II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. marts 1992

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85

(IV/32.290 — Newitt / Dunlop Slazenger International m.fl.)

(Kun den engelske og den nederlandske udgave er autentiske)

(92/261/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikel 85 og 86 (1), senest ændret ved akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 3, 15 og 16,

under henvisning til den begæring, som Newitt & Co. Ltd (Det Forenede Kongerige) indgav til Kommissionen den 18. marts 1987 i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 med det formål at få konstateret, at Dunlop Slazenger International Ltd (Det Forenede Kongerige) og nogle af virksomhedens eneforhandlere har overtrådt Traktatens artikel 85,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 7. maj 1990 om at indlede en procedure i denne sag,

efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 (2),

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

A. SAGSFREMSTILLING

I. Parterne

1. *DSI og BTR-koncernen*

(1) Dunlop Slazenger International Ltd (herefter benævnt DSI) er et selskab, der henhører under britisk lovgivning, og som kontrolleres af koncernen BTR plc, der udøver virksomhed inden for en lang række områder. DSI er den af koncernens virksomheder, der varetager produktion og distribution af sportsartikler verden over. DSI's omsætning androg 114 mio. £ i 1988 (172 mio. ECU). Den samlede BTR-koncerns omsætning var på 5 473 mio. £ (8 242 mio. ECU).

2. *Newitt*

(2) Newitt & Co. Ltd (herefter benævnt Newitt) er ligeledes et selskab, der henhører under britisk lovgivning, og som opererer inden for engros- og detailhandel med sportsartikler. Newitts omsætning i 1988 lå på 3,7 mio. £ (5,8 mio. ECU). Indtil 1986 var Newitt en af de største, hvis ikke den største, paralleleksportør af DSI-produkter.

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

3. *All Weather Sports*

(3) All Weather Sports BV (herefter benævnt AWS) var på det relevante tidspunkt DSI's eneforhandler af Dunlop-produkter i Benelux-landene. Virksomheden havde i 1988 en omsætning på 30 mio. hfl. (13 mio. ECU). I 1989 overtog AWS's ledelse virksomheden fra koncernen Bührmann-Tetterode Nederland BV, som kontrollerede den, og gav virksomheden navnet All Weather Sports Benelux BV.

4. *Pinguin Sports*

(4) Pinguin Sports BV (herefter benævnt Pinguin) var på det relevante tidspunkt DSI's eneforhandler af Slazenger-produkter i Nederlandene. I 1987 lå virksomhedens omsætning inden for Slazenger-produkter på ca. 2,4 mio. hfl. (1 mio. ECU).

II. Newitts klage

(5) Den 18. marts 1987 indgav Newitt en klage til Kommissionen, hvori Newitt anklagede DSI for på forskellig vis — bl.a. ved fastsættelsen af priser — at hindre eksporten af tennis- og squashbolde til de øvrige medlemsstater for at beskytte sit net af eneforhandlere.

Newitt mente, at DSI, der besad en dominerende stilling på markedet for tennis- og squashbolde og bestræbte sig på at sikre overholdelsen af virksomhedens forhandlingsaftaler, handlede i strid med Traktatens artikel 85 og 86.

III. De væsentligste produkter og markederne herfor

1. *Tennisbolde*

(6) Markedet for tennisbolde er et oligopolistisk marked. Fem producenter deler ca. 90 % af det fælles marked (1989) (jf. bilag 1.1) [1]: DSI (ca. 39 % : 28 % for Dunlop og 11 % for Slazenger), Dunlop France (19 %) [2], Penn (ca. 16 %), Tretorn (ca. 11 %) og Wilson (ca. 6 %), Tretorns og Dunlop Frances salg er stort set begrænset til Europa, medens man på verdensplan (1986) faktisk kun finder Wilson (ca. 30 %), Penn (ca. 24 %) og DSI (ca. 21 %). Wilson og Penn deler stort set det amerikanske marked, medens DSI indtager en ubestridt førsteplads i Europa.

(7) Selv om der findes visse teknologiske hindringer for adgangen til markedet, skyldes den oligopolistiske opdeling af markedet for tennisbolde nok snarere hindringer af økonomisk karakter og den omstændighed, at denne type produkters image spiller en stor rolle. Denne sidste hindring, som er vanskelig at overkomme ved introduktionen af et nyt navn på markedet, holdes kraftigt i live af producenternes systematiske og bekostelige sponsorering af store turneringer og af den stadig mere udbredte tendens blandt tennisforbundene til at tildele visse boldmærker en »officiel« godkendelse, som sker på grundlag af producenternes og/eller deres officielle forhandleres økonomiske bidrag.

2. *Squashbolde*

(8) Markedet for squashbolde er domineret af DSI, som i nogle lande nærmest har monopol, og hvis markedsandel i EF er på 60-70 % (1986). Den er på 80 % i Det Forenede Kongerige, på 85 % i Irland og på 90 % i Spanien (jf. bilag 1.2). DSI's eneste reelle konkurrent inden for squashbolde er Elastomer Technology Pty (Australien), som fremstiller bolde af mærket Merco, og som sidder på ca. 11 % af det fælles marked.

3. *Andre produkter*

(9) Dunlop fremstiller og/eller distribuerer en lang række forskellige sportsartikler, herunder tøj, sko osv. Der er større variation inden for disse produkter, der findes langt flere producenter, og konkurrencen er dermed langt livligere. Men for visse produkters vedkommende, f.eks. tennisketchere og golfudstyr, er koncentrationen imidlertid større, og DSI optræder hver gang blandt de store producenter.

IV. DSI's distributionssystem

1. *Distributionsnettet*

(10) I Det Forenede Kongerige har DSI ikke nogen fast eneforhandler. Virksomheden henvender sig direkte til de detailhandlende, og inden for bestemte markedsnicher afsætter den sine produkter gennem et begrænset antal grossister. I de øvrige medlemsstater råder DSI over et net af eneforhandlere, som er forskellige for de to mærker Dunlop og Slazenger, og det opererer også gennem andre virksomheder i koncernen.

2. *Forhandlingsaftalerne*

(11) Selv om de på det formelle plan undertiden er forskellige, er DSI's forhandlingsaftaler stort set ens for så vidt angår de forpligtelser, de indebærer. Hvad således angår den territoriale repræsentation, er samtlige aftaler eneforhandlingsaftaler, og

[1] Disse tal omfatter kun de såkaldte »First grade tennis balls«, dvs. bolde af bedste kvalitet (og de mest udbredte), som anvendes i kampe og turneringer.

[2] Tilhører den japanske Sumitomo-koncern.

forskellene mellem »Exclusive Distributor«, »Principal Distributor« og »Representative« er primært af terminologisk art. Samtlige forhandlere får tildelt et geografisk område, hvor de på eksklusiv basis repræsenterer Dunlop eller Slazenger, og uden for hvilket de ikke må drive noget aktivt salg. Derimod står det ikke skrevet i aftalerne, at de ikke må drive passivt salg, og aftalerne giver heller ikke nogen absolut territorial beskyttelse. Derudover følger de øvrige aftalebetingelser det klassiske mønster for eneforhandlingsaftaler.

3. *Priser*

(12) For alle sine produkter råder DSI over to prislister — én for det interne britiske marked (Trade Price List) og en anden, der anvendes ved eksport (Export Price List), og som sædvanligvis er mere fordelagtig.

Bilag 2 indeholder for de mest udbredte tennis- og squashbolde en oversigt over forskellene mellem disse to prislister i perioden 1982-1989.

Det fremgår heraf, at på nær nogle få undtagelser er eksportpriserne systematisk lavere end priserne på det interne britiske marked, og det gælder både tennis- og squashbolde. Disse forskelle varierer dog ganske meget fra år til år. Forskellene er i øvrigt betydeligt større for squashbolde (ca. 15-30 %) end for tennisbolde (ca. 3-15 %).

En tilsvarende analyse foretaget på grundlag af et udvalg af andre DSI-produkter — tennisketchere, squashketchere, bordtennisbats, -bolde og -borde, sportstasker — viser, at de interne britiske priser også for disse produkters vedkommende som oftest (uden at der er helt så store forskelle, undtagen dog i 1985) er betydeligt højere end eksportpriserne. Disse forskelle er af en størrelsesorden på 15-30 %, men kan i visse tilfælde nå helt op på næsten 50 %.

I henhold til oplysninger fra DSI som svar på en begæring om oplysninger indrømmes DSI's eneforhandlere i EF en eksportpris med en standardrabat på 20 %. Det har imidlertid vist sig, at denne rabat almindeligvis er langt større, nemlig på mellem 25 % og 45 % (1).

V. DSI's hindringer for eksport af sine produkter

Resumé

(13) I hvert fald siden 1977 har DSI ført en handelspolitik, der helt generelt forbyder enhver eksport. Og mindst siden 1985 har DSI opstillet en række konkrete hindringer for eksport af nogle af virksomhedens produkter — primært, men ikke kun tennisbolde og tennisketchere — til de øvrige medlemsstater, navnlig Beneluxlandene, hvilket er sket i samråd med eneforhandlerne i disse lande med det formål at beskytte forhandlernettet mod enhver form for parallelimport.

(14) Disse hindringer har bestået af:

— forbud mod eksport uden DSI's tilladelse

— direkte afvisning af at levere

— prisforanstaltninger over for britiske forhandlere med henblik på at forhindre dem i at være konkurrencedygtige på eksportsiden

— opkøb af produkter, der er eksporteret parallelt til lave priser, for at hindre, at de priser, der forlanges af DSI's officielle forhandlernet, undergraves

— mærkning af produkter med henblik på at kontrollere deres oprindelse og endelige bestemmelsessted

— anvendelse af tennisforbundenes betegnelser til gavn for alene DSI's officielle forhandlernet.

(15) Disse foranstaltninger har primært (men ikke udelukkende) ramt Newitt. Dette var ikke nødvendigvis hensigten fra starten, da eksportørens navn ikke altid er kendt på forhånd. Desuden skal foranstaltningerne ses i sammenhæng med DSI's generelle politik, som består i at forbyde enhver eksport til lande, hvor virksomheden har en eneforhandler.

1. *Eksportforbud*

(16) Det lader til, at det længe har forholdt sig således, at Dunlop-produkterne kun er blevet solgt til britiske grossister på den betingelse, at de ikke eksporteredes. En skrivelse af 14. december 1977 fra Dunlop Sports Company (hvis aktiver DSI har overtaget) til Newitt indeholder følgende passus:

»Jeg må understrege, at dette tilbud er betinget af, at de varer, De sælger, sælges gennem Deres normale detailsalgsnet og ikke eksporteres engros til oversøiske agenter uden vor forudgående tilladelse eller til andre foretagender i Det Forenede Kongerige med henblik på videresalg til virksomheder, med hvem Dunlop Sports Company ikke har nogen forretningsmæssig forbindelse.«

(1) Jf. nr. 34 og bilag 2.

Hvad i hvert fald angår den klagende part, blev denne type eksport ikke desto mindre længe toleret i praksis, idet Dunlop, ifølge Newitt, ville nøjes med at udsende en formel protest uden at træffe konkrete foranstaltninger. Men siden 1985-86 har DSI imidlertid ændret sin fremgangsmåde i denne henseende — der er blevet lagt direkte pres på Newitt og gennemført konkrete foranstaltninger.

(17) Den 5. august 1985 accepterede DSI en ordre fra Newitt, men anførte samtidig følgende i ordrebekræftelsen :

»Jeg skal erindre om, at vor eksportpolitik ganske enkelt går ud på ikke at tillade eksport til noget marked i verden, hvor vi har indgået officielle, lokale forhandleraftaler, og hvor leveringer gennem tredjeparter ville udgøre både en tilsidesættelse af vor kontrakt og en forkastelig handelspraksis. Praktisk taget samtlige europæiske markeder er dækket af sådanne aftaler.«

(18) På et møde afholdt den 12. maj 1986 gør DSI Newitt opmærksom på en række klager fra AWS — DSI's eneforhandler af Dunlop-produkter i Benelux-landene [1] — over parallelimport af produkter af dette mærke, som DSI agter at bringe til ophør. Ved skrivelse af 16. juni 1986 redegør DSI nærmere over for Newitt, hvilke foranstaltninger den har truffet for at forhindre enhver paralleleksport :

1) enhver direkte eksport af Dunlop- og Slazengerprodukter er forbudt, medmindre der er indgået en særlig aftale med DSI herom

2) hvis Newitt modtager eksportordrer, skal virksomheden aflevere disse til DSI, som gennemgår dem individuelt. Under visse omstændigheder kan DSI selv behandle de pågældende ordrer mod betaling af kommission til Newitt. I en senere skrivelse [2] præciseres det imidlertid, at denne type eksport normalt kun vil kunne gå til tredjelande, f.eks. »de afrikanske markeder«

3) Newitts eksportkonto i DSI's regnskabsbøger lukkes. Ethvert salg til Newitt vil foregå gennem salgskontoret for Det Forenede Kongerige og bogføres på en konto, der er specielt oprettet til denne type salg (og faktureres således på basis af de interne britiske priser).

Det foreslås endvidere i skrivelsen, at der afholdes et nyt møde for at drøfte andre muligheder for »en bedre kontrol med den uønskede handel på tværs af grænserne i Europa, navnlig mellem Det Forenede Kongerige og Nederlandene, Frankrig og Tyskland.«

2. *Leveringsstop*

(19) I oktober 1986 nægtede DSI at imødekomme to store ordrer fra Newitt på tennisbolde (i alt 57 000 dusin til en samlet værdi af 270 000 £), som var tiltænkt det franske marked, idet DSI erindrede om sin eksportpolitik og de »betydelige vanskeligheder«, virksomheden havde oplevet med »store mængder« bolde solgt af Newitt i Frankrig, men reeksporteret til Nederlandene og Belgien.

(20) Over for DSI's hindringer mod eksport af egne produkter søgte Newitt alternative forsyningskilder. For tennisboldenes vedkommende fandt virksomheden sådanne kilder i USA. DSI forsøgte at opspore disse forsyningskilder [3].

Sideløbende hermed lagde DSI pres på Newitt ved i juni 1987 at stoppe for leveringerne til denne virksomhed. Selv om BTR, DSI's holdingselskab, erkender, at dette er sket — fordi DSI var nået til den konklusion, at Newitt ikke respekterede DSI's forhandleres »stilling« i Europa — bestrider virksomheden, at der på noget tidspunkt havde været tale om at indføre et permanent og totalt leveringsstop [4].

(21) Indtil slutningen af 1987 lykkedes det Newitt at få leveret tennisbolde fra DSI's amerikanske datterselskab. Men i januar 1988 lukkede dette selskab for leveringerne til Newitt, hvilket det begrundede med »en tilpasning af sin politik« [5].

3. *Prismæssige foranstaltninger*

3.1. Ændring af de for britiske grossister gældende priser og rabatter

(22) Den tidligere citerede skrivelse af 16. juni 1986 fra DSI, hvori det forbydes Newitt at fortsætte sin eksport uden DSI's tilladelse, medførte endvidere en ændring af de priser og rabatter, Newitt tidligere havde opnået på squashbolde, idet der blev skiftet

[1] Jf. nr. 3.
[2] Skrivelse af 15. 10. 1986 til Newitt.
[3] Jf. nr. 33.
[4] Skrivelse af 3. 9. 1987 fra BTR til Newitts direktion.
[5] Telex af 1. 2. 1989 fra Dunlop USA til Newitt.

fra eksportprislisten (som er langt mere fordelagtig [1]), og som Newitt havde haft adgang til siden 1978) med en rabat på 20 % til prislisten for det interne britiske marked med en rabat på 15 %. Disse ændringer indebar en voldsom stigning i Newitts indkøbspriser, nemlig på ca. 27 % for kulørte squashbolde og på ca. 54 % for sorte squashbolde.

(23) Tilsvarende ændringer ramte priser og rabatter på tennisbolde i 1986/87. Newitt, som havde adgang til eksportpriser og en rabat på normalt 20 % i 1985 og på 16,5 % i 1986, fandt sine priser tilpasset de interne britiske priser med en rabat på først 15 %, dernæst 20 % efter forhandlinger og til sidst 17,5 % i 1988. Virkningerne af disse priser set i forhold til de priser, som indrømmes nogle af DSI's eneforhandlere, fremgår af bilag 3. Forskellen mellem Newitts indkøbspriser, som lå mellem ca. 0 % og 10 % over disse forhandleres indkøbspriser, steg gradvis til 25-40 % (se bilag 3.3).

(24) Samtidig med, at Newitt tilbydes en genoptagelse af normale forretningsforbindelser efter afvisningen af i hvert fald nogle af virksomhedens ordrer, præciserer BTR i den tidligere citerede skrivelse af 3. september 1987, at Newitt fremover kun vil kunne opnå eksportpriser ved »specifikke« ordrer beregnet til eksport til »identificerede« kunder, og at rabatbeløbet vil blive fastsat under hensyntagen til de »forpligtelser«, der påhviler DSI's forhandlere på det pågældende område.

3.2. Støtteforanstaltninger til fordel for eneforhandlerne

(25) DSI har i visse tilfælde suppleret de ovenfor beskrevne prismæssige foranstaltninger med specifikke støtteforanstaltninger til fordel for nogle af virksomhedens eneforhandlere (ad hoc-prisnedsættelser, godtgørelser for nedsættelse af fortjenstmargen mv.) med henblik på at opretholde et tilstrækkeligt lavt forhold mellem de priser, der gælder for nettet af eneforhandlere, og de priser, der gælder for britiske eksportører, for derved at forhindre sidstnævnte i at eksportere yderligere [2].

4. *Opkøb af parallelt eksporterede produkter*

(26) I 1985 og 1986 blev parallelt importerede ketchere af mærket Dunlop Max 200 G solgt til lavpris af to nederlandske forretningskæder. Efter klager fra AWS gik DSI med til finansielt at deltage i AWS's masseopkøb af disse ketchere (250 stk.), idet DSI godtgjorde sin eneforhandler forskellen mellem den købspris, som AWS betalte til disse forretningskæder, og den pris, som AWS normalt ville have betalt, hvis virksomheden havde købt ketcherne hos DSI. Denne aktion blev bakket op af et reklame- og PR-fremstød, hvortil DSI ydede finansiel støtte, og som tjente til at skabe bred genlyd for opkøbsaktionen og genskabe detailhandelens tillid til DSI's forhandlernet. Disse første opkøb blev øjensynligt senere efterfulgt at et andet opkøb i slutningen af 1986 af 200 ketchere af den nye model Max 200 G, som Kwantum havde sat til salg.

5. *Mærkning af produkter*

5.1. Identifikationskoder

(27) Det lader også til, at DSI begyndte at påføre f.eks. deres tennisketchere særlige koder, som gjorde det muligt at kontrollere oprindelsen af parallelt importerede varer og træffe de fornødne foranstaltninger for at »eliminere« dem [3].

5.2. Mærkning

(28) Med samme formål begyndte DSI at mærke beholderne til tennisbolde. Det er denne mærkning, der ifølge Newitt gjorde det muligt for DSI at identificere det endelige bestemmelsessted for de tennisbolde, DSI havde solgt til Newitt.

6. *Anvendelse af tennisforbundenes betegnelser til fordel for alene eneforhandlerne*

(29) Den tekniske godkendelse af tennisbolde varetages af Det Internationale Tennisforbund. Bolde, der opfylder de af Det Internationale Tennisforbund fastsatte krav, kan godkendes mod betaling af et fast beløb til dækning af tests og analyser. De godkendte bolde anerkendes som »First Grade Tennis Balls« og kan anvendes i alle turneringer.

De fleste nationale tennisforbund foretager imidlertid en slags efterfølgende godkendelse eller udvælgelse, som er baseret på rent finansielle kriterier. Mod betaling af et fast beløb eller i visse tilfælde på baggrund af forhandlinger eller indhentning af tilbud kan et eller flere bestemte tennisboldmærker få tildelt betegnelsen »officielle bolde« for dette eller hint nationale forbund — eller

[1] Jf. nr. 12.
[2] Jf. nr. 34 og 35.
[3] Jf. bl.a. telex af 10. 3. 1986 fra DSI til AWS.

betegnelsen »officielle bolde« under denne eller hin store turnering organiseret af det pågældende forbund (f.eks. Wimbledon, Roland Garros). Betegnelsen anbringes enten på æskerne eller påtrykkes selve boldene. Endvidere ledsages betegnelsen »officielle bolde« sædvanligvis af ordene »udvalgte bolde« eller »anbefalede bolde« (af disse forbund).

Foruden den PR-effekt, som brugen af denne betegnelse giver, er sådanne »officielle« bolde sædvanligvis de eneste, der kan anvendes i turneringer, der tilrettelægges af de pågældende forbund.

For at modvirke tilstrømningen af parallelt importerede bolde til det nederlandske marked i 1986 besluttede DSI dels at påtrykke sine »Fort«-bolde betegnelsen »KNLTB official« (KNLTB er forkortelsen for det nederlandske tennisforbund) (1), dels at placere en mærkat med samme ordlyd på de nye boldæsker sammen med teksten »den eneste tennisbold, der er godkendt, og som anbefales af dette forbund«. Disse bolde og boldbeholdere var naturligvis udelukkende beregnet til DSI's eneforhandlernet i Nederlandene. En tilsvarende mærkning blev gennemført i Belgien.

VI. Den rolle, som nogle af DSI's eneforhandlere spiller ved fastlæggelsen af DSI's politik

(30) Af et kontrolbesøg aflagt den 3. november 1988 hos AWS, DSI's eneforhandler af mærket Dunlop i Benelux-landene, fremgik det, hvilken aktiv rolle denne virksomhed spiller for DSI's politik i relation til eksport til disse lande. Et kontrolbesøg aflagt den 4. november 1988 hos Pinguin, DSI's eneforhandler af mærket Slazenger i Nederlandene, viste, at denne virksomhed spillede i hvert fald en passiv rolle ved forfølgelsen af denne politik.

1. *AWS*

(31) At dømme ud fra de dokumenter, der blev indsamlet under ovennævnte kontrolbesøg, bestod AWS's opgaver hovedsagelig i at informere DSI om parallelimporten til Benelux-landene, at deltage i identificering af oprindelsen af denne import, at tilskynde DSI til at træffe de fornødne foranstaltninger for at bringe parallelimporten til ophør, og at deltage i gennemførelsen af disse foranstaltninger. De produkter, der var berørt af den samordnede praksis mellem DSI og AWS, var hovedsagelig, men ikke udelukkende, tennisbolde og tennisketchere. I hvert fald var også golfudstyr og squashbolde omfattet heraf. Der er nøje redegjort for AWS's og DSI's respektive interventioner i meddelelsen af klagepunkterne (2) (nr. 42 til 76), hvorfor nærværende beslutning kun indeholder en kortfattet gennemgang af disse.

1.1. Udveksling af oplysning og pres på DSI

(32) Adskillige af de dokumenter, der blev indsamlet hos AWS, vidner om et snævert samarbejde mellem denne virksomhed og DSI med henblik på at finde frem til oprindelsen af parallelimporten til Nederlandene og Belgien og bringe den til ophør.

Fra 1985 til slutningen af 1987 underrettede AWS regelmæssigt DSI om umiddelbart forestående tilførsler eller lavprissalg af parallelt importerede Dunlop-produkter på det nederlandske marked fra alle mulige lande. Disse oplysninger blev sædvanligvis videregivet i form af klager, hvori AWS ville bebrejde DSI, at den ikke var i stand til at styre sin distribution, og erindre om, at en sådan kontrol udgjorde en af betingelserne for deres samarbejde. AWS lod i øvrigt ofte sådanne klager ledsage af trusler: trusler om at afbryde forretningsforbindelserne, trusler om ikke at effektuere de planlagte ordrer eller at tilbagesende usolgte lagerbeholdninger. I det omfang, at den havde kendskab hertil, ville AWS underrette DSI om parallelimportens oprindelsesland, navnet på parallelimportøren eller enhver anden oplysning, der kunne bidrage til at foretage en sådan identifikation.

Dokumenterne viser i øvrigt, at DSI (sædvanligvis meget hurtigt) reagerede på klagerne fra sin forhandler og forsøgte aktivt at identificere dels oprindelsen af den parallelimport, som forhandleren klagede over, dels varernes afsætningskanaler, og at DSI traf specifikke foranstaltninger i denne retning (kodning, mærkning mv.). På grundlag af denne identifikation forsøgte DSI med forskellige midler at bringe importen til ophør. Under arbejdet hermed krævede DSI, at AWS samarbejdede.

(1) KNLTB: Koninklijke Nederlandse Lawn Tennis Bond.

(2) Skrivelser af 29. 5. 1990 fra Kommissionen til DSI, BTR, AWS og Pinguin. Det skal imidlertid bemærkes, at AWS har bestridt den fortolkning, som Kommissionen i meddelelsen af klagepunkterne har givet bestemte dokumenter, som blev indsamlet under kontrolbesøget hos AWS. For så vidt angår følgende opretholdes denne fortolkning således ikke: meddelelsen af klagepunkter nr. 37 in fine (ikke »forskellige« dokumenter, men »et« dokument), nr. 53 in fine (»egne kendetegn«), nr. 64, første afsnit, in fine (»indkøbs- og salgspriser«), nr. 72 in fine (»kunstige vekselkurser«), nr. 74.

1.2. Stop for leveringer til Newitt

(33) Selv om formålet med DSI's eksportforbud generelt set var at beskytte sit net af eneforhandlere (1), viser dokumenterne og Newitts klagepunkter — som DSI ikke har bestridt — at AWS har spillet en særlige rolle i forbindelse med stoppet for leveringer til Newitt. Da DSI således i maj 1986 bebudede, at den havde til hensigt at bringe denne parallelimport til ophør, henholdt den sig til klagerne fra AWS (2). DSI henholdt sig ligeledes til spørgsmålet om de bolde, som Newitt havde solgt i Frankrig, og som var blevet reeksporteret til Nederlandene og Belgien, da DSI i oktober 1986 afviste at efterkomme ordrer fra Newitt beregnet til det franske marked (3). Det var også på baggrund af klager fra AWS vedrørende fremkomsten på det nederlandske marked af Dunlop-bolde fra USA, at DSI forsøgte at finde frem til den eller de pågældende forhandlere og skred ind over for sit amerikanske datterselskab for at få dette til at standse leveringerne til Newitt (4).

1.3. Prismæssige foranstaltninger

(34) Af de dokumenter, der blev indsamlet under kontrolbesøget hos AWS, fremgår det, at DSI's prismæssige foranstaltninger over for de britiske forhandlere (5) ligeledes havde baggrund i klager fra AWS. Priserne på Dunlop-produkter, der importeredes parallelt til Nederlandene, var nemlig meget lavere end AWS's priser. AWS krævede derfor, at der i hvert fald for de mest solgte tennisbolde og tennisketcheres vedkommende blev fastsat et sådant forhold mellem de interne britiske priser og de priser, som AWS fik del i, at AWS's salg i Nederlandene kunne foregå til en pris svarende til de britiske paralleleksportørers nettoindkøbspriser, hvorved det ikke længere ville være interessant for sidstnævnte at eksportere. Beregnet ud fra den nettofortjeneste, som AWS ønskede på sit salg, og transportudgifterne mente AWS, at den skulle tilbydes nettoindkøbspriser svarende til 65-66 % af de interne nettoindkøbspriser, som de britiske forhandlere blev tilbudt:

Britiske forhandleres nettoindkøbspriser =

100 % = AWS's salgspris i Nederlandene

– 32,5 % = AWS's nettofortjeneste

– ca. 2,5 % = transportudgifter

ca. 65 % = AWS's nettoindkøbspriser

DSI fandt disse krav for vidtgående og accepterede dem ikke uden videre, men ville vende tilbage til beregningerne efter at have gennemgået dem nærmere. DSI gjorde dog AWS opmærksom på, at de nettoindkøbspriser, som Newitt fik tilbudt på tennisbolde, allerede var blevet sat op fra 7,5 £ pr. dusin i 1985 til 8,5 £ for at »umuliggøre eksporten« (møde afholdt den 15. og 16. maj 1986). Efter langvarige forhandlinger (AWS krævede fortsat, at der blev indført et fast prisforhold) besluttede DSI at hæve de interne britiske priser generelt, at gennemføre en yderligere forhøjelse af de »laveste interne nettoindkøbspriser«, som var indrømmet Newitt og to andre britiske forhandlere, og til gengæld (midlertidigt) nedsætte AWS's nettoindkøbspriser. AWS fik dermed tilbudt »de laveste priser på Dunlop Fort-bolde«, og denne løsning skulle »i teorien gøre enhver parallelimport umulig« (6).

Det fremgår af bilag 3.3, at prisindekset for Newitt i forhold til de priser, som AWS fik tilbudt, steg fra + 109 % i 1984 til + 112 % i 1985, + 121 % i 1986, + 125 % i 1987, + 134 % i 1988 (for derefter at falde til + 123 % i 1989).

(35) Dokumenterne viser, at også for andre produkter (i hvert fald tennisketchere og golfudstyr) har DSI og AWS i fællesskab gennemført tilsvarende »ad hoc«-prisfastsættelser (7), som har haft til formål at fjerne enhver parallelimport ved at gøre denne forretningsmæssigt uinteressant, samtidig med at AWS's ønskede fortjenstmargen blev bevaret. Med henblik på at gøre denne afskrækkende prisforskel mere permanent skulle disse priser udvikle sig parallelt med de priser, som indrømmedes britiske grossister.

(36) Det skal endelig nævnes, at DSI lukkede samtlige eksportkonti for de britiske forhandlere (8). AWS tilkendegav ved den lejlighed, at også denne foranstaltning var et resultat af dens »meget faste stillingtagen« (9).

(1) Jf. nr. 16, 17 og 18.
(2) Jf. nr. 18.
(3) Jf. nr. 19.
(4) Jf. bl.a. telefax af 16. 11. 1987 fra AWS til DSI og telefax af 17. 11. 1987 fra DSI til AWS. Se også nr. 21.
(5) Jf. nr. 22 ff.
(6) Internt memorandum i AWS af 4. 3. 1987.
(7) Af AWS undertiden benævnt »særlige nettopriser«.
(8) Konsekvenserne heraf fremgår af nr. 18.
(9) Møde i NSF (det nederlandske sportsforbund) den 20. 10. 1986.

1.4. Opkøb af parallelt eksporterede produkter

(37) Dokumenterne viser endvidere, at det var på forslag fra AWS (1), at DSI i maj 1986 besluttede at deltage finansielt i opkøbet af to forretningskæders Dunlop-ketchere (model Max 200 G), som var blevet importeret parallelt (jf. nr. 26).

1.5. Mærkning af produkter

1.5.1. Identifikationskoder

(38) I det omfang, hvori den tilsyneladende allerede eksisterede, synes DSI's praksis med at mærke visse ketchere med en identifikationskode (se nr. 27) ikke at have været direkte foranlediget af pres fra AWS. Derimod fremgår det klart af dokumenterne, at når der dukkede sendinger af parallelt importerede ketchere op på det nederlandske eller belgiske marked, aflæste AWS disse koder og videregav dem til DSI med henblik på identifikation af eksportøren (jf. nr. 32).

1.5.2. Mærkning

(39) Det fremgår ikke af de indsamlede dokumenter, om AWS har deltaget aktivt i mærkningen af tennisboldbeholdere (jf. nr. 28), men den kontekst, som denne praksis indgik i, efterlader næppe nogen tvivl om, at mærkningen udgjorde et af DSI's svar på klagerne fra AWS, hvis da ikke fra andre af DSI's eneforhandlere (jf. nr. 32), og havde til formål at afsløre paralleleksportørerne.

1.6. Eneret på anvendelse af tennisforbundenes betegnelser

(40) Selv om dette initiativ blev truffet af DSI selv (jf. nr. 29), viser de indsamlede dokumenter, at det på ny var en reaktion på klager fra AWS. Dokumenterne viser, at ud over den forventede PR-effekt for AWS var dette initiativ også beregnet på at lette afsløringen af enhver parallelimport. DSI dækkede omkostningerne til påtrykningen af betegnelserne, og initiativet blev ledsaget af omfattende reklamekampagner.

1.7. Diverse

(41) Dokumenterne viser også, at kravene om beskyttelse ikke nødvendigvis kun kom fra AWS, men også fra DSI. I maj 1986 anmodede DSI AWS om ikke at levere squashbolde til eksport til Det Forenede Kongerige »på grund af virksomhedens lave priser« (2).

2. *Pinguin*

(42) Ved brev af 12. august 1987 meddelte DSI AWS og Pinguin (og tilsyneladende også de øvrige forhandlere), at Kommissionen havde modtaget en klage fra Newitt »angående de foranstaltninger, vi har truffet mod Newitts salg af vore produkter uden for Det Forenede Kongerige«. Skulle Pinguin blive kontaktet af Kommissionen, blev den af DSI bedt om ikke at give noget svar uden først at have konsulteret DSI, således at der kunne afgives »koordinerede« svar. I margenen på denne skrivelse svarede Pinguin :

»Sælg ikke til Newitt, medmindre De kan aftale en ordning med virksomheden. Hvis sådanne ordninger viser sig at være umulige, fordi Newitt ikke overholder dem, afholder De Dem fra at gøre forretninger med dem. Piratforhandlere såsom Newitt og andre har hidtil skadet vore forretninger for hundrede tusinder af pund«.

VII. De pågældende virksomheders adfærd efter Newitts klage og meddelelsen af Kommissionens klagepunkter

1. *DSI*

(43) Efter at være blevet underrettet om Newitts klage i juni 1987 (skrivelse af 23. juni 1987) og trods en klar advarsel fra Kommissionen (skrivelse af 20. oktober 1987) (3), ændrede DSI ikke sin adfærd, som den over for Kommissionen begrundede med sin forpligtelse til at støtte eneforhandlerne i betragtning af de særlige forpligtelser, der påhvilede disse (skrivelse af 9. november 1987). Den 12. august 1987 udsendte DSI en skrivelse til sine eneforhandlere, hvori de underrettedes om den undersøgelse, som Kommissionen havde indledt, og anmodedes om ikke at afgive oplysninger til denne uden først at have kontaktet DSI (4), og i slutningen af 1987/begyndelsen af 1988 blev der stoppet for leverancerne fra DSI's amerikanske datterselskab til Newitt (5).

(1) Jf. referatet fra konferencen for eneforhandlere af Dunlop-ketchere, som fandt sted den 6. og 7. 5. 1986, referatet fra mødet mellem DSI og AWS den 15. og 16. 5. 1986, internt notat i AWS af 7. 11. 1986.

(2) Møde afholdt den 15. og 16. 5. 1986.

(3) Denne advarsel lød således :
»De er ikke udvidende om den betydning, som Kommissionen tillægger overholdelsen af Traktatens konkurrenceregler, navnlig de regler, der vedrører de frie varebevægelser inden for EF. Kommissionen har altid været af den opfattelse, at enhver hindring mod eksport udgjorde en særlig alvorlig tilsidesættelse af disse regler. Hvis det derfor forholder sig således som den klagende part har anført — de dokumenter, der er blevet fremlagt som støtte for klagen, synes umiddelbart at bekræfte rimeligheden af denne — og De på nogen måde har lagt pres på vedkommende virksomhed for at begrænse dens frihed til at eksportere inden for fællesmarkedet, opfordres De til straks at ophøre hermed.«

(4) »Det er muligt, at Kommissionen vil kontakte Dem som en af vore europæiske forhandlere. Skulle det ske, bedes De undlade at svare på noget spørgsmål, før De har kontaktet mig. Dette er meget vigtigt. Vi vil naturligvis gerne bistå Kommissionen i dens undersøgelser, men vi ønsker at gøre det på koordineret vis« (skrivelse af 12. 8. 1987 fra den administrerende direktør).

(5) Jf. nr. 21.

(44) Det var først efter at have modtaget Kommissionens meddelelse af klagepunkterne (29. maj 1990), at DSI i sine skriftlige svar (16. juli 1990) og mundtlige svar (høring den 5. oktober 1990) erkendte, at nogle af, men ikke alle, de foranstaltninger, den havde truffet over for Newitt og andre britiske eksportører, udgjorde en overtrædelse af Traktatens artikel 85 og påtog sig bestemte forpligtelser for fremtiden.

2. *AWS og Pinguin*

(45) Selv om AWS i sine skriftlige svar (31. juli 1990) og mundtlige svar (høring den 5. oktober 1990) erkendte de fleste af de forhold, som Kommissionen redegjorde for, bestred virksomheden, at der — med få undtagelser — kunne være tale om overtrædelse af Traktatens artikel 85. Pinguin svarede ikke på meddelelsen af klagepunkterne.

VIII. Udviklingen i Newitts eksport

(46) DSI's produkter udgjorde en stor andel af Newitts eksport til EF. Fra 1985 til 1988 noteredes et fald på 40 % i denne eksport, medens Newitts omsætning steg med 42 % i samme periode: den udgjorde således ikke længere mere end 7,6 % af omsætningen mod 18,3 % i 1985. Hvad specifikt angår tennisbolde, eksporterede Newitt, som efter egne beregninger havde eksporteret 44 000 dusin DSI-bolde til EF, kun 9 000 i 1987 og ingen i 1988.

B. RETLIG VURDERING

I. Artikel 85, stk. 1

(47) De hindringer, som DSI har lagt i vejen for eksport af sine produkter, er ikke ensidige handlinger fra denne virksomheds side, men de skal betragtes som en integrerende, om end ikke skriftligt nedfældet, del af virksomhedens forhandlingsaftaler eller salgsaftaler eller som et resultat af samordnet praksis mellem DSI og nogle af virksomhedens eneforhandlere. Disse hindringer havde direkte til formål, og til følge, at begrænse konkurrencen og påvirke handelen mellem medlemsstaterne.

A. AFTALER, SAMORDNET PRAKSIS OG BEGRÆNSNINGER AF KONKURRENCEN

1. *Eksportforbud* (nr. 16, 17 og 18)

(48) Forskellige skrivelser fra DSI til Newitt, navnlig skrivelsen af 5. august 1985, hvori DSI understreger, at dens eksportpolitik består i »ganske enkelt ikke at tillade eksport til noget marked i verden, hvor virksomheden råder over eneforhandlere«, viser alle tydeligt:

— at DSI's eneforhandlingssystem indeholder en ikke-skriftlig klausul om, at DSI forpligter sig til fuldstændigt at sikre sine eneforhandleres territoriale beskyttelse

— at der i de salgskontrakter, som DSI indgår med sine sælgere og eneforhandlere, findes en ligeledes ikke-skriftlig salgsbetingelse, som forbyder dem at eksportere til andre eneforhandleres områder.

Disse ikke-skriftlige klausuler har i sig selv og i strid med bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, til formål at begrænse konkurrencen og påvirke handelen mellem medlemsstater. Ved at forhindre de erhvervsdrivende i at foretage paralleleksport medfører klausulerne en opdeling af markederne for produkter af mærkerne Dunlop og Slazenger mellem DSI's eneforhandlere, og de skaber forudsætning for at føre en differentieret prispolitik.

(49) I nævnte skrivelse af 5. august 1985 fra DSI og i en anden af 15. oktober 1986 præciseres det, at dette generelle eksportforbud gælder hele Europa. Og det er fremgået af det foregående, at DSI i samtlige medlemsstater råder over enten eneforhandlere eller datterselskaber eller filialer, som varetager samme funktion [1].

(50) BTR's skrivelse af 3. september 1987 — der blev afsendt som svar på Kommissionens meddelelse af klagen fra Newitt — modererer ikke dette generelle eksportforbud: den mulighed for eksport, som i henhold til skrivelsen genindføres, er af rent formel karakter, idet de nye betingelser, der opstilles, berøver de erhvervsdrivende enhver interesse i at eksportere, da de priser, de tilbydes, fastsættes i forhold til »forpligtelserne« for DSI's eneforhandler på bestemmelsesstedet, hvilket tydeligvis vil sige i forhold til den fortjenstmargen, som skal forbeholdes den pågældende eneforhandler [2]. Helt bortset fra, at eksportørens forpligtelse til at afsløre navnet på sin endelige kunde (en praksis, som Kommissionen og Domstolen altid har fordømt) vil kunne bringe hele hans forretningsmæssige grundlag i fare.

[1] Jf. nr. 10.
[2] Hvilket DSI reelt vil bringe i anvendelse i samråd med AWS i Nederlandene: jf. nr. 34 og 35. Se også nr. 56 angående DSI's begrundelse for disse beskyttelsesforanstaltninger.

2. *Leveringsstop* (nr. 19, 20, 21, 33 og 42)

(51) For det første var afvisningen af at imødekomme to store ordrer fra Newitt på tennisbolde beregnet til det franske marked i oktober 1986, for det andet var embargoen — selv af midlertidig karakter — på alle (eller nogle) leveringer til Newitt i juni 1987, og endelig var leveringsstoppet fra DSI's amerikanske datterselskab i 1988 alle foranstaltninger, som blev truffet for at forhindre Newitts eksport, som fortsatte trods DSI's forbud.

Det er tidligere fremgået (nr. 32 og 33), at disse leveringsstop var et resultat af dels en samordnet praksis mellem DSI og AWS, dels eksportforbuddet i DSI's salgskontrakter med de britiske forhandlere.

Artikel 85, stk. 1, forbyder sådanne aftaler og sådanne former for samordnet praksis, som tog sigte på og direkte bevirkede en begrænsning af konkurrencen, og som påvirkede handelen mellem medlemsstaterne, idet de nederlandske forbrugere hindredes i at købe til mere fordelagtige priser end dem, DSI's eneforhandler tilbød.

(52) Et dokument, som blev fundet hos Pinguin, viser, at denne virksomhed ligeledes har tilskyndet DSI til at standse for leveringerne til Newitt, medmindre der kunne aftales en »ordning«. Dokumentets ordlyd kan kun fortolkes således, at denne »ordning« på en eller anden måde skulle begrænse Newitts frihed til at eksportere, og at der også på dette punkt er tale om en samordnet praksis i strid med bestemmelserne i artikel 85, stk. 1.

(53) I sine skriftlige og mundtlige svar på meddelelsen af klagepunkterne bestrider DSI, at den har gennemtvunget et permanent eksportforbud, men erkender samtidig, at den »lejlighedsvis« har truffet sådanne foranstaltninger for lande, hvor den har eneforhandlere. Den erkender således at have afvist at imødekomme Newitts ordrer til det franske marked, og at den efter anmodning fra AWS har skredet ind over for sit amerikanske datterselskab for at at få dette til at standse leveringerne til Newitt. Den fortryder at have truffet sådanne foranstaltninger, som den i dag finder »ukorrekte«, men siger samtidig, at »denne sag skulle have været løst ved udelukkende at regulere priserne og rabatterne«, hvilket for Kommissionen ikke er mere acceptabelt (jf. nr. 56).

3. *Prismæssige foranstaltninger* (nr. 22 til 25, 34, 35 og 36)

(54) Både fratagelsen af Newitts mulighed for at drage fordel af DSI's eksportpriser og nedsættelsen af Newitts sædvanlige rabatter var foranstaltninger, der havde til formål at forhindre Newitt i at forblive konkurrencedygtig i forhold til DSI's eneforhandlere på eksportmarkederne [1]. Disse foranstaltninger, hvis samlede virkning for Newitt gav sig udslag i en stigning i virksomhedens indkøbspriser på mellem 15 % og 50 % for visse artikler, har reelt hindret Newitt i at fortsætte sin eksport til EF-landene af visse af DSI's produkter, f.eks. tennis- og squashbolde, og har tvunget virksomheden til at søge alternative forsyningskilder i tredjelande. Som beskrevet i nr. 34 blev disse foranstaltninger, som er i strid med bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, truffet i snævert samråd mellem DSI og AWS, og Newitts nye priser blev netop beregnet på en sådan måde, at de ville gøre det fuldstændig uinteressant for Newitt at fortsætte sin eksport til Benelux-landene og samtidig gøre det muligt for AWS kunstigt at opretholde sin fortjenstmargen på de pågældende DSI-produkter.

(55) Endelig viser nogle af dokumenterne, at i de tilfælde, hvor det har været umuligt at hæve de for de britiske eksportører gældende priser — enten af forretningsmæssige årsager eller fordi der allerede havde fundet en parrallelimport sted — subventionerede DSI i visse tilfælde AWS's produkter ved at kompensere for tab eller manglende indtjening som følge af de »særpriser«, som AWS så sig nødsaget til at tilbyde for at bekæmpe denne parallelimport. Disse ad hoc-foranstaltninger skal betragtes som foranstaltninger med tilsvarende virkning som en forhøjelse af de for de britiske eksportører gældende indkøbspriser.

(56) I sine skriftlige og mundtlige svar på meddelelsen af klagepunkterne forsvarer DSI de ovenfor beskrevne prismæssige foranstaltninger ved at fremhæve de særlige omkostninger, som påhviler

[1] Der kan i øvrigt sættes spørgsmålstegn ved den økonomiske berettigelse af at operere med to forskellige prislister — én for eksportmarkederne og en anden for Det Forenede Kongerige alene — og under alle omstændigheder ved de ofte store forskelle mellem disse to lister, som næsten systematisk er til skade for sidstnævnte marked. Den omstændighed, at der findes priser, som for de flestes vedkommende er betydeligt højere (ca. 15-50 %) (jf. nr. 12), gør det i de fleste tilfælde uinteressant for de britiske forhandlere at eksportere. DSI har tilkendegivet, at den agter at afskaffe denne dobbelte prisliste for medlemsstaternes vedkommende. Sker dette ikke, forbeholder Kommissionen sig ret til at tage dette spørgsmål op til ny vurdering i relation til artikel 85, stk. 1 (eventuelle indirekte eksporthindringer), og i relation til artikel 86 for så vidt angår de produkter, hvor DSI synes at have opnået en dominerende stilling (eventuelt diskriminatoriske priser).

eneforhandlerne, men som paralleleksportørerne ikke har. Således skulle de i 1986-1987 trufne foranstaltninger over for Newitt kun have haft til formål at gøre en ende på en særstilling, som ikke var handelsmæssigt berettiget, og som skyldtes en vis administrativ eftergivenhed forud for BTR's overtagelse af DSI.

Kommissionen kan af flere årsager ikke godtage denne argumentation.

For det første er der ikke grund til at antage (jf. bilag 3.1), at Newitts indkøbspriser — i betragtning af de involverede mængder — inden gennemførelsen af foranstaltningerne i 1986-1988 gav denne virksomhed en særstilling i forhold til DSI's øvrige større grossister, som hovedsagelig, om ikke udelukkende, solgte på det britiske marked. Desuden lå Newitts nettoindkøbspriser i hele denne periode allerede væsentligt over (+ 9-12 %) de priser, som AWS indrømmedes (jf. bilag 3.3). Det er foranstaltningerne fra 1986-1988 mod hovedsagelig Newitt — hvis indkøbspriser blev højere end mindre betydningsfulde forhandleres indkøbspriser (bilag 3.1) og nåede et i forhold til DSI's eneforhandlere skadeligt niveau (bilag 3.2 og 3.3) — som er af diskriminatorisk karakter.

De »særlige« omkostninger, som DSI har fremhævet og gentaget under høringen (1), skyldes i øvrigt på ingen måde stillingen som eneforhandler. Disse omkostninger er helt normale for enhver distributionsvirksomhed, og omkostningsniveauet hænger først og fremmest sammen med omsætningens størrelse. De eneste særlige omkostninger, der i omfang er specielle for DSI's eneforhandlere i forhold til selvstændige forhandlere, er reklame- og PR-udgifterne (ca. 6 % af omsætningen i henhold til AWS). For det første skal det imidlertid bemærkes, at disse omkostninger delvis finansieres af DSI, som endda dækker en stor del af disse. Dernæst har disse omkostninger en positiv afsmittende virkning for eneforhandleren i det omfang, at hans navn og titel som »eneforhandler« eller »officiel forhandler« forbindes med produkterne i disse reklame- og PR-fremstød. Så selv om der findes særlige omkostninger, kompenseres de således også af særlige fordele.

Under alle omstændigheder må det antages, at de særlige omkostninger, der eventuelt påhviler eneforhandlerne, i vidt omfang finder deres modvægt i tildelingen af eneforhandlerstatus, som udgør en stor kommerciel fordel. Disse omkostninger kan ikke berettige, at eneforhandlerne ydermere indrømmes særlige priser, som tjener til at beskytte dem mod parallelimport.

Det skal endelig bemærkes, at de dokumenter, der blev indsamlet hos AWS, viser, at det ikke var de økonomiske overvejelser, som DSI fremhævede i sine skriftlige og mundtlige svar på meddelelsen af klagepunkterne, der fik virksomheden til at træffe de omhandlede foranstaltninger over for paralleleksportørerne. Prisforholdet mellem britiske forhandleres indkøbspriser og eneforhandlernes indkøbspriser er aldrig blevet fastsat på grundlag af hverken deres respektive handelsmæssige betydning eller de »særlige« omkostninger, som DSI har peget på. Prisforholdet er i samråd med AWS helt præcist blevet fastsat på et niveau, der ville gøre det uinteressant for britiske forhandlere at eksportere yderligere. Dette var det eneste kriterium — beregnet på at forhindre parallelimport — der blev lagt til grund (2).

(57) AWS påstår, at det var DSI, der besluttede at hæve de britiske forhandleres indkøbspriser, og at AWS blot havde forsøgt at få nedsat sine indkøbspriser, hvilket kun kunne fremme konkurrencen.

Det fremgår tydeligt, at AWS's anmodninger ikke tog sigte på at få fastsat sine indkøbspriser ud fra rent økonomiske overvejelser, men at virksomheden ønskede at få fastsat et kunstigt forhold mellem sine indkøbspriser og de britiske forhandleres indkøbspriser for tværtimod at hindre enhver konkurrence.

4. Opkøb af parallelt importerede varer (nr. 26 og 37)

(58) Som nævnt i nr. 26 og 37 er AWS's opkøb af parallelt importerede tennisketchere, som nederlandske forretningskæder tilbød til lavpris, og DSI's godtgørelse af forskellen mellem den af AWS betalte pris og den pris, som DSI sædvanligvis indrømmede AWS, ligeledes sket på opfordring fra AWS og som led i et snævert samarbejde mellem de to virksomheder. Denne samordnede praksis havde til formål at beskytte AWS mod konkurrence og sikre virksomhedens mulighed for at opretholde et højt prisniveau. Den har hindret forbrugerne i få adgang til de mere fordelagtige priser, som paralleleksportørerne kunne tilbyde, og er tydeligvis i strid med artikel 85, stk. 1. Det samme gælder det reklame- og PR-fremstød, som AWS gennemførte ved denne lejlighed med støtte fra DSI, og som havde til formål at forøge opkøbenes afskrækkende virkning.

(1) Salgspersonale og andet personale, reklamer og PR, udgifter til oplagring, distribution, rejser og repræsentation, porto, telex, telefax, dårlige betalere.

(2) I øvrigt erkender DSI indirekte dette i sit skriftlige svar på meddelelsen af klagepunkterne — og viser, at den holder fast herved — idet virksomheden ganske vist fortryder at have pålagt Newitt et eksportforbud og at have afbrudt leveringerne, men samtidig tilføjer, at »denne sag skulle have været løst ved udelukkende at regulere priserne og rabatterne« (jf. nr. 53).

5. *Mærkning af produkter* (nr. 27, 28, 38 og 39)

(59) Mærkningen af DSI-produkterne med koder eller mærker havde til formål at lette identifikationen af paralleleksportører for i sidste ende at bringe deres virksomhed til ophør. DSI har erkendt, at denne mærkning fandt sted, og dokumenterne fra AWS viser ligeledes, at AWS deltog aktivt i bestræbelserne på at finde frem til disse eksportører. Disse former for samordnet praksis, som på ny havde til formål at beskytte DSI's distributionsnet mod parallelimport, er også i strid med bestemmelserne i artikel 85, stk. 1.

6. *Anvendelse af tennisforbundenes betegnelser til fordel for alene eneforhandlerne* (nr. 29 og 40)

(60) Påtrykningen af det nederlandske tennisforbunds betegnelse »KNLTB official« på alene de bolde, der blev solgt til AWS, og placeringen af en selvklæbende mærkat med samme tekst og ordene »den eneste tennisbold, der er godkendt, og som anbefales« på de dertil hørende boldbeholdere tjente to formål. På den ene side skulle mærkningen (i kraft af en øjeblikkelig identifikation) gøre det lettere at opspore parallelt importerede bolde, og — hvad DSI og AWS end siger — tjente den på den anden side til at fremhæve DSI's net af eneforhandlere ved at give forbrugerne det fejlagtige indtryk, at det kun var bolde fra dette forhandlernet, der opfyldte tennisforbundets tekniske normer (1), subsidiært at dette forhandlernets højere priser var berettiget. Disse foranstaltninger må betragtes som samordnet praksis i strid med artikel 85, stk. 1, for så vidt som DSI har iværksat foranstaltningerne og påtaget sig de finansielle omkostninger efter pres fra AWS med henblik på at afsløre og bringe en ende på parallelimporten til Benelux-landene.

Eneaftalen mellem KNLTB og AWS (som AWS omtaler i sit skriftlige svar på meddelelsen af klagepunkterne) ændrer intet ved denne situation. Uanset spørgsmålet, om denne aftale er i overensstemmelse med artikel 85 — hvilket Kommissionen ikke har taget stilling til i denne sag, da den ikke havde kendskab til den pågældende aftale — falder den samordnede anvendelse (inden for rammerne af en eneforhandlingsaftale) af en intellektuel ejendomsret med det ene formål at hindre enhver parallelimport ind under artikel 85, stk. 1 (2).

B. PÅVIRKNING AF HANDELEN MELLEM MEDLEMSSTATERNE

(61) Det i forhandlingsaftalerne indeholdte eksportforbud og DSI's salgsbetingelser havde direkte til formål at hindre samhandelen mellem medlemsstaterne. Forbuddet var af generel karakter i den forstand, at det gjaldt samtlige DSI's produkter og samtlige medlemsstater. I betragtning af DSI's betydning på markederne for sportsartikler — navnlig tennis-, squash- og golfudstyr (3) — påvirkedes samhandelen mellem medlemsstaterne i særlig høj grad.

(62) Den samordnede praksis mellem DSI og AWS med henblik på at udrydde parallelimporten til Beneluxlandene havde ligeledes til formål at hindre samhandelen mellem medlemsstater. Den har i flere tilfælde gjort det muligt at udrydde denne import eller at ophæve de prismæssige virkninger heraf ved at hindre forbrugerne i at drage fordel af mere fordelagtige priser end dem, som AWS praktiserede. Den har ført til et næsten totalt stop for Newitts eksport af Dunlopprodukter til medlemsstaterne (4) og sandsynligvis også for de øvrige britiske paralleleksportørers eksport til medlemsstaterne.

II. Forordning (EØF) nr. 1983/83

(63) Artikel 1 i forordning (EØF) nr. 1983/83 foreskriver, at eneforhandlingsaftaler generelt er undtaget fra forbuddet i artikel 85, stk. 1, når de opfylder de i forordningen nævnte betingelser. DSI's eneforhandlingsaftaler kan imidlertid ikke henføres under denne gruppefritagelse, da de pålægger aftaleparterne forpligtelser, der begrænser konkurrencen i et omfang, der går ud over de i henhold til nævnte forordnings artikel 2 tilladte begrænsninger, og da de bl.a. er ledsaget af en ikke-skriftlig klausul om

(1) Forbrugeren forestiller sig næppe, at udvælgelsen af »officielle« bolde sker på grundlag af rent finansielle kriterier og ikke på grundlag af boldenes tekniske egenskaber (jf. nr. 29), navnlig ikke, når boldene behæftes med ordene »den eneste tennisbold, der er godkendt, og som anbefales af KNLTB«. Det er i denne forbindelse vigtigt at bemærke, at AWS insisterede på, at DSI skulle tilbagetage AWS's gamle lager af bolde, der ikke bar denne betegnelse.

(2) Jf. bl.a. dom i sagen »Consten og Grundig« af 13. 7. 1966 (Consten og Grundig mod Kommissionen, forenede sager 56 og 58/64, Sml. 1966, s. 245).
Jf. også artikel 3, litra d), i forordning (EØF) nr. 1983/83 (EFT nr. L 173 af 30. 6. 1983, s. 1).

(3) Jf. nr. 6-9.

(4) Jf. nr. 46.

absolut territorial beskyttelse af DSI's eneforhandlere. Udmøntningen af disse aftaler indebærer endvidere forskellige former for samordnet praksis, som falder ind under artikel 3, litra d), i denne forordning.

III. Artikel 85, stk. 3

(64) DSI's forhandlingsaftaler i Det Forenede Kongerige og i de øvrige medlemsstater er ikke blevet anmeldt til Kommissionen og kan derfor ikke omfattes af en individuel fritagelse. Selv om de var blevet anmeldt, ville de dog under ingen omstændigheder kunne fritages som følge af de i aftalerne indeholdte eksportforbud, som tjener til at sikre en absolut territorial beskyttelse, og som ikke er nødvendige for at sikre effektiviteten af DSI's distributionssystem.

IV. Artikel 3 i forordning nr. 17

(65) Konstaterer Kommissionen, at der foreligger en overtrædelse af bestemmelserne i artikel 85, kan den i henhold til artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 ved beslutning pålægge de deltagende virksomheder at bringe overtrædelsen til ophør.

(66) Hvis det ikke allerede er sket, bør DSI forpligtes til at afskaffe de eksportforbud, der indgår i salgskontrakterne i Det Forenede Kongerige, og den absolutte territoriale beskyttelse, der indgår i de eneforhandlingsaftaler, den har indgået i de øvrige medlemsstater. DSI bør ligeledes forpligtes til at bringe de forskellige foranstaltninger (navnlig prismæssige foranstaltninger) til ophør, som den har truffet over for Newitt og andre britiske forhandlere med henblik på at forhindre dem i at eksportere og at beskytte DSI's egne eneforhandlere.

V. Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17

(67) I henhold til artikel 15, stk. 2, litra a), i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder på mellem 1 000 og 1 000 000 ECU, idet sidstnævnte dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår, såfremt de overtræder bestemmelserne i artikel 85. Ved fastsættelsen af bødens størrelse tages der hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

(68) DSI kan ikke have været uvidende om, at det eksportforbud — af alle virksomhedens produkter og til alle medlemsstaterne — som indgik i virksomhedens forhandlingsaftaler og i dens salgsbetingelser, var i strid med artikel 85, stk. 1, og at Domstolen og Kommissionen altid har betragtet sådanne forbud — der er i strid med et af EØF-Traktatens fundamentale principper — som særligt grove overtrædelser. DSI og AWS kan ikke have været uvidende om, at det samme var tilfældet med de forskellige former for samordnet praksis, der blev sat i værk for at hindre parallelimporten til Benelux-landene. Derfor bør DSI og AWS pålægges bøder.

(69) Hverken meddelelsen af Newitts klage til DSI i juni 1987 eller Kommissionens formelle advarsel fra oktober 1987 mod en fortsættelse af eksportbegrænsningerne fik DSI til at ændre sin fremgangsmåde [1]. Den eneste konsekvens af meddelsen af Newitts klage til DSI synes at have været, at DSI den 12. august 1987 afsendte en skrivelse til sine forhandlere, hvori de anmodedes om at afgive koordinerede svar på eventuelle forespørgsler fra Kommissionen.

I sine skriftlige og mundtlige svar på meddelelsen af klagepunkterne har DSI derimod erkendt, at nogle af, men ikke alle, de trufne foranstaltninger var i strid med konkurrencereglerne, virksomheden har beklaget disse foranstaltninger og bebudet, at den på forskellig vis vil forsøge at rette op på situationen, bl.a. gennem instrukser til sine ansatte og eneforhandlerne, nye forhandlingsaftaler og nye salgsbetingelser [2]. DSI har imidlertid samtidig tilkendegivet, at den fortsat agter at beskytte sine eneforhandlere ved hjælp af et differentieret pris- eller rabatsystem [3].

(70) Det skal tages i betragtning, at de overtrædelser, DSI har begået, mindst går tilbage til 1977 (jf. skrivelsen af 14. december 1977, hvori det blev understreget, at de til Newitt leverede Dunlop-produkter ikke måtte eksporteres) [4], og at de blev bragt til ophør i 1990, dog med undtagelse af de prismæssige foranstaltninger. Det skal tages i betragtning, at de overtrædelser, AWS har begået, mindst går tilbage til 1985 (jf. telexmeddelelserne af 1. februar og 29. april 1985, som viser, at AWS varetog aflæsningen af identifikationskoderne på Dunlop-ketchere, og jf. telexmeddelelsen af 27. februar 1986, hvoraf det fremgår, at AWS i 1985 kun accepterede DSI's prispolitik på den udtrykkelige betingelse, at DSI havde »kontrol over sit distributionssystem«) og blev bragt til ophør i april 1989, hvor AWS ophørte med at være eneforhandler for DSI.

---

[1] Jf. nr. 43.
[2] I denne forbindelse har BTR ved skrivelse af 12. 12. 1990 tilsendt Kommissionen en »Competition Law Compliance Manual« og ved skrivelse af 22. 1. 1991 en ny standardkontrakt for forhandlere.
[3] Jf. bl.a. nr. 53.
[4] Kommissionen erkender dog, at dette eksportforbud ikke altid er blevet håndhævet.

(71) Ved fastsættelsen af bødens størrelse har Kommissionen ligeledes taget hensyn til, at selv om det eksportforbud, der lå til grund for DSI's forhandlingsaftaler, var af generel karakter og omfattede samtlige produkter, var den samordnede praksis med AWS øjensynligt (ifølge de oplysninger Kommissionen råder over) begrænset til kun at omfatte nogle af disse produkter (tennis- og squashbolde, tennisketchere, golfudstyr). Kommissionen har endvidere taget hensyn til DSI's betydning på de relevante markeder.

Hvad angår AWS har Kommissionen taget hensyn til de finansielle vanskeligheder, som virksomheden har oplevet, og som har ført til opkøb af virksomheden —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Dunlop Slazenger International Ltd har overtrådt EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1, idet virksomheden i sine forretningsforbindelser med sine kunder har indført et generelt eksportforbud for sine produkter med det formål at beskytte sit net af eneforhandlere og har iværksat forskellige foranstaltninger for visse af produkterne (tennis- og squashbolde, tennisketchere, golfudstyr) for at håndhæve dette eksportforbud — leveringsstop, prismæssige afskrækningsforanstaltninger, mærkning og kontrol af eksporterede produkter, opkøb af eksporterede produkter, diskriminatorisk anvendelse af officielle betegnelser.

All Weather Sports International BV har overtrådt artikel 85, stk. 1, ved, for så vit angår Dunlop-produkterne, at have tilskyndet til og deltaget i gennemførelsen af disse foranstaltninger i Nederlandene.

Pinguin Sports BV har overtrådt artikel 85, stk. 1, ved, for så vidt angår Slazenger-produkterne, at have tilskyndet til gennemførelsen af sådanne foranstaltninger i Nederlandene.

Artikel 2

For de i artikel 1 beskrevne overtrædelser pålægges Dunlop Slazenger International Ltd en bøde på 5 mio. ECU, og All Weather Sports Benelux BV (som har overtaget aktiverne i All Weather Sports BV) pålægges en bøde på 150 000 ECU.

Bøden indbetales i ecu på konto nr. 310-0933000-43, Commission des Communautés Européennes, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles, senest tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning. Herefter pålægges der automatisk rente svarende til den sats, som Den Europæiske Fond for Monetært Samarbejde har anvendt i sine transaktioner i ecu på den første arbejdsdag i den måned, hvor denne beslutning er blevet vedtaget, plus 3,5 procentpoint.

Artikel 3

Dunlop Slazenger International Ltd bringer, hvis det ikke allerede er sket, de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør. Den afstår fra at træffe foranstaltninger med tilsvarende virkning.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

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.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i overensstemmelse med EØF-Traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. marts 1992.

På Kommissionens vegne

Leon BRITTAN

Næstformand

BILAG 1.1

»First Grade« tennisbolde — Markedets størrelse og markedsandele i EF (1) — 1989

(%)

Medlemsstat	Størrelse i 1 000 dusin	Dunlop	Slazenger	DSI i alt	Penn	Wilson	Tretorn	Dunlop France	Øvrige
Belgien/ Luxembourg	160	5	12	17	14	5	44	3	17
Danmark	45	5	25	30	15	5	33	—	17
Irland	20	35	8	43	37	8	10	—	2
Frankrig	1 800	5	10	15	16	3	5	48	13
Tyskland	1 700	57	7	64	12	4	12	—	8 (Pirelli 7)
Grækenland	10	40	5	45	20	15	15	—	5
Nederlandene	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
Det Forenede Kongerige	290	11	39	50	20	25	5	—	—
EF i alt	4 967	28	11	39	16	6	11	19	9

BILAG 1.2

Squashbolde — Markedsandele i EF (1) — 1989

(%)

Medlemsstat	Dunlop	Slazenger	DSI i alt
Belgien/Luxembourg	33	17	50
Danmark	—	—	—
Irland	85	—	85
Frankrig	—	10	10
Tyskland	43	3	46
Nederlandene	50	5	55
Italien	53	15	68
Portugal	—	—	—
Spanien	80	10	90
Det Forenede Kongerige	70	10	80
Grækenland	—	—	—
EF i alt	56	7	63

(1) Bygger på skøn og regnskabsoplysninger fra DSI.

BILAG 2

DSI — Intern prisliste i Det Forenede Kongerige og prisliste for eksport — Forskel på tennis- og squashbolde — Intern prisliste i Det Forenede Kongerige = 100

Dunlop									Slazenger								
Dato	Tennisbolde (1)				Squashbolde (2)				Dato	Tennisbolde (3)				Squashbolde (4)			
	Pris i Det Forenede Kongerige (a)		Eksportpris (b)		Pris i Det Forenede Kongerige		Eksportpris			Pris i Det Forenede Kongerige		Eksportpris		Pris i Det Forenede Kongerige		Eksportpris	
	£	Indeks	£	Indeks	£	Indeks	£	Indeks		£	Indeks	£	Indeks	£	Indeks	£	Indeks
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) (*)	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) Inklusive transport.

(b) Fob.

(*) Tallene er opgivet af Newitt.

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

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

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

BILAG 3.1

DSI »First Grade« tennisbolde — Antal/pris/rabatter

Dato	Prisliste for Det Forenede Kongerige (A)	Prisliste for eksport (B)	AWS (Benelux) (pris — kun eksport)			Newitt (pris Det Forenede Kongerige og eksport)				[...](*) (pris kun Det Forenede Kongerige)			[...] (pris kun Det Forenede Kongerige)			[...] (pris kun Det Forende Kongerige)		
			1 000 dusin	Pris	Rabat ved B	1 000 dusin	Pris	Rabat ved B	Rabat ved A	1 000 dusin	Pris	Rabat ved A	1 000 dusin	Pris	Rabat ved A	1 000 dusin	Pris	Rabat ved 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. Tal ved årets udgang.
2. Pris = prisen af vægtet gennemsnit.
3. Salg AWS i 1989 : alene januar-april (forhandleraftale opsagt).

Kilde: DSI.

(*) I den offentliggjorte udgave af denne beslutning udelades visse af tallene herefter i medfør af bestemmelserne i artikel 21 i forordning nr. 17 om bevarelse af forretningshemmeligheder.

BILAG 3.2

DSI »First Grade« tennisbolde — Antal/pris/rabatter

Dato	Prisliste for eksport	Benelux tre forhandlere			Italien to forhandlere			Spanien to forhandlere			Newitt		
		1 000 dusin	Pris	Rabat	1 000 dusin	Pris	Rabat	1 000 dusin	Pris	Rabat	1 000 dusin	Pris	Rabat
1984	8,67												
1/11	9,10												
1985	9,10												
1/9	10,20												
1986	10,20												
1/9	11,00												
1987	11,00												
1/9	11,75												
1988	11,75												
1/9	13,15												
1989	13,15												

1. Salget i Spanien i 1984 var påvirket af sene indkøb i 1983 (total 1983 = [...] dusin).

Kilde: DSI.

BILAG 3.3

Forholdet mellem priser opkrævet af Newitt og visse af DSI's eksklusive forhandlere — indeks

År	Pris Newitt	Pris AWS	Pris Newitt	Pris italiensk forhandler	Pris Newitt	Pris spansk forhandler
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