II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 14. Dezember 1979

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/29.595 — Pioneer Hi-Fi-Geräte)

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

(80/256/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

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

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 [1], insbesondere auf Artikel 3,

im Hinblick auf den Vertrag, den Herr B. Iffli, Generaldirektor der Ets. Iffli S.A., Metz, und Vorsitzender einer französischen Gruppe für den Einkauf von Hi-Fi-Geräten, „Connexion" genannt, mit seinem Schreiben vom 28. Februar 1976 und seinem ergänzenden Schreiben vom 16. März 1976, in denen erklärt wird, daß die Alleinvertriebshändler von Pioneer-Geräten für Frankreich und Deutschland gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen haben, bei der Kommission eingereicht hat,

im Hinblick auf den Beschluß vom 19. Juli 1978, das Verfahren nach Artikel 9 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 einzuleiten,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG vom 25. Juli 1963 [2],

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen am 30. Oktober 1979 gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebene Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe :

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

I. SACHVERHALT

A. VERTRIEB VON „PIONEER" — GERÄTEN IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND, IN FRANKREICH UND IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH

1. Pioneer-Gruppe

(1) Die Pioneer Electronic Corporation, Tokio (Japan), gehört zu den bedeutendsten Herstellern von Hi-Fi-Geräten in der Welt. Ihr Gesamtumsatz belief sich im Jahr 1976 auf 530 Mio $ und im Jahr 1977 auf 843 Mio $. Sie hat mehr als zwanzig Tochtergesellschaften in verschiedenen Teilen der Welt.

(2) Der größte Teil der in Europa verkauften „Pioneer"-Geräte wird von ihrer Tochtergesellschaft Pioneer Electronics (Europe) N.V., Antwerpen (Belgien) (im folgenden „Pioneer" genannt), eingeführt. Vor 1971 befand sich der Gesellschaftssitz von Pioneer in Zürich (Schweiz). Im Jahr 1976 wurde eine europäische Tochtergesellschaft — Pioneer Electronics Manufacturing N. V., Mere-Erpe (Belgien) — gegründet, die sich hauptsächlich mit der Herstellung von Lautsprechern und Zusatzgeräten befaßt.

(3) Im Geschäftsjahr 1976, das am 30. September endete, verkaufte Pioneer in den drei hier betroffenen Mitgliedstaaten an ihre Alleinvertriebshänd-

ler Hi-Fi-Geräte im Gesamtwert von (Preis ab Antwerpen):
Bundesrepublik Deutschland (1) ... bfrs,
Frankreich ... bfrs,
Vereinigtes Königreich ... bfrs.

2. **Alleinvertriebssystem von Pioneer in der EWG**

(4) Pioneer verfügte zu dem hier maßgeblichen Zeitpunkt in sieben EWG-Ländern, d. h. Belgien, Dänemark, der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich, über unabhängige Alleinvertriebshändler. Pioneer scheint jedoch seit 1978 dazu übergegangen zu sein, in Europa hundertprozentige Tochtergesellschaften auf nationaler Ebene zum Zweck des Vertriebs oder Gemeinschaftsunternehmen („joint-ventures") zu gründen. Die dänischen, die deutschen und die britischen Vertriebsunternehmen sind nämlich nicht mehr unabhängig.

Das Alleinvertriebssystem in den im vorliegenden Fall betroffenen Mitgliedstaaten sieht wie folgt aus:

a) *Bundesrepublik Deutschland*

(5) C. Melchers und Co., Bremen (im folgenden „Melchers" genannt), hatte mit Pioneer am 1. Januar 1966 eine Alleinvertriebsvereinbarung für die Bundesrepublik Deutschland und West-Berlin geschlossen. Sie bestimmte in Artikel 10 „Andere Bedingungen und Klauseln":

...

c) Der Agent verpflichtet sich, keine in Japan hergestellte, ähnliche und konkurrierende Produktreihe, außer der von Sony, zu verkaufen, zu vertreiben oder deren Verkauf zu fördern und keine Aufträge zu akquirieren oder anzunehmen für Lieferungen der Artikel außerhalb des Gebietes.

d) Der Prinzipal verpflichtet sich, die Artikel nicht an andere Parteien zum Verkauf innerhalb des Gebietes zu liefern, wie überhaupt alles in seiner Macht Stehende zu tun, um die Einführung der Artikel durch andere in dem Gebiet zu verhindern (2).

(6) Eine neue Vereinbarung wurde am 18. Juli 1967 geschlossen. Sie bestimmt in Artikel 12 „Andere Bedingungen und Klauseln":

...

c) Der Agent darf Pioneer Artikel in andere Länder innerhalb der EWG liefern, er darf jedoch nicht außerhalb des im Vertrag bezeichneten Gebietes für Aufträge akquirieren.

d) Der Prinzipal verpflichtet sich, die Artikel nicht an dritte in dem Gebiet zum Zweck der Vertreibung zu verkaufen.

e) Der Prinzipal wird den Agenten dadurch schützen, daß er alle Anfragen, die er direkt von dritten in dem Gebiet erhält, an den Agenten verweist.

Diese Vereinbarung enthält außerdem eine Reihe von Verpflichtungen, darunter die Verpflichtung, bestimmte Mindesteinkaufsfordernisse zu beachten (Artikel 5), über Marktbedingungen zu berichten und regelmäßig Verkaufsprogramme vorzulegen (Artikel 8), die Verpflichtung, für die Verwender der Erzeugnisse im Vertragsgebiet einen Reparatur- und Kundendienst einzurichten (Artikel 10), und die Verpflichtung, Werbung zu betreiben (Artikel 11). Aus der neuen Vereinbarung vom 18. Juli 1967 geht hervor, daß Pioneer die Absicht hatte, das Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft und insbesondere die Verordnung Nr. 67/67/EWG (3) zu beachten.

(7) Vom 1. Januar 1978 an wurde der Vertrieb von Pioneer-Erzeugnissen der Pioneer-Melchers GmbH übertragen, einer neuen Gesellschaft, bei der Pioneer 40 % des Stammkapitals und Melchers 60 % halten. Letztere betreibt weiterhin Handelsgeschäfte in anderen Geschäftszweigen.

(8) Melchers hat ein Netz von mehr als 1 000 Händlern und sieben örtlichen Vertretern aufgebaut, darunter D. Full (Karlsruhe), von denen jeder mit den Händlern eines ganz bestimmten Gebietes in Kontakt steht und den Absatz von Pioneer-Erzeugnissen auf örtlicher Ebene fördert. Melchers verkauft nur ausnahmsweise an Großhändler und stand nur mit zwei Großhändlern in Geschäftsverkehr:

1) Brummelhaupt, Köln, den Melchers von 1970 an belieferte, und

2) Otto Gruoner KG, Rommelshausen (im folgenden „Gruoner" genannt), an die von März 1976 an verkauft wurde.

Im Jahr 1975 verkaufte Melchers auch mehrfach an E.V.B., Stuttgart (im folgenden „EVB" genannt), ein Exportunternehmen, das vor allem in die Türkei ausführt.

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17/62 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.
(2) Übersetzt aus dem Englischen.
(3) Verordnung Nr. 67/67/EWG der Kommission vom 22. März 1967 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Alleinvertriebsvereinbarungen (ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67).

b) *Frankreich*

(9) Musique Diffusion Française, Vélizy-Villacoublay (im folgenden „MDF" genannt), war für eine Reihe von Jahren der Alleinvertriebshändler von Pioneer für Frankreich. Zwischen beiden Parteien wurde aber keine schriftliche Vereinbarung getroffen.

c) *Vereinigtes Königreich*

(10) Shriro UK Ltd., Iver, Buckinghamshire (im folgenden „Shriro" genannt), wurde mit Schreiben vom 10. September 1969 zum Alleinvertriebshändler für das Vereinigte Königreich bestellt.

(11) Ein Entwurf einer Alleinvertriebsvereinbarung vom 11. September 1969 wurde von Pioneer Shriro vorgelegt. Er bestimmte in Artikel 9

„Ausschließlichkeit

...

Pioneer wird den Vertrieb schützen, indem es alle Anfragen nach den oben erwähnten Artikeln, die es aus dem Vertragsgebiet erhält, an den Alleinvertriebshändler verweisen wird. Der Alleinvertriebshändler wird sich nicht um Geschäftsaufträge für die Produkte von Pioneer außerhalb seines Vertragsgebiets bemühen und wird alle Anfragen oder Bestellungen, die er von dort erhält, an Pioneer weiterleiten. Pioneer verpflichtet sich, die Artikel nicht an andere zum Zweck des Verkaufs und Vertriebs im Vertragsgebiet zu veräußern. Pioneer wird alle gebührende Sorgfalt aufwenden, das von diesem Vertrag gedeckte Gebiet zu schützen, kann aber nicht die Verhinderung der Einfuhr seiner Erzeugnisse in das Vertragsgebiet durch Dritte garantieren und wird hierfür nicht verantwortlich gemacht werden. Der Alleinvertriebshändler wird seine Händler von Verkäufen außerhalb des Vertragsgebiets abhalten (Originaltext : auswählen)" (1).

Nach Artikel 18 deses Entwurfs sollte der Vertriebshändler Pioneer genaue Berichte und Angaben über die Marktlage, die Markttendenzen, die Tätigkeiten der Wettbewerber von Pioneer usw. sowie über die Einzelhandelspreise, die Wiederverkaufspreise und die Preisgestaltung vorlegen. Shriro hat diesen Entwurf jedoch nicht unterzeichnet.

(12) Genausowenig unterzeichnete Shriro den von Pioneer am 3. August 1976 vorgelegten geänderten Entwurf, der in Artikel 10 bestimmt :

„Pioneer wird alle Anfragen nach den in Artikel 4 erwähnten Artikeln, die es aus dem Vertragsgebiet erhalten hat, an den Vertriebshändler verweisen. Falls Pioneer direkte Verträge im Vertragsgebiet abschließen möchte, wird es dies erst nach Konsultation und in Zusammenarbeit mit dem Vertriebshändler tun. Der Vertriebshändler wird alle Anfragen oder Bestellungen bezüglich Pioneererzeugnissen, die nicht aus seinem Vertragsgebiet kommen, an Pioneer weiterleiten" (1). Der geänderte Entwurf enthielt auch eine Klausel über die Vorlage von Berichten und Angaben durch den Alleinvertriebshändler an Pioneer (Artikel 14). Der Entwurf sollte „ab 1. Oktober 1976 für drei Jahre wirksam werden wie für alle Pioneer-Vertriebshändler in Europa. Jeder Artikel ist sorgfältig von der Pioneer-Zentrale und uns selbst ausgewählt worden..." (siehe Schreiben von Pioneer an Shriro vom 3. August 1976) (1).

(13) Shriro baute ein Netz von mehr als 260 Händlern auf, darunter Warenhäuser, Kettengeschäfte, Hi-Fi-Fachgeschäfte, Verbrauchermärkte (cash and carry) und Discountgeschäfte. Es gibt rund 480 Einzelverkaufsstellen für Pioneer-Erzeugnisse. Zwei Pioneer-Händler, Comet Radiovision Services Limited, Hull (im folgenden „Comet" genannt), und die Audiotronic Group (im folgenden „Audiotronic" genannt), verfügen über rund 160 Einzelverkaufsstellen und vereinigten etwa ... % des Pioneer-Geräte-Absatzes von Shriro auf sich.

(14) Pioneer hat 1979 das gesamte Aktienkapital von Shriro (UK) Ltd. von der damaligen Muttergesellschaft Shriro (China) Ltd., Hongkong, erworben und in einer außerordentlichen Hauptversammlung am 1. Dezember 1978 deren Namen in Pioneer High Fidelity (GB) Ltd. umgeändert.

3. Preisbildungssystem von Pioneer, Melchers, MDF und Shriro

(15) Die Verkäufe japanischer Geräte wurden von Pioneer in Yen in Rechnung gestellt. Nach den Angaben von Pioneer waren ihre Preise für die Alleinvertriebshändler in der Bundesrepublik Deutschland, in Frankreich und im Vereinigten Königreich im wesentlichen gleich. Während Melchers und Shriro ähnliche Preise zahlten, zahlte MDF etwas höhere Preise. Der letztgenannten Firma wurden von Pioneer aber längere Zahlungsfristen (... bis ... Tage) und höhrere Webezuschüsse (... bis ... %) in Form von Rabatten auf den Umsatz eingeräumt, die gegen Vorlage von Belegen gezahlt wurden. Shriro und Melchers erhielten demgegenüber Werbezuschüsse von bis ... % ihrer jährlichen Gesamtkäufe bei Pioneer.

(16) Die Alleinvertriebshändler konnten ihre Verkaufspreise nach eigenem Belieben festsetzen. Aus den Klauseln in den vorerwähnten Alleinvertriebsvereinbarungen geht jedoch hervor, daß Pioneer stark an der Lage und an den Entwicklungen auf den nationalen Märkten — dies gilt auch für die Einzelhandels- und Wiederverkaufspreise — interessiert ist.

(1) Übersetzt aus dem Englischen.

(17) Hinsichtlich der Verkaufspreise der Alleinvertriebshändler gegenüber dem Einzelhandel gibt es je nach Abnehmer und/oder je nach der abgenommenen Menge erhebliche Unterschiede nicht nur zwischen den verschiedenen Ländern, sondern auch innerhalb der einzelnen Länder selbst.

(18) Wie aus den nachfolgenden Beispielen hervorgeht, lagen gegen Ende 1975 die Verkaufspreise (ohne MwSt.) von MDF gegenüber dem Einzelhandel deutlich über den Preisen (ohne MwSt.) von Melchers und Shriro gegenüber ihren Einzelhändlern.

Erzeugnisse	MDF	Melchers	Shriro
S.A. 5 300 (= billigster Verstärker 1975)	100	80	55
S.A. 7 500 (= meist verkaufter Verstärker 1975)	100	73	62
T.X. 7 500 (= meist verkaufter Tuner 1975)	100	89	67

Diese Preisunterschiede machten Parallelimporte von Pioneer-Geräten interessant.

(19) Nach den Angaben von MDF waren diese Preisunterschiede durch die unterschiedlichen Vertriebssysteme der verschiedenen Alleinvertriebshändler bedingt. Die Absatzpolitik von MDF soll sich auf ungewöhnliche Serviceleistungen vor und nach dem Verkauf gestützt haben. In Ermangelung einer internationalen Garantie von Pioneer räumte MDF für die Geräte, die sie einer vorherigen Qualitätskontrolle unterzog, eine eigene fünfjährige Garantie ein. MDF nahm für die Herausgabe des „Livre Bleu de la Haute Fidélité" zusätzliche Ausgaben auf sich. Diese Ausgaben können aber den seinerzeitigen Preisunterschied nicht ganz erklären.

(20) Herr Setton, der Generaldirektor von MDF, erklärte in der Anhörung [1], daß er seine Wiederverkaufspreise bei Beginn der Parallelimporte durch Abschaffung der fünfjährigen Garantie und der vollen Qualitätskontrolle gesenkt habe. Bei verschiedenen Gelegenheiten, bei denen er über Parallelimporte nach Frankreich klagte, wurde Herrn Setton von den anderen Alleinvertriebshändlern nahegelegt, seine Preise herabzusetzen. Das ganze Jahr 1976 hindurch machten Wechselkursänderungen die deutschen Preise für französische Käufer uninteressant, während die Preise in Großbritannien interessant blieben.

[1] „Anhörung" bedeutet in der vorliegenden Entscheidung die Anhörung, die am 21. November 1978 gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17 vom 6. 2. 1962 und nach den Bestimmungen der Verordnung Nr. 99/63/EWG vom 25. 7. 1963 stattfand.

4. Der Hi-Fi-Markt und der Marktanteil der Pioneer-Anlagen in Frankreich, im Vereinigten Königreich und in Deutschland

(21) a) *Der Hi-Fi-Markt*

Der Markt für Hi-Fi- oder High-Fidelity-Geräte ist ein sehr spezifischer Markt für Geräte, die den Originalton möglichst genau wiedergeben sollen. Aufgrund dieses spezifischen Charakters ist der Hi-Fi-Markt enger als der allgemeine Audiomarkt, der alle Rundfunkgeräte, Kassetten- und Radiorekorder, Plattenspieler und Kompaktanlagen einschließt.

(22) Obwohl es keine weltweit geltenden Normen gibt, die den Präzisionsgrad definieren, der die Qualitätsparameter für die Bezeichnung Hi-Fi festlegt, wurde die deutsche DIN-45.500-Norm, wenngleich sie jetzt überholt ist, auch außerhalb der Bundesrepublik häufig benutzt, um die Mindestanforderungen an Geräte anzugeben, die die Bezeichnung Hi-Fi für sich in Anspruch nehmen. Der nach diesem Kriterium definierte Markt umfaßt alle Einzelteile, d. h. getrennt verkaufte Hochqualitätskomponenten für Stereosysteme sowie den Spitzenbereich der Kompaktanlagen, d. h. eine Kombination aus Tuner, Kassettendeck, Plattenspieler und Verstärker, die in einem Gerät zusammen mit einer Stereolautsprecheranlage verkauft werden.

(23) Geräte, die der vorerwähnten deutschen Norm entsprechen, wie beispielsweise preiswerte Kompaktanlagen, genügen möglicherweise nicht den strengen Normen, die nunmehr von Hi-Fi-Experten angewandt werden. In diesem Qualitätssektor, der als „Hi-Fi" bezeichnet wird — im Gegensatz „mid-fi", in den die Mehrheit der Kompaktanlagen fällt — und der durch hohe Leistung, modernes Design, spezielle Abstimmung auf den Verbrauchergeschmack und hohe Preise gekennzeichnet ist, sind die japanischen Hersteller führend. Dieser Sektor umfaßt Erzeugnisse, denen Einzel-Audiokomponenten zugrunde liegen, d. h. Kassettenrekorder, Tonbandgeräte, Plattenspieler, Tuner oder Empfänger, Verstärker und Lautsprechereinheiten. Europäische Hersteller konzentrierten sich demgegenüber bis vor kurzem auf Kompaktanlagen.

(24) Das Sortiment von Pioneer bestand aus zwei oder drei Kompaktanlagen. Das Hauptgewicht ihrer Tätigkeit lag aber auf Einzelelementen. Obwohl Pioneer preisgünstige Modelle am unteren Ende des Sortiments der Einzelelemente anbietet, wie beispielsweise den SA-5300-Verstärker, dürften auch diese Modelle zum echten Hi-Fi-Sektor gehören. Pioneer kann als eines der größten Spezialunternehmen für die Herstellung von Hi-Fi-Geräten betrachtet werden. In ihrer eigenen Werbung hebt sie häufig ihre führende Stellung bei Hi-Fi hervor.

(25) b) *Marktanteile der Pioneer-Geräte in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Deutschland*

1. Die Kommission stellte in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte fest, daß Pioneer einen Anteil von etwa ... — ... % am französischen Markt und ... — ... % am Markt des Vereinigten Königreichs habe. Der Marktanteil in der Bundesrepublik Deutschland war als etwas geringer eingeschätzt worden.

2. Nach Pioneer's Alleinvertriebshändlern sahen die Marktanteile wie folgt aus :

2.1. MDF gab seinen Anteil am Gesamt-Audio-Markt für 1977 mit etwa ... % an ; ... — ... % seien durch Parallelimporte nach Frankreich gelangt. Wenn man berücksichtigt, daß der relevante Markt in diesem Fall enger ist als der Gesamt-Audio-Markt, muß MDF's Marktanteil sogar noch höher gewesen sein.

2.2. Shriro erklärte, daß seine Verkäufe von Pioneer-Geräten nur etwa die Hälfte des Marktanteils ausmachten, den die Kommission geschätzt hatte. Indessen kann die Kommission Shriro's Erklärung aus folgenden Gründen nicht akzeptieren :

a) Alle Geräte des Pioneer-Programms mit Ausnahme der Autoradios sind dem Hi-Fi-Markt zuzuordnen.

b) Die Zahlen, die Shriro in seinen schriftlichen Erwiderungen aus dem Mackintosh Yearbook zitiert hat, stellen tatsächlich in keiner Weise auf den relevanten Markt ab, sondern beziehen sich auf „Audio- und Hi-Fi"-Systeme.

2.3. Melchers schätzte den Pioneer-Anteil am Hi-Fi-Gerätemarkt in Deutschland auf ... %.

3. Auf der Basis der den Hi-Fi-Markt betreffenden Zahlen, welche die Kommission im September 1979 von ..... erhalten hat und, auf der Basis der Umsätze von Pioneer's Exklusivhändlern mit Pioneer-Erzeugnissen, waren ihre Marktanteile 1976 wie folgt :

Land	Hi-Fi-Markt: Kalkulatorischer Verkaufspreis der Alleinvertriebshändler gegenüber dem Einzelhandel		Umsatz der Alleinvertriebshändler in Pioneer-Erzeugnissen (in Mio nat. Währung)		Marktanteil der Pioneer-Alleinvertriebshändler
	in Mio US-Dollar (1)	in Mio der jeweiligen nat. Währung (2)			
F	...	... ffrs	MDF	... ffrs	... %
VK	...	... £	Shriro	... £	... %
D	...	... DM	Melchers	... DM	... %

(1) *Quelle* .....

(2) Umrechnung nach dem jährlichen Durchschnittskurs in EUROSTAT 4. 6. 1978.

Da diese Zahlen sogar höher sind als die von der Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte genannten, und da sie noch nicht einmal die Parallelimporte berücksichtigen, bleibt die Kommission dabei, daß der Marktanteil von „Pioneer"-Geräten 1976 sich auf mindestens ... % in Frankreich, ...% im Vereinigten Königreich und auf etwa ... % in Deutschland belief.

B. VERHINDERUNG VON PARALLELEINFUHREN VON „PIONEER"-GERÄTEN NACH FRANKREICH

1. Ursprung von Paralleleinfuhren von Pioneer-Geräten nach Frankreich

(26) Der Beschwerdeführer, Herr B. Iffli, besitzt ein Discountgeschäft Iffli S.A. (im folgenden „Iffli" genannt) in Metz, das elektrische Haushaltsgeräte, Fernsehgeräte und Hi-Fi-Geräte führt. Die Geschäftsräume der Firma befinden sich am Rand der Stadt und umfassen eine Verkaufsfläche von 5 000 m². In dem im Juni 1976 abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Umsatz von Iffli S.A. ... ffrs, wovon ein Drittel auf Hi-Fi-Geräte entfiel.

(27) M. B. Iffli gründete im Jahr 1975 zusammen mit M. Debard, dem Generaldirektor von Auditorium Debard S.A., Le Havre, ein Unternehmen mit der Bezeichnung „Connexion" für den gemeinsamen Einkauf von Hi-Fi-Geräten. Diese Gruppe, deren Generaldirektor B. Iffli und deren Sekretär M. Debard damals waren, besteht aus 23 Einzelfirmen in ganz Frankreich mit zum Teil beträchtlicher Verkaufsfläche. Im Jahr 1975/76 deckten die Mitglieder etwa ... % ihres Bedarfs an Hi-Fi-Geräten bei Connexion. Dieser Anteil stieg im Jahr 1976/77 auf ... % an.

(28) Ein Großteil der Einkäufe der Connexion-Gruppe wurde bei Alleinvertriebshändlern in Frankreich getätigt. Ein erheblicher Teil ihres Bedarfs wurde aber durch Parallelimporte über eine eigens dazu gegründete Gesellschaft, die So-

ciété Megaservice, Lesquin (im folgenden „Megaservice" genannt), gedeckt.

Zwischen September 1976 und Februar 1977 kaufte die Connexion-Gruppe Hi-Fi-Geräte im Werte von . . . ffrs ein, wovon . . . ffrs oder etwa . . . % der Gesamteinkäufe der Gruppe auf Parallelimporte verschiedener Marken über Megaservice entfielen.

(29) Drei Mitglieder der Gruppe, Iffli, Debard und Pigache, konnten im November 1975 aufgrund ihrer Parallelimporte beispielsweise von Euro Electro S.P.R.L., Brüssel (im folgenden „Euro Electro" genannt), um 26 bis 31 % unter den normalen Einzelhandelspreisen anbieten und starteten deswegen eine Werbekampagne für die Weihnachtszeit. MDF antwortete mit Großanzeigen in den betreffenden Regionalzeitungen, in denen sie Hi-Fi-Amateure darauf hinwies, daß die unbegrenzte Garantie „Longue Fidélité" nur für die in den Laboratorien von MDF kontrollierten Geräte galt und daß eine sogenannte „garantie internationale Pioneer" nur dem Kundenfang diente.

2. **Bestellung von Iffli in Deutschland**

(30) Kurz nachdem Connexion im November 1975 ihren ersten Auftrag an Euro Electro vergeben hatte, wandte sich B. Iffli an Herrn Weber, Direktor der Firma Jung KG, Saarbrücken (im folgenden „Jung" genannt), mit dem er regelmäßige geschäftliche Kontakte unterhielt, um eine zusätzliche Möglichkeit für Parallelimporte zu erlangen. Jung war damals gerade von der Firma Gruoner übernommen worden, bei der die Hauptgeschäftsstelle in Rommelshausen grundsätzlich für alle Großeinkäufe zuständig war. Herr Iffli, der an mehreren Marken einschließlich „Pioneer" interessiert war, und Herr Weber begaben sich daher am 12. Dezember 1975 nach Rommelshausen, um mit Vertretern von Gruoner — einschließlich des Einkaufschefs Schreiber — zu verhandeln.

(31) Die Firma Gruoner, die vorher die Marke „Pioneer" nicht geführt hatte, wandte sich am 15. Dezember 1975 mit einem Fernschreiben an Melchers und bat um ein Eilangebot per Fernschreiben. Melchers verwies Gruoner noch am gleichen Tag an seinen Karlsruher Vertreter, Herrn Full. Nach Verhandlungen mit Herrn Full teilte Gruoner Iffli am 31. Dezember 1975 unter Bezugnahme auf die Besprechung vom 12. Dezember mit, daß er ein erstes Angebot für einen Teil der Geräte — einschließlich „Pioneer"-Geräte — unterbreiten könne. Die Lieferung sei grundsätzlich innerhalb eines Monats nach Eingang des Auftrags möglich. Eine Reihe von Preislisten für verschiedene Marken — darunter eine „Pioneer"-Preisliste — wurde Iffli im Anhang zu dem Schreiben zugesandt. Diese Preise lagen Ende 1975 erheblich (d. h. bis zu etwa 30 %) unter den MDF angebotenen Preisen und waren wesentlich niedriger als die Preise von MDF nach der Senkung im Januar 1976.

(32) Auf der Grundlage der Preisangebote von Gruoner vom 12. und 14. Januar 1976 vergab Iffli zwei Aufträge für „Pioneer-Geräte" im Gesamtwert von rund 950 000 DM an Jung. Jung gab diese Bestellung mit Fernschreiben vom 12. und 14. Januar 1976 an Herrn Schreiber weiter, der sie auf 550 000 DM kürzte, da Art und Umfang des Autrags nach seiner Meinung bei Melchers den Eindruck erwecken konnten, daß die bestellten Geräte für die Ausfuhr nach Frankreich bestimmt waren. Herr Schreiber gab dann am 20. Januar 1976 mit zwei getrennten Fernschreiben den Auftrag über 550 000 DM an Melchers weiter.

(33) Am 19. Januar 1976 gab Iffli Zolleinfuhrerklärungen ab, die durch Proformarechnungen über einen Gesamtbetrag von 2 233 971 DM (= 3 797 752 ffrs) abgestützt wurden. Dieser Betrag, der erheblich über dem augenblicklichen Auftrag an Jung lag, kann aus der Absicht von Iffli erklärt werden, in den folgenden sechs Monaten noch mehr Aufträge zu vergeben. Am 21. und 22. Januar 1976 erteilte die „Direction des Industries Électroniques et de l'Informatique, Relations Internationales" des Industrieministeriums ihren Zustimmungsvermerk („avis favorable") für diese Einfuhren. Pioneer erfuhr von diesen für Iffli ausgestellten Einfuhrlizenzen für „Pioneer-Geräte" aus Deutschland.

(34) Inzwischen teilte Jung Iffli mit Schreiben vom 19. Januar 1976 mit, daß er ihn vom genauen Liefertermin unterrichten werde und daß die Geräte wahrscheinlich nach und nach geliefert würden. Nach Auskunft von Herrn Iffli teilte ihm Herr Weber am gleichen Tag telefonisch mit, daß der größte Teil des Auftrags bereits nach Rommelshausen abgegangen sei, was er in seinem Schreiben an Iffli vom 20. Januar bestätigte. Obwohl Herrn Weber's Version bei der Anhörung bestritten wurde und Melchers ihre Richtigkeit in Frage stellte, ist die Kommission der Auffassung, daß dieser Sachverhalt — obwohl er sich nicht richtig erklären läßt — unerheblich ist.

(35) Am 20. Januar 1976 gab Jung Iffli's Auftrag an Melchers weiter, der sein Lager überprüfen ließ. Es ergibt sich sowohl aus einem internen Vermerk von Melchers als auch aus der unterzeichneten schriftlichen Erklärung, die am 6. Juni 1976 von Herrn von Bonin und Herrn Mackenthun den Inspektoren der Kommission ausgehändigt wurde, daß Melchers am 22. Januar telephonisch erklärt wurde, daß die Hermes Kreditversicherung AG, Hamburg, bereit war, den Gruoner-Auftrag über 200 000 DM zu decken. Obwohl diese Wirtschaftskreditversicherung Melchers erst am 27. Januar von Hermes schriftlich bestätigt wurde, akzeptiert die Kommission nicht Melchers Version, wonach sie Hermes erst am 23. Januar um Versicherungsdeckung gebeten habe, dem Tag, an welchem ihre Aushilfskraft in Beant-

wortung einer Telex-Anfrage von Gruoner, den Auftrag durch Telex bestätigte und die Bremer Transportfirma Gildemeister als Spediteur benannte.

(36) Mit Fernschreiben vom 27. Januar betreffend die Pioneer-Bestellung forderte Melchers Herrn Schreiber auf, sich an Herrn Full zu wenden. Herr Schreiber telefonierte statt dessen mit dem Verkaufsdirektor von Melchers, Herrn von Bonin, der nach den Angaben, die Herr Schreiber gegenüber den Inspektoren der Kommission machte, erklärte, Melchers habe über Pioneer, Antwerpen, erfahren, daß die Lieferung für den Export bestimmt sei. Melchers werde nur dann an Jung liefern, wenn dieser versichere, daß die Pioneer-Geräte nicht ausgeführt würden. Das Fernschreiben vom 28. Januar von Herrn Schreiber an Herrn Weber, in dem dieses Gespräch zusammengefaßt wird, lautet wie folgt :

„Ein Telefongespräch von Herrn von Bonin, Verkaufsleiter der Pioneer-Vertretung in Deutschlang, ergab folgendes :

Die europäische Pioneer-Zentrale, Antwerpen, ist über die Lizenznahme zum Import von Pioneer-Geräten bereits informiert. Die deutsche Niederlassung wurde angewiesen, unter keinen Umständen die Fa. Jung zu beliefern. Wir können nur beliefert werden, wenn wir uns verpflichten, nicht zu exportieren. Eine vorherige Lieferung lehnt Melchers aufgrund dieser Umstände ab".

(37) Mit Schreiben vom 29. Januar teilte Herr Weber Herrn Iffli mit, daß der Auftrag über die Lieferung von Pioneer-Geräten nicht ausgeführt werden könne. Herr von Bonin habe ihm gesagt, daß Pioneer über Paris von der Importlizenz der Firma Iffli erfahren habe und daß Melchers nur dann liefere, wenn Jung sich vorher schriftlich verpflichte, keines der gelieferten Pioneer-Geräte nach Frankreich auszuführen.

Während der Unterhaltung, die Ende Januar zwischen Herrn Debard und dem Verkaufsmanager von MDF, Herrn Couadou, stattfand, sagte letzterer : „Sie werden die Ware nicht bekommen".

(38) Iffli drohte Jung mit Schreiben vom 30. Januar mit einer Klage wegen Nichterfüllung des Kaufvertrags und wies Jung mit Schreiben vom 3. Februar darauf hin, daß „Pioneer"-Erzeugnisse mit dem Warenzeichen der Firma Melchers von einem belgischen Großhändler eingeführt worden seien und auf dem französischen Markt erhältlich seien, weshalb Jung diskriminiert werde. Jung unterrichtete Melchers von den Beschwerden von Iffli. In ähnlicher Weise wie bei Jung beschwerte sich Herr Iffli auch bei Gruoner.

(39) Einige weitere Geräte, die bei Melchers gekauft worden waren, waren ebenfalls nach Frankreich ausgeführt worden. Gegen November 1975 erhielt EVB von vier Firmen in Paris einen Großauftrag für „Pioneer"-Geräte im Gesamtwert von ... DM. EVB wandte sich wegen dieses Auftrags an Herrn Full, der EVB aber aufforderte, Melchers fernschriftlich zu bestätigen, daß die „Pioneer"-Geräte nicht für den Wiederverkauf in EWG-Ländern bestimmt seien. Diese Einschränkung wurde damit begründet, daß EVB besonders niedrige Preise eingeräumt wurden, die die übliche Marge für technischen Service nicht enthielten, die in den Preisen von Melchers normalerweise enthalten ist.

Die Firma EVB gab Melchers eine solche Bestätigung, nachdem sie Melchers bereits fernschriftlich davon unterrichtet hatte, daß die Erzeugnisse für die Türkei bestimmt seien. Infolgedessen erhielt EVB die gewünschten Geräte von Melchers. EVB lieferte aber nach Frankreich, da ihr türkischer Abnehmer einen Großteil des Auftrags annulliert hatte.

(40) Aufgrund der Beschwerde von Iffli lud Herr Schreiber Herrn Mackenthun, den für die Pioneer-Abteilung von Melchers zuständigen Generaldirektor, und Herrn von Bonin zu Gesprächen nach Rommelshausen ein. Bei diesem Treffen vom 17. Februar 1976, dem auch Herr Full beiwohnte und von dem Herr Schreiber Aufzeichnungen aufbewahrt hat, wurden die Beschuldigungen wiederholt. Die Vertreter von Melchers bestritten bei dem Treffen, selbst exportiert zu haben, und erklärten erneut, Gruoner nur dann ausreichend beliefern zu können, wenn Melchers die Zusicherung erhalte, daß Gruoner mit den Geräten den deutschen Facheinzelhandel beliefere. Am 18. Februar 1976 sandte Herr Schreiber ein Fernschreiben an Herrn Weber, in dem diese Gespräche zusammengefaßt wurden. Absatz 2 dieses Fernschreibens lautet wie folgt :

„Melchers bestreitet entschieden, selbst exportiert zu haben. Die Verträge der Pioneer-Zentrale Antwerpen mit den nationalen Vertriebsfirmen schließen diese Möglichkeit von vornherein aus. Die Steuerung des Warenflusses durch Antwerpen ist legal und die Firma Melchers riskiert ihre Funktion, wenn sie nicht ihrerseits den Vertriebsweg der Pioneer-Geräte so im Griff behält, daß grenzüberschreitende Lieferungen größeren Umfangs unterbleiben."

Als Ergebnis dieser Verhandlungen knüpfte Gruoner langfristige Lieferbeziehungen mit Melchers an. In einem internen Vermerk von Gruoner vom 19. Februar 1976 heißt es :

„Nach den Gesprächen mit der Firma C. Melchers & Co., Pioneer Vertrieb für die Bundesrepublik, steht einer Zusammenarbeit nichts mehr im Wege."

Der Auftrag von Iffli wurde nicht ausgeführt, so daß Iffli niemals irgendwelche Erzeugnisse erhielt. Gruoner vergab einige Wochen später seinen ersten neuen Auftrag an Melchers. Gruoner

wurde der größte Einzelabnehmer von Melchers mit Käufen von über ... DM für den Rest des Jahres 1976.

3. Verhinderung von Parallelexporten aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich durch Shriro

(41) Die Firma Comet war die größte Kette von Discountgeschäften und preisgünstigen Einzelhandelsverkaufsstellen, die im Vereinigten Königreich hauptsächlich elektroakustische Geräte und elektrische Haushaltsgeräte verkaufen. Im Jahre 1976 betrug ihr Umsatz etwa ... £, wovon rund ... % auf Hi-Fi-Geräte und davon wiederum rund ... % auf „Pioneer"-Geräte entfielen. Comet hatte seit 1974, in größerem Umfang aber erst seit Dezember 1975 Hi-Fi-Geräte an verschiedene Kunden in anderen europäischen Ländern — d. h. nach der Bundesrepublik Deutschland — exportiert. Zwischen dem 19. Dezember 1975 und dem 16. Januar 1976 verkaufte sie jedoch „Pioneer"-Geräte im Werte von ...£ an Euro Electro. Obwohl Comet einer der Hauptabnehmer von Shriro war, unterrichtete Comet Shriro nicht von ihrer Exporttätigkeit.

(42) Audiotronic war Eigentümer der bekannten „Lasky"-Kette für Hi-Fi-Geräte im Vereinigten Königreich. Zwischen 1975 und 1977 erwarb Audiotronic eine wesentliche Beteiligung an Allwave B. V., Delft, einer niederländischen Hi-Fi-Ladenkette, sowie an „King Musique", dem damals wichtigsten Kunden von MDF in Frankreich. (Audiotronic hat sich mittlerweile von „King Musique" und „Laskys" getrennt.) Von Februar 1976 an verkaufte Audiotronic während eines Zeitraums von drei Monaten „Pioneer"-Geräte im Werte von etwa ...£ an Euro Electro. Bis Ende 1978 hatte Audiotronic eine Exportabteilung mit einem Umsatz von mehr als ...£. Seine Ausfuhrgeschäfte wickelte es jedoch hauptsächlich mit Allwave ab. Ein erheblicher Teil der Geräte, die Euro Electro von Comet und Audiotronic kaufte, wurde an die Connexion-Gruppe weiterverkauft.

Audiotronic war ein weiterer Hauptabnehmer von Shriro. Im Jahr 1976 entfielen rund ... % des Absatzes von Shriro an „Pioneer"-Geräten auf Audiotronic und Comet.

(43) Anfang Dezember 1975 — einige Tage vor dem ersten Auftrag von Euro Electro — erhielt der Exportleiter von Comet von dem ihm unbekannten Office pour le Développement de l'Acoustique Appliquée S.A.R.L., Rungis (im folgenden ODA genannt), eine telefonische Bestellung über 50 Pioneer-Plattenspieler. Das Kapital von ODA in Höhe von 20 000 ffrs befindet sich zu 95 % im Besitz von MDF selbst und zu 5 % im Besitz von Herrn J. Setton, dem Generaldirektor von MDF. Comet war der Auffassung, daß es sich um einen echten Auftrag handelte, und versandte die Ware per Luftfracht nach Orly, da die Anfrage angeblich dringend war.

(44) Auch Audiotronic erhielt etwa zur gleichen Zeit von ODA eine Bestellung über zehn dieser Plattenspieler und versandte sie ebenfalls per Luftfracht.

(45) Eine dritte Bestellung wurde von ODA praktisch zur gleichen Zeit an die inzwischen aufgelöste Gruppe Lindair-Henry's (UK) vergeben.

(46) Die ODA-Aufträge waren Testkäufe zum Nachweis von Parallelimporten. Herr Setton räumte bei der Anhörung ein, daß er gänzlich gegen Parallelimporte sei und daß diese Aufträge vergeben worden seien, um nachzuweisen, daß die Ware aus England oder Deutschland nach Frankreich gehe. Herr Setton erkärte außerdem, daß er dieses Beweismaterial zum Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 (siehe Abschnitt 51 ff.), bei dem es um „Pioneer"-Erzeugnisse und Parallelimporte ging, mitgebracht und den Vertretern von Pioneer sowie Herrn Todd von Shriro gezeigt habe.

(47) Nach der schriftlichen Erklärung des Herrn Todd vom 4. Mai 1977 gegenüber den Inspektoren der Kommission „wurde zwischen Herrn Setton und mir vereinbart, daß ich versuchen würde, meine britischen Kunden dazu zu bewegen, auf die Ausfuhr von ‚Pioneer'-Geräten zu verzichten. ... Ich möchte darauf hinweisen, daß weder Herr Setton noch Pioneer Druck auf mich ausgeübt haben. Wir haben dies als ein ‚gentlemen's agreement' angesehen, das im Interesse eines gesunden Wettbewerbs abgeschlossen wurde". Herr Todd erklärte jedoch bei der Anhörung, daß er diese Schritte unternommen habe, „um von Herrn Setton in Ruhe gelassen zu werden" und in seinen Briefen an Audiotronic und Comet (siehe Absätze 48 und 49) schrieb er, daß „unsere Geschäftsherren (= Pioneer) auf uns mit einer gewissen Mißbilligung blickten."

(48) Am 28. Januar 1976 richtete Herr Todd ein Schreiben an Herrn D. Smith, den damaligen Generaldirektor von Audiotronic, das wie folgt lautete :

„Ich wurde kürzlich zu Pioneer nach Antwerpen gerufen, um über die Beschwerde ihres französischen Vertriebshändlers zu sprechen, daß Pioneer-Anlagen aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich gelangten. Sie hatten uns vorher mitgeteilt, daß Sie — ebenso wie unsere anderen bedeutenden Händler — nicht exportierten, und ich wies die Behauptungen zurück.

Um zu beweisen, daß es möglich ist, Pioneer-Anlagen nach Frankreich zu exportieren, gab der Großhändler kleine Test-Bestellungen bei verschiedenen unserer Händler auf und ich wurde konfrontiert mit dem ‚Beweis' der Lasky Rechnung LX05319 für 10 PL 12D/2 zu einem Preis von ...£ und der Emery-Luftfrachtrechnung Nr. LON 15761. Die Waren wurden versandt gegen den Kreditbrief Nr. 3751.40.

Ich bin mir der EWG-Regeln bezüglich der Parallelimporte wohl bewußt, finde es aber nichtsdestotrotz betrüblich, daß Sie — wenn auch nicht allein — , obwohl wir lange Jahre eng zusammengearbeitet haben, Pioneer dazu gebracht haben, mich mit einer gewissen Mißbilligung zu betrachten.

Da Sie selbst Vertriebshändler eines wohlbekannten japanischen Produktes sind, bin ich sicher, daß Sie meine Gefühle richtig einschätzen können. Ich bin mir wohl bewußt, daß die Lösung für mich vielleicht wäre, meine Preise zu erhöhen und für den französischen Alleinvertriebshändler, seine Preise zu senken. Bedauerlicherweise hindern die wirtschaftlichen Bedingungen bisweilen, das Naheliegende zu tun." (1)

Am 2. Februar 1976 gab Herr Smith Shriro folgende Antwort :

„Hinsichtlich der Exportprobleme möchte ich mich bei Ihnen entschuldigen für die Unannehmlichkeiten, die Ihnen entstanden sind, aber um die Dinge richtigzustellen : ich habe keinen Beweis, daß wir je irgendeine größere Menge von Pioneer exportiert haben und nach unserer Erfahrung können Pioneer-Erzeugnisse ebenso billig in anderen europäischen Ländern gekauft werden. Dessenungeachtet werde ich darum bitten, daß diese Praxis jetzt gestoppt wird." (1)

(49) Am 29. Januar 1976 richtete Herr Todd ein Schreiben an Herrn Hollingbery, den Vorstandsvorsitzenden von Domet, das wie folgt lautete (1) :

„In den letzten Monaten hat der Pioneer-Großhändler in Frankreich sich heftig bei der Pioneer-Electronic (Europa) N.V. in Antwerpen beschwert, indem er behauptete, daß Pioneer-Anlagen aus dem Vereinigten Königreich in Frankreich einträfen. Behauptungen ähnlicher Art sind gegen uns schon in der Vergangenheit erhoben worden und mangels stichhaltiger Beweise habe ich sie schlankweg zurückgewiesen.

Aufmerksam gemacht auf die jetzigen Behauptungen führte ich Befragungen unserer größeren Händler durch und obwohl ich mir bewußt war, daß Ihre Firma einen Verkauf von Pioneer-Verstärkern nach Holland getätigt hatte, wurde mir versichert, daß dies ein vereinzelter Versand war. Infolge der Versicherungen unserer andern großen Händler wies ich erneut die Behauptungen zurück.

Letzte Woche wurde ich nach Antwerpen gerufen, um die ganze Frage zu erörtern und fast wäre mit der Boden unter den Füßen versunken. Um den Beweis zu liefern, den ich gefordert hatte, hatte der französische Alleinvertriebshändler einige kleine Test-Bestellungen bei verschiedenen unserer größeren Händler aufgegeben.

Im Falle von Comet wurde mir eine Kopie Ihrer Rechnung 0945/Export vom 10. Dezember 1975 über 50 Pioneer PL 12 D Mark II Plattenspieler zu einem Stückpreis von ... £, eine Packliste und eine Telex-Korrespondenz zwischen Ihrem Herrn Jose Ripolles und einem Herrn G. Fagueret übergeben.

Ich bin mir der EWG-Regeln bezüglich der Parallelexporte wohl bewußt, aber, ganz offen, gelegentlich interessiert mich Gerechtigkeit mehr als das Gesetz selbst.

Ich glaube, ich habe Recht, wenn ich sage, daß wir die ersten Großhändler für echte Hi-Fi-Anlagen waren, die an Comet verkauften, und diese Entscheidung blieb nicht ohne eine gewisse Kritik. Die Entscheidung war natürlich nicht allein in unserem Interesse getroffen woden. Ich meinte, daß die Aufmerksamkeit, die Sie dem Kundendienst, Ihren Expansionsplänen und der Möglichkeit schenkten, echte Hi-Fi-Anlagen dem Mann von der Straße zugänglich zu machen, Pioneer, einen Spätstarter im Vereinigten Königreich, in die Lage versetzen würde, schnell eine vorherrschende Stellung zu erlangen. Ich denke, ich kann aufrichtig sagen, daß Pioneer jetzt die Nummer-eins-Position bei echtem Hi-Fi im Vereinigten Königreich hat und ich bin dankbar für die Rolle, die Ihre Firma dabei gespielt hat, uns in diese Position zu bringen. Es tut mir daher leid, daß Ihre Firma, wenn auch nicht allein, der Grund dafür gewesen ist, daß Pioneer uns mit einer gewissen Mißbilligung betrachtet.

Über die Jahre hinweg hat unsere Firma Ihrer Firma in jeder erdenklichen Hinsicht beigestanden. Letztens haben wir Ihnen ermöglicht, nach Einführung neuer Preislisten zu den alten Preisen zu kaufen. Wir haben besondere Kreditfristen gewährt und wir haben sogar Lagerware zurückgenommen, als der Markt sich nicht so entwickelte, wie Sie es annahmen.

Die naheliegendste Lösung der Frage der Exporte nach Frankreich wäre es für mich, meine Preise anzuheben und für den französischen Alleinvertriebshändler, seine zu senken. Bedauerlicherweise ist das Naheliegende nicht immer möglich unter verschiedenen wirtschaftlichen Gesamtumständen.

Der französische Vertriebshändler ist ein junger Mann, der wie wir beträchtliche Geldsummen für den Aufbau des Namens von Pioneer und das Angebot eines enormen Kundendienstes ausgegeben hat.

Auch Sie haben bei Comet für den gleichen Zweck beträchtliche Geldsummen ausgegeben und ich würde gerne wissen, ob ich auf Sie zählen kann, wenn ich Sie um ihren Beistand bitte, um die Entwicklung einer Situation verhindern zu helfen, in der eine Krähe der anderen ein Auge aushackt."

(1) Übersetzt aus dem Englischen.

Am 30. Januar richtete Herr Hollingbery das folgende Schreiben an Shriro :

„...

Unter Bezugnahme auf unser Telefon-Gespräch von heute nachmittag möchte ich Ihnen schriftlich bestätigen, daß meine Firma keine Pioneer-Erzeugnisse absichtlich an Handelskunden außerhalb des Vereinigten Königreichs exportieren wird.

Natürlich werden Sie verstehen, daß — da verschiedene unserer Geschäftssitze Häfen sind — einzelne Kunden ins Vereinigte Königreich werden kommen wollen, um von uns zu kaufen, und ich glaube, Sie werden zustimmen, daß wir diese Leute weiterhin beliefern sollten." (1)

Herr Todd schrieb nicht an Lindair, da diese Firma ihre Handelstätigkeit bereits eingestellt hatte.

(50) Obwohl der Anwalt von Shriro bei der Anhörung erklärte, daß Comet nach diesem Zeitpunkt weiter über die Kanalinseln und an Angehörige der EWG ausführe, die für Käufe zum Zweck der Ausfuhr in das Vereinigte Königreich kämen, wurde durch die Besuche der Inspektoren der Kommission bei Comet und bei ihrem wichtigsten Auslandskunden — Euro Electro — ermittelt, daß das Exportgeschäft in handelsüblichen Mengen aufgrund der Intervention von Shriro eingestellt wurde. Dies wird auch durch die Aufzeichnungen der Firma bestätigt. Audiotronic übernahm von Comet die Belieferung von Euro Electro, als Comet ihre Exporttätigkeit einstellte. Audiotronic erhielt im März 1976 Aufträge im Wert von mehr als ... £, konnte davon aber nur ... £ durchführen. Audiotronic erklärte, daß Shriro es ihr schwer gemacht habe und daß sie viel mehr Geschäfte hätte tätigen können, wenn ihr eine ungehinderte Ausfuhr möglich gewesen wäre.

4. Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976

(51) Treffen europäischer Wiederverkäufer von „Pioneer"-Erzeugnissen werden alljährlich zwei- bis dreimal in Antwerpen abgehalten. Zweck dieser Treffen ist es, Meinungen und Informationen über Fragen des Vertriebs von „Pioneer"-Erzeugnissen in Europa auszutauschen, einschließlich der Einführung neuer Erzeugnisse, Verkaufsziele und Absatzstrategie. Nach Auskunft von Herrn Setton gibt es drei Arten von Treffen, d. h. das eigentliche Hi-Fi-Treffen, das Treffen über Auto-Stereoanlagen und das Treffen über Kompaktanlagen. Pioneer unterrichtet die Wiederverkäufer gewöhnlich fünfzehn Tage im voraus. Pioneer legte eine Liste der Treffen vor, in der das Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 nicht aufgeführt ist. Im allgemeinen gibt es Aufzeichnungen über diese Treffen, zumindest über die Einladungen an die Teilnehmer und über die Tagesordnung.

(52) Über das Treffen vom 19. und 20. Januar 1976, zu dem unter anderem die Herren Setton, Todd und Mackenthun eine Einladung von Pioneer erhielten, gibt es jedoch keine einzige Unterlage oder Aufzeichnung, nicht einmal persönliche Notizen. Aus den Erklärungen von Pioneer und den Alleinvertriebshändlern geht nicht hervor, ob es sich um ein ordentliches oder um ein außerordentliches Treffen handelte. Sicher ist, daß verschiedene Fragen erörtert wurden, einschließlich der Parallelimporte. Die Kommission stellt fest, daß bei dem Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 auch der niederländische Alleinvertriebshändler von Pioneer anwesend war, behauptet aber nicht, daß er an den aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt war.

(53) Nach den Ausführungen von Herrn Ito, dem Generaldirektor von Pioneer, brachte Herr Setton von MDF die Frage der Parallelimporte gegen Ende 1975 erstmals in einem Telefongespräch und danach in einer Reihe weiterer Telefongespräche zur Sprache, wobei er behauptete, den Namen der Importfirma zu kennen und zu wissen, daß die Geräte aus der Bundesrepublik Deutschland stammten, und forderte, daß Herr Ito etwas gegen diese Importe unternimmt. Pioneer gab zu, daß es die Beschwerden von MDF an Melchers weiterleitete.

(54) Bei dem Treffen vom 19. und 20. Januar 1976, das von Pioneer veranstaltet wurde und bei dem Herr Ito den Vorsitz führte, beschwerte sich Herr Setton darüber, daß Parallelimporte den französischen Markt ruinierten, und er legte Beweise dafür vor, daß diese Exporte von England aus erfolgten (siehe oben Absätze 43 bis 49). Nach Aussage von Herrn Mackenthun beklagte er sich auch über Lieferungen von Deutschland nach Frankreich.

(55) Pioneer und Melchers bestreiten, jemals praktische Konsequenzen aus den Diskussionen in Antwerpen gezogen zu haben.

Herr Collinot, verantwortlich für die Buchhaltung bei MDF, erklärte gegenüber den Inspektoren der Kommission, daß die Vertreter von Pioneer auf die Forderung von Herrn Setton, etwas gegen die Parallelimporte zu unternehmen, erwidert hätten, „qu'ils ne pouvaient rien faire en ce domaine" („daß sie in dieser Angelegenheit nichts unternehmen könnten").

Herr Mackenthun und Herr von Bonin erklärten gegenüber den Inspektoren der Kommission :

(1) Übersetzt aus dem Englischen.

„Pioneer Electronic (Europe) N.V. hat keine Empfehlung oder Anweisung an C. Melchers & Co., Bremen, erteilt und hat dies auch nicht versucht."

(56) Es ist hervorzuheben, daß Melchers den Auftrag von Gruoner am 20. Januar 1976 erhielt, d. h. zu diesem Zeitpunkt, zu dem Herr Mackenthun an dem Treffen in Antwerpen teilnahm, bei dem die Parallelimporte erörtert wurden. Gegen den 27. Januar 1976 erfuhr Melchers über Pioneer in Antwerpen, daß die von Iffli bestellten Erzeugnisse ausgeführt werden sollten, weshalb er sich weigerte, Jung zu beliefern, wenn ihm letzterer nicht die schriftliche Zusicherung gebe, daß die „Pioneer"-Geräte nicht ausgeführt würden.

(57) Bei dem Treffen in Antwerpen vereinbarten Herr Todd und Herr Setton, daß ersterer versuchen sollte, seine britischen Abnehmer dazu zu bewegen, auf die Ausfuhr von „Pioneer"-Geräten zu verzichten (Absatz 47). Obwohl Herr Todd gegenüber den Inspektoren der Kommission erklärte, daß „weder Herr Setton noch Pioneer Druck auf mich ausgeübt haben", sagte er bei der Anhörung, daß „Herr Setton mir jahrelang zur Last gefallen ist". Etwa eine Woche nach dem Treffen schrieb Herr Todd an Comet und Audiotronic „in der Hoffnung, daß Herr Setton mich nun in Ruhe läßt".

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 85 ABSATZ 1 EWG-VERTRAG

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

1. Verhinderung von Parallelimporten aus der Bundesrepublik Deutschland nach Frankreich

(59) MDF, Pioneer und Melchers sind Unternehmen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1.

(60) Die Verhinderung der Paralleleinfuhren aus der Bundesrepublik Deutschland nach Frankreich beruht auf einer zwischen MDF, Pioneer und Melchers abgestimmten Verhaltensweise.

(61) 1.1. *Verhalten von MDF*

MDF beschwerte sich bei Pioneer und Melchers, hielt sie an, Parallelimporte aus Deutschland nach Frankreich zu verhindern, und belästigte sie deswegen. MDF zog aus den von Pioneer und Melchers getroffenen Maßnahmen den größten Nutzen. Ihr Hauptanliegen war es, ihre Verkaufspreise auf einem Niveau zu halten, das deutlich über den Verkaufspreisen für „Pioneer"-Geräte in anderen Mitgliedstaaten lag.

1.1.1. MDF führte seit Dezember 1975 einen verstärkten Kampf gegen Parallelimporte nach Frankreich.

1.1.2. Herr Setton hatte vor dem Treffen in Antwerpen wegen der Parallelimporte wiederholt mit Herrn Ito von Pioneer telefoniert und ihn zum Einschreiten gebeten.

1.1.3. Bei dem Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 in Antwerpen beklagte sich Herr Setton über Lieferungen aus dem Vereinigten Königreich und Deutschland nach Frankreich.

1.1.4. Herr Setton gab bei der Anhörung offen zu, daß er gänzlich gegen Parallelimporte sei und daß er nie verheimlicht habe, daß er sich nach Kräften darum bemühe, Parallelimporte einzuschränken.

1.1.5. Aus der Tatsache, daß sowohl Pioneer als auch MDF (siehe Absatz 37 — Erklärung von Herrn Couadou) über die Information über die administrative Zustimmung der „Direction des Industries Électroniques et de l'Informatique, Relations Internationales" vom 21. und 22. Januar 1976 zu der Einfuhr der von Herrn Iffli bestellten Ware nach Frankreich verfügten, folgert die Kommission, daß MDF diese Information an Pioneer weitergegeben hat.

(62) 1.2. *Verhalten von Pioneer*

Zur Verteidigung von Pioneer wurde vorgebracht, daß Pioneer an den Abmachungen seiner Wiederverkäufer nicht beteiligt war und lediglich als Mittler für Beschwerden zwischen einem Vertriebshändler und einem anderen auftrat. Dies wird von der Kommission aus den nachfolgenden Gründen nicht akzeptiert. Auch kann die während der Anhörung zumindest von Herrn Setton von MDF und Herrn Todd von Shriro ergriffene Initiative, Pioneer zu entlasten, Pioneer nicht von seiner Verantwortung befreien.

1.2.1. Die von Pioneer vor dem Treffen vom 19. und 20. Januar vorgenommene Übermittlung der Beschwerden von Herrn Setton an Melchers und die spätere Weitergabe von Informationen über den Bestimmungsort der von Herrn Iffli bestellten Erzeugnisse müssen vor dem Hintergrund der verschiedenen Ereignisse und im Rahmen der Stellung von Pioneer als Vertreter des Herstellers in Europa und als einer Gesellschaft gesehen werden, deren Interesse an den „Pioneer"-Erzeugnissen — wie aus den von ihr zugesandten Entwürfen von Vertriebsverträgen ersichtlich ist — nicht endeten, nachdem sie von ihr in Rechnung gestellt worden waren.

Die von Pioneer vorgenommene Weitergabe von Informationen an Melchers ist alles andere als ein Relais zur Weitergabe von Mitteilungen, die nur betätigt zu werden braucht, und kann nur als Versuch, Parallelimporte nach Frankreich zu verhindern, hinlänglich erklärt werden.

1.2.2. Pioneer hatte die Gewohnheit, in Antwerpen Treffen über Verkaufs- und Vertriebsfragen abzuhalten, und veranstaltete auch das Treffen vom 19. und 20. Januar 1976. Vorsitzender des Treffens war der damalige Generaldirektor von Pioneer. Das ganze Beweismaterial zeigt, daß unabhängig davon, was bei dem Treffen sonst noch erörtert wurde (nur Herr Setton konnte sich an den angeblichen Zweck dieses Treffens erinnern, wenngleich sich die übrigen Beteiligten an die Themen anderer Treffen in Antwerpen erinnern konnten), vor allem die Frage der Verhinderung von Parallelimporten nach Frankreich behandelt wurde. Solche Gespräche — die zweifellos stattfanden — geschahen (zumindest) unter Mitwirkung des Vositzenden des Treffens. Herr Todd erklärte in seinen Briefen vom 28. und 29. Januar 1976 an Audiotronic und Comet (siehe Absätze 48 und 49), daß er in die Pioneer-Verwaltung in Antwerpen gerufen worden war, um die Beschwerden bezüglich der Parallelimporte zu erörtern.

1.2.3. Über das Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 gibt es weder eine Tagesordnung noch ein Protokoll. Bei der Anhörung erklärte Pioneer, daß es über diese Treffen niemals schriftliche Aufzeichnungen gebe. Dies stimmt nicht. Ein Inspektor der Kommission sah bei einem Besuch in den Unterlagen von Pioneer Abschriften von Tagesordnungen oder Mitteilungen, in denen Treffen anberaumt wurden. Nur von den Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 fehlten jegliche Spuren. Bei der Anhörung wurde über Pioneer außerdem erklärt, daß es sich um eine sehr leistungsfähige japanische Gesellschaft handle, die sich nicht mit Aufzeichnungen aufhalte. Beide Behauptungen sind damit unvereinbar, daß Pioneer der Kommission zu ihrer Verteidigung eine Liste der durchgeführten Treffen über Verkaufs- und Vertriebstreffen vorlegte. Das Fehlen jeglicher Spuren des vorgenannten Treffens in den Unterlagen von Pioneer läßt sich entweder auf ein äußerst bedauernswertes Versäumnis von Pioneer unter den gegebenen Umständen oder auf die Absicht, kein Beweismaterial über das Treffen aufzubewahren, zurückführen.

1.2.4. Obwohl Pioneer keinen Druck auf Melchers ausgeübt haben soll, geht aus dem Fernschreiben vom 28. Januar 1976, welches die Kommission für eine genaue Beschreibung des Telefongesprächs zwischen Herrn von Bonin und Herrn Schreiber hält, hervor, daß sich Melchers auf Weisung von Pioneer weigerte, an Gruoner zu verkaufen oder ihn zu beliefern.

1.2.5. Obwohl die Bezugnahme im Fernschreiben vom 18. Februar 1976 auf die in den Vereinbarungen enthaltenen Bestimmungen über das Vertriebssystem von Pioneer nicht genau den Bestimmungen der Vereinbarung zwischen Pioneer und Melchers entspricht, zeigt dieses Fernschreiben die im Gespräch zwischen Gruoner und Melchers gemachten Ausführungen über die Art und Weise auf, in der die Vereinbarung tatsächlich angewandt wurde, um die Abschottung der einzelnen nationalen Märkte aufrechtzuerhalten.

1.2.6. Pioneer war sich der Erfordernisse des Gemeinschaftsrechts auf diesem Gebiet bewußt, wie aus einem Vergleich zwischen dem ersten und dem zweiten Vertrag ersichtlich ist, die beide von Melchers bei der Kommission angemeldet worden sind. Der erste Vertrag sah deutlich einen Gebietsschutz vor, während im zweiten versucht wurde, den Bestimmungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG nachzukommen. Beide waren Melchers von Pioneer vorgelegt worden. Bei Vereinbarungen über den Alleinvertrieb von Markenerzeugnissen ist der Status eines Alleinvertriebshändlers häufig der wichtigste Posten des Betriebsvermögens des Alleinvertriebshändlers. Die Macht des Herstellers, unter anderem über die Fortsetzung eines Alleinvertriebsvertrags zu entscheiden, gibt ihm häufig ein entscheidendes Gewicht, was auch bei der Firma Pioneer der Fall war (die den Hersteller in Europa vertrat). Es steht eindeutig fest, daß die Intervention von Pioneer im Einklang steht mit dem Umstand, daß andere Wiederverkäufer Herrn Setton früher geraten hatten, seine Preise zu senken und mit dem Beginn wirksamer Maßnahmen zur Abschottung des französischen Marktes zusammenfällt.

1.2.7. Die Anwesenheit des niederländischen Alleinvertriebshändlers für „Pioneer"-Geräte beweist nicht, daß das Treffen nichts mit Parallelimporten zu tun hatte, da er wegen derartiger Importe in sein Gebiet ebenfalls beunruhigt war.

(63) 1.3. *Verhalten von Melchers*

Nach den Beschwerden von Herrn Setton über Parallelimporte aus Deutschland nach Frankreich, nach der Teilnahme von Herrn Mackenthun am Treffen in Antwerpen, bei dem Parallelimporte — wenn auch nicht der Auftrag von Iffli — erörtert wurden, und nach den Weisungen von Pioneer weigerte sich Melchers, die von Gruoner bestellten Erzeugnisse zu liefern, obwohl er den Auftrag angenommen und bestätigt hatte. Auch unter der Annahme, daß die Bestätigung irrtümlich erfolgte, ist die Kommission der Auffassung, daß die Erzeugnisse von Melchers nur dann geliefert worden wären, wenn Gruoner zuvor die schriftliche Zusage gegeben hätte, daß die Erzeugnisse nicht ausgeführt würden.

Während der von den Inspektoren der Kommission vorgenommenen Nachprüfungen bei Melchers sowie in der schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und bei der Anhörung brachten die Vertreter von Melchers hierzu folgende Bemerkungen vor :

(64) 1. Melchers habe den Auftrag von Gruoner niemals angenommen, weshalb nicht von einer Belieferungsverweigerung gesprochen werden könne :

a) Nach Eingang des Auftrags seien die Lagerbestände von Melchers überprüft worden, wobei festgestellt worden sei, daß nicht genügend Geräte vorrätig seien, um die Bestellung von Gruoner auszuführen.

b) Der Antrag von Melchers auf einen Hermes-Versicherungsschutz sei nur eine der Vorbedingungen für die Annahme des Auftrags gewesen.

c) Die Annahme des Auftrags mit Fernschreiben vom 23. Januar 1976 durch eine Aushilfskraft ohne Weisungen hierzu sei irrtümlich erfolgt.

(65) 2. Melchers bestreitet, sich nach dem Bestimmungsort der bestellten Erzeugnisse erkundigt zu haben und gesagt zu haben, daß die Erzeugnisse nur dann geliefert würden, wenn Gruoner zuvor die schriftliche Zusage gebe, daß die Erzeugnisse nicht ausgeführt würden.

(66) 3. Wenn es eine Weigerung, nach Frankreich zu verkaufen, oder eine Vorliebe, den deutschen Markt zu beliefern, gegeben habe, sei dies die Folge normaler geschäftlicher Erwägungen und vertraglicher Erfordernisse.

(67) 4. Im Anschluß an das Treffen zwischen Melchers und Gruoner habe letzterer am 11. März 1976 den am 20. Januar 1976 aufgegebenen Auftrag geändert.

Demgegenüber weist die Kommission jedoch darauf hin, daß :

(68) 1. a) Melchers, nachdem er festgestellt hatte, daß nicht genügend Erzeugnisse vorrätig waren, nicht versuchte, die fehlenden Erzeugnisse entweder von Pioneer zu erhalten, wo große Mengen von Erzeugnissen vorrätig waren, oder in Verhandlungen über einen niedrigeren Auftrag einzutreten ;

b) die Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte aus dem Antrag auf einen Hermes-Versicherungsschutz nicht den Schluß zog und in dieser Entscheidung auch nicht den Schluß zieht, daß der Auftrag von Melchers angenommen wurde ; der Auftrag wurde jedoch am Tag nach der mündlichen Entgegennahme der Hermes-Deckung bestätigt ;

c) es erstaunlich ist, daß der angebliche Fehler der Aushilfskraft bei der Bestätigung des Auftrags ohne entsprechende Weisung seinerzeit nicht gegenüber Gruoner geltend gemacht wurde.

(69) 2. a) die Tatsachen (siehe Absätze 36, 37 und 40) zeigen, daß Melchers über den Bestimmungsort der Erzeugnisse informiert war und daß Gruoner von Melchers aufgefordert wurde, die Zusage zu geben, die Erzeugnisse nicht auszuführen ;

b) für Herrn Schreiber offensichtlich kein Grund bestand, in den internen Vermerken oder Aufzeichnungen der Gesellschaft die Wahrheit zu verdrehen ;

c) die Erklärung von Herrn Schreiber, der jetzt der größte Abnehmer von Melchers ist, mehr der Wahrheit entsprechen dürfte, da sie von ihm abgegeben wurde, obwohl sie seinen Interessen zuwiderlief, während es für Herrn von Bonin nur von Vorteil sein konnte, die Tatsachen nachträglich anders zu interpretieren ;

(70) 3. a) Melchers von EVB bei anderer Gelegenheit (siehe Absatz 39) eine dahingehende Erklärung verlangt hatte, daß sie nicht in „Pioneer"-Länder und unter anderem in EWG-Länder ausführen würde ;

b) nur etwa eine Woche nach dem Treffen vom 19. und 20. Januar in Antwerpen, bei dem eine Reihe europäischer Alleinvertriebshändler für „Pioneer" — Geräte — darunter Herr Mackenthun und Herr Setton — anwesend waren und bei dem die Parallelimporte erörtert wurden, sich Melchers weigerte, die bestellten Erzeugnisse zu liefern.

(71) 4. Ein Vergleich des Umfangs des von der Gruoner-Gruppe im März 1976 vergebenen Auftrags mit dem Umfang des am 20. Januar 1976 vergebenen Auftrags zeigt, daß beide in keiner Beziehung zueinander stehen und daß von einem sogenannten „geänderten Auftrag" nicht die Rede sein kann. Die im März 1976 bestellten Waren wurden nicht an Herrn Iffli geliefert.

(72) Daher ist die Kommission der Auffassung, daß Melchers den Auftrag von Gruoner am Anfang in einer Weise behandelt hat, die dem Verhalten einer Gesellschaft entspricht, die von einem neuen Kunden einen großen Auftrag erhält, daß aber Melchers sein Verhalten änderte, als er vom Bestimmungsort der von Gruoner bestellten Erzeugnisse erfuhr. Die Kommission kann das Argument von Melchers nicht anerkennen, daß der Auftrag nur durch ein Versehen einer Aushilfskraft irrtümlich angenommen worden war und daher nicht ausgeführt zu werden brauchte. Ein solches Argument fügt sich nicht in die logische und chronologische Reihenfolge der Vorgänge ein, wie sie von der Kommission ermittelt worden sind.

(73) Das Verhalten der vorgenannten Unternehmen läßt sich nicht in ausreichender Weise als die praktische Konsequenz normaler geschäftlicher Erwägungen oder vertraglicher Erfordernisse erklären. Genausowenig kann das Verhalten der einzelnen Unternehmen als selbständiger Vorgang betrachtet werden. Das Verhalten aller genannten Unternehmen ist vielmehr Teil der abgestimmten Verhaltensweise. Das Verhalten jedes einzelnen Unternehmens bildet einen wichtigen Faktor. Und alle diese Faktoren zusammen bilden eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise. In seinem Urteil in den verbundenden Rechtssachen 40 bis 48, 50, 54 bis 56, 111, 113 und 114/73 Suiker Unie und andere/Kommission (Slg. 1975, S. 1983, Entscheidungsgrund 283) stellte der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften fest:

„Macht sich ein Unternehmen Klagen zu eigen, die ihm von einem anderen Unternehmen darüber zugehen, daß es dieses durch den Absatz seiner Erzeugnisse einem Wettbewerb aussetzt, so stellt das Verhalten der Beteiligten eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise dar". Im vorliegenden Fall haben sich Pioneer und Melchers die Klagen von MDF bezüglich des Wettbewerbs bei „Pioneer"-Geräten zu eigen gemacht. Das Verhalten von Melchers und von MDF ist eng mit dem Verhalten von Pioneer abgestimmt, wie oben in Absatz 62 dargelegt. Dies zeigt sich besonders bei der Weitergabe der Klage von MDF und der Informationen bezüglich der von Gruoner bestellten Geräte sowie bei der Weisung an Melchers, nicht nach Frankreich zu liefern.

(74) Die Teilnehmer an der abgestimmten Verhaltensweise bezweckten und bewirkten eine Verhinderung der Ausfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland nach Frankreich, um den französischen Markt derart zu isolieren, daß die verhältnismäßig hohen Preise auf diesem Markt gegen die ausländische Konkurrenz geschützt werden. Dieses Verhalten stellt schon seinem Wesen nach eine Wettbewerbsbeschränkung dar, da es darauf abzielt, einen Teil des Marktes zu isolieren, genauso wie es ein ausdrückliches Exportverbot täte. Aus diesem Grund können auch die Feststellungen des Urteils des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften (siehe Rechtssache 19/77 — Miller International Kommission, Slg. 1978, S. 148, Entscheidungsgrund 7) auf diese Verhaltensweise angewandt werden. Dabei ist nicht die Form des Verhaltens ausschlaggebend, sondern sein Ziel und seine Auswirkung. Die abgestimmte Verhaltensweise zwischen MDF, Pioneer und Melchers bezweckte und bewirkte die Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

(75) Die Marktanteile der „Pioneer"-Erzeugnisse in Frankreich und Deutschland waren groß genug für die an dieser aufeinander abgestimmten Verhaltensweise beteiligten Unternehmen, damit ihr Verhalten grundsätzlich geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen. Der Umfang des einen Auftrags, dessen Durchführung Melchers wegen der beabsichtigten Ausfuhr nach Frankreich verweigerte, zeigt bereits, daß ein spürbarer Handel mit „Pioneer"-Geräten zwischen Frankreich und Deutschland sich hätte entwickeln können. Infolge der abgestimmten Verhaltensweise entwickelte sich der Fluß des zwischenstaatlichen Handels bei den betroffenen Erzeugnissen anders, als dieses ohne die aus dem abgestimmten Verhalten resultierende Beschränkung der Fall gewesen wäre. Daß der Handel zwischen Mitgliedstaaten möglicherweise sogar noch spürbarer hätte beeinträchtigt werden können, ergibt sich daraus, daß Iffli bereits Proformarechnungen über weitere 1,3 Mio DM von Jung erhalten hatte, um mögliche Anschlußaufträge abzudecken.

2. Verhinderung von Parallelimporten aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich

(76) MDF, Pioneer und Shriro sind Unternehmen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1.

(77) Die Verhinderung von Parallelimporten aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich und anderen EWG-Ländern war das Ergebnis einer zwischen MDF, Pioneer und Shriro abgestimmten Verhaltensweise.

(78) 2.1. *Verhalten von MDF*

2.1.1. MDF spielte bei der Verhinderung von Parallelimporten aus dem Vereinigten Königreich eine ähnliche Rolle wie bezüglich der Verhinderung derjenigen aus der Bundesrepublik Deutschland (siehe Absatz 61 Ziffern 1.1.1 bis 1.1.4).

2.1.2. Herr Setton legte bei dem Treffen in Antwerpen Beweise für die Testaufträge von ODA vor, einer Gesellschaft, an der er eine wesentliche Beteiligung besaß, und zeigte sie Herrn Todd, um Parallelimporte aus dem Vereinigten Königreich nachzuweisen.

2.1.3. Bei dem Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976, bei dem Pioneer den Vorsitz führte, machte Herr Setton Herrn Todd solche Vorhaltungen, daß Herr Todd danach trachtete, seine beiden wichtigsten britischen Kunden davon abzuhalten, aus dem Vereinigten Königreich zu exportieren.

2.1.4. Herr Todd erklärte bei der Anhörung, daß Herr Setton ihm seit Jahren im Nacken gesessen hätte, und daß er seinen wichtigsten Kunden geschrieben habe in der Hoffnung, von Herrn Setton in Ruhe gelassen zu werden.

(79) 2.2. *Verhalten von Pioneer*

2.2.1. Pioneer veranstaltete das Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976, bei dem der

Generaldirektor von Pioneer den Vorsitz führte und bei dem die Parallelimporte im Mittelpunkt der Erörterungen standen (Siehe Absatz 62 Ziffer 1.2.2).

2.2.2. Es gibt weder Tagesordnung noch Protokoll von dem Treffen am 19. und 20. Januar 1976 (siehe Absatz 62 Ziffer 1.2.3).

2.2.3. Pioneer war sich der Anforderungen der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft bewußt (siehe Absatz 62 Ziffer 1.2.6).

(80) 2.3. *Verhalten von Shriro*

2.3.1. Nach den Beschwerden von Herrn Setton über Parallelimporte aus dem Vereinigten Königreich versuchte Herr Todd nach dem Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976, seine Hauptabnehmer von Ausfuhren nach Frankreich abzuhalten. Kurz nach dem Antwerpener Treffen vom 19. und 20. Januar 1976 korrespondierte Herr Todd mit den Hauptabnehmern von Shriro, Comet und Audiotronics. Nach Eingang der Schreiben von Herrn Todd vereinbarten beide Gesellschaften, alle Exporte von Pioneer-Erzeugnissen einzustellen.

2.3.2. Shriro unternahm diese Schritte gegenüber seinen beiden Abnehmern, auf die ... % des Umsatzes von Shriro bei Pioneer-Geräten entfallen, um jegliche Schwierigkeiten mit MDF und Pioneer auszuschließen (siehe Absatz 47).

(81) Die zwischen MDF, Pioneer und Shriro abgestimmte Verhaltensweise — einschließlich des „Gentlemen's Agreement" zwischen MDF und Shriro — bezweckten und bewirkten aus den gleichen Gründen wie die zwischen MDF, Pioneer und Melchers abgestimmte Verhaltensweise eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes (siehe Absatz 74).

(82) Die Marktanteile der „Pioneer"-Erzeugnisse in Frankreich und dem Vereinigten Königreich waren bedeutend genug, so daß das Verhalten der an dieser aufeinander abgestimmten Verhaltensweise beteiligten Unternehmen grundsätzlich geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen. Aufgrund dieser aufeinander abgestimmten Verhaltensweise stellte Comet auch die Ausfuhr von Pioneer-Geräten für den Wiederverkauf in andere Mitgliedstaaten ein. Die Menge der Waren, die von Comet vor Shriro's Intervention nach Frankreich exportiert wurden und die Größe der Exporte, die Audiotronic nach dem Briefwechsel tätigte, zeigen, daß die Eignung zu einer beträchtlichen Handelsbeeinträchtigung vorlag. Infolge der abgestimmten Verhaltensweise entwickelte sich der Fluß des zwischenstaatlichen Handels bei den betroffenen Erzeugnissen anders, als dies ohne die aus dem abgestimmten Verhalten resultierende Beschränkung der Fall gewesen wäre.

B. NICHTANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 85 ABSATZ 3 EWG-VERTRAG

(83) Nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag können die Bestimmungen des Artikels 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf

— Vereinbarungen oder Gruppen von Vereinbarungen zwischen Unternehmen,

— Beschlüsse oder Gruppen von Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen,

— aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Gruppen von solchen,

die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

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

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

(84) Voraussetzung für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 ist jedoch, daß eine derartige abgestimmte Verhaltensweise bei der Kommission zuvor gemäß Artikel 4 Absatz 1 oder Artikel 5 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden ist, es sei denn, daß die Anmeldepflicht aufgrund von Artikel 4 Absatz 2 oder Artikel 5 Absatz 2 dieser Verordnung entfällt.

(85) Weder die zwischen MDF, Pioneer und Melchers noch die zwischen MDF, Pioneer und Shriro abgestimmte Verhaltensweise ist bei der Kommission angemeldet worden. Keine dieser aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen fällt unter die Ausnahmebestimmungen von Artikel 4 Absatz 2 und Artikel 5 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.

(86) Melchers hat am 19. Dezember 1966 eine Alleinvertriebsvereinbarung mit Pioneer angemeldet und am 2. Juli 1967 eine geänderte Fassung nachgereicht. Ziffer 12 Buchstabe c) dieser geänderten Fassung enthält die Erlaubnis zur Lieferung in andere Länder des Gemeinsamen Marktes. Entgegen dieser Bestimmung hat Melchers im Zusammenwirken mit MDF und Pioneer seine Kunden an Exporten in andere EWG-Länder gehindert. Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise ist bei der Kommission nicht angemeldet worden.

(87) Auch wenn diese aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ordnungsgemäß angemeldet worden wären, hätte keine davon nach Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden können, da Exportverbote zu einem System der Marktaufteilung führen, das mit den Grundprinzipien eines Gemein-

samen Marktes unvereinbar ist. Wenngleich sich aus Alleinvertriebsvereinbarungen eine Verbesserung der Warenverteilung ergeben kann, ist das Verbot der Ausfuhr in andere EWG-Länder hierzu nicht unerläßlich. Außerdem ist nicht zu erkennen, wie die Verbraucher an dem Gewinn aus Maßnahmen beteiligt werden können, die zur Aufrechterhaltung von Preisunterschieden dienen.

C. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17

(88) Nach Artikel 15 Absatz 2 kann die Kommission gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis einer Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn von Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(89) Nach Auffassung der Kommission sollten gegen die Unternehmen, die sich an den aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligten, die zur Verhinderung von Parallelimporten aus der Bundesrepublik Deutschland und aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich führten, erhebliche Gelbußen festgesetzt werden.

(90) Alle Unternehmen, die an den abgestimmten Verhaltensweisen, welche Gegenstand dieses Verfahrens sind, beteiligt waren, haben vorsätzlich, zumindest aber fahrlässig, Artikel 85 Absatz 1 verletzt. Alle Unternehmen wußten oder hätten wissen müssen, daß die Verhinderung von Parallelimporten eine schwerwiegende Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 darstellt, wie dies in zahlreichen Urteilen des Europäischen Gerichtshofs und Entscheidungen der Kommission festgestellt worden ist. Durch die Teilnahme an diesen abgestimmten Verhaltensweisen suchten die in diesen Fall verwickelten Unternehmen hinsichtlich des Vertriebs der „Pioneer"-Geräte eines der Hauptziele des EWG-Vertrags, nämlich die Schaffung eines einzigen Marktes zwischen den Mitgliedstaaten, zu behindern ; zumindest aber hatte ihr Verhalten eine solche hindernde Auswirkung.

(91) Um Parallelimporte von „Pioneer"-Geräten nach Frankreich zu verhindern, ergriff MDF besondere Maßnahmen zur Aufdeckung von Parallelimporten, beklagte sich gegenüber Pioneer, Melchers und Shriro über diese und traf mit dem letzteren ein „Gentlemen's Agreement", während es gleichzeitig die höchsten Preise für Pioneer-Geräte in Europa verlangte.

(92) Melchers weigerte sich vorsätzlich, die von einem deutschen Großhändler für eine Lieferung nach Frankreich bestellten Erzeugnisse zu liefern, sofern er nicht die Zusage erhielt, daß die Erzeugnisse nicht ausgeführt würden.

(93) Herr Todd von der Fa. Shriro, der seine Verpflichtung zur Beachtung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft kannte (siehe Shriro's Briefe vom 28. und 29. Januar 1976 und besonders den folgenden Auszug aus dem letzteren : „Ich bin mir der EWG-Regeln hinsichtlich der Parallelexporte wohl bewußt, aber, ganz aufrichtig, bisweilen interessiert mich das Richtige mehr als das Gesetz selbst"), kam ihnen dennoch nicht nach. Er gab auch zu, ein „Gentleman's Agreement" mit MDF abgeschlossen und Maßnahmen ergriffen zu haben, um seine Hauptkunden an einem Export von „Pioneer"-Geräten aus dem Vereinigten Königreich zu hindern.

(94) Während Pioneer offensichtlich die gesetzwidrige Marktabschottung nicht initiierte, reichte es doch sowohl die Beschwerden von MDF als auch die Information bezüglich der Bestimmung der für Iffli bestellten Waren weiter und gab Anweisungen (siehe Absatz 36 : Telex vom 28. Januar 1976) an wenigstens einen Alleinvertriebshändler. Ein Unternehmen, das seinen Sitz in der Gemeinschaft hat oder mit dieser Handel treibt, muß die Gesetze der Gemeinschaft respektieren. Pioneer indessen, statt seinen Einfluß zu gebrauchen, um eine Abschottung des Marktes zu verhindern, entschied sich dafür, an dieser aktiv teilzunehmen ; dieses mit dem Verhalten einiger seiner Vertriebshändler abgestimmte Verhalten war gesetzwidrig.

(95) Was die Schwere der Zuwiderhandlung angeht, so ist es klar, daß die Unternehmen hinsichtlich des Vertriebs der „Pioneer"-Geräte eines der Hauptziele des Vertrages, nämlich die Schaffung eines einzigen Marktes, zu verhindern suchten. Alle betroffenen Unternehmen waren sich über ihr Handeln im klaren. Was Pioneer angeht, so ist die Zuwiderhandlung um so schwerer, da es der dominierende Geschäftspartner und damit in der Lage war, in seinen Vertriebsverträgen auf einer Überwachung seiner Vertriebshändler zu bestehen, die diesen viel von ihrer Unabhängigkeit bei der Vermarktung von „Pioneer"- Waren nahm oder nehmen konnte. Die Kommission hat Zweifel, ob Shriro und Melchers in dem geschehenen Umfang mit DMF zusammengewirkt hätten, wenn Pioneer nicht aktiv teilgenommen hätte.

MDF begann die gesetzeswidrigen Aktivitäten und bemühte sich intensiv um deren Erfolg. Diese beharrliche Verfolgung von Handlungsweisen, die in direktem Gegensatz zu einem der Hauptziele des Vertrages stehen, geschah bewußt und verstärkt die Schwere der Zuwiderhandlungen, soweit MDF betroffen ist.

(96) Die Abschottung des französischen Marktes bewirkte, daß die Verbraucherpreise für „Pioneer"-Geräte in Frankreich weiter erheblich über den Preisen in einigen anderen Mitgliedstaaten lagen. Daraus erwuchsen den französischen Verbrauchern starke Nachteile.

(97) Die Weigerung von Melchers, die von Gruoner bestellten Erzeugnisse zu liefern, bewirkte, daß Connexion Verkaufseinbußen von mehr als ... ffrs (Mehrwertsteuer einbegriffen) und erhebliche Gewinneinbußen erlitt. Sie machte es für die französischen Verbraucher unmöglich, eine grössere Menge von „Pioneer"-Geräten zu günstigeren Preisen zu kaufen.

(98) Die Höhe der Verkaufseinbußen, die Comet erlitt, seit sie die Ausfuhr handelsüblicher Mengen einstellte, läßt sich nicht genau bestimmen. Hier sei darauf hingewiesen, daß Audiotronic die Firma Euro Electro bis 1976 zum Zweck des Weiterverkaufs in Frankreich belieferte, und daß Euro Electro im Jahr 1976 „Pioneer"-Geräte im Werte von fast ... an Mitglieder der Connexion-Gruppe verkaufte, wobei die fraglichen Geräte größtenteils aus dem Vereinigten Königreich stammten.

(99) In der Frage der Dauer der Zuwiderhandlung muß der Beginn der beiden abgestimmten Verhaltensweisen auf Ende 1975 angesetzt werden. Aufgrund einer speziellen Einfuhr-Regelung (1) waren Parallelimporte wie im vorliegenden Fall vor Mitte 1975 nicht möglich und, soweit für die Kommission ersichtlich, hat sich MDF erst gegen Ende 1975 über Parallelimporte beschwert.

(100) Was die Beendigung der zwischen MDF, Pioneer und Melchers abgestimmten Verhaltensweise angeht, so hat nicht festgestellt werden können, ob diese Zuwiderhandlung nach der Weigerung Melchers, die Bestellung von Gruoner auszuführen, angedauert hat. Darüber hinaus hat die im Lauf des Jahres 1976 eingetretene Preisentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland und in Frankreich einen Parallelhandel mit diesen Erzeugnissen zwischen diesen Ländern sogar uninteressant gemacht. Daher kann diese Zuwiderhandlung nicht von langer Dauer gewesen sein.

(101) Hinsichtlich der Beendigung der abgestimmten Verhaltensweise zwischen MDF, Pioneer und Shriro haben diese Unternehmen — soweit für die Kommission ersichtlich — keine Maßnahmen ergriffen, um ihrer „Abmachung", die Parallelimporte von Pioneer-Erzeugnissen aus dem Vereinigten Königreich zu verhindern, ein Ende zu setzen. Parallelimporte aus dem Vereinigten Königreich nach Frankreich waren während eines langen Zeitraums interessant und ohne jeden Zweifel 1976 und 1977 hindurch, als die Preise im Vereinigten Königreich durchweg niedriger blieben als in Frankreich. Die Tatsache, daß ein bedeutender Parallelexporteur seine Exportaktivitäten zu einem bestimmten Zeitpunkt infolge der zunehmenden Strenge seines Alleinvertriebshändlers hinsichtlich der endgültigen Bestimmung seiner Verkäufe praktisch einstellte, bedeutet noch nicht, daß Parallelgeschäfte nicht von Dritten zu attraktiven Bedingungen hätten vorgenommen werden können.

Die Dauer dieser Zuwiderhandlung kann daher auf zwei Jahre geschätzt werden.

(102) Was die Höhe der Geldbußen angeht, so hat der Gerichtshof im Entscheidungsgrund 58 seines Urteils vom 15. Juli 1970 — Rechtssache 45/69, Boehringer Mannheim gegen Kommission, festgestellt, daß die „Schwere und Vorsätzlichkeit der Zuwiderhandlungen daher eine hohe Geldbuße rechtfertigen". Generalanwalt J.P. Warner hat in seinen Schlußanträgen in der Rechtssache 19/77 — Miller International Schallplatten gegen Kommission (Slg. 1978 — 2, S. 161) — erkärt :

„Dementsprechend kann man eine Geldbuße von 10 % vom Umsatz als angemessen bei einem vorsätzlichen Verstoß schwerster Art und beträchtlicher Dauer ansehen. Auf der anderen Seite der Skala ist eine Geldbuße von weniger als 1 % angemessen bei einem nur fahrlässigen Verstoß leichtester Art und nur geringer Dauer, wenndie Umstände des Falles dennoch die Festsetzung einer Geldbuße verlangen".

(103) Aus den Ausführungen in den Absätzen 91 bis 94 ergibt sich, daß alle Parteien wußten, daß sie handelten, um Parallelimporte zu verhindern und so den Wettbewerb zu beschränken.

(104) Aufgrund der vorstehenden Erwägungen und insbesondere im Hinblick auf die vorsätzliche Natur und die Schwere der Zuwiderhandlungen müssen erhebliche Gelbußen gegen die an den beschriebenen abgestimmten Verhaltensweisen beteiligten Unternehmen festgesetzt werden. Hinsichtlich der Höhe der Gelbußen, die den einzelnen Unternehmen auferlegt werden, ist jedoch eine Differenzierung erforderlich, um der unterschiedlichen Rolle eines jeden Unternehmens, so wie sie oben (Absätze 91 bis 94) dargelegt ist, Rechnung zu tragen. Darüber hinaus ist die Dauer der abgestimmten Verhaltensweise und auch der Umstand zu berücksichtigen, daß die angenommene Dauer der zwischen MDF, Pioneer und Melchers abgestimmten Verhaltensweise kürzer war als die der zwischen MDF, Pioneer und Shriro abgestimmten Verhaltensweise —

(1) Entscheidung der Kommission vom 12. Mai 1971, mit der die Mitgliedstaaten ermächtigt werden, Sicherungsmaßnahmen bei der Einfuhr bestimmter aus dritten Ländern stammender und in einem anderen Mitgliedstaat im freien Verkehr befindlicher Waren zu treffen (ABl. Nr. L 121 vom 3. 6. 1971, S. 26).

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN :

Artikel 1

Die zwischen Musique Diffusion Française, Pioneer Electronic Europe N.V. und C. Melchers & Co., abgestimmte Verhaltensweise, die von der von Ende 1975 bis Februar 1976 erfolgten Verhinderung von Importen von Pioneer-Geräten aus der Bundesrepublik Deutschland nach Frankreich bestand, stellt eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 2

Die zwischen Musique Diffusion Française, Pioneer Electronic Europe N.V. und Pioneer High Fidelity (GB) Ltd. (früher Shriro (UK) Ltd.) abgestimmte Verhaltensweise, die in der Verhinderung von Importen aus dem Vereinigten Köngreich nach Frankreich von Ende 1975 bis Ende 1977 bestand, stellt eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 3

(1) Eine Geldbuße in Höhe von achthundertfünfzigtausend (850 000) Europäischen Rechnungseinheiten, das sind 4 942 597 französische Franken, wird der Musique Diffusion Française auferlegt.

Diese Geldbuße ist an die Société Générale Paris auf das Konto Nr. 5.770.006.5 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften innerhalb einer Frist von drei Monaten, beginnend mit der Bekanntgabe der vorliegenden Entscheidung an die Musique Diffusion Française, zu überweisen.

(2) Eine Geldbuße in Höhe von vier Millionen dreihundertfünfzigtausend (4 350 000) Europäischen Rechnungseinheiten, das sind 175 476 825 belgische Franken, wird der Pioneer Electronic Europe N.V. auferlegt.

Diese Geldbuße ist an die Kredietbank auf das Konto Nr. 426-4403001-52 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften innerhalb einer Frist von drei Monaten, beginnend mit der Bekanntgabe der vorliegenden Entscheidung an die Pioneer Electronic Europe N.V. zu überweisen.

(3) Eine Geldbuße in Höhe von einer Million vierhundertfünfzigtausend (1 450 000) Europäischen Rechnungseinheiten, das sind 3 596 667 Deutsche Mark, wird der C. Melchers & Co. auferlegt.

Diese Geldbuße ist an die Deutsche Bank Saar auf das Konto Nr. 0409979 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften innerhalb einer Frist von drei Monaten, beginnend mit der Bekanntgabe der vorliegenden Entscheidung an die C. Melchers & Co., zu überweisen.

(4) Eine Geldbuße in Höhe von dreihunderttausend (300 000) Europäischen Rechnungseinheiten, das sind 194 925 Pfund Sterling, wird der Pioneer High Fidelity (GB) Ltd. (früher Shriro (UK) Ltd.) auferlegt.

Diese Geldbuße ist an die Lloyds Bank Overseas Department, P.O. Box 19, 6 East Cheap London EC3 — P3AB auf das Konto Nr. 108.63.41 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften innerhalb einer Frist von drei Monaten, beginnend mit der Bekanntgabe der vorliegenden Entscheidung an die Pioneer High Fidelity (GB) Ltd., zu überweisen.

Artikel 4

Musique Diffusion Française, Pioneer Europe Electronic N.V., Pioneer-Melchers GmbH und Pioneer High Fidelity (GB) Ltd. (frühere Shriro (UK) Ltd.) sind verpflichtet, die in den Artikeln 1 und 2 umschriebenen abgestimmten Verhaltensweisen unverzüglich zu beenden, soweit sie dies nicht schon getan haben, und alle Maßnahmen einzustellen, die eine Abriegelung der nationalen Märkte in der EWG bezwecken oder bewirken. Außerdem ist es ihnen untersagt, künftig Maßnahmen gleicher Zielsetzung oder Wirkung wie die in Artikel 1 und 2 umschriebenen abgestimmten Verhaltensweisen zu treffen.

Artikel 5

Die vorliegende Entscheidung stellt einen vollstreckbaren Titel im Sinne des Artikel 192 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 6

Diese Entscheidung is gerichtet an :

Musique Diffusion Française in Vélizy-Villacoublay (Frankreich),

Pioneer Electronic Europe N.V. in Antwerpen (Belgien),

C. Melchers & Co. in Bremen (Bundesrepublik Deutschland) und

Pioneer High Fidelity (GB) Ltd. (früher Shriro (UK) Ltd.) in Iver, Buckinghamshire (Vereinigtes Königreich).

Brüssel, den 14. Dezember 1979

Für die Kommission

Raymond VOUEL

Mitglied der Kommission