von holländischen Kettenläden angeboten worden waren, und dafür von DSI entschädigt wurde, d. h. die Differenz erhielt zwischen dem Aufkaufspreis und dem Bezugspreis, den AWS sonst an DSI gezahlt hätte, beruhte ebenfalls, wie in den Randnummern 26 und 37 dargelegt, auf einem Ersuchen von AWS und geschah in enger Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen. Dieses Verhalten sollte AWS vor der Konkurrenz schützen und die AWS-Preise hoch halten, so daß der Verbraucher nicht in den Genuß des günstigeren Angebots der Parallelexporteure kam. Hier liegt ganz eindeutig ein Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 vor. Genauso verhält es sich mit der Werbeaktion, die AWS aus diesem Anlaß veranstaltete und die von DSI unterstützt wurde. Die Werbung sollte den Abschreckungseffekt der Aufkaufaktionen verstärken.

[1] Personalkosten für Stab und Verkauf, Werbung und Verkaufsveranstaltungen, Lagerraum, Vertrieb, Reisen und Repräsentation, Post, Fernschreiben, Fax, schlecht zahlende Kunden.

[2] DSI gibt dies auch indirekt zu — in der schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte — und zeigt, daß hier kein Sinneswandel vorlag, wenn auf der einen Seite das Exportverbot für Newitt und die Liefersperre bedauert werden, zum anderen aber erklärt wird, „die Angelegenheit hätte ganz über eine Anpassung der Preise und Rabatte geregelt werden müssen" (siehe Randnummer 53).

5. *Kennzeichnung der Artikel* (Randnummern 27 und 28, 38 und 39)

(59) Die Kennzeichnung der DSI-Artikel mit Hilfe von Zahlen oder Marken sollte die Feststellung erleichtern, wer die Ware ausgeführt hatte, um so dem Parallelexporteur das Geschäft zu verleiden. DSI hat dies zugegeben, und aus den Unterlagen, die bei AWS gefunden wurden, geht hervor, daß auch AWS sich tatkräftig an der Suche beteiligt hat. Diese aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen sollten das Vertriebsnetz von DSI gegen Paralleleinfuhren abschirmen — auch sie verstoßen gegen Artikel 85 Absatz 1.

6. *Markenzeichen des Tennisverbands nur für Vertragshändler* (Randnummern 29 und 40)

(60) DSI versah die für AWS bestimmten Tennisbälle — und nur diese — mit dem Aufdruck „KNLTB official", dem Zeichen des holländischen Tennisverbands; Tennisball-Dosen erhielten einen ähnlichen Aufkleber, der besagte, daß nur diese Bälle vom Verband zugelassen und empfohlen werden. DSI verfolgte damit zwei Ziele. Einmal sollten parallelimportierte Tennisbälle leichter als solche zu erkennen sein, und zum anderen sollten die Vertragshändler von DSI privilegiert werden — was immer DSI und AWS behaupten mögen —, indem fälschlicherweise dem Verbraucher suggeriert wurde, nur die Bälle der Vertragshändler würden den technischen Anforderungen des Verbands genügen [1] und die hohen Preise der Vertragshändler seien gerechtfertigt. Diese Maßnahmen müssen als aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen und Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 angesehen werden insofern, als DSI sie auf dringende Vorstellungen von AWS getroffen und die Kosten getragen hat, um herauszufinden, woher die Paralleleinfuhren in den Beneluxländern stammten und ihnen dann ein Ende bereiten zu können.

Der Ausschließlichkeitsvertrag zwischen KNLTB und AWS (auf den sich AWS in der schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beruft) ändert hieran nichts. Unabhängig von der Frage, ob der Vertrag mit Artikel 85 vereinbar ist — hierzu hat sich die Kommission im vorliegenden Fall nicht geäußert, weil sie von dem Vertrag nichts wußte —, verstößt die abgesprochene Nutzung im Rahmen eines Alleinvertriebsabkommens eines gewerblichen Schutzrechtes nur zur Unterbindung von Paralleleinfuhren gegen Artikel 85 Absatz 1 [2].

B. BEEINTRÄCHTIGUNG DES HANDELS ZWISCHEN MITGLIEDSTAATEN

(61) Das Exportverbot in den Vertriebsvereinbarungen und Verkaufsbedingungen von DSI bezweckte direkt eine Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten. Es war allumfassend, da es für alle Artikel von DSI und alle Länder der Gemeinschaft galt. Wegen der Bedeutung von DSI auf dem Markt für Sportartikel — insbesondere bei Tennis-, Squash- und Golfbällen [3] — wurde der Handel zwischen den Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigt.

(62) Die aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen von DSI und AWS zur Ausschaltung von Paralleleinfuhren in den Benelux-Ländern bezweckten auch eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten. In vielen Fällen ermöglichten sie die Ausschaltung der Importe oder sorgten dafür, daß sie nicht auf die Preise durchschlugen; die Verbraucher kamen auf diese Weise nicht in den Genuß niedrigerer Preise, als sie AWS handhabte. Das Ergebnis war, daß Newitt praktisch keine Dunlop-Artikel mehr in EG-Länder exportierte [4]; wahrscheinlich galt dies auch für andere britische Händler.

II. Verordnung (EWG) Nr. 1983/83

(63) Nach Artikel 1 der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 sind Alleinvertriebsvereinbarungen grundsätzlich von dem Kartellverbot des Artikels 85 Absatz 1 befreit, wenn sie die Voraussetzungen der Verordnung erfüllen. DSI kann sich jedoch für seine Alleinvertriebsvereinbarungen nicht auf eine Gruppenfreistellung berufen, weil sie den Parteien Verpflichtungen auferlegen, die geeignet sind, den Wettbewerb weit stärker zu beschränken als nach Artikel 2 der Verordnung zulässig, und sie einen —

[1] Der Verbraucher kann sich sicher nicht vorstellen, daß sich die Auswahl der „offiziellen" Tennisbälle nur nach finanziellen Kriterien richtet, nicht aber nach den technischen Eigenschaften (Randnummer 29), zumal wenn auf die Bezeichnung „Offizieller Tennisball des KNLTB" die Aufschrift folgt: „einziger vom KNLTB zugelassener und empfohlener Tennisball". Bezeichnend ist, daß AWS von DSI die Rücknahme der Bestände an alten, nicht gekennzeichneten Tennisbällen verlangte.

[2] Siehe Urteil im Fall Consten und Grundig vom 13. Juli 1966 (Consten und Grundig gegen Kommission, Rechtssachen 56/64 und 58/64, Slg. 1966, S. 429). Siehe auch Artikel 3 Buchstabe d) der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 (ABl. Nr. L 173 vom 30. 6. 1983, S. 1).

[3] Siehe Randnummern 6 bis 9.

[4] Siehe Randnummer 46.

ungeschriebenen — absoluten Gebietsschutz gewähren. Diese Vereinbarungen sind zudem in der Praxis mit aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen verbunden, die unter Artikel 3 Buchstabe d) der Verordnung fallen.

III. Artikel 85 Absatz 3

(64) Da DSI seine Vertriebsvereinbarungen im Vereinigten Königreich und in anderen Mitgliedstaaten nicht der Kommission gemeldet hat, kommt eine Einzelfreistellung nicht in Betracht. Aber selbst wenn sie angemeldet worden wären, hätte es keine Möglichkeit einer Freistellung gegeben, weil die Exportverbote einen absoluten Gebietsschutz bezweckten, der für die Erhaltung der Leistungsfähigkeit des Vertriebsnetzes von DSI nicht unbedingt erforderlich ist.

IV. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(65) Nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 feststellt, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

(66) DSI ist gehalten, das Exportverbot in den Verkaufsverträgen für das Vereinigte Königreich aufzuheben, soweit dies nicht bereits geschehen ist, und es muß auch der absolute Gebietsschutz in den Alleinvertriebsverträgen in anderen Mitgliedstaaten fallen. Sie ist ferner gehalten, die Diskriminierung — insbesondere die Preisdiskriminierung — von Newitt und anderen britischen Händlern, die damit zum Schutz der DSI-Alleinvertriebshändler zur Einstellung ihrer Exporte veranlaßt werden sollen, zu beenden.

V. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(67) Nach Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission Geldbußen in Höhe von 1 000 bis zu 1 Million ECU festsetzen, darüber hinaus auch bis zu zehn vom Hundert vom Umsatz im letzten Geschäftsjahr, wenn ein Unternehmen vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 verstößt. Bei der Festsetzung der Geldbuße ist die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(68) DSI mußte klar sein, daß die Ausfuhrverbote — für alle Artikel und EWG-Länder — in den Vertriebsvereinbarungen und Verkaufsbedingungen gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen und daß nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes und der Praxis der Kommission solche Verbote, die eines der grundlegenden Ziele des EWG-Vertrags in Frage stellen, als besonders schwerwiegende Verstöße angesehen wurden. DSI und AWS mußte klar sein, daß für die aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zur Verhinderung von Paralleleinfuhren in den Benelux-Ländern das gleiche galt. Infolgedessen ist gegen DSI und AWS eine Geldbuße zu verhängen.

(69) Weder die Mitteilung der Newittschen Beschwerdepunkte, von denen DSI im Juni 1987 unterrichtet wurde, noch die formelle Warnung der Kommission vom Oktober 1987 vor einer Fortsetzung der Ausfuhrbeschränkungen haben DSI zu einer Änderung dieses Verhaltens veranlaßt ([1]). Die einzige Folge, die die Mitteilung der Newitt'schen Beschwerdepunkte gehabt zu haben scheint, ist ein Schreiben von DSI vom 12. August 1987 an die Vertragshändler, in dem diese aufgefordert wurden, Antworten auf Fragen der Kommission mit DSI abzusprechen.

Hingegen gab DSI in der schriftlichen und mündlichen Antwort auf die Beschwerdepunkte zu, daß einige, aber nicht alle Maßnahmen gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen, und erklärte, sie zu bedauern. Gleichzeitig wurden eine Reihe von Korrekturen angekündigt: Anweisungen an das Personal und die Vertragshändler, neue Vertriebsvereinbarungen und neue Verkaufsbedingungen ([2]). Zugleich bekundete DSI jedoch die Absicht, die Vertragshändler mit einer Preis- und Rabattstaffel zu schützen ([3]).

(70) Die Verstöße von DSI reichen mindestens bis in das Jahr 1977 zurück (siehe Schreiben vom 14. Dezember 1977 an Newitt, wonach Dunlop-Artikel auf keinen Fall exportiert werden dürften) ([4]), und sie endeten 1990, abgesehen von der Preispolitik. Die Verstöße von AWS hingegen bestanden seit mindestens 1985 (siehe Fernschreiben vom 1. Februar und 29. April 1985 — AWS notiert sich die Kennzeichen auf Dunlop-Schlägern — und Fernschreiben vom 27. Februar 1986, wo AWS erklärt, die Preispolitik von DSI sei 1985 nur unter der Bedingung unterstützt worden, daß DSI „den Vertrieb unter Kontrolle habe") und endeten im April 1989, als AWS den Alleinvertrieb für DSI aufgab.

([1]) Siehe Randnummer 43.
([2]) In diesem Zusammenhang hat BTR der Kommission mit Schreiben vom 12. Dezember 1990 ein „Competition Law Compliance Manual" und mit Schreiben vom 22. Januar 1991 einen neuen Mustervertrag für die Vertragshändler zugehen lassen.
([3]) Siehe insbesondere Randnummer 53.
([4]) Die Kommission stellt jedoch in Rechnung, daß das Exportverbot nicht immer durchgesetzt worden ist.

(71) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße hat sich die Kommission auch von der Tatsache leiten lassen, daß das Exportverbot in den Vertriebsabkommen von DSI zwar umfassend war und für alle Artikel galt, das mit AWS abgestimmte Verhalten sich aber anscheinend (nach den der Kommission vorliegenden Informationen) auf nur einige Artikel beschränkte (Tennis- und Squashbälle, Tennisschläger, Golfartikel). Die Kommission hat im übrigen auch dem Gewicht von DSI auf den betreffenden Märkten Rechnung getragen.

Im Fall AWS hat die Kommission auch die finanziellen Schwierigkeiten des Unternehmens berücksichtigt, die zur Übernahme durch ein anderes Unternehmen geführt haben —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Dunlop Slazenger International Ltd hat gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags verstoßen, indem die Firma in ihre Geschäftsbeziehungen zu ihren Abnehmern ein allgemeines Exportverbot für ihre Erzeugnisse zum Schutz ihrer Vertragshändler einbaute und hinsichtlich einiger dieser Erzeugnisse (Tennis- und Squashbälle, Tennisschläger und Golfartikel) eine Reihe von Maßnahmen traf — Liefersperren, abschreckende Preisgestaltung, Kennzeichnung und Beobachtung von Exportware, Aufkauf von Exportware, diskriminierende Benutzung offizieller Markenzeichen —, um dieses Verbot durchzusetzen.

All Weather Sports International BV hat gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, indem die Firma den Anstoß zu diesen Maßnahmen in den Niederlanden gab und sich an diesen beteiligte, soweit es um Dunlop-Artikel ging.

Pinguin Sports BV hat gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, indem die Firma den Anstoß zu derartigen Maßnahmen in den Niederlanden gab und sich an ihnen beteiligte, soweit es um Artikel von Slazenger ging.

Artikel 2

Wegen der in Artikel 1 genannten Verstöße wird gegen Dunlop Slazenger International Ltd eine Geldbuße von 5 Millionen ECU und gegen All Weather Sports Benelux BV (der Nachfolgerin von All Weather Sports BV) eine Geldbuße von 150 000 ECU verhängt.

Die Geldbuße ist in Ecu auf das Konto Nr. 310-0933000-43 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften bei der Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Brüssel, innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung einzuzahlen. Nach Ablauf der Frist ist die Geldbuße zu verzinsen; hierfür gilt der Ecu-Satz des Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit vom ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, zuzüglich dreieinhalb Prozentpunkten.

Artikel 3

Dunlop Slazenger International Ltd stellt, soweit noch nicht geschehen, die in Artikel 1 genannten Verstöße ab und trifft keine anderen Maßnahmen mit gleicher Wirkung.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Dunlop Slazenger International Ltd,
Challenge Court,
Barnett Wood Lane,
Leatherhead,
UK-Surrey KT22 2LW;

BTR plc,
Vincent Square,
UK-London SW1P 2PL;

All Weather Sports Benelux BV,
Postbus 295,
Wattstraat 20,
NL-2700 AG-Zoetermeer;

Pinguin Sports BV,
Postbus 30,
Industrieweg 50,
NL-2380 AA Zoeterwoude/ Rijndijk.

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel im Sinne von Artikel 192 des EWG-Vertrags.

Brüssel, den 18. März 1992

Für die Kommission

Leon BRITTAN

Vizepräsident

ANHANG 1.1

Tennisbälle „Klasse 1" — Umfang und Marktanteile in der Gemeinschaft (1) — 1989

(in %)

Mitgliedstaaten	Marktvolumen (1 000 Dutzend)	Dunlop	Slazenger	Gesamt DSI	Penn	Wilson	Tretorn	Dunlop France	Andere
Belgien/ Luxemburg	160	5	12	17	14	5	44	3	17
Dänemark	45	5	25	30	15	5	33	—	17
Irland	20	35	8	43	37	8	10	—	2
Frankreich	1 800	5	10	15	16	3	5	48	13
Deutschland	1 700	57	7	64	12	4	12	—	8 (Pirelli : 7)
Griechenland	10	40	5	45	20	15	15	—	5
Niederlande	210	38	21	59	12	3	20	2	4
Italien	540	28	5	33	10	6	20	4	27 (Pirelli : 25)
Portugal	12	30	10	40	32	8	—	10	10
Spanien	180	18	3	21	31	19	2	20	7
Vereinigtes Königreich	290	11	39	50	20	25	5	—	—
Gesamt EG	4 967	28	11	39	16	6	11	19	9

ANHANG 1.2

Squashbälle — Marktanteile in der Gemeinschaft (1) — 1989

(in %)

Mitgliedstaaten	Dunlop	Slazenger	DSI Gesamt
Belgien/Luxemburg	33	17	50
Dänemark	—	—	—
Irland	85	—	85
Frankreich	—	10	10
Deutschland	43	3	46
Niederlande	50	5	55
Italien	53	15	68
Portugal	—	—	—
Spanien	80	10	90
Vereinigtes Königreich	70	10	80
Griechenland	—	—	—
Gesamt EG	56	7	63

(1) Schätzungen DSI und Wirtschaftsprüfer.

ANHANG 2

DSI — Preisliste für das Vereinigte Königreich und Exportpreisliste — Preisunterschiede für Tennis- und Squashbälle — VK-Preisliste = 100

Dunlop									Slazenger								
Datum	Tennisbälle (1)				Squashbälle (2)				Datum	Tennisbälle (3)				Squashbälle (4)			
	Preis im Vereinigten Königreich (a)		Exportpreis (b)		Preis im Vereinigten Königreich		Exportpreis			Preis im Vereinigten Königreich		Exportpreis		Preis im Vereinigten Königreich		Exportpreis	
	£	Index	£	Index	£	Index	£	Index		£	Index	£	Index	£	Index	£	Index
1982									1982								
1. 9	?		7,87				5,07		1. 10	?		8,30		?		4,50	—
1983									1983								
1. 3 / 1. 4	8,55	100	8,26 (7,87) (c)	96,6	6,05	100	5,58	92,2	31. 1	8,15	100		101,8	5,20	100		86,5
1. 10			8,67 (7,87)	101,4			5,58	92,2	3. 10	8,98		9,15	101,9	6,66	100	5,20	78,1
1984									1984								
1. 10 / 1. 11	9,40	100	9,10 (7,87)	96,8	6,66	100	5,58	83,8	2. 4	8,98			101,9	6,66	100		78,1
									1. 10	9,40			97,3	6,66	100		78,1
1985									1985								
25. 2 / 4. 3	9,40	100	9,10	96,8	8,08	100	5,58	69,1	4. 3	9,40		?	?	6,66	100	?	?
1. 9 / 1. 10	10,45	100	10,20	97,6	8,08	100	5,58	69,1	1. 10	10,45		?	?	6,66	100	?	?
2. 12	11,20	100		91,1													
1986									1986								
2. 4	11,90	100		85,7	8,08			69,1	1. 3 / 2. 4	11,20		10,75	96,0	6,66	100	5,58	83,8
1. 9 / 29. 9	11,90	100	11,00	92,4	8,08	100	5,75	71,2	1. 9 / 29. 9	11,90		11,00	92,4	6,66	100	5,75	86,3
1987									1987								
13. 4	11,90	100		92,4	8,75			65,7	13. 4	11,90			92,4	6,66			86,3
1. 7							6,20	70,9	1. 7							6,20	93,1
1. 9 / 28. 9	12,40	100	11,75	94,8	8,75			70,9	1. 9 / 28. 9	12,40		11,75	94,8	6,66		6,20	93,1
1988									1988								
1. 4	12,40	100		94,8	9,09			68,2	1. 4	12,40			94,8	6,66			93,1
1. 7							6,65	73,2	1. 9 / 3. 10	13,02		13,15	101,0	6,66		6,90	
1. 9 / 3. 10	13,02	100	13,15	101,0			6,65	73,2									
1989									1989								
3. 4	13,02	100		101,0					3. 4	13,02			101,0				
1. 7					9,54		7,10	74,4	1. 7					6,66		6,90	103,6
1. 9 / 2. 10	13,02	100	13,15	101,0	9,54			74,4	1. 9 / 2. 10	13,02		13,14	100,9	6,66			103,6

(a) Einschließlich Transport.

(b) Fob.

(c) Zahlenangaben von Newitt.

(1) Dunlop Fort 601.331 (1. 9. 1982-1. 10. 1983) — 601.332 und 601.330 (1. 10. 1984-2. 12. 1985) — 601.336 (2. 4. 1986-1. 9. 1988) — Dunlop T.P. 601.362 (seit dem 1. 9. 1989).

(2) Black Yellow Dot 750 390 (1. 9. 1982-1. 10. 1984) — XX Black Yellow Dot 750 440 (seit dem 4. 3. 1985).

(3) Slazenger Yellow 340 430 (1. 10. 1982-1. 9. 1986) — 340 454 (seit dem 1. 9. 1986).

(4) Navy Blue Yellow Dot 419 043 (1. 10. 1982-4. 3. 1985) — 419 047 (1. 10. 1985-2. 4. 1986) — 419 173 (seit dem 1. 9. 1986).

ANHANG 3.1

DSI-Tennisbälle „Klasse 1" — Volumen/Preise/Rabatte

Jahr	Preisliste im Vereinigten Königreich (in £) (A)	Export-preisliste (in £) (B)	AWS (Benelux) (nur Exportpreise)			Newitt (Preise im Vereinigten Königreich und Exportpreise)				[...](1) (nur Preise im Vereinigten Königreich)			[...] (nur Preise im Vereinigten Königreich)			[...] (nur Preise im Vereinigten Königreich)		
			1 000 Dutzend	Preis	Rabatt auf B	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt		1 000 Dutzend	Preis	Rabatt auf A	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt auf A	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt auf A
								auf B	auf A									
1984	8,55	8,67																
1/11	9,40	9,10																
1985	9,40	9,10																
1/9	10,45	10,20																
2/12	11,20	10,20																
1986	11,20	10,20																
2/4	11,90	10,20																
1/9	11,90	11,00																
1987	11,90	11,00																
1/9	12,40	11,75																
1988	12,40	11,75																
1/9	13,02	13,15																
1989	13,02	13,15																

1. Zahlen zum Jahresende.
2. Preis = gewogene Durchschnittspreise.
3. Verkäufe AWS 1989 : nur Januar bis April (Vertriebsverträge beendet).

Quelle : DSI.

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

ANHANG 3.2

DSI-Tennisbälle „Klasse 1" — Volumen/Preise/Rabatte

Jahr	Export-preisliste (in £)	Benelux 3 Vertriebshändler			Italien 2 Vertriebshändler			Spanien 2 Vertriebshändler			Newitt		
		1 000 Dutzend	Preis	Rabatt	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt	1 000 Dutzend	Preis	Rabatt
1984 1/11	8,67 9,10												
1985 1/9	9,10 10,20												
1986 1/9	10,20 11,00												
1987 1/9	11,00 11,75												
1988 1/9	11,75 13,15												
1989	13,15												

1. Die Verkaufsziffern für Spanien 1984 sind durch späte Käufe im Jahr 1983 beeinflußt (Käufe 1983 insgesamt = [...] Dutzend).

Quelle: DSI.

ANHANG 3.3

Newitt eingeräumte Preise im Vergleich zu den einigen Alleinvertriebshändlern von DSI eingeräumten Preisen — Indikatoren

Jahr	Preis Newitt	Preis AWS	Preis Newitt	Preis italienischer Vertriebshändler	Preis Newitt	Preis spanischer Vertriebshändler
1984	109	100	94	100	101	100
1985	112	100	104	100	109	100
1986	121	100	113	100	116	100
1987	123	100	115	100	117	100
1988	134	100	123	100	124	100
1989	123	100	120	100	140	100