II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSION

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 14. december 1979

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85
(IV/29.595 — Pioneer hi-fi-udstyr)

(Den nederlandske, engelske, franske og tyske tekst er de eneste autentiske)

(80/256/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, særlig artikel 85,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 [1], særlig artikel 3,

under henvisning til en anmodning til Kommissionen fra B. Iffli, administrerende direktør for Ets. Iffli SA, Metz, og formand for »Connexion«, en fransk indkøbsgruppe for hi-fi-udstyr, ved skrivelse af 28. februar 1976 og supplerende skrivelse af 16. marts 1976, hvori det påstås, at eneforhandlerne af Pioneer-udstyr i Frankrig og Tyskland har overtrådt konkurrencereglerne,

efter den 19. juli 1978 at have besluttet at indlede proceduren efter artikel 9, stk. 3, i forordning nr. 17,

efter at have hørt de pågældende virksomheder i henhold til artikel 19 i forordning nr. 17 og i henhold til forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 [2],

under henvisning til udtalelsen fra Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål af 30. oktober 1979, ifølge bestemmelserne i artikel 10 i forordning nr. 17, og

ud fra følgende betragtninger :

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

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

De faktiske omstændigheder er følgende :

A. DISTRIBUTION AF »PIONEER«-UDSTYR I FORBUNDSREPUBLIKKEN TYSKLAND, FRANKRIG OG DET FORENEDE KONGERIGE

1. Pioneer-koncernen

1. Pioneer Electronic Corporation, Tokyo (Japan), er en af verdens største producenter af hi-fi-udstyr. Dens samlede omsætning i 1976 var på 530 mio $ og i 1977 på 843 mio $. Den har mere end 20 datterselskaber i forskellige dele af verden.

2. Størstedelen af det Pioneer-udstyr, der sælges i Europa, importeres af datterselskabet Pioneer Electronic (Europe) NV Antwerp (Belgien) (i det følgende benævnt »Pioneer«). Indtil 1971 var Pioneer registreret i Zürich (Schweiz). I 1976 blev der oprettet et europæisk datterselskab for produktion, Pioneer Electronics Manufacturing NV i Mere-Erpe (Belgien), hovedsagelig til fremstilling af højtalere og tilbehør.

3. I det forretningsår, der endte den 30. september 1976, udgjorde Pioneers salg af hi-fi-udstyr til sine

eneforhandlere i de tre medlemsstater, som er inddraget i følgende nærværende sag, (priser ex. Antwerpen) :

Forbundsrepublikken Tyskland (1)	..... bfr.
Frankrig	..... bfr.
Det forenede Kongerige	..... bfr.

2. Pioneers eneforhandlingsnet i EØF

4. Da begivenhederne i denne sag fandt sted, havde Pioneer uafhængige eneforhandlere i syv EF-lande, nemlig Belgien, Danmark, Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig, Italien, Nederlandene og Det forenede Kongerige. Pioneer synes imidlertid siden 1978 at have indledt en politik med etablering af helejede nationale datterselskaber for markedsføring eller fællesforetagender i Europa. De danske, tyske og britiske forhandlere er således ikke længere uafhængige.

Pioneers eneforhandlingsnet i de berørte medlemsstater i dette tilfælde er følgende :

a) *Forbundsrepublikken Tyskland*

5. C. Melchers & Co., Bremen (i det følgende benævnt »Melchers«) indgik den 1. januar 1966 en eneforhandlingsaftale med Pioneer omfattende Forbundsrepublikken Tyskland og Vestberlin. Denne aftale bestemmer følgende i artikel 10 »Andre betingelser og vilkår« :

»...

c) Forhandleren accepterer ikke at sælge, distribuere eller fremme salget af andre lignende konkurrerende vareserier fremstillet i Japan bortset fra SONY-produkter, og accepterer ikke at indhente eller modtage ordrer med henblik på salg eller levering af varer uden for området.

d) Producenten accepterer ikke at sælge varer til andre med henblik på distribution i området og accepterer at bestræbe sig på at forhindre, at andre bringer varerne i handelen i området.« (2).

6. Den 18. juli 1967 blev der indgået en ny aftale, som indeholdt følgende bestemmelser i artikel 12 »Andre betingelser og vilkår« :

»...

c) Forhandleren kan levere Pioneer-varer til andre lande inden for fællesmarkedet. Han kan imidlertid ikke indhente ordre uden for det område, der er fastlagt i denne kontrakt

d) Fabrikanten accepterer ikke at sælge varerne til andre med henblik på distribution i området.

e) Fabrikanten beskytter forhandleren ved at meddele denne alle forespørgsler, han modtager direkte fra parter i området.« (3).

I aftalen fastsattes der tillige en række forpligtelser, blandt andet pligt til at opfylde krav om bestemte mindstekøb (artikel 5), til at afgive rapport om markedsvilkårene og til regelmæssigt at forelægge salgsprogrammer (artikel 8), til at foretage reparationer og yde eftersalgsservice i området i forbindelse med produkterne (artikel 10) samt pligt til at annoncere (artikel 11).

Denne nye aftale, der er dateret den 18. juli 1967, viser at Pioneer havde til hensigt at overholde EF's konkurrenceret, især forordning nr. 67/67/EØF (4).

7. Fra 1. januar 1978 blev forhandlingen af Pioneer-produkter overdraget Pioneer-Melchers GmbH, et nyt selskab, i hvilket 40 % af den autoriserede kapital skulle indehaves af Pioneer og 60 % af Melchers. Sidstnævnte selskab fortsætter sine handelsaktiviteter i andre brancher.

8. Melchers har opbygget et net på over 1 000 forhandlere og syv lokale repræsentanter, herunder D. Full (Karlsruhe), som alle har kontakt med forhandlere i et bestemt område, og som varetager salget af Pioneer-produkter på lokalt niveau. Melchers' salg til engrosforhandlere er exceptionelt, idet der kun er tale om to engrosforhandlere :

— Brummelhaupt, Köln, til hvem Melchers begyndte at levere i 1970, og

— Otto Gruoner KG, Rommelshausen (idet følgende benævnt »Gruoner«, til hvem der er solgt fra marts 1976.

I 1975 foretog Melchers ligeledes leveringer til EVB, Stuttgart (i det følgende benævnt »EVB«), et firma, der er specialiseret i eksporthandel, især til Tyrkiet.

(1) 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.
(2) Engelsk original.
(3) Tysk original.
(4) Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF af 22. marts 1967 om anvendelse af traktatens artikel 85, stk. 3, på kategorier af eneforhandlingsaftaler, EFT nr. 57 af 25. marts 1967, s. 849.

b) *Frankrig*

9. Musique Diffusion Française, Vélizy-Villacoublay (i det følgende benævnt »MDF«) har været Pioneers eneforhandler i Frankrig i mange år, men der er ikke indgået nogen skriftlig aftale mellem de to parter.

c) *Det forenede Kongerige*

10. Shriro UK Ltd, Iver, Buckingshamshire, (idet følgende benævnt »Shriro«) blev eneforhandler i Det forenede Kongerige ved brev dateret den 10. september 1969.

11. Pioneer forelagde Shriro et udkast til eneforhandlingsaftale dateret den 11. september 1969, som i artikel 9 indeholdt følgende:

»Eneret

...

Fabrikanten beskytter distributionen ved til forhandleren at henvise alle på området modtagne forespørgsler vedrørende de ovennævnte varer. Forhandleren må ikke indhente ordre på fabrikantens produkter uden for området og skal meddele fabrikanten alle derfra modtagne forespørgsler eller ordrer. Fabrikanten accepterer ikke at sælge varerne til andre med henblik på salg og distribution på området. Fabrikanten skal bestræbe sig på at beskytte det område, der omfattes af denne aftale, men han kan ikke stille sikkerhed for, at andre end fabrikanten forhindres i at levere fabrikantens produkter til området, og kan ikke gøres ansvarlig herfor. Forhandleren skal forhindre (den originale tekst »udvælge«) sine detailforhandlere i at sælge uden for området.« (1).

I henhold til udkastets artikel 18 skulle forhandleren forelægge Pioneer regelmæssige rapporter og oplysninger om markedssituationen, markedstendenserne, Pioneers konkurrenters virksomhed osv. samt om detailpriser, forhandlerpriser og prisstruktur. Shriro underskrev imidlertid ikke udkastet.

12. Shriro underskrev heller ikke det reviderede udkast, som Pioneer sendte den 3. august 1976, og som i artikel 10 indeholdt følgende:

»Pioneer skal til forhandleren henvise alle de på området modtagne forespørgsler om de i artikel 4 nævnte varer. Såfremt Pioneer ønsker at foretage direkte kontakter på området, skal det ske efter konsultation af og i samarbejde med forhandleren. Forhandleren henviser til Pioneer alle uden for området modtagne forespørgsler om eller ordrer på Pioneer-produkter.«

Det reviderede udkast indeholdt ligeledes en klausul om, at forhandleren skulle indgive rapporter og oplysninger til Pioneer (artikel 14). Udkastet skulle »træde i kraft den 1. oktober 1976 og gælde for tre år, hvilket gælder for alle Pioneer-forhandlere i Europa. Alle artiklerne er blevet omhyggeligt gennemgået at Pioneers hovedkontor og os selv ...« (Jf. brev dateret den 3. august 1976 fra Pioneer til Shriro).

13. Shriro opbyggede et net på over 260 detailforhandlere, herunder stormagasiner, kædeforretninger, specialforretninger og lavprisforretninger. Der findes ca. 480 detailforretninger for Pioneer-produkter. To af Pioneer-forhandlerne, nemlig Comet Radiovision Services Ltd, Hulll (i det følgende benævnt »Comet«) og Audiotronic Group (i det følgende benævnt »Audiotronic«) havde ca. 160 detailsalgsforretninger og tegnede sig for ca. ... % af Shriros salg af Pioneer-udstyr.

14. Pioneer erhvervede i løbet af 1978 hele aktiekapitalen i Shriro (UK) Ltd og ændrede sidstnævntes navn til Pioneer High Fidelity (GB) Ltd.

3. Pioneers, Melchers', MDF's og Shriros prissystem

15. Salg af japansk udstyr blev faktureret af Pioneer i yen. Pioneer har forklaret, at de priser, de pålægger eneforhandlerne i Forbundsrepublikken Tyskland, Frankrig og Det forenede Kongerige, stort set var de samme. Melchers og Shriro betalte de samme priser, hvorimod MDF betalte noget højere priser. Men sidstnævnte fik længere betalingshenstand (mellem ... og ... dage) og modtog større reklametilskud fra Pioneer (mellem ... og ... %) i form af en omsætningsrabat, der udbetales mod forelæggelse af bilag. Shriro og Melchers modtog imidlertid et reklametilskud på op til et beløb svarende til ... % af deres samlede årlige køb hos Pioneer.

16. Eneforhandlerne kune frit fastsætte deres salgspriser efter eget skøn. Af klausulerne i de ovennævnte eneforhandlingsaftaler fremgår det imidlertid, at Pioneer er meget interesseret i vilkårene og udviklingen på de nationale markeder, herunder forhandler- og detailpriser.

(1) Engelsk original.

17. Hvad angår eneforhandlernes salgspris til detailhandelen var der en betydelig forskel, ikke blot mellem de forskellige lande, men også inden for hvert enkelt land alt efter hvilken type kunde og/eller kvalitet, der er tale om.

18. Som det fremgår af følgende eksempler var MDF's salgspriser (uden moms) til detailhandelen i slutningen af 1975 betydelig højere end de priser (uden moms), som Melchers og Shriro brugte over for deres detailhandlere.

Produkt	MDF	Melchers	Shriro
S.A. 5 300 (= billigste forstærker i 1975	100	80	55
S.A. 7 500 (= mest solgte forstærker i 1975)	100	73	62
TX 7 500 (= mest solgte radio i 1975)	100	89	67

Sådanne prisforskelle gjorde parallelimport af Pioneer-udstyr tiltrækkende.

19. Ifølge MDF skyldtes denne prisforskel enkelte eneforhandleres forskellige distributionssystemer. MDF's salgspolitik var tilsyneladende baseret på exceptionel service før og efter salget. Da Pioneer ikke ydede nogen international garanti, gav MDF sin egen femårsgaranti for udstyr, som det på forhånd selv havde kontrolleret. MDF påtog sig yderligere udgifter ved at udgive en »Livre Bleu de la Haute Fidélité«. Disse yderligere udgifter kan imidlertid ikke fuldt ud forklare den daværende prisforskel.

20. MDF's bestyrelsesformand Setton erklærede under høringen [1], at han nedsatte sine detailpriser, da den parallelle import begyndte, ved at ophøre med femårsgarantien og den fuldstændige kvalitetskontrol. Setton var ved forskellige lejligheder, når han klagede over parallelimporten til Frankrig, af de øvrige eneforhandlere blevet opfordret til at nedsætte sine priser. I 1976 medførte valutakursændringerne, at de tyske priser var utiltrækkende for franske købere, hvorimod priserne i Det forenede Kongerige fortsat var fordelagtige.

[1] »Høring« i denne beslutning henviser til høringen den 21. november 1978 efter artikel 19 i forordning nr. 17 af 6. februar 1962 og forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963.

4. Markedet for hi-fi og Pioneers markedsandel i Frankrig, Det forenede Kongerige og Tyskland

21. a) *Markedet for hi-fi*

Markedet for hi-fi eller high-fidelity-udstyr er et meget specialiseret marked for udstyr, som så naturtro som muligt skal kunne gengive originale lydsignaler. På grund af denne specialisering er hi-fi-markedet snævrere end det almindelige marked for elektroakustiske apparater, som omfatter alle radioer, kassettebåndoptagere, radioer med båndoptagere, grammofoner og musikanlæg.

22. Selv om der ikke gælder en verselt godkendt standarkh at definere den nødvendige grad af nøjagtighed for at kunne betragtes som hi-fi, er den tyske standard DIN 45 500, selv om den på nuværende tidspunkt er forældet, ofte blevet brugt, selv uden for Vesttyskland, til at angive mindstekravene for udstyr, som gør krav på at anses som hi-fi. Det marked, der defineres i henhold til dette kriterium, omfatter alle enkeltdele, dvs. komponenter af høj kvalitet, til stereoanlæg, som sælges separat, såvel som en betydelig del af musikanlægsektoren, dvs. en kombination af radio, båndoptager, grammofon og forstærker i en enkelt reol, der sælges sammen med stereohøjttalere.

23. Udstyr svarende til ovennævnte tyske standard, så som billige musikanlæg, opfylder eventuelt ikke de strengere standarder, som hi-fi-eksperter nu anvender. Det er inden for denne kvalitetssektor, som kaldes »hi-fi«, — i modsætning til »mid-fi« inden for hvilken de fleste musikanlæg falder —, og som er kendetegnet ved høje præstationer, avanceret design, speciel forbrugertiltrækningskraft og høje priser, at de japanske producenter ligger i spidsen. Denne sektor omfatter produkter, der er baseret på separate elektroakustiske komponenter, dvs. båndoptagere/kassettebåndoptagere, pladespillere, tunere eller modtagere, forstærkere og højttalere. Europæiske producenter har derimod indtil for nylig i højere grad koncentreret sig om komplette anlæg.

24. Pioneers serie omfatter to-tre komplette anlæg, men hovedvægten lægges på enkeltkomponenterne. Selv om Pioneer havde budgetvenlige modeller i den nederste ende af enkeltkomponentserien, så som SA 5 300 forstærkeren, må selv disse modeller anses som en del af hi-fi-sektoren. Pioneer må anses for at være en af de største specialproducenter af hi-fi-udstyr. Ofte nævner de selv i deres reklame, at de er nr. 1 inden for hi-fi.

25. b) *Markedsandele for Pioneer-udstyr i Frankrig, Det forenede Kongerige og Tyskland*

1. Kommissionen anslog i sin meddelelse af klagepunkter Pioneers markedsandel til at være ... — ... % i Frankrig og ... — ... % i Det forenede Kongerige. Markedsandelen i Forbundsrepublikken Tyskland blev anslået til at være lidt mindre.

2. I henhold til Pioneers eneforhandlere var markedsandelene følgende :

2.1. MDF anså sin egen andel af det samlede audiomarked til at være ca. ... % i 1977 og anslog, at ... — ... % af dette marked var kommet til Frankrig som parallelimport. Hvis der tages hensyn til, at det relevante marked i dette tilfælde er mere snævert end det totale audio-marked, må MDF's andel af dette relevante marked have været noget højere end ... %.

2.2. Shriro erklærede, at dets salg af Pioneer-udstyr kun udgjorde omtrent halvdelen af den markedsandel, som Kommissionen havde skønnet. Imidlertid kan Kommissionen ikke godtage Shriros erklæringer af følgende grunde :

a) med undtagelse af bilradioer bør al udstyr fra Pioneer-programmet tilregnes hi-fi-markedet ;

b) de tal, som Shriro i sine skriftlige svar har citeret fra Mackintosh Yearbook, referer overhovedet ikke til det relevante marked, men omfatter også »audio og hi-fi« systemer.

2.3. Melcher anslog Pioneers andel af det tyske hi-fi-udstyrmarked til ... %.

3. På grundlag af de tal vedrørende hi-fi-markedet, som Kommissionen's afdelinger modtog fra ... i september 1979, samt på grundlag af Pioneer-eneforhandlernes omsætning af Pioneer-produkter, var deres markedsandele i 1976 følgende :

Land	Hi-fi-marked		Pioneer-eneforhandlernes omsætning af Pioneer-udstyr (i mio national valuta)	Pioneer-eneforhandlernes markedsandele
	Eneforhandlernes fiktive pris til detailhandelen			
	i mio US$ (1)	i mio national valuta (2)		
F	....	ffr.	MDF ffr.	....%
UK	....	£	Shriro £	....%
D	....	DM	Melchers dM	....%

(1) Kilde ....

(2) Omregning efter de årlige gennemsnitskurser i Eurostat, 4. 6. 1978.

Under hensyn til, at disse tal er endnu højere end de tal, Kommissionen nævnte i sin meddelelse af klagepunkter, og at de ikke engang tager hensyn til parallelimport, står Kommissionen fast ved, at markedsandelene for Pioneer-udstyr i 1976 var på mindst ... — ... % i Frankrig, ... — ... % i Det forenede Kongerige og ca. ... % i Tyskland.

B. HINDRING AF PARALLEL IMPORT AF PIONEER-UDSTYR TIL FRANKRIG

1. **Kilden til den parallelle import af Pioneer-udstyr til Frankrig**

26. Klageren B. Iffli ejer en lavprisforretning Iffli SA (i det følgende benævnt »Iffli«) i Metz, som forhandler elektrisk husholdningsudstyr, fjernsyn og hi-fi-udstyr. Firmaets forretning ligger i udkanten af byen og dækker et salgsareal på 5 000 m². Ifflis omsætning i skatteåret, der sluttede i juni 1976, var på ... ffr., hvoraf hi-fi-udstyret udgjorde en tredjedel.

27. Iffli grundlagde i 1975 sammen med M. Debard, der er administrerende direktør for Auditorium Debard SA, Le Havre, en virksomhed med navnet »Connexion«, som skulle foretage grupperede indkøb af hi-fi-udstyr. Denne koncern, som B. Iffli var bestyrelsesformand for og M. Debard sekretær for, omfattede 23 enkeltfirmaer over hele Frankrig, hvoraf visse har større salgssteder. I 1975-1976 købte medlemmerne ca. ... % af deres hi-fi-udstyr gennem Connexion og op til ... % i 1976-1977.

28. Størstedelen af Connexion-koncernens indkøb foretages hos eneforhandlerne i Frankrig, men en betydelig del af deres behov dækkes ved hjælp af parallelimport gennem et specielt oprettet selskab, Société Megaservice, Lesquin (i det følgende benævnt »Megaservice«). I perioden september 1976 til februar 1977 købte Connexion-koncernen hi-fi-udstyr til en værdi af ... ffr., hvoraf parallelimport af forskellige mærker gennem Megaservice udgjorde ... ffr., dvs. ca. ... % af koncernens samlede indkøb.

29. I november 1975 kunne tre af koncernens medlemmer, nemlig Iffli, Debard og Pigache, tilbyde forskellige former for Pioneer-udstyr til mellem 26 % og 31 % under den normale detailpris som et resultat af deres parallelimport fra f.eks. Euro Electro SPRL, Bruxelles (i det følgende benævnt »Euro Electro«), og på grundlag heraf iværksatte de en reklamekampagne i juleperioden. MDF svarede igen med store annoncer i de regionale aviser med en advarsel til hi-fi-brugere om, at den ubegrænsede »Longue Fidélité«-garanti kun gjaldt for udstyr, der var kontrolleret på MDF-laboratorierne, og at den såkaldte »garantie internationale Pioneer« blot var en reklamefidus.

2. Ifflis ordre i Tyskland

30. Kort efter at Connexion indgav sin første ordre til Euro Electro i november 1975, tog B. Iffli kontakt med Weber, der er direktør for Willi Jung KG, Saarbrücken (i det følgende benævnt »Jung«), og med hvem han havde regelmæssige forretningsforbindelser, for at finde en ny kilde til parallel import. Jung var netop blevet overtaget af Gruoner, og ifølge sidstnævnte selskabs politik skulle alle større køb behandles af hovedkontoret i Rommelshausen. Iffli, der var interesseret i en række forskellige mærker, inklusive »Pioneer«, og Weber rejste derfor til Rommelshausen den 12. december 1975 for at diskutere med Gruoners repræsentanter, herunder indkøbschefen Schreiber.

31. Grouner, som ikke tidligere havde forhandlet Pioneer-udstyr, sendte en telexmeddelelse til Melchers den 15. december 1975 om anmodede om at få tilsendt et tilbud ligeledes pr. telex. Melchers svarede samme dag og henviste Gruoner til dets Karlsruhe-repræsentant, Full. Efter forhandlinger med sidstnævnte skrev Grouner til Iffli den 31. december 1975, at han var i stand til at komme med et første tilbud vedrørende en del af det udstyr, inklusive Pioneer, som var blevet omtalt på deres møde den 12. december. Det blev oplyst, at det generelt var muligt at foretage leveringen inden for en måned efter modtagelsen af ordren. Der blev sendt en række prislister for forskellige mærker, herunder en prisliste for Pioneer, vedlagt brevet til Iffli. Disse priser var betydeligt lavere end dem, MDF kunne tilbyde (op til næsten 30 %) ved udgangen af 1975 og stadig væsentligt billigere end MDF's priser efter nedsættelsen i januar 1976.

32. På grundlag af de priser, Gruoner tilbød den 12. og 14. januar 1976, indgav Iffli to ordrer på tilsammen ca. 950 000 DM på Pioneer-udstyr. Jung videresendte disse ordrer ved telexmeddelelse den 12. og 14. januar 1976 til Schreiber, som reducerede ordren til 550 000 DM, idet han fandt, at arten og omfanget af ordren ville give Melchers det indtryk, at det bestilte udstyr skulle eksporteres til Frankrig. Schreiber fremsendte derefter den 20. januar 1976 ved to særskilte telexmeddelelser ordren på 550 000 DM til Melchers.

33. Den 19. januar 1976 indgav Iffli fortoldningsbegæringer på grundlag af proformafakturarer på i alt 2 233 971 DM (= 3 797 752 ffr.). Størrelsen af dette beløb, som er betydeligt højere end den egentlige ordre til Jung, kan forklares ved, at Iffli havde til hensigt at indgive flere ordrer i de følgende seks måneder. Den 21. og 22. januar 1976 afgav »Direction des Industries Electroniques et de l'Informatique, Relations Internationales« i industriministeriet en »avis favorable« (positiv udtalelse«) med hensyn til denne import. Pioneer fik oplysninger om Ifflis importlicenser for indførsel af Pioneer-udstyr fra Tyskland.

34. I mellemtiden meddelte Jung Iffli ved brev af 19. januar 1976, at han ville holde ham underrettet om den nøjagtige dato for leveringen af ordren, og at udstyret sandsynligvis ville blive leveret i flere omgange. Ifølge Iffli fortalte Weber ham samme dag pr. telefon, at størstedelen af ordren allerede var blevet afsendt til Rommelshausen, en kendsgerning, som blev bekræftet ved hans brev af 20. januar til Iffli. Selv om Webers forklaring under høringen blev anfægtet, og Melchers bestred, at den skulle være sandfærdig, mener Kommissionen, at disse forhold er irrelevante — selv om de ikke er uddybet nærmere.

35. Den 20. januar 1976 videresendte Jung Ifflis ordre til Melchers, som undersøgte sin lagerbeholdning. Det fremgår såvel af et internt notat fra Melchers som af en underskreven redegørelse, som den 6. juni 1976 blev udleveret til Kommissionens inspektører af hr. von Bonin og hr. Mackenthun, at det den 22. januar telefonisk blev meddelt hr. Melchers, at Hermes Kreditversicherung AG var rede til at dække Gruoner-ordren på 200 000 DM. Selv om Melchers først den 27. januar fik denne handelskreditforsikring skriftlig bekræftet af Hermes, kan Kommissionen ikke godtage Melchers forklaring, hvorefter man først havde anmodet Hermes om forsikringsdækning den 23. januar, dagen hvor Melchers egen sekretærvikar som svar på en telexforespørgsel fra Gruoner havde bekræftet ordren pr. telex og opgivet navnet Gildemeister, et transportfirma i Bremen, som speditør.

36. Den 27. januar 1976 afsendte Melchers en telexmeddelelse til Schreiber med henvisning til Pioneer-ordren og bad ham kontakte Full. Schreiber

telefonerede i stedet for til Melchers salgsdirektør, von Bonin, som ifølge Schreibers erklæring til Kommissionens inspektører fortalte ham, at Melchers gennem Pioneer i Antwerpen havde fået at vide, at leverancen skulle eksporteres, og at Melchers havde nægtet at levere til Jung, medmindre han modtag forsikring om, at Pioneer-udstyret ikke ville blive eksporteret. Telexmeddelelsen af 28. januar fra Schreiber til Weber, som bekræfter denne samtale, har følgende indhold :

»Telefonsamtale mellem von Bonin, salgsdirektør for Pioneer-agenten i Tyskland, med følgende indhold :

»Pioneers europæiske hovedkontor i Antwerpen ved allerede, at der er blevet udstedt en importlicens med henblik på indførsel af Pioneer-udstyr. Den tyske repræsentant har fået instrukser om under ingen omstændigheder at levere varer til Jung. Vi kan kun levere, hvis det garanteres, at varerne ikke eksporteres. Melchers nægter derfor at levere, så længe løfte herom ikke er afgivet«.« (1).

37. Den 29. januar skrev Weber til Iffli for at meddele ham, at ordren over levering af Pioneer-udstyret ikke kunne udføres. Han sagde, at von Bonin havde fortalt ham, at Pioneer havde fået kendskab til Ifflis importlicens gennem Paris-kontoret, og at Melchers kun ville levere, hvis Jung på forhånd ville give en skriftlig forsikring om, at intet af det leverede Pioneer-udstyr ville blive eksporteret til Frankrig. Under samtalen, som fandt sted i slutningen af januar mellem Debard og Couadou, slagschef hos MDF, sagde sidstnævnte »... vous n'aurez pas la marchandise« (»De får ikke varerne«).

38. Derefter skrev Iffli den 30. januar et brev til Jung og truede med at anlægge sag for kontraktbrud, og han afsendte et andet brev den 3. februar, hvori han fortalte Jung, at Pioneer-produkter med Melchers varemærke importeret fra en belgisk engrosforhandler kunne købes på det franske marked, og at Jung derfor var offer for forskelsbehandling. Jung underrettede Melchers om Ifflis klage. Iffli klagede også til Gruoner på samme måde som til Jung.

39. En del andet udstyr indkøbt hos Melchers var også blevet eksporteret til Frankrig. Omkring november 1975 modtog EVB en større ordre på Pioneer-udstyr til ca. ... DM fra fire firmaer i Paris. EVB kontaktede Full angående denne ordre, men sidstnævnte anmodede ham om at bekræfte ved telexmeddelelse til Melchers, at Pioneer-udstyret ikke skulle videresælges i EF-lande.

Begrundelsen for denne restriktion var, at EVB fik særlig lave priser, i hvilke der ikke toges hensyn til det sædvanlige tillæg for teknisk service, der normalt er omfattet af Melchers priser. EVB sendte en sådan bekræftelse til Melchers, efter at de allerede ved telexmeddelelse havde underrettet Melchers om, at varerne var bestemt for Tyrkiet. På baggrund heraf lod Melchers EVB få forsendelsen, men EVB leverede den til Frankrig, da dets tyrkiske kunde havde annulleret størstedelen af ordren.

40. Efter Ifflis klage inviterede Schreiber Mackenthun, der er administrerende direktør for Melchers Pioneer-afdeling, og von Bonin til Rommelshausen til drøftelser. Under dette møde den 17. februar 1976, som Full også deltog i, og som Schreiber stadig har notater fra, blev anklagerne gentaget. Melchers repræsentanter nægtede under mødet, at de havde eksportereret noget som helst, og gentog, at Melchers kun kunne give Gruoner tilfredsstillende service, hvis de modtog forsikring om, at Gruoner anvendte udstyret til leveringer til specialiserede detailforretninger i Tyskland.

Den 18. februar 1976 sendte Schreiber en telexmeddelelse til Weber med et resumé af disse samtaler.

Andet afsnit i denne telexmeddelelse lyder således :

»Melchers nægter bestemt nogen sinde selv at have eksporteret. Enhver virksomhed af denne art er udtrykkelig forbudt i henhold til aftalerne mellem Pioneers hovedkontor i Antwerpen og de nationale forhandlere. Det er fuldstændigt lovligt at dirigere varetrafikken gennem Antwerpen, og Melchers ville bringe sin stilling i fare, hvis det ikke kontrollerede distributionskanalerne for Pioneers udstyr på en sådan måde, at man forhindrede større forsendelser fra et land til at andet.« (1).

Efter disse forhandlinger indgik Melchers en langfristet leveringsaftale med Gruoner. I et internt memo fra Gruoner dateret den 19. februar 1976 kan læses følgende :

»Efter samtaler med C. Melchers & Co. ... er alle hindringer for samarbejdet mellem os nu fjernet.« (1).

(1) Tysk original.

Iffli's ordre blev opgivet, og Iffli modtog aldrig nogen varer. Gruoner indgav sin første nye ordre til Melchers få uge senere. Gruoner blev Melchers største enkeltkunde, der tegnede sig for indkøb i resten af 1976 for over ... DM.

3. Shriros hindring af paralleleksport fra Det forenede Kongerige til Frankrig

41. Comet var den største kæde af lavprisvarehuse og lavprisforretninger hovedsagelig for elektroakustiske apparater og elektrisk husholdningsudstyr i Det forenede Kongerige. I 1976 var firmaets omsætning på ca. £ ..., hvoraf hi-fi-udstyr udgjorde ca. ... % ; af disse ... % udgør Pioneer-udstyr ca. ... %. Comet har eksporteret hi-fi-udstyr til forskellige kunder i andre europæiske lande, f.eks. til Forbundsrepublikken Tyskland, siden 1974, men ikke i større mængder før december 1975. I perioden 19. december 1975 — 16. januar 1976 solgte firmaet Pioneer-udstyr til en værdi af £ ... til Euro Electro. Selv om Comet var en af Shriros største kunder, blev Shriro ikke underrettet om denne eksportvirksomhed.

42. Audiotronic ejede den velkendte hi-fi-kædeforretning »Laskys« i Det forenede Kongerige. Mellem 1975 og 1977 erhvervede Audiotronic betydelige interesser i Allwave B.V., Delft, en hollandsk hi-fi-kæde og i »King Musique«, som dengang var MDF's største kunde i Frankrig (Audiotronic har i mellemtiden skilt sig af med »King Musique« og »Laskys«). Fra februar 1976 solgte Audiotronic i løbet af tre måneder Pioneer-udstyr til en værdi af ca. £ ... til Euro Electro. Indtil slutningen af 1978 havde Audiotronic en eksportafdeling med en omsætning på mere end ... £. Dets største eksport gik imidlertid til Allwave. En stor del af det udstyr, Euro Electro købte fra Comet og Audiotronic, blev videresolgt til Connexion-koncernen.

Audiotronic var en anden af Shriros større kunder, og sammen med Comet tegnede det sig i 1976 for ca. ... % af Shriros salg af Pioneer-udstyr.

43. I begyndelsen af december 1975, få dage før den første ordre fra Euro Electro indgik, modtog Comets eksportdirektør en telefonisk ordre på 50 Pioneer-gramofoner fra Office pour le Développement de l'Acoustique Appliquée S.A.R.L., Rungis (i det følgende benævnt »ODA«), et for ham ukendt selskab. 95 % af ODA's kapital på 20 000 ffr. ejes af MDF selv og 5 % af MDF's bestyrelsesformand I. Setton. Comet troede, at der var tale om en regulær ordre, og da ordren tilsyneladende hastede, afsendte Comet varerne som luftfragt til Orly.

44. Samtidig modtog Audiotronic også en ordre fra ODA på 10 af de samme grammofoner, som ligeledes blev afsendt som luftfragt.

45. ODA indgav næsten samtidig en tredje ordre til Lindair-Henry's (UK) koncernen, som siden er trådt i likvidation.

46. ODA's ordrer var prøvekøb for at bevise, at der findes parallelimport. Setton indrømmede under høringen, at han absolut var imod parallelimport, og disse ordrer kun var indgivet for at vise, at der ankom varer fra England eller Tyskland til Frankrig. Setton indrømmede ligeledes, at han havde medbragt dette bevis til mødet i Antwerpen den 19. og 20. januar 1976 (se stk. 51 og følgende) om Pioneer-produkter og parallelimport, og at han viste det til Pioneers repræsentant og til Todd fra Shriro.

47. Ifølge Todds skriftlige erklæring til Kommissionens inspektører af 4. maj 1977 »blev Setton og jeg enige om, at jeg skulle forsøge at få mine kunder i Det forenede Kongerige til at afstå fra at eksportere Pioneer-udstyr ... Jeg vil betone, at jeg ikke har været udsat for noget pres fra hverken Setton eller Pioneer. Vi betragtede dette som en »gentlemen's agreement« af hensyn til god markedsførings skik«. Imidlertid erklærede hr. Todd ved høringen, at han havde foretaget disse skridt »for at slippe af med hr. Sutton« og i sine breve til Audiotronic og Comet (se stk. 48 og 49) skrev han, at »vore ordregivere (= Pioneer) ser noget skævt til os«.

48. Den 28. januar 1976 skrev Todd følgende brev til Audiotronics daværende administrerende direktør Smith (1) :

»...

Jeg har for nylig været indkaldt til Pioneers kontor i Antwerpen for at drøfte en klage fra Deres franske distributør om, at der ankommer Pioneer-udstyr til Frankrig fra Det forenede Kongerige. De har i øvrigt som vore øvrige forhandlere tidligere meddelt, at De ikke eksporterede, og jeg har afvist beskyldningerne.

For at bevise, at det var muligt at eksportere Pioneer-udstyr til Frankrig indgav forhandleren en række mindre prøveordrer til adskillige af vore detailforhandlere, og jeg er blevet stillet over for »beviset« : En Lasky-faktura LX 05319 på 10 PL 120 D Mark II til en pris af £ ... og et luftfragtbrev nr. LON 15761 fra Emery Air Freight. Varerne blev afsendt på grundlag af rembours nr. 375140.

(1) Engelsk original.

Jeg kender udmærket EØF's regler om parallelimport men ikke desto mindre finder jeg det beklageligt, at De — selv om vi har haft et snævert samarbejde igennem mange år — har medvirket til at stille mig i et noget ugunstigt lys over for mine foresatte.

Da De selv forhandler et velkendt japansk produkt, er jeg sikker på, at De kan forstå mine følelser. Jeg er ganske klar over, at den bedste løsning sandsynligvis ville være, at jeg hævede mine priser, og at den franske distributør nedsatte sine. Desværre forhindrer de økonomiske vilkår sommetider, at man griber til det, der ligger nærmest for.«

Den 2. februar 1976 sendte Smith følgende brev til Shriro (1):

»...

Hvad angår problemet med eksport, beder jeg Dem modtage min undskyldning for den forlegenhed, De har været bragt i, men for at bringe tingene i deres rette perspektiv skal jeg oplyse, at jeg ikke har noget bevis på, at vi nogen sinde har eksporteret større mængder Pioneer-udstyr, og erfaringsmæssigt kan Pioneer-produkter købes lige så billigt i andre europæiske lande. Jeg skal dog anmode om, at denne praksis ophører ...«.

49. Den 29. januar 1976 sendte Todd et brev til bestyrelsesformanden for Comet, Hollingbery. Brevet lyder således (1):

»I de seneste måneder har Pioneer-forhandleren i Frankrig indgivet kraftige klager til Pioneer Electronic (Europe) N.V. i Antwerpen med beskyldning om, at der blev importeret Pioneer-udstyr til Frankrig fra Det forenede Kongerige. Tidligere er der blevet fremsat lignende beskyldninger over for os, som jeg i mangel af bevis blot har afvist.

Efter at jeg var blevet gjort bekendt med de nuværende beskyldninger, foretog jeg en undersøgelse hos vore større detailforhandlere, og selv om jeg allerede var blevet gjort bekendt med, at Deres selskab havde solgt Pioneer-forstærkere til Holland, blev jeg forsikret om, at det drejede sig om en enkelt forsendelse. Da jeg havde fået lignende forsikringer fra vore øvrige større forhandlere, afviste jeg igen beskyldningen.

I sidste uge blev jeg kaldt til Antwerpen for at diskutere hele spørgsmålet, hvor jeg blev stillet over for uigendrivelige kendsgerninger. For at fremskaffe det bevis, jeg havde anmodet om, havde den franske distributør indgivet mindre prøveordrer til adskillige af vore større detailforhandlere. I tilfældet Comet fik jeg forelagt en kopi af Deres faktura 0945/export dateret den 10. december 1975 for 50 Pioneer PL 12 D Mark II grammofoner til en stykpris på £ ..., en pakkeliste og en udveksling af telexmeddelelser mellem Deres Jose-Ripolles og en vis G. Fagueret.

Jeg kender udmærket EØF's regler om parallelekport, men til tider er jeg faktisk mere interesseret i retfærdighed end i selve loven.

Jeg mener ikke, jeg tager fejl, når jeg siger at vi var den første forhandler af ægte hi-fi-udstyr, der solgte varer til Comet, og at denne beslutning i en vis grad var genstand for kritik. Denne beslutning blev naturligvis ikke truffet udelukkende af hensyn til Dem. Jeg mente, at Deres indsats med hensyn til eftersalgsservice, Deres ekspansionsplaner og muligheden for at give manden på gaden adgang til ægte hi-fi-udstyr til rimelige priser ville sætte Pioneer — som er startet sent på markedet i Det forenede Kongerige — i stand til hurtigt at få en fremtrædende stilling. Jeg mener, at man med rimelighed kan sige, at Pioneer nu indtager en position som nr. 1 med hensyn til hi-fi-udstyr i Det forenede Kongerige, og jeg værdsætter den indsats, Deres selskab har gjort for at bringe os dertil.

Det er derfor med beklagelse, at jeg har konstateret, at Deres selskab, dog ikke som det eneste, har medvirket til at stille os i et noget ugunstigt lys over for vor foresatte.

I årenes løb har vort selskab bistået Deres selskab på enhver mulig måde. For nylig har vi tilladt Dem at købe varer til gamle priser efter indførelsen af nye prislister, vi har forlænget løbetiden for Deres kredit, og vi har taget lagerbeholdning tilbage, som det trods Deres forventninger ikke har været muligt at afsætte på markedet.

Den indlysende løsning på spørgsmålet om eksport til Frankrig ville være, at jeg hævede mine priser, og at den franske distributør nedsatte sine. Desværre er det i forskellige økonomiske klimaer ikke altid muligt at gribe til det, der ligger nærmest for.

Den franske forhandler er en ung mand, der som vi selv har brugt betydelige beløb på at opbygge Pioneers position, og som yder enestående eftersalgs-service.

Også De har brugt betydelige beløb inden for Comet til samme formål, og jeg ville gerne bede Dem om at bistå mig i at forhindre, at alle konkurrerer med alle.«

(1) Engelsk original.

Den 30. januar sendte Hollingbury Shriro følgende brev (1):

»...

Som opfølging af vor telefonsamtale i eftermiddag vil jeg gerne skriftlig bekræfte, at mit selskab ikke bevidst eksporterer Pioneer-produkter til forhandlere uden for Det forenede Kongerige.

De vil naturligvis forstå, at da adskillige af vore salgssteder er beliggende i havnebyer, kan der være enkeltkunder, som kommer til Det forenede Kongerige for at købe af os, og jeg er overbevist om, at De er enig med mig i, at vi fortsat skal sælge til disse mennesker.«

Todd skrev ikke til Lindair, eftersom firmaet allerede havde standset sine aktiviteter.

50. Selv om Shriros advokat under høringen erklærede, at Comet fortsat eksporterede efter dette tidspunt via Kanaløerne og til statsborgere fra EF-landene, som foretog indkøb i Det forenede Kongerige med henblik på levering til udlandet, blev det fastslået efter Kommissionens inspektørers besøg hos Comet og firmaets største eksportkunde Euro Electro, at den erhvervsmæssige eksport var blevet standset som følge af Shriros intervention. Dette fremgår også af firmaets optegnelser. Audiotronic overtog faktisk leveringerne til Euro Electro, da Comet ophørte med at eksportere. Audiotronic modtog i marts 1976 ordrer på over £ ..., men leverede kun for £ .... Ifølge Audiotronics erklæring skabte Shriro vanskeligheder for dem, og hvis de frit havde kunnet eksportere, ville de have haft en væsentlig større omsætning.

4. Mødet i Antwerpen den 19. og 20. januar 1976

51. To eller tre gange om året afholdes der i Antwerpen møder for de europæiske forhandlere af Pioneer-produkter. Formålet med disse møder er at udveksle synspunkter og oplysninger om anliggender, der har berøring med distributionen af Pioneer-produkter i Europa, herunder lancering af nye produkter, salgsmål og marketingstrategi. Ifølge Setton er der tre typer møder: For det første det egentlige møde om hi-fi, for det andet mødet om bil-stereoanlæg og for det tredje mødet om komplette anlæg. Pioneer underretter sædvanligvis forhandlerne 14 dage i forvejen. Pioneer har forelagt en liste over møder, som ikke omtaler mødet den 19. og 20. januar 1976. Generelt tages der notater under disse møder, i det mindste om de indbudte deltagere og dagsordenen.

52. Fra det møde, der blev afholdt den 19. og 20. januar 1976, og hvortil Pioneer havde indkaldt bl.a. Setton, Todd og Mackenthun, findes der ikke et eneste dokument, notat eller selv personlige optegnelser. Det fremgår ikke af Pioneers og eneforhandlernes redegørelser, om dette møde var ordinært eller ekstraordinært. Man ved dog, at der blev drøftet adskillige sager, herunder parallelimport. Kommissionen bemærker, at Pioneers hollandske eneforhandlere også var til stede under mødet i Antwerpen den 19. og 20. januar 1976, men antyder ikke dermed, at den hollandske eneforhandler tog del i den samordnede praksis.

53. Ifølge Pioneers administrerende direktør Ito bragte Setton fra MDF for første gang spørgsmålet om parallelimport op under en telefonsamtale henimod udgangen af 1975 og senere under flere telefonsamtaler, hvor han påstod, at han kendte navnet på det importerende firma, og at han også vidste, at udstyret blev eksporteret fra Forbundsrepublikken Tyskland; han anmodede indtrængende Ito om at tage skridt til at forhindre denne import. Pioneer har indrømmet, at de havde fremsendt MDF's klager til Melchers.

54. Under Pioneers møde den 19. og 20. januar 1976, som blev ledet af Ito, beklagede Setton sig over, at sådan parallelimport var ødelæggende for det franske marked, og han forelagde visse beviser på, at varerne var eksporteret fra Det forenede Kongerige (jf. pkt. 43-49). Ifølge Mackenthun klagede han også over leverancer fra Tyskland til Frankrig.

55. Pioneer og Melchers nægter nogen sinde at have truffet nogen foranstaltning som et resultat af drøftelserne i Antwerpen.

MDF's regnskabsfører Collinot har udtalt over for Kommissionens inspektører, at Pioneers repræsentanter på Settons anmodning om at tage skridt til at forhindre parallelimport »ont répondu qu'ils ne pouvaient rien fair en ce domaine« («svarede, at de intet kunne foretage sig på dette område«).

Mackenthun og von Bonin udtalte over for Kommissionens inspektører: »Pioneer Electronic (Europe) N.V. hat keine Empfehlung oder Anweisung an C. Melchers & Co., Bremen, erteilt und hat dies auch nicht versucht«. (»Pioneer Electronic (Europe) N.V. har ikke tilstillet C. Melchers & Co., Bremen, nogen henstilling eller noget direktiv og har heller ikke overvejet det«).

(1) Engelsk original.

56. Det skal fremhæves, at Melchers modtog Grouners ordre den 20. januar 1976, på hvilket tidspunkt Mackenthun deltog i mødet i Antwerpen, hvor man drøftede spørgsmålet om parallelimport. Omkring den 27. januar 1976 fik Melchers gennem Pioneer i Antwerpen at vide, at Iffli's ordre skulle eksporteres, og Melchers nægtede at levere til Jung, medmindre sidstnævnte gav en skriftlig forsikring om, at Pioneer-udstyret ikke ville blive eksporteret.

57. Under mødet i Antwerpen blev Todd og Setton enige om, at førstnævnte skulle forsøge at få sine kunder i Det forenede Kongerige til at afstå fra at eksportere Pioneer-udstyr (se pkt. 47). Selv om Todd har erklæret over for Kommissionens inspektører, at »hverken Setton eller Pioneer lagde pres på mig«, sagde han under høringen, at »Setton har været på nakken af mig i årevis«. En uges tid efter mødet skrev Todd til Comet og Audiotronic »i håb om, at Setton vil lade mig i fred«.

II. RETLIGE OMSTÆNDIGHEDER

A. ANVENDELSE AF EØF-TRAKTATENS ARTIKEL 85, STK. 1

58. I henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er alle aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, uforenelige med fællesmarkedet og forbudt.

1. Hindring af parallelimport fra Forbundsrepublikken Tyskland til Frankrig

59. MDF, Pioneer og Melchers er virksomheder efter artikel 85, stk. 1.

60. Hindringen af parallelimport fra Forbundsrepublikken Tyskland til Frankrig var et resultat af samordnet praksis mellem MDF, Pioneer og Melchers.

61. 1.1. *MDF's adfærd*

MDF klagede til Pioneer og Melchers, opfordrede dem til at hindre parallelimport fra Tyskland til Frankrig og lagde med henblik herpå pres på dem. MDF var den, der havde størst udbytte af resultaterne af Pioneers og Melchers' indgreb. Det, MDF ønskede, var at kunne holde sine salgspriser på det betydeligt højere niveau end salgspriserne for Pioneer-udstyr i andre medlemsstater.

1.1.1. MDF har fra december 1975 udvidet sin kampagne mod parallelimport til Frankrig.

1.1.2. Setton havde gentagne gange telefoneret til Ito i Pioneer om spørgsmålet om parallelimport inden mødet i Antwerpen og anmodet ham om at gribe ind.

1.1.3. Setton beklagede sig under mødet den 19. og 20. januar 1976 i Antwerpen over leverancer fra Det forenede Kongerige og Tyskland til Frankrig.

1.1.4. Setton erklærede med rene ord under høringen, t han var absolut imod parallelimport, og at han aldrig havde skjult, at han gjorde sit yderste for at forsøge at begrænse parallelimport.

1.1.5. Kommissionen slutter af den kendsgerning, at både Pioneer og MDF (se pkt. 37 — hr. Couadou's erklæring) kendte til den administrative godkendelse fra »Direction des Indutries Electroniques et de l'Informatique, Relations Internationales« af 21. — 22. januar 1976 til import til Frankrig af de af Iffli bestilte varer, at MDF har videregivet disse informationer til Pioneer.

62. 1.2. *Pioneers adfærd*

Det blev til Pioneers forsvar anført, at Pioneer ikke var inddraget i arrangementerne mellem dets forhandlere og kun virkede som formidler af klager fra en forhandler til en anden. Heller ikke kan de forsøg, som under høringen i det mindste blev gjort af Setton fra MDF og Todd fra Shriro, på at aflaste Pioneer, frigøre Pioneer for dets ansvar.

1.2.1. Pioneers fremsendelse forud for mødet den 19. og 20. januar af Settons klager til Melchers og senere fremsendelse af oplysninger vedrørende bestemmelsesstedet for de af Iffli bestilte varer skal ses i forbindelse med Pioneers stilling som producentens repræsentant i Europa og som et selskab, hvis interesse — som det fremgår af de udkast til forhandlerkontrakter, det har udsendt — for Pioneer-varer ikke ophører, så snart det har faktureret dem, samt i forbindelse med de foreliggende omstændigheder.

Pioneer er således langt fra blot en slags meldecentral, der ventede på at blive aktiveret, idet den omstændighed, at Pioneer har fremsendt oplysninger til Melchers, kun tilfredsstillende kan forklares som et aktivt forsøg på at hindre parallelimport til Frankrig.

1.2.2. Det var normalt Pioneer, der afholdt salgs- og markedsføringsmøder i Antwerpen, og det var Pioneer, der afholdt mødet den 19. og 20. januar 1976. Mødets formand var Pioneers daværende administrerende direktør. Efter alt at dømme var hovedemnet for drøftelserne, uanset hvad der ellers blev diskuteret under mødet (og kun Setton kunne huske det angivelige formål med mødet, til trods for, at de andre deltagere kunne huske emnerne under andre møder i Antwerpen), at forhindre parallelimport. Sådanne drøftelser — som utvivlsomt fandt sted — foregik under samarbejde fra (i det mindste) mødeformandens side. I sine breve af 28. og 29. januar 1976 til Audiotronics og Comet (se pkt. 48 og 49) erklærede Todd, at han var blevet kaldt til Pioneer-sædet i Antwerpen for at diskutere klagerne vedrørende parallelimporterne.

1.2.3. Der er hverken bevaret dagsorden eller referat fra mødet den 19. og 20. januar 1976. Under høringen hævdede Pioneer, at der aldrig blev bevaret noget skriftligt materiale fra sådanne møder. Dette er ikke korrekt. En af Kommissionens inspektører så under et besøg kopier af dagsordner eller notitser om mødeindkaldelser i Pioneers arkiver, og det var kun efter mødet den 19. og 20. januar 1976, der manglede ethvert spor. Det blev også anført for Pioneer under høringen, at det var et meget effektivt japansk selskab, som ikke spildte tid på papirnusseri. Begge påstande var i strid med, at Pioneer som en del af sit forsvar til Kommissionen havde leveret en liste over afholdte salgs- og markedsføringsmøder. Den omstændighed, at der ikke fandtes noget spor af mødet i Pioneers arkiver, viser enten, at der for Pioneers vedkommende er tale om en usædvanlig uheldig udeladelse, omstændighederne taget i betragtning, eller en bevidst beslutning om ikke at opbevare nogen form for dokumentation i forbindelse med mødet.

1.2.4. Selv om Pioneer efter sigende ikke har udøvet pres over for Melchers, fremgår det klart af telexmeddelelsen af 28. januar 1976, som Kommissionen anser for at være en nøjagtig beskrivelse af telefonsamtalen mellem Von Bonin og Schreiber, at Melchers efter instruks fra Pioneer nægtede at sælge eller levere til Grouner.

1.2.5. Selv om henvisningen i telexmeddelelsen af 18. februar 1976 til bestemmelserne i de aftaler, der ligger til grund for Pioneers distributionssystem, ikke svarer nøjagtigt til bestemmelserne i aftalen mellem Pioneer og Melchers, giver den en ide om de forestillinger, der blev gjort under samtalen mellem Grouner og Melchers, med hensyn til hvorledes aftalen faktisk skulle gennemføres for at holde de forskellige nationale markeder adskilt fra hinanden.

1.2.6. Pioneer kendte EF-rettens krav på området, som det fremgår af en sammenligning af den første og den anden af de kontrakter, som Melchers har meddelt Komissionen. Den første var klart territorialt restriktiv, hvorimod den anden udgjorde et forsøg på at efterleve bestemmelserne i forordning 67/67/EØF. Begge kontrakter var blevet forelagt Melchers af Pioneer. I aftaler om eneforhandling af mærkevarer er forhandlernes status som sådan ofte hans største forretningsaktiv. Dette var givet tilfældet med Melchers og Shriro. Fabrikantens mulighed for at bestemme, om forhandlerkontrakten skal fortsætte eller ej, gør ham til situationens herre, og dette har været tilfældet med Pioneer (som repræsenterede fabrikanten i Europa). Det fremgår utvetydigt af bevismaterialet, at Pioneers intervention stemmer med den omstændighed, at interventionen falder sammen med indførelsen, andre forhandlere tidligere havde anbefalet Setton at nedsætte sine priser, og de forestillinger, af effektive foranstaltninger til at afskærme det franske marked falder sammen med Pioneers intervention.

1.2.7. Tilstedeværelsen af den nederlandske eneforhandler af Pioneer-udstyr beviser ikke, at mødet ikke havde noget at gøre med parallelimport, eftersom han også havde problemer med sådan parallelimport i sit eget område.

63. 1.3. *Melchers' adfærd*

Som følge af Settons klager over parallelimport fra Tyskland til Frankrig og Mackenthuns deltagelse i mødet i Antwerpen hvor man drøftede parallelimport — omend ikke Ifflis ordre — samt Pioneers instrukser, nægtede Melchers at levere de varer, Gruoner havde bestilt, selv om de havde accepteret og bekræftet ordren. Selv om bekræftelsen kunne sigtes at være en fejltagelse, tror Kommissionen, at Melchers ikke ville have leveret varerne, medmindre Gruoner på forhånd havde afgivet en skriftlig forsikring om, at varerne ikke ville blive eksporteret.

Under Kommissionens inspektørers undersøgelser i Melchers' forretningslokaler, og i en skriftlig redegørelse som svar på meddelelsen af klagepunkter samt under høringen fremkom Melchers' repræsentanter med følgende oplysninger i forbindelse med ovennævnte kendsgerninger :

64. 1. Melchers havde aldrig accepteret Gruoners ordre, og derfor var der ikke tale om nægtelse af levering, idet

a) Melchers efter modtagelsen af ordren lod foretage en kontrol af sit lager, og det blev konstateret, at der ikke var tilstrækkelige varer på lager til at opfylde ordren,

b) Melchers' anmodning til Hermes om dækning var blot en af forudsætningerne for, at ordren kunne accepteres,

c) bekræftelse af ordren ved telexmeddelelse den 23. januar 1976, givet af en midlertidigt ansat, uden på forhånd af have modtaget instrukser, var en fejl.

65. 2. Det benægtes, at Melchers skulle have forhørt sig om de bestilte varers bestemmelsessted, og at Melchers skulle have sagt, at varerne ikke ville blive leveret, medmindre Gruoner på forhånd gav dem en skriftlig forsikring om, at varerne ikke ville blive eksporteret.

66. 3. Skulle der være tale om, at man nægtede at sælge til Frankrig, eller at man foretrak at sælge til det tyske marked, må en sådan beslutning betragtes som en følge af normale forretningsmæssige overvejelser og kontraktmæssige krav.

67. 4. Efter mødet mellem Melchers og Gruoner indgav sidstnævnte den 11. marts 1976 en ændret ordre, som blev arkiveret den 20. januar 1976.

Hertil skal Kommissionen imidlertid anføre følgende :

68. 1. a) Da det blev konstateret, at der ikke var tilstrækkelige varer på lager, forsøgte Melchers ikke enten at skaffe de manglende varer hos Pioneer, der har et større lager til rådighed, eller at forhandle om en nedsættelse af ordren.

b) Kommissionen sluttede ikke i meddelelsen af klagepunkter og gør det heller ikke i denne beslutning af anmodningen til Hermes om dækning, at Melchers havde accepteret ordren ; ordren blev imidlertid bekræftet dagen efter den mundtlige accent af Hermes' dækning.

c) Det er overraskende, at dersom den midlertidigt ansatte havde begået en fejl ved at bekræfte ordren uden at have modtaget instrukser herom, at Gruoner ikke i sin tid blev gjort opmærksom på en sådan fejl.

69. 2. a) De faktiske omstændigheder viser (jf. pkt. 36, 37 og 40), at Melchers var underrettet om varernes bestemmelsessted, samt at han anmodede Gruoner om at love ikke at eksportere dem.

b) Schreiber havde ingen åbenbar grund til at fordreje sandheden i interne firmamemoer eller -notater.

c) Det er mere sandsynligt, at den forklaring, som Schreiber, som nu er Melchers største kunde, afgav, er sand, idet han afgav den på et tidspunkt, hvor den gik imod hans egen interesse, hvorimod von Bonin kun kunne have fordel af senere at fremkomme med en afvigende version af forholdene.

70. 3. a) Melchers havde ved lejlighed anmodet EVB om en erklæring om (jf. pkt. 39), at EVB ikke ville eksportere til lande, hvor Pioneerudstyr forhandles, bl.a. til EF-lande.

b) Melchers' afvisning indtraf først ca. en uge efter mødet den 19. og 20. januar i Antwerpen, hvor en række europæiske eneforhandlere af Pioneer-udstyr var til stede, herunder Machenthun og Setton, og hvor man drøftede parallel import.

71. 4. En sammenligning af omfanget af Gruonerkoncernens ordre i marts 1976 med omfanget af den ordre, der blev indgivet den 20. januar 1976, viser, at der ikke er nogen forbindelse mellem dem, og der kan ikke være tale om en såkaldt »ændret ordre«. De varer, der blev bestilt i marts 1976, blev ikke leveret til Iffli.

72. Kommissionen finder derfor, at Melchers fra begyndelsen har behandlet Gruoners ordre i overensstemmelse med en sådan praksis, som et selskab, der modtager en betydelig ordre fra en ny kunde, må have, men at Melchers ændrede sin adfærd, så snart det modtog oplysninger om bestemmelsesstedet for de af Gruoner bestilte varer. Kommissionen kan ikke godtage Melchers' argument om, at ordren kun var blevet accepteret på grund af en fejl begået af en midlertidig ansat og derfor ikke nødvendigvis skulle udføres. Et sådant argument passer ikke ind i den logiske og kronologiske rækkefølge af omstændighederne, som Kommissionen har fastslået dem.

73. De nævnte virksomheders adfærd kan ikke med rimelighed forklares som værende en følge af normale forretningsmæssige overvejelser eller kontraktmæssige krav, ej heller kan de enkelte virksomheders adfærd betragtes som isolerede hændelser. Hver af virksomhedernes adfærd er en del af den samordnede praksis. Hver enkelt af disse virksomheders adfærd udgør et vigtigt element, som tilsammen udgør en samordnet praksis. Som EF-Domstolen udtalte i de forenede sager 40-48, 50, 54-56, 111, 113 og 114/73, Suiker Unie og andre mod Kommissionen. Sml. 1975, præmis 283: »Når en erhvervsdrivende gør sådanne klager til sine, som en anden erhvervsdrivende retter til ham vedrørende den konkurrence, som denne sidste udsættes for fra varer, der er afsat af den førstnævnte erhvervsdrivende, udgør de pågældendes handlemåde en samordnet praksis«. I nærværende tilfælde har Pioneer og Melchers accepteret MDF's klager vedrørende konkurrencen i forbindelse med Pioneer-udstyr. Melchers og MDF's adfærd står i nær forbindelse med Pioneers adfærd som påvist i stk. Melchers særlig med videregivelsen af MDF's klager og informationerne vedrørende de af Gruoner bestilte varer samt med de instrukser, som blev givet til Melchers om ikke at levere til Frankrig.

74. Deltagerne i den samordnede praksis havde til hensigt og opnåede at forhindre eksport fra Forbundsrepublikken Tyskland til Frankrig med det formål at isolere det franske marked, således at de forholdsvis høje priser på dette marked beskyttedes mod udenlandsk konkurrence. Denne adfærd udgør i sig selv en begrænsning af konkurrencen, da den har til hensigt at isolere en del af markedet på samme måde som et eksportforbud gør det. Af denne grund kan EF-Domstolens argument (sag 19/77, Miller International mod Kommissionen, Sml. 1978, præmis 7) anvendes på en sådan adfærd. Det er ikke adfærdens art som er relevant, men det den har til formål og til følge. Den samordnede praksis mellem MDF og Pioneer havde til formål og til følge at begrænse konkurrencen inden for Fællesskabet.

75. Markedsandelene for Pioneer-produkter i Frankrig og Tyskland, som de besad, var tilstrækkelig store til, at deres adfærd principielt ville kunne få mærkbar indflydelse på samhandelen mellem medlemsstaterne. Størrelsen af den ordre, som Melchers nægtede at levere til eksport til Frankrig, viser allerede, at der kunne have udviklet sig en væsentlig samhandel med Pioneer-udstyr mellem Frankrig og Tyskland. På grund af den samordnede praksis udvikledes den mellemstatslige handel med de pågældende produkter anderledes, end det ville have været tilfældet uden den begrænsning, som er resultatet af den samordnede praksis. At samhandelen mellem medlemsstaterne muligvis ville være blevet endnu mere mærkbart påvirket, fremgår af den kendsgerning, at Iffli allerede havde modtaget proformafakturaer for endnu 1,3 millioner DM af Jung til dækning af mulige yderligere ordrer.

2. Hindring af parallelimport fra Det forenede Kongerige til Frankrig

76. MDF, Pioneer og Shriro er virksomheder efter artikel 85, stk. 1.

77. Hindringen af parallelimport fra Det forenede Kongerige til Frankrig og andre EF-lande var et resultat af samordnet praksis mellem MDF, Pioneer og Shriro.

78. 2.1. *MDF's adfærd*

2.1.1. MDF har spillet en lignende rolle i forbindelse med hindringen af parallelimport fra Det forenede Kongerige som fra Forbundsrepublikken Tyskland (jf. pkt. 61, afsnit 1.1.1 — 1.1.4).

2.1.2. Endvidere forelagde Setton på mødet i Antwerpen bevis i form af prøveordrerne fra ODA, der er et selskab, hvori han ejer aktiemajoriteten, og viste dem til Todd for at bevise, at parallelimport fra Det forenede Kongerige fandt sted.

2.1.3. Under mødet i Antwerpen den 19.-20. januar 1976 under ledelse af Pioneer gjorde Setton sådanne forestillinger over for Todd, at Todd forsøgte at få sine to største kunder i Det forenede Kongerige til at afstå fra at eksportere fra Det forenede Kongerige.

2.1.4. Todd erklærede ved høringen, at Setton i årevis havde været på nakken af ham, og at han havde skrevet til sine største kunder i håbet om at han således kunne være i fred.

79. 2.2. *Pioneers adfærd*

2.2.1. Pioneer afholdt mødet i Antwerpen den 19.-20. januar 1976 under Pioneer's administrerende

direktørs ledelse, og parallelelimport var hovedemnet for drøftelserne. (jf. pkt. 62, afsnit 1.2.2).

2.2.2. Der er hverken bevaret dasgorden eller referat af mødet den 19. og 20. januar 1976 (jf. pkt. 62, afsnit 1.2.3).

2.2.3. Pioneer var klar over, hvilke krav der stilles i henhold til EF-konkurrencereglerne. (jf. pkt. 62, afsnit 1.2.6)

80. 2.3. *Shriros adfærd*

2.3.1. Efter Settons klager over parallelimport fra Det forenede Kongerige var Todd efter mødet i Antwerpen den 19. og 20. januar 1976 tvunget til at forsøge at forhindre sine største kunder i at eksportere til Frankrig. Kort tid efter mødet i Antwerpen udvekslede Todd breve med Shriros største kunder Comet og Audiotronic. Efter modtagelsen af Todds breve accepterede begge selskaber at ophøre med eksport af Pioneer matriel.

2.3.2. Shriro foretog disse skridt overfor sine to kunder, der tegner sig for ... % af Shriros omsætning af Pioneer-udstyr, for at udelukke enhver form for vanskeligheder med MDF og Pioneer (jf. pkt. 47).

81. Den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Shriro — herunder den pågældende »gentlemen's agreement« mellem MDF og Shriro — havde af samme grunde som den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Melchers til formål og til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet (se pkt. 74).

82. Markedsandelene for Pioneer-produkter i Frankrig og Det forenede Kongerige var af en tilstrækkelig størrelse til, at de deltagende virksomheders adfærd principielt ville kunne mærkbart påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Som følge af denne samordnede praksis, ophørte Comet at eksportere Pioneer udstyr en gros til andre medlemsstater. De mængder varer, som Comet før Shriros intervention eksporterede til Frankrig og størrelsen på den eksport, som Audiotronic udførte efter brevudvekslingen, viste, at der forelå et grundlag for en betydelig handelspåvirkning. På grund af den samordnede praksis udvikledes den mellemstatslige handel med de pågældende produkter anderledes, end det ville have været tilfældet uden den begrænsning, som er resultatet af den samordnede praksis.

B. ANVENDELSE AF EØF-TRAKTATENS ARTIKEL 85, STK. 3

83. I medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, kan bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, erklæres uanvendelige på :

— enhver aftale eller kategori af aftaler mellem virksomheder,

— enhver vedtagelse eller kategori af vedtagelser inden for sammenslutning af virksomheder, og

— enhver samordnet praksis eller kategori deraf,

som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved, og uden at der :

a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål ;

b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

84. For at en sådan samordnet praksis kan komme i betragtning ved undtagelsen i henhold til artikel 85, stk. 3, skal den først have været meddelt Kommissionen efter bestemmelserne i enten artikel 4, stk. 1, eller artikel 5, stk. 1, i forordning nr. 17, undtagen i tilfælde, hvor en sådan meddelelse ikke kræves i henhold til samme forordnings artikel 4, stk. 2, eller artikel 5, stk. 2.

85. Hverken den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Melchers eller mellem MDF, Pioneer og Shriro er blevet meddelt Kommissionen. Ingen af disse to tilfælde af samordnet praksis falder ind under undtagelserne efter artikel 4, stk. 2, og artikel 5, stk. 2, i forordning nr. 17.

86. Melchers meddelte den 19. december 1966 en eneforhandlingsaftale med Pioneer og forelagde en ændret udgave den 2. juli 1967. Klausul 12 c) i denne meddelte ændring indeholder en tilladelse til at levere til andre lande i fællesmarkedet. I modstrid med denne bestemmelse har Melchers i overensstemmelse med MDF og Pioneer hindret sine kunder i at eksportere til andre EF-lande. Denne samordnede praksis blev ikke meddelt Kommissionen.

87. Selv om disse tilfælde af samordnet praksis var blevet behørigt meddelt, ville ingen af dem have kunnet komme i betragtning ved undtagelsen i henhold til artikel 85, stk. 3, idet eksportforbud fører til en markedsopdeling, som er i modstrid med de grundlæggende principper for et fællesmarked. Selv om der kan blive tale om visse forbedringer i fordelingen af varerne som følge af eneforhandlingsaftaler, er det ikke nødvendigt for at nå dette mål at forbyde eksport til andre EF-lande. Det er heller ikke godtgjort, hvorledes forbrugerne har fordele ved foranstaltninger, som tjener til at opretholde prisforskelle.

C. ANVENDELSE AF ARTIKEL 15, STK. 2, I FORORDNING NR. 17

88. I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 regningsenheder, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår, såfremt disse virksomheder forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i traktatens artikel 85, stk. 1, Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

89. Kommissionen finder, at de virksomheder, som deltog i den samordnede praksis, der førte til hindring af parallel import fra Forbundsrepublikken Tyskland og Det forenede Kongerige til Frankrig, skal pålægges væsentlige bøder.

90. Alle de virksomheder, der deltog i den samordnede praksis, som er genstand for nærværende sag, har forsætligt, i det mindste dog uagtsomt, overtrådt artikel 85, stk. 1. Alle deltagende virksomheder vidste, eller burde vide, at hindring af parallel import er en alvorlig overtrædelse af artikel 85, stk. 1, som det er blevet fastslået ved en række af EF-Domstolens domme og Kommissionens beslutninger. Ved at deltage i denne samordnede praksis har virksomhederne for så vidt angår distributionen af Pioneer-udstyr forsøgt at modarbejde et af EØF-traktatens hovedmål, nemlig oprettelsen af et enhedsmarked for medlemsstaterne, i det mindste have deres adfærd en hindrende virkning herpå.

91. For at forhindre parallelimport af Pioneer-udstyr til Frankrig, traf MDF særlig foranstaltninger til at påvise parallelimport, klagede til Pioneer, Melchers og Shriro over disse og indgik en »gentlemens agreement« med sidstnævnte. Samtidig forlangte firmaet de højeste priser for Pioneer-udstyr i Europa.

92. Melchers nægtede med fuldt overlæg at levere varer, bestilt af en tysk forhandler til levering til Frankrig, medmindre der blev givet forsikringer for, at varerne ikke blev eksporteret.

93. Todd fra Shriro, som vidste, at han burde overholde EF's konkurrenceregler (jf. Shriros breve af 28. og 29. januar 1976, især følgende uddrag fra sidstnævnte brev : »Jeg kender udmærket EF's regler om parallel eksport, men til tider er jeg faktisk mere interesseret i retfærdighed end i selve loven«) efterkom dem alligevel ikke. Han indrømmede også, at han havde indgået en »gentlemens agreement« med MDF og truffet forholdsregler for at hindre sin største kunde i at eksportere Pioneer-udstyr fra Det forenede Kongerige.

94. Mens Pioneer øjensynligt ikke tog initiativer til den lovstridige markedsafskærmning, videresendte det dog både MDF's klager og oplysningerne over bestemmelsesstedet for de af Iffli bestilte varer og gav anvisning (jf. pkt. 36 : telex af 28. januar 1976) til mindst én eneforhandler. En virkomhed, som har sit sæde eller driver handel i Fællesskabet, må respektere dettes restregler. I stedet for at bruge sin indflydelse til at forhindre en markedsafskærmning besluttede Pioneer at deltage aktivt i denne. Denne adfærd sammen med den adfærd, der udvistes af visse af dets eneforhandlere var ulovlig.

95. Hvad angår overtrædelsens grovhed er det klart, at virksomhederne for så vidt angår distributionen af Pioneer-udstyr har forsøgt at modarbejde et af EØF-traktatens hovedmål, nemlig oprettelse af et enhedsmarked. Alle deltagende virksomheder vidste, hvad de gjorde. Hvad angår Pioneer, er overtrædelsen mere alvorlig, da firmaet var den dominerende forretningspartner og således i stand til i sine forhandlerkontrakter at insistere på en kontrol af sine forhandlere, hvilket fratog eller kunne fratage dem en væsentlig del af deres uafhængighed ved salg af Pioneer-produkter. Kommissionen tvivler på, at Shriro og Melchers ville have samarbejdet med MDF i samme omfang, hvis ikke Pioneer havde deltaget aktivt.

MDF startede de ulovlige aktiviteter og gik intensivt ind for deres succes. Denne vedholdende adfærd, som er i direkte modstrid med et af Traktatens hovedmål, skete bevidst og forstærker overtrædelsens grovhed for så vidt angår MDF.

96. Afskærmningen af det franske marked førte også til, at forbrugerpriserne på Pioneer-udstyr i Frankrig fortsat var væsentligt højere end priserne i visse andre medlemsstater. Dette var i høj grad til skade for de franske forbrugere.

97. Melchers nægtelse af at levere de af Gruoner bestilte varer førte til et salgstab for Connexion på over ... ffr. (inkl. moms) og til et betydeligt udbyttetab for Connexion. Det forhindrede også de franske forbrugere i at købe en betydelig mængde Pioneer-udstyr til fordelagtigere priser.

98. Størrelsen af Comets salgsnedgang, efter dets ophør med at eksportere en gros, kan ikke nøjagtigt bestemmes. Til sammenligning kan det nævnes, at Audiotronic leverede varer til Euro Electro med henblik på videresalg i Frankrig indtil 1976, og at Euro Electro i 1976 leverede Pioneer-udstyr til næsten ... ffr. til medlemmer af Connexion-koncernen, og størstedelen af dette udstyr kom fra Det forenede Kongerige.

99. Hvad angår overtrædelsens varighed, må begyndelsen af det effektive tidsrum for begge tilfælde af samordnet praksis henføres til slutningen af 1975. Dels som følge af en speciel importforordning [1] var parallel import af Pioneer-udstyr fra andre medlemsstater ikke mulig før midten af 1975, og dels efter de for Kommissionen foreliggende oplysninger begyndte MDF først at klage over parallelimport af Pioneer-udstyr henimod udgangen af 1975.

100. Hvad angår ophøret af den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Melchers, har det ikke været muligt at fastslå, om overtrædelsen fortsatte, efter at Melchers nægtede at udføre Gruoners ordre. Hertil kommer at udviklingen af priserne i Forbundsrepublikken Tyskland og Frankrig i løbet af 1976 har reduceret og endog fjernet enhver fortjeneste, som ville kunne opnås ved parallelhandel med de pågældende produkter mellem nævnte to lande. Derfor kan denne overtrædelse ikke have varet længe.

101. Hvad angår ophøret af den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Shriro tog de deltagende virksomheder ikke skridt — efter Kommissionens kendskab — til at bringe de »arrangementer« til ophør, som hindrede parallelimport af Pioneer udstyr fra Det forenede Kongerige. Hertil kommer, at sådan parallelimport har været tiltrækkende i en længere periode, uden tvivl hele 1976 og 1977, eftersom priserne fortsat var betydelig lavere i Det forenede Kongerige end i Frankrig. Den omstændighed, at en stor parallel-eksportør på et bestemt tidspunkt faktisk indstillede alle sine eksportaktiviteter, fordi dens eneforhandler blev mere striks, hvad angår salgenes bestemmelsessted, betyder ikke, at parallelforretninger ikke kunne være blevet foretaget af andre på gunstige vilkår. Derfor kan varigheden af denne overtrædelse fastslås til to år.

102. Hvad angår bødernes størrelse, har Domstolen i præmis 58 i sin dom af 15. 7. 1970 — sag 45/69, Boehringer Mannheim mod Kommissionen erklæret, at »overtrædelsens alvorlighed og forsætlighed — derfor retfærdiggør en stor bøde« Generaladvokat J.P. Warner har i sit forslag til afgørelse i sag 19/77 — Miller International Schallplatten mod Kommissionen (Saml. 1978-2, s. 161): »Som følge heraf må en bøde på 10 % af omsætningen antages at være passende for en forsætlig overtrædelse af den groveste karakter og af betragtelig varighed. I den anden ende af skalaen er en bøde på under 1 % passende for en kun uagtsom overtrædelse af den mest ubetydelige karakter og af ganske kort varighed, såfremt omstændighederne dog kræver idømmelse af en bøde«.

103. Det fremgår af det i afsnit 91 til 94 anførte, at alle implicerede parter vidste, at de handlede for at standse parallelimport med henblik på at begrænse konkurrencen.

104. Under henvisning til ovennævnte betragtninger og særlig med henblik på overtrædelsernes forsætlige og alvorlige karakter bør der pålægges de forskellige virksomheder, som deltog i den ovenfor beskrevne samordnede praksis, væsentlige bøder. Imidlertid er det nødvendigt at differentiere mellem de bødebeløb, der pålægges hver virksomhed, for at tage hensyn til den forskelligartede rolle, som hver af dem har spillet som påvist i pkt. 91-94. Der bør desuden tages hensyn til varigheden af den samordnede praksis og til det forhold, at den anslåede varighed af den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Melchers var kortere end varigheden af den samordnede praksis mellem MDF, Pioneer og Shriro.

---

[1] Kommissionens beslutning af 12. maj 1971 hvori det tillades medlemsstaterne at anvende forbigående beskyttelsesforanstaltninger med hensyn til import af bestemte produkter fra tredjelande og deres frie bevægelighed i en anden medlemsstat (EFT nr. L 121 af 3. 6. 1971, s. 26).

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING :

Artikel 1

Den samordnede praksis mellem Musique Diffusion Française, Pioneer Electronic Europe NV og C. Melchers & Co., som bestod i fra udgangen af 1975 og indtil februar 1976 at hindre import af Pioneer-udstyr fra Forbundsrepublikken Tyskland til Frankrig, er en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 2

Den samordnede praksis mellem Musique Diffusion Française, Pioneer Electronic Europe NV og Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (tidligere Shriro (UK) Ltd), som bestod i fra udgangen af 1975 og indtil udgangen af 1977 at hindre import fra Det forenede Kongerige til Frankrig, er en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 3

1. En bøde på ottehundredeoghalvtredstusinde (850 000) europæiske regningsenheder, dvs. fire millioner nihundredeogtoogfyrre tusinde femhundredeogsyvoghalvfems (4 942 597) ffr. pålægges Musique Diffusion Française.

Dette beløb skal indbetales til Société Générale Paris, på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers konto nr. 5.770.006.5 inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning til Musique Diffusion Française.

2. En bøde på fire millioner trehundredeoghalvtreds tusinde (4 350 000) europæiske regningsenheder, dvs. ethundredeogfemoghalvfjerds millioner firehundredeogseksoghalvfjerds tusinde ottehundreogfemogtyve (175 476 825) bfr. pålægges Pioneer Electronic Europe NV.

Dette beløb skal indbetales til Kredietbank, på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers konto nr. 426.4403001-52 inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning til Pioneer Electronic Europe NV.

3. En bøde på en million fire hundrede og halvtreds tusinde (1 450 000) europæiske regningsenheder, dvs. tre millioner fem hundrede og seksoghalvfems tusinde seks hundrede og syvogtres (3 596 667) DM pålægges C. Melchers & Co.

Dette beløb skal indbetales til Deutsche Bank Saar, på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers konto nr. 04099-79 inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning til C. Melchers & Co.

4. En bøde på tre hundrede tusinde (300 000) europæiske regningsenheder, dvs. et hundrede og fireoghalvfems tusinde nihundredeogfemogtyve (194 925) £ pålægges Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (tidligere Shriro (UK) Ltd).

Dette beløb skal indbetales til Lloyds Bank Ltd Overseas Department PO Box 19, 6 East Cheap London EC-3-P3AB, på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers konto nr. 108.63.41 inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning til Pioneer High Fidelity (GB) Ltd.

Artikel 4

Musique Diffusion Française, Pioneer Electronic Europe NV, C. Melchers & Co. og Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (tidligere Shriro (UK) Ltd) skal omgående ophøre med den i artikel 1 og 2 omhandlede samordnede praksis, for så vidt de endnu ikke har ophørt hermed, samt med enhver foranstaltning, som har til formål eller til følge af afskærme nationale markeder i EF. Endvidere forbydes de i fremtiden at gennemføre foranstaltninger med samme formål eller følger som den i artikel 1 og 2 omhandlede samordnede praksis.

Artikel 5

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til artikel 192 i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 6

Denne beslutning er rettet til :

Musique Diffusion Française, Vélizy-Villacoublay (Frankrig),

Pioneer Electronic Europe NV, Antwerpen (Belgien),

C. Melchers & Co., Bremen (Forbundsrepublikken Tyskland),

Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (før Shriro (UK) Ltd), Iver, Buckinghamshire (De forenede Kongerige).

Udfærdiget i Bruxelles, den 14. december 1979.

På Kommissionens vegne

Raymond VOUEL

Medlem af Kommissionen