II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 22. Dezember 1987

betreffend ein Verfahren nach Artikel 86 EWG-Vertrag (IV/30.787 und 31.488 — Eurofix-Bauco/Hilti)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(88/138/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrages [1] —, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf Artikel 3,

im Hinblick auf die am 7. Oktober 1982, bzw. 26. Februar 1985 gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 bei der Kommission von der Eurofix Limited, Arley bei Coventry, Vereinigtes Königreich (nunmehr die Structural Fastenings Group Ltd), und der Bauco (UK) Ltd, Ealing, London, Vereinigtes Königreich (nunmehr Thames Ditton, Surrey), eingereichten Anträge auf die Feststellung, daß die Hilti AG, Schaan, Liechtenstein, gegen Artikel 86 verstoßen hat,

im Hinblick auf die Auskünfte, die die Kommission aufgrund ihrer Befugnisse nach Artikel 11 und 14 der Verordnung Nr. 17 erlangt hat,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 9. August 1985, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

Nach Aufforderung der betreffenden Unternehmen, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates [2] zu den von der Kommission vorgetragenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. SACHVERHALT

I. EINLEITUNG

a) Die beteiligten Unternehmen

Hilti

(1) Die Hilti Aktiengesellschaft (Hilti AG) [3] ist ein großes Unternehmen mit Sitz in Liechtenstein, das sich auf die Herstellung und den Vertrieb eines Sortiments von Befestigungssystemen (z. B. Bohrgeräte, Bolzenschußgeräte [4]) spezialisiert hat, überwiegend für die gewerbliche Verwendung in der Bauindustrie. 1986 hatte das Unternehmen weltweit einen Jahresumsatz von 1,429 Milliarden Schweizer Franken. Unter den von Hilti hergestellten Befestigungsystemen gilt Hilti weltweit als führendes Unternehmen auf dem Gebiet der

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

[3] In dieser Entscheidung bezieht sich „Hilti" auf die gesamte Hilti-Gruppe, d. h. auf die Hilti AG (Liechtenstein) und all ihre 100 %igen oder von ihr kontrollierten Tochterunternehmen. Der Begriff schließt die unabhängigen Hilti-Vertriebsunternehmen aus, soweit nichts anderes angegeben ist.
[4] In diesem Dokument werden „Direktbefestigungswerkzeuge" als Bolzenschußgeräte bezeichnet, wobei erforderlichenfalls zwischen direkter und indirekter Montage unterschieden wird — siehe auch Fußnote 5.

Bolzenschußgeräte und der dafür bestimmten Treibladungen (Bolzen, Kartuschen und Kartuschenstreifen (1). 1984 erreichte Hiltis Weltumsatz bei diesen Produkten (...) Schweizer Franken wovon (...) Schweizer Franken auf die EG entfielen. (In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen). Hilti entwickelt und produziert ihre Erzeugnisse nicht nur in Liechtenstein, sondern auch an mehreren Standorten in der EG, insbesondere in Deutschland.

(2) In der EG verkauft Hilti Bolzenschußgeräte und Treibladungen über 100 %ige Tochterunternehmen in Belgien, Frankreich, Irland, Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich. In Dänemark, Italien, den Niederlanden, Griechenland und Portugal erfolgt der Verkauf über unabhängige Vertriebsunternehmen.

(3) Außerhalb der EG vertreibt Hilti weltweit entweder über 100 %ige Tochterunternehmen (vor allem in der Schweiz, den USA, Kanada, Australien und Japan) oder unabhängige Vertriebsunternehmen (vor allem in Schweden, Norwegen und Finnland), deren Organisation den unabhängigen Vertriebsunternehmen innerhalb der EWG ähnelt.

Eurofix

(4) Eurofix (auch bekannt unter dem Namen Profix), Arley bei Coventry, England, ist ein relativ kleines Unternehmen, das sich auf die Herstellung und den Vertrieb einer Vielzahl von Bolzen spezialisiert hat, darunter seit den späten 60er Jahren auch Bolzen für die Verwendung in von Hilti und anderen Herstellern produzierten Bolzenschußgeräten. Eurofix verkauft seine Palette an Hiltikompatiblen Bolzen nicht nur über seinen eigenen spezialisierten Vertriebsstab, sondern über Ausrüstungs-Verleihfirmen und andere Vertriebskanäle.

Bauco

(5) Bauco, Surrey, England, ist ein kleines Unternehmen, das sich auf die Einfuhr und den Vertrieb von Bolzen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten spezialisiert hat. Seit 1984, als das Unternehmen gegründet wurde, hat es sein Sortiment von Hilti-kompatiblen Bolzen fast ausschließlich an Ausrüstungs-Verleihfirmen und anderen Vertriebsunternehmen verkauft. Für kurze Zeit stellte es Kartuschenstreifen für Hilti-Bolzenschußgeräte her. Bauco stellte die Produktion von Kartuschenstreifen nach gerichtlichen Schritten von Hilti ein.

b) **Die Erzeugnisse**

(6) Vor der Entwicklung von Bolzenschußgeräten wurden Befestigungen in der Bauindustrie mit relativ langsamen und arbeitsintensiven Methoden des Bohrens und Anbringens von Bolzen oder gegebenenfalls Haken durchgeführt. Als Dr. Martin Hilti 1958 ein Bolzenschußgerät entwickelte, wurde es schnell populär. Bolzenschußgeräte funktionieren ähnlich wie ein Gewehr, insoweit die explodierende Kartusche einen Bolzen mit großer Kraft und Präzision in die gewünschte Stelle eintreibt. In einem Bolzenschußgerät sind Bolzen und Kartusche jedoch völlig voneinander getrennt. Ursprünglich wurden Bolzen direkt von der explodierenden Kartusche eingetrieben und folglich mit sehr hohen Geschwindigkeiten abgeschossen. Die meisten Bolzenschußgeräte, darunter auch das von Hilti entwickelte Gerät, basieren nunmehr auf dem grundsätzlich sicheren indirekten Kolbensystem, bei dem die explodierende Kartusche einen Kolben antreibt, der seinerseits den Bolzen eintreibt. Der Bolzen verläßt das Bolzenschußgerät infolgedessen mit viel geringerer Geschwindigkeit als bei dem Direktbefestigungsgerät.

(7) Die meisten Hersteller von Bolzenschußgeräten stellen eine Vielzahl von Geräten für verschiedene Befestigungsarten her. Kartuschen verschiedener Stärke können in diesen Bolzenschußgeräten verwendet werden. Bestimmte Bolzenschußgeräte sind außerdem mit einem Antriebsregulierungssystem versehen. Durch Verwendung von Direktbefestigungssystemen ist es möglich, Befestigungen in der Regel ohne das Erfordernis zeitraubenden Bohrens und auch ohne eine Vorbereitungszeit vorzunehmen.

Normalerweise müssen Versuchsbefestigungen am Grundmaterial vorgenommen werden, um festzustellen, ob eine angemessene Befestigung mit welchen Treibladungen vorgenommen werden kann. Da nicht alle unangemessenen Befestigungen offenkundig sind und mit einer gewissen Fehlermarge zu rechnen ist, muß immer eine Mindestzahl von Befestigungen vorgenommen werden; man sollte sich nie auf eine einzelne Befestigung verlassen. Die Mindestanzahl von Befestigungen, die vorgenommen werden sollten, variiert je nach der Belastung und dem Grundmaterial.

(8) Verschiedene Arten von Befestigungen und die verschiedenen Werkstoffe, in die diese Befestigungen eingetrieben werden sollen oder an denen weitere Befestigungen vorgenommen werden können, erfordern spezifische Bolzen. Die Bolzen werden speziell für die Verwendung in Bolzenschußgeräten hergestellt; normale Bolzen können nicht verwendet werden. Die Stärke des Bolzens und die Eigenschaften der Spitze müssen angemessen sein, um die Durchdringung wie auch die erforderliche Befestigung zu gewährleisten. Aus

(1) „Bolzen" bezieht sich auf alle Bolzen, Nägel und sonstigen Befestigungselemente, die mit Bolzenschußgeräten eingeschossen bzw. eingetrieben werden. „Kartuschen" bezieht sich auf die einzelnen Messingkartuschen, die entweder in Kartuschenstreifen für halbautomatische Bolzenschußgeräte eingeführt oder einzeln in Bolzenschußgeräte mit einer einzigen Treibladung geladen werden. „Kartuschenstreifen" bezieht sich auf die Streifen oder Halter (bei Hilti aus Plastik), in die die Messingkartuschen eingeführt werden. Kartuschenstreifen bezieht sich außerdem auf den Streifen mit den dazugehörigen Kartuschen, es sei denn, es wird etwas anderes angegeben. „Treibladung" bezieht sich auf Bolzen und Kartuschenstreifen. „Direktbefestigungssysteme" bedeutet Bolzenschußgeräte, Bolzen und Kartuschenstreifen.

technischen Gründen können Bolzen nicht aus rostfreiem Stahl hergestellt werden; um zu verhindern, daß der Wirkungsgrad der Befestigung durch Korrosion beeinträchtigt wird, müssen die Bolzen infolgedessen verzinkt werden.

(9) Bolzen müssen spezifischen Bolzenschußgeräten angepaßt sein. Da einige Bolzenschußgeräte nach ähnlichen Normen konstruiert sind, ist eine gewisse Austauschbarkeit der einzelnen Bolzensorten insofern gegeben, als die Bolzen für mehr als eine bestimmte Sorte von Bolzenschußgeräten geeignet sein können.

(10) Frühe Varianten der Bolzenschußgeräte erforderten die Einführung eines neuen Bolzens und einer neuen Kartusche nach jedem Schuß, was einige Zeit in Anspruch nahm und im Winter, wenn die Bediener Handschuhe trugen, schwierig sein konnte. Bolzenschußgeräte jüngeren Datums darunter auch Hiltis Gerät, ermöglichen die Verwendung eines Magazins mit einer Reihe von Kartuschen. Die meisten Kartuschenmagazine haben die Form eines Streifens oder einer Scheibe aus Plastik (manchmal aus Metall), der bzw. die in der Regel zehn Messingkartuschen enthält. Dieser Streifen wird automatisch bei jedem Schuß in das Bolzenschußgerät eingeführt, womit sich die Einführung einer neuen Kartusche erübrigt. Solche Schußgeräte sind nur insofern halbautomatisch, als jedesmal ein neuer Bolzen eingeführt werden muß. Kartuschenstreifen müssen normalerweise für bestimmte Typen von Bolzenschußgeräten hergestellt werden und sind in der Regel nicht austauschbar. Die einzelnen Messingkartuschen haben eine einheitlichere Form (1).

(11) Bolzenschußgeräte werden von einer Vielzahl gewerblicher Anwender in der Bauindustrie benutzt. Die Kosten des Erwerbs eines Bolzenschußgeräts würden es im Vergleich zur Anzahl der Befestigungen normalerweise ausschließen, daß das Gerät von einzelnen Heimwerkern verwendet wird. Mit der Zunahme von Ausrüstungs-Verleihgeschäften, vor allem im Vereinigten Königreich, sind solche Schußgeräte in begrenztem Maße Privatpersonen zugänglich geworden.

(12) Hiltis Sortiment von Bolzenschußgeräten, Bolzen- und Kartuschenstreifen genießt einen gewissen Patentschutz.

12.1. Eines von Hiltis aktuellsten Bolzenschußgeräten , das Gerät DX 450, weist gegenüber den früheren Modellen (so den Geräten DX 100 und DX 350), die patentrechtlich geschützt sind, gewisse Neuerungen auf. Die Bolzenschußgeräte von Hilti genießen in der ganzen EG Patentschutz; die Patente erlöschen je nach Land und dem betreffenden patentierten Merkmal zwischen 1986 und 1996.

12.2. In der EG hat Hilti auch in allen Mitgliedstaaten mit Ausnahme Dänemarks Patente für bestimmte Bolzen erhalten. Diese Patente sind in einigen Mitgliedstaaten bereits erloschen und werden 1988 alle erloschen sein. Der Patentschutz hat jedoch mehrere Hersteller nicht daran gehindert, eine Palette von Bolzen mit anscheinend ähnlichen Merkmalen für die spezifische Verwendung in Bolzenschußgeräten von Hilti wie auch in Schußgeräten anderer Hersteller herzustellen. Hilti hat nie unter Berufung auf diese Patente gerichtliche Schritte unternommen.

12.3. Die einzelnen Messingkartuschen, die vor dem Erscheinen von Kartuschenstreifen am Markt für halbautomatische Bolzenschußgeräte verwendet wurden, waren nicht patentrechtlich geschützt; Lieferungen solcher Kartuschen waren aus mehreren Quellen frei erhältlich. Der von Hilti für die Verwendung in dem Gerät DX 350 entwickelte 10-Schuß-Kartuschenstreifen war in allen Mitgliedstaaten patentrechtlich geschützt. Er wird nunmehr in anderen Modellen verwendet, insbesondere dem Gerät DX 450. Die entsprechenden Patente erloschen 1983 in Griechenland und 1986 in Deutschland. In allen übrigen Mitgliedstaaten werden sie 1988 oder 1989 erlöschen.

Fiocchi, ein früherer Zulieferer von Hilti, ist nunmehr ein unabhängiger Hersteller von Kartuschen und Kartuschenstreifen. Hilti hat gerichtliche Schritte gegen den Verkauf von Fiocchi-Kartuschenstreifen in Deutschland (wo Hilti vor dem Erlöschen der entsprechenden Patente ein gerichtliches Verbot des Verkaufs von Fiocchi-Kartuschenstreifen erwirkte) und in Italien unternommen. Gerichtliche Schritte wegen Patentverletzung wurden auch in Dänemark gegen ein unabhängiges Vertriebsunternehmen für Kartuschenstreifen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten, die jedoch nicht von Hilti selbst hergestellt waren, angedroht. Daraufhin wurden die Streifen vom Markt gezogen. Wegen Kartuschenstreifen wurden gerichtliche Schritte im Vereinigten Königreich unternommen (Einzelheiten weiter unten). In den USA ist Hiltis Patent für Kartuschenstreifen enger gefaßt; unabhängige Hersteller von Kartuschenstreifen waren infolgedessen in der Lage, ohne Verletzung von Hilti-Patenten Kartuschenstreifen für Bolzenschußgeräte von Hilti zu konstruieren und zu verkaufen. Andere Hersteller von Bolzenschußgeräten produzieren oder vertreiben Kartuschenstreifen, die in ihren eigenen Bolzenschußgeräten, jedoch nicht in den Geräten von Hilti, verwendet werden können und offenbar nach ähnlichen Grundsätzen wie die Streifen von Hilti funktionieren.

(1) Hilti hat angedeutet, daß es in Zukunft Bolzen in Haltern vertreiben wird, welche automatisch in das Bolzenschußgerät eingeführt werden. Damit werden Bolzenschußgeräte völlig automatisch. Diese neue Entwicklung ist jedoch nicht von Belang für das vorliegende Verfahren.

Im Vereinigten Königreich wäre das ursprüngliche, aufgrund des Patentgesetzes von 1949 gewährte Patent normalerweise nach 16 Jahren im Juli 1984 erloschen. Aufgrund des Patentgesetzes von 1977 wurde die Schutzdauer aller neuen und bestehenden Patente auf 20 Jahre verlängert, um die Laufzeit mit Patenten andernorts in der EG zu harmonisieren. Das Kartuschenstreifen-Patent erlischt demnach im Juli 1988. Alle aufgrund dieses Gesetzes verlängerten Patente unterliegen während der Zeit der verlängerten Schutzdauer einer sogenannten „Lizenz von Rechts wegen". In Ermangelung einer Einigung zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer legt der Präsident des britischen Patentamtes (Comptroller of Patents, Designs and Trademarks) die Laufzeit der Lizenz fest. Hilti bringt vor, daß das Muster ihrer Kartuschenstreifen ohne Kartuschen im Vereinigten Königreich — neben dem Patentschutz — nach dem britischen Urheberrecht an Mustern geschützt ist. Die Zeichnungen von Kartuschenstreifen, für die Hilti Urheberrechtsschutz beansprucht, der Hilti zufolge durch eine dreidimensionale Wiedergabe verletzt würde, sind Hiltis Patentanmeldung beigefügt.

(13) Aus den der Kommission vorliegenden Angaben ergibt sich nicht, daß Patente, die von anderen Herstellern von Bolzenschußgeräten für Kartuschenstreifen in Anspruch genommen werden, Dritte daran hindern, Kartuschenstreifen herzustellen, die in diesen Bolzenschußgeräten verwendet werden könnten.

II. DER MARKT

c) Verkaufsanteile am Markt

(14) Aus nachstehender Tabelle ergibt sich, wie hoch der Marktanteil für Bolzenschußgeräte von Hilti in jedem Mitgliedstaat den sachgerechtesten Schätzungen der Kommission zufolge ist. Für Spanien und Portugal liegen keine Schätzungen vor, aber nach den der Kommission bekannten Tatsachen ist nicht anzunehmen, daß sich der Marktanteil von Hilti in diesen Mitgliedstaaten von ihrem Anteil in den anderen Mitgliedstaaten grundlegend unterscheidet. Hilti hat in der ganzen EG einen ungefähren Marktanteil von etwa (...) %.

Hiltis geschätzter ungefährer Marktanteil
(Bolzenschußgeräte 1982)

(Quelle: Hiltis eigene Schätzungen und PASA UK (1))

Belgien/Luxemburg	(...) %
Dänemark	(...) %
Bundesrepublik Deutschland	(...) %
Frankreich	(...) %
Griechenland	(...) %
Irland	(...) %
Italien	(...) %
Niederlande	(...) %
Vereinigtes Königreich	(...) %

Anmerkung: Hilti ist der Auffassung, daß von anderen Wettbewerbern nur Spit (etwa ...%) und Impex (...%) bedeutende Marktanteile vom EG-Markt insgesamt haben. Andere Hersteller haben kleine oder unbedeutende Marktanteile. Den der Kommission vorliegenden Zahlen zufolge ist Spits Marktanteil in der EG möglicherweise von Hilti leicht überschätzt. In jedem Fall konzentriert sich sein Verkauf sehr stark auf Frankreich und weniger auf das Vereinigte Königreich; in beiden Ländern liegt Spits Marktanteil noch erheblich unter dem von Hilti.

(15) Ganz genaue Schätzungen von Hiltis Verkaufsanteilen am Markt für Kartuschenstreifen, Kartuschen und Bolzen, aufgeschlüsselt nach Mitgliedstaat, liegen nicht vor. Im Vereinigten Königreich, wo Schätzungen von PASA vorliegen, liegt Hiltis Verkaufsanteil am Markt für Bolzen zwischen (...) % und (...) % und bei Kartuschenstreifen bei (...) %. Abgesehen von Spit vereinigt kein anderes Unternehmen über (...) % des Marktes auf sich. Auf der Grundlage der verfügbaren Zahlen ist die Kommission der Auffassung, daß die für das Vereinigte Königreich geschätzten Verkaufsanteile (d.h. Hilti hat bei Treibladungen einen höheren Marktanteil als bei Werkzeugen) als eine Annäherung an die Situation in anderen Mitgliedstaaten angesehen werden dürfen. Sie ist daher der Ansicht, daß Hiltis Marktanteil bei Treibladungen in der EG zumindest genauso hoch ist wie der Marktanteil bei Werkzeugen. Hilti stellt ihre eigenen Bolzen her; ihre Kartuschen und Kartuschenstreifen werden jedoch für sie von Dynamit Nobel und Nouvelle Cartoucherie de Survilliers (Einzelheiten weiter unten) hergestellt. Früher lieferte auch Fiocchi Kartuschen und Kartuschenstreifen an Hilti; diese Geschäftsbeziehung wurde jedoch abgebrochen. Die meisten anderen Hersteller von Bolzenschußgeräten stellen Kartuschenstreifen und Bolzen speziell für die Verwendung in den eigenen Schußgeräten her oder lassen diese herstellen, während sich eine Minderheit für die Lieferung einer oder mehrerer dieser Treibladungen auf Dritte verläßt. Einige dieser Hersteller von Bolzenschußgeräten stellen auch Bolzen und/oder Kartuschenstreifen her, die in Bolzenschutzgeräten anderer Hersteller, darunter auch Hilti, verwendet werden können.

(16) Von den Herstellern der Bolzenschußgeräte selbst abgesehen liefern auch andere Hersteller, die keine Bolzenschußgeräte herstellen, Treibladungen für Bolzenschußgeräte (unabhängige Bolzen- oder Kartuschenhersteller). Es gibt mehr unabhängige Bolzen- als Kartuschenhersteller.

(1) PASA UK ist im Vereinigten Königreich der Wirtschaftsverband für Direktbefestigungssysteme.

(17) Neben den Beschwerdeführern Eurofix und Bauco gibt es mehrere unabhängige Hersteller von Bolzen für Bolzenschußgeräte in der EG. Da die Hilti-Bolzenschußgeräte den bei weitem größten Marktanteil auf sich vereinigen, sind diese unabhängigen Bolzenhersteller vor allem daran interessiert, Bolzen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten zu liefern. Wegen der weiter unten beschriebenen Geschäftspraktiken war der Verkauf der von unabhängigen Unternehmen für Hilti-Bolzenschußgeräte hergestellten Bolzen jedoch beschränkt, obwohl es einigen unabhängigen Unternehmen gelungen ist, außerhalb der EG zu verkaufen. Diese unabhängigen Hersteller, insbesondere die Beschwerdeführer, behaupten, daß Hiltis Praxis der Kopplung des Verkaufs von Bolzen und Kartuschenstreifen (oder Maßnahmen mit gleicher Wirkung) ihre Marktdurchdringung erheblich beeinträchtigt hat. Sie tragen vor, daß ohne diese Kopplung ihr Verkaufsvolumen größer wäre und daß ihre Kosten aufgrund der Erhaltung künstlich niedriger Produktionsabläufe höher sind. Einige dieser unabhängigen Bolzenhersteller stellen auch Bolzen für die Verwendung in anderen Bolzenschußgeräten als Hiltis Geräten her. Es wird der Schluß gezogen, daß Hiltis Anteil am Markt für Hilti-kompatible Bolzen in der EG folglich sehr beachtlich ist und Hiltis Anteil am Markt für Bolzen im allgemeinen übersteigt.

(18) Es gibt nur drei bedeutende unabhängige Hersteller von Kartuschen für Bolzenschußgeräte in der EG — Dynamit Nobel (Deutschland), Nouvelle Cartoucherie de Survilliers (Frankreich und Fiocchi (Italien). Hilti AG hat Vereinbarungen mit Dynamit Nobel und Nouvelle Cartoucherie de Survilliers über die Entwicklung von Kartuschen geschlossen. Diese Kartuschen werden von Dynamit Nobel und Nouvelle Cartoucherie de Survilliers direkt an Hiltis Vertriebstöchter oder Hiltis offizielle Alleinvertriebsunternehmen verkauft. Abgesehen von diesen Herstellern ist Fiocchi der einzige der Kommission bekannte bedeutende EG-Hersteller von Hilti-kompatiblen Kartuschenstreifen. Bis vor kurzem (1985) stellte Fiocchi wie Dynamit Nobel und Nouvelle Cartoucherie de Survilliers Kartuschen und Streifen für Hilti her. Da Fiocchi erst seit kurzem kein Hilti-Lieferant mehr ist, ist es schwer, sein voraussichtliches künftiges Verkaufsvolumen bei Kartuschenstreifen für Hilti-Bolzenschußgeräte zu schätzen. Wegen des fortbestehenden Patentschutzes in den meisten Mitgliedstaaten (mit Ausnahme von Griechenland und Deutschland sowie des Vereinigten Königreichs, wo eine Lizenz gesetzlich erhältlich ist) können solche Verkäufe jedoch beschränkt sein.

(19) Wie bereits gesagt, müssen Bolzen und Kartuschenstreifen spezifisch für den Betrieb in bestimmten Marken oder Typen von Bolzenschußgeräten hergestellt werden und können nicht in allen Marken verwendet werden. Soweit der Kommission bekannt ist, hat nur Hilti Patentschutz für ihre Kartuschenstreifen beansprucht und erfolgreich durchgesetzt; alle Kartuschenstreifen, die wirksam in Hilti-Bolzenschußgeräten funktionieren könnten, würden offenbar Hiltis Patent verletzen. Im Vereinigten Königreich macht Hilti geltend, daß Kartuschenstreifen, die die Konstruktion von Hilti-Streifen nachahmten, ihr Urheberrecht verletzen würden, es andererseits jedoch möglich wäre, Streifen aller anderen Konstruktionen wie die von Fiocchi produzierten Streifen ohne Verletzung ihres Urheberrechts herzustellen. Bauco behauptet jedoch, daß alle Kartuschenstreifen, die sowohl sicher als auch wirksam in einem Hilti-Bolzenschußgerät funktionieren können, von der Konstruktion her den Hilti-Streifen so ähnlich sein müssen, daß eine ernsthafte Gefahr bestünde, daß das von Hilti beanspruchte Urheberrecht verletzt würde. Außerdem hat Hilti nicht anerkannt, daß andere Streifen als die ihrer eigenen Konstruktion geeignet sind, in ihren eigenen Bolzenschußgeräten sicher und wirksam zu funktionieren. Es wird der Schluß gezogen, daß Hiltis Anteil am Markt für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen in der EG infolgedessen sehr erheblich ist und weit über ihren Anteil am Markt für Kartuschenstreifen im allgemeinen liegt.

(20) In den USA sind Kartuschenstreifen von Herstellen, die keine Bolzenschußgeräte herstellen, leichter erhältlich als in der EG, weil dort Kartuschenstreifen-Patente enger gefaßt sind, und unabhängige Kartuschenstreifen- und Bolzenhersteller haben einen größeren Marktanteil. Einige Bolzen, die von Bolzenherstellern für ihre eigenen Geräte hergestellt werden, werden für die Verwendung in anderen Marken von Bolzenschußgeräten verkauft. Außerdem verkaufen einige der unabhängigen Bolzenhersteller des europäischen Marktes auch in den USA.

d) Vertriebssystem für Bolzenschußgeräte und Treibladungen in der EWG

(21) Hilti betrieb in der EG in der Regel eine Vertriebspolitik des direkten Verkaufs an Endverbraucher. In Belgien, Deutschland, Frankreich, Spanien, Irland und dem Vereinigten Königreich ist Hilti über 100 %ige Tochtergesellschaften tätig. In Portugal, Italien, Griechenland, Dänemark und den Niederlanden hat Hilti lokale Alleinvertriebsunternehmen ausgewählt, die aufgrund der internationalen Hilti-Vereinbarung eng an Hilti gebunden sind. Die Vereinbarungen mit diesen unabhängigen Vertriebsunternehmen enthalten die meisten, wenn nicht alle der folgenden Merkmale:

a) Dem Vertriebsunternehmen werden Alleinverkaufsrechte für das Land eingeräumt, in dem es tätig werden soll;

b) das Vertriebsunternehmen erklärt sich damit einverstanden, nur an Endverbraucher direkt zu verkaufen;

c) das Vertriebsunternehmen darf keine Erzeugnisse, die unmittelbar mit Hilti-Erzeugnissen im Wettbewerb stehen, herstellen, verkaufen oder damit handeln;

d) Hilti wird dem Vertriebsunternehmen mit allen erforderlichen Informationen und der erforderlichen Ausbildung helfen;

e) das Vertriebsunternehmen ist damit einverstanden, die allgemeine Politik der internationalen Hilti-Gruppe gemäß der internationalen Hilti-Satzung, die eine enge Zusammenarbeit zwischen den Parteien vorsieht, zu befolgen.

f) Es steht dem Vertriebsunternehmen frei, seine Preise nach Konsultationen mit Hilti und unter Berücksichtigung der Preispolitik der internationalen Hilti-Gruppe festzusetzen.

(22) In einigen Mitgliedstaaten hat Hilti damit begonnen, an Nichtendverbraucher wie Ausrüstungs-Verleihfirmen oder andere Vertriebsunternehmen zu verkaufen, die eine kleine, aber bezeichnende und immer bedeutendere Rolle beim Vertrieb von Bolzenschußgeräten und Treibladungen spielen. Es gibt keine förmlichen Vertriebsvereinbarungen mit diesen Abrüstungs-Verleihfirmen oder sonstigen Vertriebsunternehmen. Insbesondere im Vereinigten Königreich, in Dänemark und Spanien entfällt nunmehr ein bedeutender, wenn auch noch nicht sehr großer Anteil von Hiltis Verkaufsvolumen auf den nicht direkten Verkauf (1).

(23) Andere Bolzenschußgerätehersteller verwenden eine Vielzahl unterschiedlicher Vertriebssysteme. Einige Hersteller sind über 100 %ige Tochterunternehmen tätig und in geringerem Maße über Alleinvertriebsunternehmen für bestimmte Mitgliedstaaten, bei einer Politik des direkten Verkaufs an Endverbraucher. Andere, oft kleinere Hersteller halten sich an eine Kombination des direkten Verkaufs an Endverbraucher und des Verkaufs über Händler oder Ausrüstungs-Verleihfirmen, die auf einer informellen und nicht ausschließlichen Grundlage organisiert sind. Eine Minderheit wird hauptsächlich über Händler oder Ausrüstungs-Verleihfirmen auf einer informellen und nicht ausschließlichen Grundlage tätig.

(24) Wegen ihrer relativ kleinen Größe verkaufen die unabhängigen Bolzenhersteller, darunter auch die Beschwerdeführer, die derzeit Bolzen für die Verwendung in Hilti- und anderen Bolzenschußgeräten herstellen, normalerweise über Ausrüstungs-Verleihfirmen oder ähnliche Vertriebsunternehmen/Händler. Eurofix hat außerdem seine eigenen Verkäufer, die direkte Geschäfte mit Endverbrauchern abschließen.

III. BESCHWERDEN UND VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG

e) Beschwerden

(25) Durch förmlichen Antrag vom 7. Oktober 1982 nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 reichte Eurofix bei der Kommission die Beschwerde ein, daß Hilti gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen habe. Eurofix behauptete, daß die Hilti AG über ihre EG-Tochtergesellschaften eine Geschäftsstrategie betrieb, die den Ausschluß von Eurofix vom Markt für mit Hilti-Erzeugnissen kompatiblen Bolzen bezweckte. Im wesentlichen behauptet Eurofix folgendes: Hilti habe sich geweigert, unabhängigen Händlern oder Vertriebsunternehmen für Hilti-Erzeugnisse Kartuschenstreifen ohne das erforderliche Sortiment an Bolzen zu liefern; um seine Bolzen für Hilti-Bolzenschußgeräte zu verkaufen, habe Eurofix daraufhin versucht, selbst Lieferungen von Kartuschenstreifen zu erhalten; Hilti habe seinen unabhängigen Händler in den Niederlanden veranlaßt, Lieferungen von Kartuschenstreifen einzustellen, die Eurofix bisher aus dieser Quelle erhalten hatte; Eurofix seien auch nach einer direkten Anfrage bei Hilti Lieferungen von Kartuschenstreifen verwehrt worden. Eurofix beantragte auch eine gesetzlich erhältliche Lizenz, deren Bedingungen später vom Präsidenten des britischen Patentamtes festgelegt wurden. Hilti gab dem Beschwerdeführer gegenüber klar zu erkennen, daß ihrer Ansicht nach solch eine Patentlizenz keine Lizenz aufgrund von Urheberrechten, die Hilti ihrer Auffassung nach im Vereinigten Königreich hat, beinhaltet.

(26) Bauco richtete eine ähnliche Beschwerde an die Kommission, in der er angab, Hilti habe gegen Artikel 86 verstoßen, und einstweilige Anordnungen beantragt. Durch förmlichen Antrag vom 26. Februar 1985 nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 behauptete Bauco folgendes: Seine Kunden könnten Hilti-Kartuschenstreifen nicht ohne Bolzen kaufen, was es Bauco erschwere, seine Bolzen zu verkaufen; Hilti weigere sich Kartuschenstreifen an Banco zu liefern; Baucos Versuche, über Dritte Kartuschenstreifen von Hiltis unabhängigem Vertriebsunternehmen in den Niederlanden zu kaufen, seien abgeblockt worden; bei Kunden von Bauco verringere Hilti den Preisnachlaß für Hilti-Erzeugnisse, weil diese Kunden Bauco-Bolzen kauften. Außerdem weigere sich Hilti, Bauco eine Lizenz für die Herstellung oder die Einfuhr von Kartuschenstreifen zu gewähren. Als Bauco solche Streifen herstellte oder importierte, strengte Hilti ein Verfahren auf Erlaß einer einstweiligen Verfügung wegen Urheberrechts- und Patentrechtsverletzung an. Daraufhin habe Bauco am 4. Dezember 1984 einer Vereinbarung zugestimmt, der zufolge Bauco Kartuschenstreifen einer Konstruktion, der Zeichnungen, für die Hilti das Urheberrecht habe, zugrunde lägen, oder die Hiltis Patente verletzte, weder verkaufen, importieren noch herstellen darf. Bauco beantragte eine gesetzlich erhältliche Lizenz, befürchtet jedoch, daß eine nach dem Patentgesetz erhältliche Lizenz wegen Hiltis angeblichem Urheberrecht von geringem Wert sein wird. Die Bedingungen der Lizenz sind später vom Präsidenten des Patentamtes festgelegt worden.

(1) Der Anteil der Kunden, die durch nicht direkte Verkäufe bedient werden, ist offenbar viel höher als der Anteil am Verkauf, weil Hilti normalerweise Großkunden direkt bedient, während kleine Kunden in der Regel von Ausrüstungs-Verleihfirmen oder Vertriebsunternehmen bedient werden.

f) Das Verfahren auf Erlaß einer einstweiligen Anordnung und die spätere Verpflichtungserklärung von Hilti

(27) Speziell aufgrund des Antrags von Bauco auf Erlaß einstweiliger Anordnungen richtete die Kommission ein Auskunftsverlangen an Hilti gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 und führte auch eine Nachprüfung gemäß Artikel 14 der Verordnung Nr. 17 in den Geschäftsräumen der Hilti GB durch.

(28) Nach einer Analyse der auf diese Weise eingeholten Informationen gelangte die Kommission zu der Ansicht, daß es *prima facie* begründet erschien, daß Hilti am Markt für Bolzenschußgeräte wie auch für Treibladungen eine beherrschende Stellung innehatte und diese Stellung insofern mißbraucht hatte, als sie *u. a.* die Lieferung von Kartuschenstreifen vom Kauf von Bolzen abhängig machte. Die Kommission eröffnete infolgedessen das Verfahren nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und sandte Hilti am 9. August 1985 eine Mitteilung mit Beschwerdepunkten, die eine Entscheidung mit einstweiligen Anordnungen zur Folge haben sollte.

(29) Statt in dem Verfahren auf Erlaß einstweiliger Anordnungen ihren Anspruch auf rechtliches Gehör wahrzunehmen, bot Hilti am 27. August 1985 — ohne Schaden für die eigenen Rechte — eine Verpflichtungserklärung an, die von der Kommission auch angenommen wurde, die bis zum Abschluß der Untersuchung der Kommission und ihrer abschließenden Entscheidung in der Hauptsache gelten sollte [1]. Für die Dauer dieser Verpflichtungserklärung sagte Hilti zu, daß sie den Verkauf von Kartuschenstreifen nicht mehr mit dem Verkauf von Bolzen koppeln würde und bei der Gewährung von Preisnachlässen Aufträge für Kartuschenmagazine allein nicht unterschiedlich behandeln oder Maßnahmen gleicher Wirkung ergreifen würde. Nach dieser Verpflichtungserklärung schloß die Kommission ihre Prüfung ab, die zu dieser Entscheidung geführt hat.

IV. HILTIS GESCHÄFTLICHES VERHALTEN

g) Kopplung von Kartuschenstreifen und Bolzen

(30) Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß es Hiltis Politik war, bestimmte Endverbraucher oder Vertriebsunternehmen (wie Ausrüstungs-Verleihfirmen) nur dann mit Bolzen zu beliefern, wenn die Bolzen mit den dafür erforderlichen Kartuschenstreifen gekauft wurden. In Antwort auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 stritt Hilti ursprünglich ab, daß eine Kopplung dieser Art erfolge. „Die Verkäufer von Hilti GB bieten ein komplettes Hilti-Befestigungssystem an, es besteht jedoch kein Zweifel, daß jeder Teil des Systems getrennt und unabhängig von den anderen Teilen erhältlich ist ... und es besteht kein Zweifel, daß es unabhängige Märkte für Schußgeräte, die nur einmal an einen bestimmten Endverbraucher verkauft werden, und für dafür erforderliches Zubehör wie Kartuschen und Befestigungselemente (Bolzen) gibt, die allgemein ersetzt werden müssen." ... „Es steht den Kunden von Hilti-Werkzeugen frei, Bolzen und Kartuschen dort zu bestellen, wo immer sie es wollen" (Schreiben von Hilti vom 23. März 1983, Ziffer 1.2) [2].

(31) Die Ermittlungen ergaben jedoch folgenden Sachverhalt.

31.1. In ihren Beschwerden gaben Eurofix und Bauco an, daß sich für ihre Kunden Schwierigkeiten ergaben, wenn sie von Hilti Kartuschenstreifen ohne Bolzen bestellten. Für Eurofix besteht diese Schwierigkeit bereits ab 1981. Kunden von Bauco haben von 1984 an Schwierigkeiten gehabt, als Bauco mit dem Verkauf Hilti-kompatibler Bolzen begann.

31.2. In Antwort auf Schreiben über die Marktsituation, die gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 versandt wurden, behaupteten ein dänischer und ein deutscher unabhängiger Bolzenhersteller, es sei Hiltis Praxis, Bolzen und Kartuschenstreifen miteinander zu koppeln, was ihnen den Verkauf ihrer Bolzen erschwere.

31.3. Aus der internen Dokumentation der Hilti GB, die den mit der Nachprüfung beauftragten Bediensteten der Kommission zur Verfügung gestellt wurde, ergibt sich, daß eine solche Kopplung bei bestimmten Kunden vorgenommen wurde. In dem Schreiben der Hilti GB an die Hilti AG vom 17. Mai 1983 betreffend einen Kunden von Eurofix heißt es: „Dem Kunden ist nunmehr mitgeteilt worden, daß der Verkauf von Kartuschen allein eingestellt wurde (der Kunde wurde über diese Liefereinschränkung in mündlicher Form unterrichtet; schriftlich liegt ihm nichts Entsprechendes vor.)". In dem internen Vermerk von Hilti GB vom 24. Juni 1983 an den Verkaufsstab der Midland-Region betreffend einen anderen Kunden von Eurofix heißt es, daß dieser Kunde „... Hilti-Kartuschen in großen Mengen wollte. Diese werden offenbar in Verbindung mit Profix (Eurofix)-Bolzen benötigt und sollten unter keinen Umständen einem Kunden geliefert werden. Werden ähnliche Ersuchen an Sie gerichtet, verständigen Sie bitte sofort Ihren Distrikt-Manager".

[1] EG-Bull.-9-1985 (Ziffer 2.1.42).

[2] Die zur Last gelegte Praxis wurde noch einmal im Schreiben von Hilti vom 4. Juni 1985 an die Kommission, vor der Nachprüfung in den Geschäftsräumen von Hilti GB, abgestritten: „Hilti macht den Verkauf von Kartuschen an Endverbraucher oder Ausrüstungs-Verleihfirmen nicht vom Kauf ihrer Bolzen abhängig", obwohl diese Bemerkung eingeschränkt wurde — vgl. Randnummer 34.4.

31.4. Im allgemeinen gilt, daß Bestellungen nicht erfüllt werden, wenn Hilti der Auffassung ist, daß die Kartuschen mit Bolzen verwendet werden sollen, die Hilti einseitig möglicherweise als nicht sicher ansieht. Offenbar ist Hilti der Auffassung, daß jede Verwendung von Bauco- oder Eurofix-Bolzen in Hilti-Bolzenschußgeräten nicht sicher ist [1].

(32) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erkennt Hilti an, daß in Einzelfällen die Belieferung von Kunden mit Kartuschenstreifen ohne Bolzen verweigert wurde. Für die Zeit nach der Verpflichtungserklärung von Hilti geben beide Beschwerdeführer an, daß es nunmehr leichter ist, ihre Bolzen zu verkaufen, da Kartuschenstreifen in der Regel von Hilti ohne eine entsprechende Lieferung von Bolzen zur Verfügung gestellt werden.

h) Diskriminierung im Zusammenhang mit Bestellungen von Kartuschen allein

(33) In Fällen, in denen Hilti nicht die oben beschriebene Kopplung vornahm, versuchte sie, den Verkauf von Bolzen von Wettbewerbern durch eine Politik niedrigerer Preisnachlässe bei Aufträgen für Kartuschen ohne Bolzen zu stoppen. Die Kürzung der Preisnachlässe hängt nicht in erster Linie mit einem objektiven Kriterium wie der Menge zusammen, sondern lag im wesentlichen darin begründet, daß der Kunde Bolzen von Wettbewerbern kaufte.

(34) In diesem Punkt ergibt sich folgender Sachverhalt:

34.1. In seiner Beschwerde behauptete Bauco, die normalen Preisnachlässe seiner Kunden seien von Hilti wegen des Kaufes von Bauco-Bolzen reduziert worden.

34.2. Aus der internen Dokumentation der Hilti GB, die den mit der Nachprüfung beauftragten Bediensteten der Kommission vorgelegt wurde, ergibt sich, daß niedrigere Preisnachlässe benutzt wurden, um zu versuchen, den Verkauf von Bolzen von Wettbewerbern zu stoppen. In dem Schreiben der Hilti GB vom 17. Mai 1983 an die Hilti AG über den Fall eines Eurofix-Kunden heißt es: „Sein Rabatt bei DX-Kartuschen würde erheblich reduziert und nur dann in gleicher Höhe gewährt, wenn gleiche Mengen von Befestigungselementen mit den Kartuschen gekauft werden." Das schließt sich an das Schreiben des betreffenden Kunden vom 9. Mai 1983 an die Hilti GB an, in dem er um seinen gewöhnlichen Rabatt für eine große Kartuschenbestellung bat. In den internen Anweisungen der Hilti GB vom 6. Februar 1981 an alle Distrikt-Manager heißt es: „Sie müssen sicherstellen, daß Kunden, die von Profix Bolzen für die Verwendung in Hilti-Werkzeugen kaufen, nach einer angemessenen Frist nach einer entsprechenden Benachrichtigung von ihnen nicht mehr Werkzeug-Wartungsleistungen am Ort des Gebrauchs, Ausbildungshilfe, technische Beratung und Preisnachlässe für Kartuschen erhalten. Es muß den Anwendern klargemacht werden, daß solche Hilti-Leistungen für Käufer von Profix-Bolzen nicht erhältlich sind." Ein weiteres Beispiel ist das Schreiben der Hilti GB vom 23. Mai 1985 an einen der Kunden von Bauco, in dem erklärt wurde, Hilti beabsichtige, den Preisnachlaß zu reduzieren. Aus internen Hilti-Unterlagen ergibt sich, daß Hilti sich darüber im klaren war, daß es schwierig sein würde, die Belieferung alter oder regelmäßiger Kunden zu verweigern, daß eine Senkung der Rabatte jedoch die gleiche Wirkung haben könnte. Der Rabatt der Fa. Firth Industrial Services (ein bedeutender Kunde von Bauco) wurde auch erheblich reduziert, ebenso der der Fa. Sandell Perkins. Diese Fälle werden weiter unten erörtert.

34.3. Bauco behauptete, daß insofern eine Diskriminierung hinsichtlich der Bestellungen von Kartuschen allein erfolgte, als einem seiner Kunden von Hilti mitgeteilt wurde, daß Bestellungen von über 5 000 Kartuschen ohne Bolzen vom regionalen Manager gebilligt werden müßten.

34.4. Angesichts der vom zweiten Beschwerdeführer vorgetragenen Fakten, jedoch vor der Nachprüfung in den Geschäftsräumen der Hilti GB, hat Hilti dieses Vorgehen nicht bestritten. In ihrem Schreiben vom 4. Juni 1985 an die Kommission erklärt Hilti folgendes: „Bei ihren Marktbemühungen versucht Hilti, die Kunden zu beeinflussen und dazu zu überreden, Hilti-Direktbefestigungssysteme nur mit Hilti-Lieferungen zu benutzen. In diesem Sinne versucht sie auch, Ausrüstungs-Verleihfirmen zu beeinflussen und dazu zu überreden, bei der Bestellung von Kartuschen die dazu erforderlichen Bolzen von Hilti zu kaufen. Bei diesen Bemühungen gewährt Hilti Ausrüstungs-Verleihfirmen, die sowohl Kartuschen als auch Bolzen erwerben, einen Preisnachlaß." Zu Bestellungen von über 5 000 Kartuschen wird in dem Schreiben weiter erklärt: „In diesen Fällen kann und wird der verantwortliche Manager auch häufig versuchen, den Kunden dazu zu überreden, auch die entsprechenden sonstigen Treibladungen von Hilti zu kaufen, und er kann einen Rabatt anbieten." Hiltis Schreiben vom 3. Oktober 1985, nach ihrer Verplichtungserklärung, an die Kommission bestätigt diese Ansicht: „Es mag durchaus stimmen, daß einer der Gründe, den Hilti einigen Ausrüstungs-Verleihfirmen für den Entzug der Vorzugsbehandlung [2], angab, deren Praxis war, für Hilti DX-Systeme Bolzen zu liefern, die Hilti in bezug auf die Sicherheit ihrer Systeme nicht für zuverlässig genug ansah."

[1] Hiltis Behauptungen hinsichtlich der Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit von nicht von Hilti hergestellten Bolzen werden auch weiter unten erörtert.

[2] d. h. Verweigerung der normalen Mengenrabatte.

34.5. In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwedepunkte erkennt Hilti an, daß es ihre allgemeine Politik war, Sonderrabatte für den Kauf von Kartuschenstreifen plus Bolzen zu gewähren und/oder normale Rabatte bei Bestellungen von Kartuschenstreifen allein zu verweigern.

i) Behinderung oder Verhinderung von Exporten

(35) Hilti übte Druck auf ihre unabhängigen Vertriebsunternehmen, vor allem in den Niederlanden, aus, bestimmte Exportaufträge, vor allem für das Vereinigte Königreich, nicht zu erfüllen. Die Folge war, daß Hilti Niederlande nur bereit war, Exportaufträge für außerhalb der EWG zu erfüllen. Die Erfüllung großer Exportaufträge, darunter auch vom Vereinigten Königreich, wäre normalerweise für Hilti Niederlande rentabel; es liegt demnach auf der Hand, daß die mangelnde Lieferbereitschaft die Folge des oben beschriebenen Drucks bzw. die Überredung durch Hilti war.

(36) In diesem Punkt ergibt sich folgender Sachverhalt:

36.1. Beiden Beschwerdeführern wurden Schwierigkeiten gemacht. 1981 kaufte Eurofix über einen Dritten Kartuschen von Hilti Niederlande zu einem Preis, der etwa die Hälte des damaligen Listenpreises im Vereinigten Königreich betrug. Weitere Versuche von Eurofix, Lieferungen zu erhalten, wurden vereitelt, als, so Eurofix, sich Hilti GB über die Quelle dieser Kartuschen auf dem britischen Markt klar wurde. Auch Bauco behauptete in seiner Beschwerde, daß er versuchte, über Dritte Kartuschen von Hilti Niederlande zu erhalten, weil die Preise erheblich niedriger waren. Die Antwort von Hilti Niederlande auf diesen Auftrag war, die Hilti AG habe Anweisungen gegeben, keine Kartuschen ohne Bolzen zu liefern. Nach weiteren Kontakten im Januar 1985 bot die Hilti Niederlande Kartuschen unter der Bedingung an, daß sie außerhalb der EG exportiert würden.

36.2. Aus Hilti-Unterlagen, die auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 hin gesandt wurden, ergibt sich, daß Hilti Niederlande überredet wurde, Eurofix nicht zu beliefern; die Unterlagen bestätigen die obige Darstellung der Tatsachen. In ihrem Schreiben vom 23. März 1983 an die Kommission bemerkt Hilti, der erste Auftrag von Eurofix im Jahre 1981 sei erfüllt worden, weil er für den Export bestimmt gewesen sei, und ein Nachlaß sei gewährt worden, weil Hilti keine Ausbildungskosten entstanden seien. In ihrem Schreiben vom 21. Januar 1985 an die Kommission (bevor die zweite Beschwerde einging) gab Hilti der Kommission gegenüber weitere Einzelheiten zu diesem Aspekt des Falles an. Offenbar geschah folgendes: Nachdem die Hilti GB die Quelle der von Eurofix bezogenen Kartuschen festgestellt hatte, setzte sie sich mit der Hilti AG in Verbindung, die ein Rundschreiben an alle ihre Tochtergesellschaften und unabhängigen Vertriebsunternehmen sandte, in dem diese gewarnt wurden, Profix (Eurofix) nicht zu beliefern, der auf keine unabhängigen Lieferungen von Kartuschen zählen konnte (vgl. Hilti-Rundschreiben vom 14. Dezember 1981). In einem früheren Hilti-Rundschreiben vom 24. November 1981 wurde auch davor gewarnt, Profix (Eurofix) mit Kartuschen zu beliefern. Es wurde außerdem davor gewarnt, an bestimmte andere, namentlich genannte unabhängige Vertriebsunternehmen für Hilti-Werkzeuge im Vereinigten Königreich Kartuschenstreifen zu liefern, die damals von der Hilti GB beliefert wurden und die im Verdacht standen, Profix zu beliefern. Ein weiteres Schreiben vom 17. Juni 1982 der Hilti AG, das an Hilti Niederlande gerichtet war, enthielt eine Musterantwort, mit der Aufträge von Profix (Eurofix) unter Anführung angeblicher Sicherheitserwägungen abgelehnt von sollten.

(37) Nach der Verpflichtungserklärung haben beide Beschwerdeführer von Hilti Niederlande direkte oder indirekte Lieferungen von Hilti-Kartuschen erhalten können.

j) Weigerung, Eurofix, Bauco oder andere Wettbewerber zu beliefern

(38) Es ist Hiltis Politik, keine Kartuschen an unabhängige Bolzenhersteller oder an andere Hersteller von Bolzenschußgeräten zu liefern. Auf Anfragen hin hat sich Hilti stets geweigert, Eurofix und Bauco zu beliefern.

k) Verzögerung oder Vereitelung einer Gewährung von Patentlizenzen

(39) Um ihre Bolzen angesichts der vorgenannten Schwierigkeiten verkaufen zu können, versuchten die Beschwerdeführer, eigene unabhängige Lieferungen von Kartuschenstreifen, die weder von noch für Hilti hergestellt waren, zu erhalten. Solche unabhängigen Lieferungen erforderten eine Patentlizenz. Hilti war jedoch nicht bereit, Lizenzen zu gewähren. Obwohl von 1984 an im Vereinigten Königreich Lizenzen gesetzlich erhältlich waren, versuchte Hilti, die Gebühren so hoch festzusetzen, daß es praktisch einer Weigerung gleichkam. Sie erklärte außerdem Lizenzbewerbern gegenüber, daß eine Patentlizenz keine Rechte nach dem Urheberrecht, das sie für sich für solche Kartuschenstreifen beanspruchte, einräume.

(40) Hierzu ergibt sich folgender Sachverhalt:

40.1. In Hiltis Schreiben vom 20. November 1984 an Eurofix wurde erklärt, es sei Hiltis Politik, keine Patentlizenzen zu gewähren, daß sie jedoch, da Eurofix eine Lizenz gesetzlich erhalten könne, eine Gebühr von 28 % vorschlage. Hilti bemerkte ferner, daß solch eine Lizenz keine Rechte im Rahmen von Hiltis angeblichem Urheberrecht einräume.

40.2. Baucos Antrag auf eine gesetzlich erhältliche Lizenz (vorgeschlagene Gebühr 2 %) wurde auf die gleiche Weise beschieden — vgl. Hiltis Schreiben vom 18. Mai bzw. 20. August 1984, in denen eine Gebühr von 28 % vorgeschlagen und vor einer Verletzung von Hiltis angeblichem Urheberrecht gewarnt wurde. Bauco begann mit der Herstellung von Kartuschen, bevor ihm eine gesetzlich erhältliche Lizenz gewährt worden war. Hilti strengte daraufhin ein Verfahren auf Erlaß einer einstweiligen Anordnung unter Berufung auf angebliche Urheberrechts- und Patentverletzungen an. In einer einstweiligen Anordnung des High Court wurden Bauco Geschäfte mit Kartuschenstreifen untersagt, die Hiltis Patent und angebliches Urheberrecht verletzten.

40.3. Aus Hiltis internem Schreiben vom 25. Juli 1984, das den mit der Nachprüfung beauftragten Bediensteten der Kommission vorgelegt wurde, erhellt eindeutig, daß Hilti wußte, daß sie eine gesetzlich erhältliche Lizenz gewähren mußte, jedoch „eine hohe Lizenzgebühr verlangte in der Absicht, daß Bauco dieses Angebot ablehnen würde" (1).

40.4. Da Hilti zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens die von Eurofix vorgeschlagene Zahl nicht bestritt, legte der Präsident des Patentamtes die Gebühr in der von Eurofix beantragten Höhe von 3p je Streifen fest (d. h. etwa 5 % von Hiltis Listenpreis). Hiltis ursprünglicher Vorschlag lag demnach 600 % über der vom Patentamt festgesetzten Zahl. Der Fall ist noch nicht abgeschlossen, da Hilti die Entscheidung hinsichtlich die Gebühr nicht berührenden Punkten durch ein Rechtsmittel angefochten hat.

1) Weigerung, Kartuschen zu liefern, die für den Wiederverkauf bestimmt sein könnten

(41) War Hilti der Auffassung, daß bei ihr bestellte Kartuschenstreifen an unabhängige Bolzenhersteller weiterverkauft werden könnten, so verweigerte sie Lieferungen, selbst an zugegebenermaßen alte Kunden. Hilti hat anerkannt, daß sie diese Politik durchführte.

m) System diskriminierender Preisnachlässe im Vereinigten Königreich

(42) Neben den vorgenannten niedrigeren Rabatten bei Bestellungen von Kartuschen allein begann Hilti eine Politik, derzufolge Ausrüstungs-Verleihfirmen und Wiederverkäufer als unterstützungswürdig oder nicht unterstützungswürdig eingestuft wurden. Nach diesem System erhielten erstere einen höheren Rabatt als letztere, selbst bei Bestellungen ähnlicher Mengen. Neben bestimmten qualitativen Kriterien wie die Bereitschaft, eine Ausbildung durchzuführen, gelten folgende Bedingungen für unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen und Wiederverkäufer:

— die Geschäftsräume sind zentral gelegen;

— sie sind bereit, eine Vereinbarung mit Hilti zu schließen und eine Politik des ständigen direkten Verkaufs anzunehmen, und

— sie erkennen Loyalität zu einer bestimmten Marke mit einem ganz bestimmten Sortiment an.

(43) In ihrem Schreiben vom 23. Januar 1986 an die Kommission beschrieb Hilti ihre Politik und erklärte, sie hätte beschlossen, diese Politik einseitig und ohne Anhörung der Ausrüstungs-Verleihfirmen und Wiederverkäufer durchzuführen. Hilti hat nie öffentlich oder gegenüber ihren Kunden erklärt, daß sie dieses System praktiziert oder welche Kriterien erfüllt sein müßten, um als unterstützungswürdig zu gelten. Tatsächlich wurden die Rabatte von nicht unterstützungswürdigen Ausrüstungs-Verleihfirmen erheblich reduziert, ohne jede Erklärung oder selbst ohne jede Unterrichtung über die Auswahlkriterien (2). Da „Markenloyalität bei einem Sortiment von Produkten" ein Auswahlkriterium ist, kann außerdem die Verwendung von von unabhängigen Herstellern produzierten Treibladungen für Bolzenschußgeräte offenbar in bestimmten Fällen zu dem „nicht unterstützungsfähigen Status" mit den damit verbundenen bedeutend niedrigeren Rabatten führen (3).

n) Weigerung, Gewähr zu leisten

(44) Es ist Hiltis Politik, dann keine Gewähr für ihre Werkzeuge zu leisten, wenn von ihr nicht hergestellte Bolzen verwendet werden. Hilti gibt diese Verweigerung der Gewährleistung zu.

o) Selektive oder diskriminierende Politiken, die gegen die Geschäfte von Wettbewerbern und von Kunden von Wettbewerbern gerichtet sind

(45) Hilti hatte eine gefestigte Politik, diskriminierende Taktiken (normalerweise in Form von selektiven Preisnachlässen oder sonstigen günstigen Bedingungen) durchzuführen, die gegen die Geschäfte von Wettbewerbern und von Kunden von Wettbewerbern gerichtet sind. Diese Politik wird nicht nur gegenüber Herstellern von Treibladungen von Hilti-Bolzenschußgeräten durchgeführt, sondern auch gegenüber anderen Herstellern von Bolzenschußgeräten.

(1) In dem Verfahren vor dem Präsidenten des Patentamtes verlangte Hilti zunächst einen Gebührensatz von 18p je Streifen, was eine Gebühr von 30 % von Hiltis Listenpreis gleichkam (36 % des Preises bei einem Rabatt von 20 %). Zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens bestritt sie aber nicht die von Eurofix vorgeschlagene Zahl.

(2) Neben Bolzenschußgeräten erfaßt das System auch andere Produkte. Für Bolzenschußgeräte erhalten unterstützungsfähige Händler Rabatte von 15 % — 20 %. Nicht unterstützungsfähige Händler erhalten Rabatte von 0 — 10 %.

(3) Vgl. interner Vermerk von Hilti vom 20. September 1983.

(46) Hierzu ergibt sich folgender Sachverhalt:

46.1. Das interne Hilti-Dokument vom 5. März 1984, das den mit der Nachprüfung beauftragten Bediensteten der Kommission zur Verfügung gestellt wurde, enthält ein Verzeichnis bestimmter Anwender von nicht von Hilti hergestellten Bolzenschußgeräten, darunter vor allem Spit und Impex. Darin wird die Strategie beschrieben, die den Kunden dazu bewegen soll, auf Hilti-Geräte überzugehen; genannt werden besondere Möglichkeiten der Inzahlungnahme sowie von Rabatten und sogar unentgeltliche Werkzeuge. Es werden auch bestimmte Benutzer von Profix-Bolzen genannt, für die eine Strategie von Sonderrabatten festgelegt ist, um ihnen einen Anreiz zur Umstellung auf Hilti-Geräte zu geben.

46.2. Weitere interne Vermerke vom 5. März 1984, 23. September 1983, 20. September 1983, 21. Januar 1982 bzw. 5. November 1981 bestätigen, daß die selektive oder diskriminierende Politik gegenüber Wettbewerbern und ihren Kunden nicht aus einzelnen Vorfällen bestand. In jedem Fall werden spezifische Kunden von Wettbewerbern identifiziert und besondere diskriminierende Transaktionen angeboten, um diese Kunden für Hilti zu gewinnen.

46.3. Der Fall von Firth sollte gesondert erwähnt werden, da er eine sorgfältig geplante Strategie zu erkennen gibt, die von Hilti gegenüber dem Geschäft von einem von Baucos Hauptkunden angewandt wurde. Firth, eine Ausrüstungs-Verleihfirma, war viele Jahre lang ein Großkunde von Hilti und erhielt wegen der Menge seiner Aufträge hohe Rabatte von Hilti (25 % bei Direktbefestigungssystemen). Sein Geschäft expandierte. Firth begann, nicht von Hilti hergestellte Bolzen zu kaufen, was von Hilti wegen Firths Nachfrage nach Kartuschen ohne Bolzen bemerkt wurde. Der Firth gewährte Rabatt wurde hauptsächlich wegen seiner Entscheidung, nicht von Hilti hergestellte Bolzen in sein Angebot aufzunehmen und sein Geschäft auf vorher von Hilti direkt belieferte Kunden auszudehnen, für die ganze Palette von Hilti-Produkten auf 10 % reduziert. Das wurde einseitig von Hilti, ohne Erklärung, getan. Als Firth, wie von Hilti erwartet, den normalen Rabatt forderte und sich weigerte, die Rechnungen mit dem niedrigen Rabatt zu zahlen, wurde sein Konto „blockiert". Gleichzeitig identifizierte Hilti Kunden von Firth, denen „wettbewerbsfähige Treibladungen" oder besondere Geschäfte angeboten wurden, die weit über Hiltis normale Rabatte hinausgingen, um sie von Firth abzuwerben. Hilti war daraufhin in der Lage, ihr Verkaufsvolumen im Gebiet von Firth auf Kosten von Firth zu erhöhen, was zur Folge hatte, daß nicht nur das Verkaufsvolumen von Firth zurückging, sondern auch die Verkäufe von Bauco an Firth. Diese Darstellung der Ereignisse wird durch Hiltis interne Vermerke vom 15. November 1984, 7. Dezember 1984, 4. März 1985 und 10. Mai 1985 bestätigt. Außerdem gab auch Firth der Kommission gegenüber Schätzungen der Geschäftseinbußen aufgrund von Hiltis Politik an.

46.4. Nach der Verpflichtungserklärung von Hilti erfuhr Firth weiterhin eine Benachteiligung von seiten Hiltis. Seine Bestellung von 20 000 Kartuschen wurde verweigert; nur 5 000 Kartuschen wurden angeboten. Zu bemerken ist, daß diese Zahl von 5 000 von Hilti vor der Verpflichtungserklärung als die Schwelle für die Kontrolle benutzt wurde, ob von Hilti nicht hergestellte Bolzen verwendet wurden. Hilti bemerkt, daß es sich hier um einen Zufall handelt und daß Firth tatsächlich auf seinen normalen Geschäftsbedarf beschränkt wurde. Erst nach Einschaltung der Dienststellen der Kommission hinsichtlich der Einhaltung der Verpflichtungserklärung im allgemeinen war Hilti, ohne Schaden für die eigenen Rechte, bereit, Firth alle nicht gewährten und umstrittenen Rabatte zu erstatten und auch den Auftrag von 20 000 Kartuschen zu erfüllen. Diese Darstellung der Ereignisse wird durch Hiltis Schreiben vom 16. September 1985 an die Kommission, die Schreiben der Kommission vom 26. September bzw. 4. Oktober 1985 an Hilti und Hiltis Schreiben vom 14. Oktober 1985 an Firth bestätigt.

(47) Sandell Perkins, eine andere Ausrüstungs-Verleihfirma und einer von Baucos Hauptkunden, hatte auch einige der gleichen Schwierigkeiten wie Firth. Seine Rabatte wurden von Hilti wegen des Ankaufs von Bauco-Bolzen, nicht wegen einer geringeren Auftragsmenge, einseitig reduziert (1). Dies war ein Beispiel von Hiltis Politik gegenüber nicht unterstützungswürdigen Ausrüstungs-Verleihfirmen. Nach Gesprächen zwischen Hilti und den Dienststellen der Kommission betreffend die Verpflichtungserklärung im allgemeinen gewährte Hilti Sandell Perkins wieder aus eigener Initiative den früheren höheren Rabatt — Schreiben von Hilti vom 17. Dezember 1985.

p) Sonstiges Verhalten nach der Verpflichtungserklärung

(48) Im vorgenannten Fall von Firth wurde beschrieben, wie Hilti nach der Verpflichtungserklärung versucht hat, eine Politik durchzuführen, derzufolge die Anzahl der ohne Bolzen bestellten Kartuschen auf eine „früheren Bedürfnissen" entsprechende Menge beschränkt wurde. Es konnte durchaus sein, daß Unternehmen, die Kunden von Bauco oder Eurofix waren, wegen Hiltis Politik der Kopplung oder der Reduzierung von Rabatten früher niedrige Liefer-„Bedürfnisse" gehabt hatten. Ein Beispiel von Hiltis Verhaltensweisen nach der Verpflichtungserklärung war ihr Versuch, die Fa. Flag Hire auf 2 000 Kartuschen im Monat zu beschränken, die jedoch 25 000 Kartuschen bestellt hatte. Nach Gesprächen zwischen Hilti und den Dienststellen

(1) Sandell Perkins war in internen Hilti-Dokumenten — Vermerk vom 14. Mai 1985 — als ein Kunde von Bauco identifiziert worden.

der Kommission über die Einhaltung der Verpflichtungserklärung im allgemeinen wurde diese Politik wieder aufgegeben (vgl. Hiltis Schreiben vom 17. Januar 1986 an die Kommission).

(49) Offenbar liefert Hilti nunmehr im allgemeinen Kartuschenstreifen ohne Bolzen. Anscheinend ist es jedoch weiterhin Hiltis Praxis, in bestimmten Fällen niedrigere Mengenrabatte bei Bestellungen von Kartuschen allein zu gewähren. Diese Politik kann von solchen Bestellungen abhalten. Hiltis Schreiben vom 17. Januar 1986 an die Kommission betrifft einen Kunden, dem ein Rabatt von nur 10 % anstelle des normalen Mengenrabatts von 25 % für eine Bestellung von 25 000 Kartuschen angeboten wurde. Tatsächlich wendet Hilti offenbar immer noch ihre geheime und einseitige Politik unterschiedlicher Rabatte für unterstützungsfähige und nicht unterstützungsfähige Ausrüstungs-Verleihfirmen an, für die eins der maßgeblichen Kriterien Markenloyalität im allgemeinen und der Erwerb von Hilti-Treibladungen im besonderen ist.

V. WIRTSCHAFTLICHE FOLGEN VON HILTIS VERHALTEN

(50) Hilti ist der bei weitem wichtigste Hersteller und Lieferer von Treibladungen im Gemeinsamen Markt. Es ist ihr auch gelungen, die Marktdurchdringung unabhängiger Bolzen- und Kartuschenstreifen-Hersteller, die Treibladungen für Hilti-Bolzenschußgeräte verkaufen wollen, zu beschränken, so daß diese unabhängigen Hersteller nur einen relativ kleinen Anteil der in Hilti-Bolzenschußgeräten verwendeten Treibladungen liefern.

(51) Hilti konnte sehr unterschiedliche Preise auf den Märkten der einzelnen Mitgliedstaaten berechnen. Selbst unter Zugrundelegung der von Hilti angegebenen Zahlen (die nach Auffassung der Kommission die Unterschiede unterschätzen und bestimmte Mitgliedstaaten ausschließen) können die Preisunterschiede zwischen Mitgliedstaaten in den Fällen, in denen Hilti den Vertrieb selbst übernimmt, soviel wie (...) % bei Bolzenschußgeräten, (...) % bei Kartuschenstreifen und (...) % bei Bolzen betragen. Werden die Mitgliedstaaten berücksichtigt, in denen Hilti über unabhängige Vertriebsunternehmen tätig ist, so können die Unterschiede soviel wie (...) % bei Bolzenschußgeräten, (...) % bei Kartuschenstreifen und (...) % bei Bolzen betragen. Außerdem kann sich Hilti sehr große Handelsspannen bei ihren einzelnen Produkten erlauben. In Mitgliedstaaten, in denen Hilti selbst vertreibt, kann der Kalkulationsaufschlag soviel wie (...) % bei Bolzenschußgeräten, (...) % bei Kartuschenstreifen und (...) % bei Bolzen betragen. Werden die einzelnen Verrechnungspreise zwischen der Hilti AG und ihren Tochterunternehmen berücksichtigt, so würden die Kalkulationsaufschläge tatsächlich noch höher erscheinen. Diese Kalkulationsaufschläge sollten im Lichte der Tatsache gesehen werden, daß die Vertriebskosten für Hiltis Tochtergesellschaften etwa (...) % der Einnahmen minus der Beschaffungskosten betragen.

VI. BEWEISE UND BEGRÜNDUNG

(52) Um den Nachweis für das vorgenannte Geschäftsverhalten zu erbringen, hat die Kommission Beweismaterial beachtlichen Umfangs, nicht nur von beiden Beschwerdeführern, die die Auswirkungen dieser Politiken am Markt spürten, und ihren Kunden, gegen die Hiltis Politiken auch gerichtet waren, sondern auch Beweismaterial aus Hiltis Schreiben oder internen Vermerken. Das gilt trotz der Ttsache, daß es im allgemeinen Hiltis Politik war, ihre Kunden nicht schriftlich über ihre Politiken oder die Gründe dafür zu unterrichten (z. B. der interne Hilti-Vermerk vom 4. März 1985). Es trifft zu, daß nach Beschwerdeeinlegung oder nach der Nachprüfung durch die Kommission und der Mitteilung der Beschwerdepunkte die meisten dieser Verhaltensweisen eingeräumt worden sind. Hilti gibt diese Verhaltensweisen zwar zu, doch hält sie daran fest, daß sie sich durch Anliegen der Sicherheit, die Notwendigkeit, eine angemessene Ausbildung zu gewährleisten, sowie das Erfordernis leiten ließ, der Norm nicht genügende Treibladungen vom Markt auszuschließen. Auf diese Argumente wird unten in der rechtlichen Würdigung eingegangen.

B. RECHTLICHE BEURTEILUNG

a) Artikel 86

(53) Nach Artikel 86 EWG-Vertrag ist jede mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen, soweit dies dazu führen kann, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten.

b) Die Unternehmen

(54) Diese Entscheidung ist an Hilti AG (Liechtenstein) gerichtet, die die Tätigkeit ihrer der Hilti-Gruppe angehörenden Tochterunternehmen unmittelbar oder mittelbar kontrolliert. Obwohl einige der oben beschriebenen Geschäftspolitiken von Hilti-Tochterunternehmen durchgeführt wurden, insbesondere der Hilti GB (gegen die die ursprüngliche Beschwerde eingereicht wurde), besteht dem vorliegenden Beweismaterial zufolge kein Zweifel daran, daß diese allgemeinen Geschäftspolitiken unter Leitung oder mit Wissen der Hilti AG durchgeführt wurden, wenn das nicht sogar für jeden einzelnen Fall galt, in dem diese Politiken zur Anwendung gelangten [1]. Die Strategie zu versuchen, unabhängige Bolzenhersteller daran zu hindern, Bolzen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten zu liefern, ist die Politik der Hilti AG. Hilti AG ist infolgedessen für jede Handlung ihrer Tochterunternehmen, die gemäß der Politik der Gruppe vorgenommen wurde, sowie für ihre eigene Rolle in den Angelegenheiten verantwortlich, gegen die als gemeinschaftsrechtswidriges Verhalten Beschwerde eingereicht wurde. Hilti AG und ihre Tochterunternehmen sind demnach als ein einziges Unternehmen im Sinne von Artikel 86 anzusehen.

[1] Vgl. z. B. Schreiben der Hilti AG vom 15. Juni 1983 an Hilti GB.

c) **Der relevante Markt**

Die Auffassung der Kommission

(55) Bei den meisten Marken von Bolzenschußgeräten müssen insbesondere Kartuschenstreifen und in geringerem Maße Bolzen an die bestimmte Marke des Bolzenschußgerätes angepaßt werden, um ordnungsgemäß zu funktionieren. Der Anwender eines Hilti-Bolzenschußgeräts braucht infolgedessen einen Vorrat von Kartuschenstreifen wie auch von Bolzen, die spezifisch für die Verwendung in diesem Bolzenschußgerät hergestellt sind. Die relevanten Produktmärkte in dieser Sache sind folglich die getrennten Märkte für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Hilti-kompatible Bolzen. Es sind insofern getrennte Märkte, als von der Lieferseite Bolzen und Kartuschenstreifen mit völlig anderen Techniken und vielfach von anderen Firmen hergestellt werden. Für die Nachfrageseite ist es zutreffend, daß ein Anwender die gleiche Anzahl Bolzen und Kartuschenstreifen benötigt; sie werden jedoch nicht notwendigerweise in gleichen Mengen gekauft. Das erklärt sich zum Teil daraus daß es bei Bolzen viel unterschiedlichere Arten als bei Kartuschenstreifen gibt und daß Bolzen mitunter manuell und nicht mit einem Bolzenschußgerät angebracht werden. Es sollte jedoch bemerkt werden, daß ohne künstliche oder rechtliche Hindernisse für Hersteller, die Bolzen und Kartuschenstreifen bereits für eine Marke von Bolzenschußgeräten fertigen, die Hindernisse für die Aufnahme der Fertigung solcher Produkte für andere Marken von Bolzenschußgeräten relativ geringfügig sind. Außerdem stellen auch Bolzenschußgeräte einen getrennten relevanten Markt dar, was in diesem Fall berücksichtigt werden muß.

(56) Während Hilti folglich auf den getrennten relevanten Märkten für Kartuschenstreifen und Bolzen im allgemeinen potentieller Wettbewerber ist, ist sie auf den Märkten für Kartuschenstreifen und Bolzen für die Verwendung in ihren eigenen Bolzenschußgeräten direkter Wettbewerber. Hiltis Kartuschenstreifen sind in der ganzen Gemeinschaft patentrechtlich geschützt (mit Ausnahme Griechenlands und Deutschlands, wo die Patente 1986 erloschen, und des Vereinigten Königreichs, wo die Patente den Regelungen über die Zwangslizenz unterliegen). Im Vereinigten Königreich beansprucht Hilti außerdem Urheberrechtschutz für ihre Kartuschenstreifen. Das hat unabhängige Hersteller von Kartuschenstreifen daran gehindert, solche Streifen zu fertigen oder zu verkaufen. Bei Bolzen besteht jedoch kein solches rechtliches Hindernis; ohne Hiltis Politik, den Verkauf von Bolzen mit dem Verkauf patentierter Kartuschenstreifen zu koppeln, oder Maßnahmen gleicher Wirkung bestünden für andere Bolzenhersteller keine bedeutenden Hindernisse, die ihrem Zutritt zum Markt für Hilti-kompatible Bolzen entgegenstünden.

Der räumlich relevante Markt für Bolzenschußgeräte und Hilti-kompatible Treibladungen ist die gesamte EWG. Die Produkte können wegen des Fehlens jeder künstlichen Schranke in jeden Teil der EWG und ohne außergewöhnliche Kosten transportiert werden.

Die Auffassung von Hilti

(57) Die Kommission akzeptiert nicht die von Hilti vorgetragene Ansicht, daß Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen als ein integrales System anzusehen sind: Direktbefestigungssysteme. Gerade die Tatsache, daß es unabhängige Hersteller von Bolzen und Kartuschenstreifen gibt, die keine Bolzenschußgeräte fertigen, zeigt, daß für diese Artikel unterschiedliche Lieferbedingungen gelten. Außerdem lassen sich einige Hersteller von Bolzenschußgeräten zumindest einen Teil ihrer Treibladungen von unabhängigen Herstellern von Bolzen und Kartuschenstreifen liefern. Hilti selbst zieht Dynamit Nobel und Cartoucherie de Surville (und früher Fiocchi) heran, die ihre Tochter- und Vertriebsunternehmen unabhängig und direkt mit Kartuschenstreifen beliefern. Einige unabhängige Bolzenhersteller liefern auch Bolzen an Hersteller von Bolzenschußgeräten. Schließlich sollte auf der Nachfrageseite bemerkt werden, daß der Kauf eines Bolzenschußgeräts eine Kapitalinvestition ist, die bei normalem Gebrauch über einen relativ langen Zeitraum gebraucht und amortisiert wird. Kartuschenstreifen und Bolzen stellen laufende Ausgaben für Anwender dar und werden dem jeweiligen Bedarf entsprechend gekauft. Bolzenschußgeräte und Treibladungen werden nicht zusammen gekauft; die Kaufentscheidung hängt von unterschiedlichen Erwägungen ab. Auf diese Umstände wurde in Hiltis Schreiben vom 23. März 1983 an die Kommission hingewiesen, in dem Bolzen, Kartuschenstreifen und Bolzenschußgeräte tatsächlich als getrennte Märkte angesehen werden. Es darf infolgedessen der Schluß gezogen werden, daß für Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen selbst wenn zwischen ihnen ein Zusammenhang besteht, unterschiedliche Liefer- und Nachfragebedingungen gelten und daß sie getrennte Produktmärkte darstellen.

(58) So wie die Kommission nicht akzeptieren kann, daß Direktbefestigungssysteme als ein einziger Markt anzusehen sind, akzeptiert die Kommission nicht Hiltis Ansicht, daß diese Systeme Teil des relevanten Marktes der Befestigungssysteme im allgemeinen für die Bauindustrie sind. Es mag sein, daß für jede Montageart, die mit Bolzenschußgeräten ausgeführt werden kann, mindestens eine technisch annehmbare Alternative besteht. Befestigungen können mit Handbohrern oder Handbohrmaschinen und in bestimmten anderen Fällen durch Punktschweißen, mit gewindefurchenden Schrauben, Nieten oder Bolzen und Muttern vorgenommen werden. Aus nachstehenden Gründen stellen keine dieser Befestigungsmethoden Teil des gleichen relevanten Marktes wie Bolzenschußgeräte dar.

(59) Auf der Lieferseite werden die einzelnen Arten von Befestigungsgeräten in der Regel mit völlig getrennten Technologien, nach unterschiedlichen Lieferbedingungen und im allgemeinen von unterschiedlichen Firmen hergestellt (z. B. Bolzenschußgeräte und Punktschweißgeräte).

(60) Auf der Nachfrageseite ist die Kommission der Auffassung, daß, wenn Direktbefestigungssysteme und andere Befestigungsmethoden Teil des gleichen relevanten Marktes sein sollen, geringfügige, jedoch bezeichnende Erhöhungen (Kürzungen) des Preises eines Bolzenschußgerätes, eines Bolzens oder einer Kartusche zumindest eine spürbare Verlagerung der Nachfrage auf die alternative Befestigungsmethode (beziehungsweise von ihr weg) verursachen müßten. Mit anderen Worten, die einzelnen Befestigungsmethoden müßten allein aufgrund von geringfügigen Kostenveränderungen austauschbar sein. Nur unter diesen Umständen wäre es ausgeschlossen, daß eine Firma mit einem bedeutenden Anteil des Absatzes einer Befestigungsmethode in der Lage ist, eine nennenswerte Wirtschaftsmacht auszuüben und unabhängig von Kunden oder Wettbewerbern zu handeln. Wenn diese Umstände vorliegen, würde jedoch solche unabhängige Handlung oder Ausübung von Wirtschaftsmacht durch den Hersteller einer Befestigungsmethode einen starken Rückgang der Nachfrage nach der betreffenden Befestigungsart und einen entsprechenden Anstieg der Nachfrage nach anderen Befestigungsmethoden verursachen. Diese Erwägung ist infolgedessen für die Definition des relevanten Marktes für die Zwecke der Wettbewerbsregeln bedeutsam. Bei den betreffenden Produkten kann die jeweilige Nachfrage nach den einzelnen Arten von Befestigungsmethoden jedoch nicht so preissensibel sein, daß die Folge davon ist, daß sie Teil des gleichen relevanten Marktes sind. Tatsächlich wurden trotz Hiltis Verhalten keine solchen Verlagerungen festgestellt. Die Gründe dafür werden weiter unten dargelegt.

(61) Viele Faktoren bestimmen die Wahl einer Befestigungsmethode, die für eine ganz bestimmte Montage an einem bestimmten Ort verwendet werden soll, insbesondere

61.1. die einzelnen technischen Möglichkeiten, eine bestimmte Befestigung vorzunehmen, die Art der zu befestigenden Werkstoffe und die Zuverlässigkeit des erforderlichen Geräts unter Berücksichtigung der am Befestigungsort herrschenden Bedingungen;

61.2. die Verfügbarkeit des Geräts und die praktische Durchführbarkeit der einzelnen technischen Möglichkeiten für die betreffende Montage;

61.3. die Tragfähigkeit und die erforderliche Dauerhaftigkeit der vorzunehmenden Befestigung;

61.4. die technischen Kentnisse oder Erfahrungen der für die Ausführung der Befestigung verfügbaren Arbeitskräfte;

61.5. Vorschriften und Gesetzte im Bauwesen;

61.6 Zeitzwänge für die Beendigung der Montage oder des Vertrags;

61.7. die Kosten der Befestigungen, die nicht nur die Kosten des Materials (Bolzen und Kartusche im Falle der Direktbefestigungssysteme) umfassen, sondern auch die Vorbereitungszeit für die Montage und die für die Vornahme der Befestigungen erforderliche Zeit (Lohn des Monteurs), darunter auch, soweit erforderlich, für die Erschließung von Stromquellen.

(62) Direktbefestigungssysteme weisen daher bestimmte Merkmale auf, die sich mitunter radikal von anderen Befestigungsmethoden unterscheiden und die für die Wahl einer Befestigungsmethode von Belang sind, die für eine bestimmte Montage an einem bestimmten Ort verwendet werden soll.

— Zum einen

62.1. sind Direktbefestigungssysteme sehr vielseitig und leicht tragbar. Mit ihnen kann eine Vielzahl von Befestigungsarten durchgeführt werden (z. B. Metall auf Metall, Holz auf Beton), und sie erfordern keine Stromquellen am Montageort;

62.2. ist für eine Befestigung keine Vorbereitungszeit erforderlich (Punktschweißen beispielsweise, ein alternatives Verfahren für bestimmte Befestigungen von Metall auf Metall, erfordert eine Vorbereitungszeit von 45 Minuten);

62.3. ist bei Direktbefestigungssystemen im Vergleich zu einigen anderen Befestigungsmethoden die Belastung des Monteurs sehr gering;

62.4. erfordert eine einzelne Befestigung mit einem Direktbefestigungssystem erheblich weniger Zeit als alternative Befestigungsmethoden (den von Hilti gegebenen Beispielen zufolge kann eine Befestigung mit einem Direktbefestigungssystem ein Fünftel der Zeit einer Befestigung mit einer gewindefurchenden Schraube und können Direktbefestigungssysteme ein Drittel der Zeit beanspruchen, die zwei Befestigungen mit Bohrer und Abstützbolzen zur Befestigung einer Metallhalterung auf Betonboden erfordern).

— Zum anderen

62.5. sind die für eine Befestigung verwendeten Bolzen und Kartuschen oft wesentlich teurer als das bei anderen Befestigungsmethoden verwendete Material (z. B. bei dem von Hilti gegebenen Beispiel der Metallhalterung betragen die Kosten des Bolzens und der Kartusche mehr als das Dreieinhalbfache der Kosten des bei der alternativen Befestigungsmethode verwendeten Materials (Schraube und Dübel);

62.6. können auf bestimmten Materialien mit Direktbefestigungssystemen keine Befestigung vorgenommen werden;

62.7. weisen bestimmte andere Befestigungsmethoden eine viel höhere Tragfähigkeit als Direktbefestigungsysteme auf, bei denen die Tragfähigkeit im Einzelfall nie ohne einen zerstörenden Test genau festgestellt werden kann (insbesondere bei Beton);

62.8. kann bei bestimmten alternativen Befestigungsmethoden die Tragfähigkeit zuvor besser berechnet werden;

62.9. ergibt sich aus technischen Gründen eine gewisse Unzuverlässigkeit der mit Direktbefestigungssystemen vorgenommenen Befestigungen, die zu einem Versagen eines bestimmten Prozentsatzes dieser Befestigungen führt. Infolgedessen ist eine bestimmte Mindestzahl von Befestigungen stets erforderlich. Außerdem kann der Monteur aufgrund dieses Faktors gezwungen sein, eine größere Anzahl Befestigungen als bei anderen Befestigungssystemen vorzunehmen und/oder zu einem späteren Termin noch einmal zu kommen und die fehlerhaften Befestigungen auszuwechseln;

62.10. zeigt sich der Umstand, daß mit einem Direktbefestigungssystem keine angemessene und zuverlässige Befestigung erfolgt, bei bestimmten Materialien unter Umständen erst, nachdem das Testobjekt zerstört wird;

62.11. können, da Bolzen für Direktbefestigungssysteme aus technischen Gründen nicht aus rostfreiem Stahl hergestellt werden können, unter bestimmten Bedingungen trotz einer Zinkbeschichtung Zweifel an ihrer langfristigen Dauerhaftigkeit und Widerstandsfähigkeit gegenüber Rost bestehen;

62.12. sind für bestimmte Anwendungen Befestigungen mit Hilfe von Direktbefestigungssystemen nach den baurechtlichen Vorschriften einiger Mitgliedstaaten verboten.

(63) Wegen der Vielzahl von Faktoren, die die Wahl der zu verwendenden Befestigungsmethode bestimmten, und der sehr unterschiedlichen Merkmale (ob wirtschaftlicher, rechtlicher oder technischer Art) von Direktbefestigungssystemen und anderen Befestigungsmethoden können sie nicht als Teil des gleichen relevanten Marktes bezeichnet werden. Die Wahl der optimalen Befestigungsmethode erfolg aufgrund einer spezifischen Befestigungsanwendung an einem spezifischen Ort (mit all den technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Erwägungen, die zwischen spezifischen Anwendungen und Orten variieren können), Angesichts der zahlreichen Faktoren, die bei dieser Wahl mitspielen, und der Tatsache, der Befestigungselemente normalerweise einen sehr geringen Anteil der Baukosten ausmachen, deutet alles darauf hin, daß die Preise der Elemente unterschiedlicher Befestigungsmethoden nicht das einzige oder ausschlaggebende Moment bei der Entscheidung sind, welche Befestigungsmethode für eine bestimmte Montage verwendet werden soll. Es ist infolgedessen nicht denkbar, daß geringfügige Änderungen des Preises eines Bolzenschußgeräts, eines Bolzens und/oder einer Kartusche eine unmittelbare und bedeutende Verlagerung auf alternative Befestigungsmethoden bzw. weg von alternativen Befestigungmethoden verursachen würden.

(64) Unter Zugrundelegung bestimmter Anahmen über Lohn- und Zubehörkosten erreichen bei einer begrenzten Anzahl spezifischer Befestigungen die realen Gesamtkosten einer Befestigung mit Hilfe eines Direktbefestigungssystems oder einer alternativen Methode möglicherweise einen ähnlichen Betrag; es mag sein, daß für einige dieser Befestigungen die rechtlichen und technischen Faktoren bei der Wahl der Befestigungsmethode nicht entscheidend sind. Unter diesen begrenzten Umständen und für diese Befestigungen gehen Monteuer möglicherweise aufgrund relativer Preisverlagerungen bei den einzelnen Befestigungsmethoden auf Direktbefestigungssysteme oder auf eine andere Befestigungsmethode über bzw. nehmen davon Abstand. Das trifft jedoch nicht auf die Mehrheit der Befestigungsmethoden zu; geringfügige relative Preisveränderunge werden zwar ein Element, doch nicht der ausschlaggebende Faktor bei der Wahl der Befestigungsmethode sein (1).

(65) Diese Argumentation wird durch das Material unterstützt, das Hilti vorgelegt hat, um die jeweiligen Kosten unterschiedlicher Befestigungsmethoden für spezifische Befestigungen zu zeigen. In den meisten vorgetragenen Fällen würde eine geringfügige, jedoch bezeichnende Änderung des Preises von Bolzen und/oder Kartuschen im Vergleich zu anderen Befestigungsmethoden (z. B. Schraube und Dübel) die Rangfolge für die billigste Methode für die Befestigung nicht verändern. In vielen Fällen stellten die Kosten des bei den einzelnen Befestigungsmethoden gebrauchten Zubehörs nur einen Bruchteil der Gesamtkosten der Befestigung dar. In jedem Fall ist die Kommission der Auffassung, daß die Beispiele insofern nicht kritisch sind, als sie nur einigen der wirtschaftlichen Erwägungen Rechnung tragen, die bei einer umfassenden vergleichenden Kostenanalyse berücksichtigt werden könnten, und als sie auf hochspezifischen Arbeiten und Annahmen (z. B. hinsichtlich der Lohnsätze) gestützt sind. Infolgedessen ist es gefährlich, aus den Beispielen allgemeine Schlußfolgerungen zu ziehen. Außerdem können alle vorgenannten technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Erwägungen im Rahmen dieser vergleichenden Kostenbeispiele größtenteils nicht angemessen beurteilt werden.

(1) Beim Vergleich von Befestigungen mit Hilfe von geschweißten Dübeln und von Direktbefestigungssystemen gelangt man in Hiltis interner Dokumentation zu dem Schluß, die Entscheidung, ob geschweißte Dübel oder Direktbefestigungssysteme verwendet werden sollen, hängt nicht vom Preis der Treibladungen für Direktbefestigungssysteme ab. Andere vom Preis der Treibladungen unabhängige Faktoren sind für die getroffene Wahl entscheidend. Selbst wenn Hilti Treibladungen für Direktbefestigungssysteme „dumpen" würde, würde sich die Nachfrage infolgedessen nicht ändern.

d) **Marktbeherrschung**

(66) Bei Kartuschenstreifen im allgemeinen erreicht Hiltis Verkaufsanteil in der EWG schätzungsweise mindestens ihren Anteil am Markt für Bolzenschußgeräte — etwa (...) %. Am Markt für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen in der EWG, dem relevanten Markt für die Zwecke dieser Entscheidung, ist ihr Anteil jedoch wesentlich höher, weil unabhängige Kartuschenstreifen-Hersteller in diesen bestimmten Teilmarkt nicht eingedrungen sind: Tatsächlich verkauft Hilti in der EG praktisch alle in ihren eigenen Bolzenschußgeräten verwendeten Kartuschen. Hiltis Kartuschenstreifen genießen Patentschutz (der in einigen Mitgliedstaaten gerade erst erlischt), und im Vereinigten Königreich wird für sie Urheberrechtsschutz beansprucht, was es jedem Kartuschenstreifen-Hersteller praktisch unmöglich machte, in den Markt für Hilit-kompatible Kartuschenstreifen einzudringen. Ohne jeden Patentschutz oder angeblichen Urheberrechtsschutz sind die Hindernisse, die der Aufnahme der Produktion von Plastikstreifen (d. h. ohne Kartuschen) entgegenstehen, offenbar relativ geringfügig. Die einzelnen Messingkartuschen sind schwieriger herzustellen, doch es gibt unabhängige Lieferer.

(67) Was Kartuschenstreifen betrifft, so erreicht Hiltis Verkaufsanteil für Bolzen im allgemeinen schätzungsweise mindestens den Anteil, den sie am Markt für Bolzenschußgeräte auf sich vereinigt — etwa (...) %. Am Markt für Hilti-kompatible Bolzen in der EG, dem zweiten relevanten Markt für die Zwecke dieser Entscheidung, ist ihr Anteil etwas höher, jedoch nicht so hoch wie ihr Anteil am Markt für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen. Das liegt darin begründet, daß bei der Durchdringung des Marktes für Hilti-kompatible Treibladungen unabhängige Bolzenhersteller mehr Erfolg — wenn auch noch in sehr begrenztem Maße — als unabhängige Kartuschenstreifenhersteller hatten. Diese anderen Wettbewerber, vor allem die Beschwerdeführer, haben jedoch kleine Marktanteile; ihr Absatz ist bisher auf das Vereinigte Königreich beschränkt. Es gibt einige technische Hindernisse für die Aufnahme der Produktion von Bolzen für Bolzenschußgeräte, jedoch die Tatsache, daß es unabhängige Bolzenhersteller gibt und daß andere Hersteller von Bolzenschußgeräten ihre eigenen Bolzen fertigen, zeigt, daß solche Hindernisse nicht unüberwindlich sind. Es gibt offenbar keine wirksamen Patente für Bolzen.

(68) Die beiden getrennten relevanten Märkte für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Bolzen sind von besonderer Bedeutung, da den der Kommission vorliegenden Schätzungen zufolge Hilti bei Bolzenschußgeräten einen Marktanteil von etwa (...) % in der EG hat. Das ist für alle Mitgliedstaaten ausgewiesen, für die Daten vorliegen. Hiltis Marktanteil für Bolzenschußgeräte ist viel größer als der der nächsten Wettbewerber (Spit und Impex), und alle anderen Wettbewerber haben relativ kleine Marktanteile.

(69) Neben der Stärke aufgrund ihres Marktanteils und der relativen Schwäche ihrer Wettbewerber hat Hilti andere Vorteile, die ihre Position am Markt für Bolzenschußgeräte stärken und erhalten helfen:

— ihr am meisten verkauftes Bolzenschußgerät, das Gerät DX 450, weist bestimmte neue, technisch günstige Merkmale auf, die noch patentrechtlich geschützt sind;

— Hilti nimmt bei der Forschung und Entwicklung eine äußerst starke Position ein und ist nicht nur bei Bolzenschußgeräten, sondern auch bei anderen Befestigungstechnologien eines der weltweit führenden Unternehmen;

— Hilti hat ein starkes und gut organisiertes Vertriebssystem — in der EWG hat sie Tochterunternehmen und in ihr Vertriebsnetz integrierte unabhängige Vertriebsunternehmen, die mit Kunden meist direkt Geschäfte abschließen;

— der Markt für Bolzenschußgeräte ist relativ gesättigt, wodurch neue Wettbewerber abgehalten werden können, da Verkaufs- oder Marktanteile nur noch im Ersatzgeschäft auf Kosten der bereits vorhandenen Wettbewerber erlangt werden können.

(70) Diese Überlegungen führen zu dem Schluß, daß Hilti in der EWG bei Bolzenschußgeräten wie auch auf den Märkten für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen eine beherrschende Stellung einnimmt. Das sind die relevanten Märkte für die Zwecke dieser Entscheidung. Es sollte hervorgehoben werden, daß in diesem besonderen Fall die relevanten Märkte für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen wegen des hohen Anteils, den Hilti beim Verkauf von Bolzenschußgeräten auf sich vereinigt, wichtig sind. Wegen dieses hohen Anteils müssen unabhängige Hersteller von Bolzen und Kartuschenstreifen Bolzen und/oder Kartuschenstreifen herstellen, die in Hilti-Werkzeugen verwendet werden können, wenn sie für mehr als ein kleines Marktsegment herstellen und auf diese Weise die für die Wettbewerbsfähigkeit wie auch für die Rentabilität erforderlichen Skalengewinne erzielen sollen.

(71) Hiltis Marktmacht und Marktbeherrschung liegen vor allem in ihrem hohen Anteil am Absatz von Bolzenschußgeräten in Verbindung mit dem Patentschutz für ihre Kartuschenstreifen begründet. Sie nimmt eine wirtschaftliche Stellung ein, die es ihr ermöglicht, die Erhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf den relevanten Märkten für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen zu

verhindern. Tatsächlich belegt Hiltis Geschäftsverhalten, das weiter oben beschrieben wurde und nachstehend analysiert wird, ihre Fähigkeit, auf den betreffenden relevanten Märkten unabhängig und ohne gebührende Berücksichtigung von Wettbewerbern oder Kunden zu handeln. Außerdem zeigt Hiltis Preispolitik, die auch beschrieben wurde, die Fähigkeit, die Bedingungen, unter denen sich der Wettbewerb entwickeln wird, zu bestimmen oder zumindest erheblich zu beeinflussen. Dieses Verhalten und seine wirtschaftlichen Folgen wären normalerweise nicht zu beobachten, wenn ein Unternehmen einem tatsächlichen Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist. Die Kommission ist daher der Auffassung, daß Hilti auf den beiden getrennten relevanten Märkten für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen eine beherrschende Stellung einnimmt.

(72) Selbst wenn es zuträfe, daß, wie Hilti argumentiert, Bolzenschußgeräte Teil eines größeren Marktes sind, und mit anderen Befestigungsmethoden im allgemeinen im Wettbewerb stehen, würde das obige Analyse hinsichtlich der relevanten Märkte für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen und Hiltis Beherrschung, dieser Märkte nicht ändern. Für die unabhängigen Hersteller dieses Zubehörs sind die relevanten Märkte, auf denen sie Wettbewerber sind, die Märkte für Hiltikompatible Treibladungen. Sie sind auch zumindest potentiell Wettbewerber auf dem Markt für Treibladungen im allgemeinen. Hiltis Geschäftsverhalten, um das es in dieser Entscheidung geht, betrifft fast ausschließlich diese Hilti-kompatiblen Treibladungen, insbesondere ihren Versuch, ihre Macht auf dem Markt für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen auf den Markt für Hilti-kompatible Bolzen auszudehen. Die Handlungsfreiheit, die sie auf diesen Märkten ohne Rücksicht auf andere Wettbewerber und sogar Kunden wie Vertriebsunternehmen ausübte, ist Indiz für diese Marktbeherrschung. Durch ihr Verhalten und die Macht aufgrund ihrer Stellung am Markt für Kartuschenstreifen war Hilti in der Lage, einen wirksamen Wettbewerb von seiten unabhängiger Hersteller von Hilti-kompatiblen Bolzen ernsthaft zu beschränken. Wenn ein Monteur von seiner Investition in ein Hilti-Bolzenschußgerät profitieren soll, so braucht er einen Vorrat Hilti-kompatibler Kartuschen und Bolzen. Das sind die relevanten Märkte für die unabhängigen Hersteller von Hiltikompatiblen Treibladungen, auf denen Hilti sowohl Wettbewerber als auch marktbeherrschend ist.

(73) Die Kommission hat eine von Hilti vorgelegte ökonometrische Studie, die sich auf die Definition des relevanten Marktes bezieht, sorgfältig geprüft. Diese Studie gelangt zu dem Schluß, daß aufgrund einer bedeutenden Kreuzpreiselastizität Befestigungen mit Hilfe von Bolzenschußgeräten und von Bohrmaschinen auf dem gleichen relevanten Markt miteinander im Wettbewerb stehen. Die Kommission kann diese Schlußfolgerungen nicht akzeptieren. Zum einen sind die relevanten Märkte, auf denen die meisten Mißbräuche erfolgt sind und um die es in dieser Entscheidung infolgedessen in erster Linie geht, die Märkte für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Bolzen. Zum anderen führen die in der Studie benutzten Daten und die verwendete Methodologie zu Folgerungen, die nach den Umständen des konkreten Falles nicht zu Ergebnissen führen, die den Realitäten des Marktes genau zu entsprechen scheinen. Insbesondere reimen sich die Ergebnisse dieser Studie nicht mit der Tatsache zusammen, daß die Preise für Bolzenschußgeräte und Treibladungen tatsächlich stark zwischen Mitgliedstaaten varriieren. Wäre die Nachfrage nach Direktbefestigungssystemen so preisreagibel, wie in der Studie anklingt, so wäre es höchst unwahrscheinlich, daß die Preisunterschiede zwischen Mitgliedstaaten längerfristig Bestand hätten. Im Gegenteil, diese Preisunterschiede bestätigen vielmehr die Marktbeherrschung Hiltis und ihre Fähigkeit, den Preis von Bolzenschußgeräten und Treibladungen festzusetzen, ohne daß ein Einfluß einer Kreuzpreiselastizität auf verbundenen Märkten zum Tragen kommt. Außerdem ist die Kommission der Ansicht, daß die vorgetragenen ökonometrischen Ergebnisse keineswegs eindeutig die positiven Schlußfolgerungen der Studie tragen. Schließlich braucht die Methode der Studie eine Verfeinerung, bevor endgültige Ergebnisse festgestellt werden können.

e) Mißbrauch dieser marktbeherrschenden Stellung

(74) Hilti hat ihre beherrschende Stellung in der EG auf den relevanten Märkten für Bolzenschußgeräte und — am wichtigsten — den Märkten für Hiltikompatible Kartuschenstreifen und Bolzen mißbraucht. Sie hat dies vor allem durch ihre Versuche getan, unabhängigen Herstellern Hiltikompatibler Treibladungen den Marktzutritt zu verwehren oder zu erschweren. Hiltis Versuche, den Marktzutritt anderer Unternehmen zu verhindern oder zu erschweren, gingen über die einem beherrschenden Unternehmen rechtmäßig verfügbaren Mittel hinaus. Die einzelnen Aspekte des Geschäftsverhaltens von Hilti waren auf diesen Zweck zugeschnitten und sollten verhindern, daß Hilit-kompatible Kartuschenstreifen frei erhältlich sind. Ohne die Verfügbarkeit Hilti-kompatibler Kartuschenstreifen, für die Hilti bis vor kurzem in der EG Patentschutz genoß, wurden unabhängige Hersteller Hilti-kompatibler Bolzen bei der Durchdringung des Marktes ernsthaft behindert. Außerdem wurden Kunden gezwungen, sich sowohl für Kartuschen als auch für Bolzen für ihre Hilti-Bolzenschußgeräte an Hilti zu wenden. Durch Beschränkung des wirksamen Wettbewerbs durch Marktneulinge konnte Hilti ihre beherrschende Stellung erhalten. Die Fähigkeit, ihre rechtswidrigen Politiken durchzuführen, liegt in ihrer Macht auf dem Markt für Hilti-kompatible

Kartuschenstreifen und Bolzenschußgeräte begründet (wo ihre Marktposition am stärksten ist und die Hindernisse, die einem Marktzutritt entgegenstehen, am größten sind) und zielt auf eine Verstärkung der Marktbeherrschung auf dem Markt für Hilti-kompatible Bolzen ab (wo sie gegenüber neuen Wettbewerbern potentiell verwundbarer ist). Die einzelnen Aspekte dieser globalen Politik der Behinderung von Marktneulingen auf dem Markt für Hilti-kompatible Bolzen durch Verhinderung der freien Verfügbarkeit von Kartuschenstreifen werden nachstehend angegeben.

Die meisten Mißbräuche wurden im Vereinigten Königreich — als einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes — durchgeführt oder hatten dort ihren Mittelpunkt. Mindestens ein Mißbrauch hatte aber unmittelbare Auswirkungen in anderen Mitgliedstaaten, außerdem zielte die Strategie Hiltis mittelbar auf das gesamte Gebiet der EG in dem Versuch, sowohl schon den Eintritt in den Markt von Neulingen abzuwehren als auch andere gewinnträchtige Wechselkursunterschiede zu verhindern.

i) Verkaufskopplung, niedrigere Preisnachlässe und sonstige diskriminierende Politiken bei Bestellungen von Kartuschen allein

(75) Wird der Verkauf patentierter Kartuschenstreifen davon abhängig gemacht, daß eine entsprechende Menge Bolzen bestellt wird, so ist das Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, was auch für niedrigere Preisnachlässe und sonstige oben beschriebene diskriminierende Politiken bei Bestellungen von Kartuschen allein gilt. Diese Politiken lassen dem Verbraucher keine Wahl hinsichtlich der Bezugsquelle für seine Bolzen und beuten ihn somit in mißbräuchlicher Weise aus. Außerdem bezwecken oder bewirken all diese Politiken, unabhängige Bolzenhersteller, die die beherrschende Stellung Hiltis gefährden können, vom Markt auszuschließen. Bei der Verkaufskopplung und der Kürzung von Rabatten handelt es sich nicht um einzelne Vorfälle, sondern um eine allgemein angewandte Politik.

ii) Einwirkung auf unabhängige Vertriebsunternehmen, damit diese bestimmte Exportaufträge nicht ausführen

(76) Aufgrund dieser Politiken mußten sich die unabhängigen Bolzenhersteller, wenn sie ihre Bolzen verkaufen wollten, ihre eigenen Vorräte an Hilti-kompatiblen Kartuschenstreifen beschaffen. Beide Beschwerdeführer versuchten, Hilti-Kartuschenstreifen aus den Niederlanden einzuführen. In dem Versuch, die Politik der Verkaufskopplung im Vereinigten Königreich zu verstärken, wo sich unabhängige Bolzenhersteller dagegen zur Wehr setzten, wirkte Hilti, sowie sie sich über die Quelle der Kartuschenstreifen im klaren war, auf ihr niederländisches Vertriebsunternehmen ein, deren Lieferung einzustellen. Diese Handlung machte diese Lieferquelle für Kunden zunichte und hatte außerdem die Wirkung, daß der Gemeinsame Markt aufgeteilt wurde.

Hilti wies sogar alle ihre unabhängigen Händler an, im Vereinigten Königreich Aufträge bestimmter Kunden nicht auszuführen, die zum damaligen Zeitpunkt von Hilti selbst beliefert wurden. Dadurch sollten unabhängige Bolzenhersteller daran gehindert werden, Lieferungen von Kartuschenstreifen zu erhalten, die angesichts der sonstigen mißbräuchlichen Verhaltensweisen von Hilti für den Zutritt zum Markt erforderlich waren.

iii) Weigerung, Bestellungen von Kartuschenstreifen von seiten alter Kunden oder Händlern, die diese wiederverkaufen könnten, vollständig auszuführen

(77) Darüber hinaus verweigerte Hilti ihren alten Kunden Kartuschenlieferungen, da sie mit deren möglichem Wiederverkauf an unabhängige Bolzenhersteller nicht einverstanden war. Dieser Eingriff in die Rechte eines Käufers, über Produkte zu verfügen, stellt einen Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung dar, zumal dann, wenn dadurch die freie Verfügbarkeit Hilti-kompatibler Kartuschenstreifen verhindert werden soll mit dem Ziel, den Zutritt zum Markt für Hilti-kompatible Bolzen zu verwehren.

iv) Vereitelung oder Verzögerung rechtmäßig erhältlicher Lizenzen im Rahmen von Hiltis Patenten

(78) Angesichts der vorgenannten Politiken und Hiltis Lieferverweigerung waren Bolzenhersteller gezwungen, sich nicht von Hilti hergestellte Kartuschenstreifen zu verschaffen, was eine Patentlizenz erforderte. Im Vereinigten Königreich war eine solche Lizenz gesetzlich ohne weiteres erhältlich. Obwohl eine solche Lizenz rechtlich erlangt werden konnte, versuchte Hilti doch, das Zustandekommen durch die Höhe der verlangten Lizenzgebühr zu verhindern. Aus internen Unterlagen von Hilti ergibt sich, daß die Gebühr objektiv nicht gerechtfertigt, sondern ein Versuch war, eine solche Lizenz zu verwehren oder zumindest in objektiv nicht vertretbare Weise hinauszuzögern. Obwohl die Gebühr für Eurofix vom Präsidenten des Patentamts in der von Eurofix beantragten Höhe festgesetzt wurde, bewirkte Hiltis Forderung einer hohen Gebühr, den Zeitpunkt, an dem die Lizenz wirksam werden konnte, erheblich hinauszuzögern. Hiltis Verhalten, vorsätzlich eine unangemessen hohe Gebühr mit dem alleinigen Ziel zu verlangen, die Erteilung einer Lizenz zu verhindern, stellt einen Mißbrauch einer beherrschenden Stellung dar.

Hilti wollte von Wettbewerbern getätigte Lieferungen von Kartuschenstreifen, bei denen sie eine beherrschende Stellung einnimmt, verhindern. Die Folge war, daß die Wirkung einer rechtlich ohne weiteres erhältlichen Lizenz beachtlich hinausgezögert oder eingeschränkt oder sogar zunichte gemacht wurde. Dieser Fall ist um so gravierender, als Hilti ihre Stellung bei Kartuschenstreifen benutzt, um den Wettbewerb bei Bolzen auszuschalten.

v) Gewährleistungsverweigerung ohne objektiven Grund

(79) Weiterer Ausdruck der von Hilti betriebenen Politik zu versuchen, den Verkauf von Bolzen unabhängiger Hersteller zu verhindern, war, daß bekanntgemacht wurde, daß keine Gewähr für Bolzenschußgeräte geleistet würde, wenn nicht von Hilti hergestellte Bolzen verwendet würden. Es mag zwar legitim sein, keine Gewähr zu leisten, wenn in einem bestimmten Fall ein nicht von Hilti hergestellter, mangelhafter oder qualitativ minderwertiger Bolzen ein schlechtes Funktionieren, einen vorzeitigen Verschleiß oder die Funktionsunfähigkeit eines Bolzenschußgeräts verursacht, doch stellt nach den Umständen des konkreten Falles eine solche allgemeine Politik einen Mißbrauch einer beherrschenden Stellung dar, insoweit sie noch ein weiteres indirektes Mittel ist, um Kunden den Zugang zu unterschiedlichen Lieferquellen zu verschließen. Außerdem hat Hilti keine Daten vorlegen können, aus denen sich ergibt, daß die Verwendung der von Hilti nicht hergestellten, derzeit verfügbaren Bolzen einen größeren Schaden, einen schnelleren vorzeitigen Verschleiß bzw. die Funktionsunfähigkeit der Hilti-Bolzenschußgeräten verursacht, als beim Gebrauch von Hilti-Bolzenschußgeräten zu erwarten wäre.

iv) Anwendung selektiver und diskriminierender Politiken, die gegen das Geschäft von Wettbewerbern und deren Kunden gerichtet sind

(80) Aus dem Beweismaterial ergibt sich, daß es Hiltis Politik ist, den Marktzutritt von Wettbewerbern, die Hilti-kompatible Bolzen herstellen, auf rechtswidrige Weise zu behindern. Mehrfach bot Hilti ganz gezielt einigen Hauptkunden dieser Wettbewerber besonders günstige Bedingungen an, um deren Loyalität zu gewinen, wobei sie in bestimmten Fällen soweit ging, Produkte kostenlos wegzugeben. Die Bedingungen waren insofern selektiv und diskriminierend, als anderen Kunden von Hilti, die ähnliche oder gleichwertige Mengen kauften, diese Sonderbedingungen nicht zugute kamen. Die Kunden von Hilti, die diese besonderen Angebote nicht erhielten, werden benachteiligt und tragen effektiv die Kosten der niedrigeren Preise für andere Kunden. Die Sonderangebote waren keine direkte Abwehrreaktion gegenüber Wettbewerbern, sondern spiegelten Hiltis im voraus festgelegte Politik wider zu versuchen, deren Zutritt zum Markt für Hilti-kompatible Bolzen zu behindern. Nur ein beherrschendes Unternehmen wie Hilti konnte eine solche Strategie durchführen, da es aufgrund seiner Marktmacht in der Lage ist, die Preise für all seine anderen Kunden von seinen selektiv diskriminierenden Rabatten unbeeinflußt zu lassen.

(81) Eine von Hilti ausgearbeitete alternative Strategie, um den Absatz ihrer Wettbewerber unrechtmäßig zu beschränken, fand in ihrer sorgfältig abgestimmten Politik Ausdruck, einige Hauptkunden dieser Wettbewerber ernsthaft zu schädigen oder sogar vom Markt auszuschließen. Interne Hilti-Unterlagen bestätigen völlig die Ansicht von Firth, daß sein Geschäft auf diese Weise ausgesucht wurde, indem zum einen Schwierigkeiten bei der Belieferung von Firth gemacht wurden und sein Rabatt auf ein unwirtschaftliches Niveau gesenkt und zum anderen die oben beschriebene selektive Vorzugsbehandlung gegenüber Kunden von Firth angewandt wurde. Die Anwendung einer solchen Politik schädigt nicht nur unmittelbar das Geschäft von Hiltis Wettbewerbern und ihren Kunden, sondern hat auch eine disziplinarische und wettbewerbsbeschränkende Wirkung auf andere potentielle Kunden für Bolzen unabhängiger Hersteller, insoweit ihnen ähnliche Politiken angedroht werden können, die sie sodann vom Kauf von nicht von Hilti hergestellten Bolzen abhalten würden.

Ein aggressiver Preiswettbewerb ist ein wesentliches Wettbewerbsinstrument. Eine selektiv diskriminierende Preispolitik eines marktbeherrschenden Unternehmens, mit der allein bezweckt wird, das Geschäft seiner Wettbewerber zu schädigen oder deren Marktzutritt zu unterbinden, während für die Mehrheit seiner anderen Kunden höhere Preise beibehalten werden, ist sowohl eine Ausbeutung dieser anderen Kunden als auch eine Wettbewerbsschädigung. Als solche stellt diese Politik ein mißbräuchliches Verhalten dar, durch das ein beherrschendes Unternehmen seine bereits erworbene Vormachtstellung am Markt verstärken kann. Der Mißbrauch im vorliegenden Fall hängt nicht von der Frage ab, ob die Preise unter den Gestehungskosten lagen (wie auch immer diese definiert werden — und in jedem Fall wurden einige Produkte unentgeltlich verteilt). Er hängt vielmehr davon ab, daß Hilti aufgrund ihrer Marktbeherrschung in der Lage war, Kunden ihrer Wettbewerber diskriminierende Sonderpreise anzubieten mit dem Ziel, das Geschäft der Wettbewerber zu schädigen, während gegenüber ihren eigenen gleichwertigen Kunden höhere Preise beibehalten wurden.

vii) Einseitige und geheime Anwendung einer Politik unterschiedlicher Preisnachlässe für unterstützungswürdige und nicht unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen und Händler im Vereinigten Königreich.

(82) Im Vereinigten Königreich wendet Hilti ein System unterschiedlicher Rabatte für unterstützungswürdige und nicht unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen an, demzufolge letztere die für unterstützungswürdige Händler erhältlichen normalen Mengenrabatte nicht bekommen. Tatsächlich erhielten diese nicht unterstützungswürdigen Ausrüstungs-Verleihfirmen früher vielfach den höheren Rabatt, der nunmehr unterstützungswürdigen Ausrüstungs-Verleihfirmen vorbehalten ist. Diese Politik gegenüber unterstützungsfähigen und nicht unterstützungsfähigen Händlern wurde von Hilti einseitig und ohne weitere Erklärung durchgeführt. Nicht unterstützungsfähigen Ausrüstungs-Verleihfirmen wurde einfach eine Kürzung ihres Preisnachlasses mitgeteilt, ohne jeden Versuch, die Kriterien zu erläutern, die der betreffenden Entscheidung zugrunde lagen. Bei der Auswahl unterstützungsfähiger Händler mögen zwar einige objektive Kriterien mitspielen, die höhere Rabatte rechtfertigen würden (z. B. Ausbildungsmaßnahmen oder ein höheres Auftragsvolumen), doch die Entscheidung eines Händlers, Treibladungen von Wettbewerbern zu kaufen, stellt ein unzulässiges Element bei dieser Auswahl dar.

(83) Angesichts der anderen von Hilti betriebenen Politiken und der Tatsache, daß die Entscheidung eines Vertriebsunternehmens, nicht von Hilti hergestellte Treibladungen zu kaufen, ein Kriterium bei der Entscheidung ist, einen höheren/niedrigeren Rabatt zu gewähren, ist die Kommission außerdem der Auffassung, daß diese Politik Bestandteil des allgemeinen, systematischen und organisierten Versuchs Hiltis ist, unabhängige Bolzenhersteller zu benachteiligen und infolgedessen den Wettbewerb von seiten dieser Hersteller zu unterbinden. Als solche hat diese Politik das gleiche Ziel wie die Kürzung des Rabatts im Falle von Bestellungen von Kartuschenstreifen ohne Bestellungen von Bolzen. Die Politik niedrigerer Rabatte für nicht unterstützungswürdige Händler stellt infolgedessen, soweit sie nicht auf einheitlich angewandte oder nicht objektiv gerechtfertigte Mengenkriterien gestützt ist, einen Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung dar. Das gilt insbesondere dann, wenn die Auswahlkriterien geheimgehalten werden und die Politik ohne jede Erklärung einseitig von Hilti durchgeführt wird.

viii) Verhalten nach der Verpflichtungserklärung

(84) Selbst nach ihrer Verpflichtungserklärung gegenüber der Kommission versuchte Hilti, Kunden, die Kartuschenstreifen ohne Bolzen bestellten, weiterhin auf die Menge ihrer früheren Kartuschenbestellungen oder auf 5 000 Kartuschen zu beschränken. Die Zahl „5 000" wurde vorher bei der von Hilti durchgeführten Überwachung verwendet, mit der sie versuchte, Kunden zu identifizieren, die Bolzen unabhängiger Hersteller verwandten. Diese Politik stellt demnach einen Versuch dar, ihre Kopplungspraktiken fortzusetzen, oder eine Anwendung von Durchführungsmaßnahmen gleicher Wirkung. Die diesbezügliche Verhaltensweise von Hilti hat sich offenbar nach Gesprächen zwischen Hilti und der Kommission geändert.

(85) Soweit der Kommission bekannt ist, wendet Hilti jedoch noch weiterhin heimlich und ohne Begründung ihr System geringerer Preisnachlässe für nicht unterstützungswürdige Händler an, für das eines der Kriterien die Verwendung von nicht von Hilti hergestellten Bolzen ist.

f) Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

(86) Hiltis mißbräuchliche Verhaltensweise hatte nicht nur eine spürbare und unmittelbare Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten, sondern wirkte sich auch auf die eigentliche Struktur des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt aus. Da im vorliegenden Fall bei Hilti-kompatiblen Treibladungen wenig Wettbewerb gegeben ist, kann jeder Eingriff in die sensible Wettbewerbsstruktur zu besonders deutlichen Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel führen.

86.1. Durch Druck auf ihre unabhängigen Vertriebsunternehmen versuchte Hilti, Exporte zu verhindern, die aufgrund der großen Preisunterschiede im Gemeinsamen Markt potentiell rentabel waren.

86.2. Hiltis mißbräuchliches Verhalten mußte sich auf die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben auswirken. Ihre Politiken waren darauf zugeschnitten, die Durchdringung des Marktes durch unabhängige Bolzenhersteller zu verhindern. Einige Politiken waren darauf ausgerichtet, diese Bolzenhersteller völlig vom Markt zu verdrängen.

86.3. Demzufolge wird sich der Handelsfluß in möglichen anderen Bahnen entwickeln als im Falle eines Fehlens der Mißbräuche, mit denen die Durchdringung des Marktes durch diese unabhängigen Bolzenhersteller behindert wurde.

g) Objektive Rechtfertigung

(87) Hilti hat Besorgnis über einige Aspekte hinsichtlich der Zuverlässigkeit, der Funktionsweise und der Sicherheit von Bolzenschußgeräten geäußert, die sich wie folgt zusammenfassen lassen :

87.1. Bediener von Bolzenschußgeräten müssen in der Verwendung von Bolzenschußgeräten und Treibladungen, insbesondere den Sicherheitsverfahren, sachgerecht ausgebildet sein, wenn Unfälle des Monteurs vermieden und zuverlässige und sichere Befestigungen vorgenommen werden sollen.

87.2. Qualitätsmäßig minderwertige Kartuschen können Fehlzündungen, das Zünden mehrerer Kartuschen oder eine zu starke Ablagerung von Verbrennungsrückständen bewirken, d. h. Vorgänge, denen der Sicherheitsmechanismus eines Bolzenschußgeräts nicht gewachsen ist.

87.3. Qualitätsmäßig minderwertige Bolzen können Abprallen oder Brechen und Zersplittern bewirken, was für Monteure gefährlich sein oder zu unzuverlässigen Befestigungen führen kann.

87.4. Nur der Hersteller von Bolzenschußgeräten kann die Kompatibilität, Sicherheit und Zuverlässigkeit des ganzen Systems gewährleisten, das Bolzenschußgerät, Bolzen und Kartuschen umfaßt, die als einheitliches System anzusehen sind. Unabhängige Hersteller von Treibladungen können durch Herstellung einer einzelnen Komponente des Systems dessen Unbedenklichkeit nicht gewährleisten.

87.5. Hilti trägt vor, daß von einigen unabhängigen Bolzenherstellern gefertigte Bolzen, insbesondere die von den Beschwerdeführern Eurofix und Bauco hergestellten Bolzen insofern qualitätsmäßig minderwertig sind, als sie für den Zweck, für den sie bestimmt sind, nicht geeignet sind. Außerdem, so Hilti, sind sie insofern gefährlich, als sie bestimmte Grundwerkstoffe nicht in genügendem Maße durchdringen können, so daß zuverlässige und sichere Befestigungen in diesen Grundwerkstoffen nicht vorgenommen werden können. Hilti trägt auch vor, daß von Fiocchi (dem einzigen bedeutenden, mit Hilti nicht verbundenen EG-Hersteller) gefertigte Kartuschenstreifen mangelhaft sind und gefährlich sein können.

(88) Hilti selbst akzeptiert, daß die vorgenannten Besorgnisse hinsichtlich der Sicherheit, Zuverlässigkeit und Funktionsweise ihrer Bolzenschußgeräte nicht ausreichen, um das geschäftliche Verhalten zu rechtfertigen, das Gegenstand dieser Entscheidung ist, da es nicht die zur Verwirklichung des Ziels der Sicherheit erforderliche, am wenigsten wettbewerbsbeschränkende Vorgehensweise darstellt. Hilti vertritt die Ansicht, daß ihr geplantes Vertriebssystem der am wenigsten wettbewerbsbeschränkende Weg zur Erreichung dieses Ziels ist. Sie hält jedoch daran fest, daß sie sich in all ihren Handlungen von dem Wunsch leiten ließ, ein sicheres und zuverlässiges Funktionieren ihrer Produkte zu gewährleisten, und nicht von einem geschäftlichen Vorteil, der ihr aufgrund dieser Handlungen möglicherweise erwuchs.

(89) Zu Hiltis Behauptung, ihr Verhalten, selbst wenn es nicht die zur Verwirklichung ihrer Ziele am wenigsten wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweise war, sei allein von Sicherheitserwägungen bestimmt gewesen, möchte die Kommission folgendes bemerken:

89.1. Die Mißbräuche und angeblichen Sicherheitsprobleme gehen mindestens auf das Jahr 1981 zurück. Hilti wandte sich erst zwei Jahre später, 1983, mit einem informellen und mündlichen Vorschlag für ein Vertriebssystem an die Kommission, mit dem die Sicherheitsprobleme bewältigt werden sollten. Das geschah erst, nachdem bei der Kommission eine Beschwerde eingereicht und Hilti davon unterrichtet worden war.

89.2. 1983 wurde Hilti von Kommissionsbediensteten mitgeteilt, daß angesichts ihrer offensichtlichen Marktbeherrschung ein selektives System nur akzeptiert werden könne, wenn es mit Sicherheitsgründen objektiv gerechtfertigt werden könnte, und daß keine quantitativen Beschränkungen hingenommen würden.

89.3. Inzwischen ergab sich aus späteren Beweisstücken, daß Hilti ihre mißbräuchlichen Verhaltensweisen fortsetzte und ausdehnte, obwohl sie gewarnt worden war, daß solche Verhaltensweisen, sofern der Beweis dafür erbracht würde, inakzeptabel seien. Diese Verhaltensweisen führten zu einer zweiten Beschwerde von Bauco. Erst nachdem diese zweite Beschwerde Hilti mitgeteilt worden war, übermittelte Hilti Mai 1985 der Kommission auf informeller Grundlage einen Vorschlag für ein Vertriebssystem. (Das war 18 Monate nach ihren ersten informellen Kontakten mit der Kommission.) Das geplante System wurde der Kommission erst notifiziert, nachdem eine Mitteilung von Beschwerdepunkten betreffend geplante vorläufige Maßnahmen abgesandt worden war. Hilti wurde stets darauf aufmerksam gemacht, daß, sofern für die Verhaltensweisen, die Eurofix und Bauco beanstandeten, der Beweis erbracht würde, diese Verhaltensweisen Mißbräuche einer marktbeherrschenden Stellung sein könnten.

89.4. Während des gesamten vorgenannten relevanten Zeitraums (d. h. zumindest von 1981 an) unternahm Hilti keine gerichtlichen oder sonstigen Schritte, die normalerweise von einem Unternehmen zu erwarten wären, das sich allein von Erwägungen der Sicherheit und Zuverlässigkeit leiten läßt. Angesichts der Verwendung von, so Hiltis Behauptung, qualitätsmäßig minderwertigen und potentiell gefährlichen Bolzen der Beschwerdeführer, verhielt sich Hilti wie folgt:

— Selten unterrichtete Hilti ihre Kunden schriftlich von den angeblichen Gefahren und der Gebrauchsuntauglichkeit der von den Beschwerdeführern gefertigten Bolzen. Aus Hilti-Unterlagen ergibt sich, daß es ihre ausdrückliche Politik war, nur mündlich auf etwaige Gefahren hinzuweisen und ihre Kritik an den Produkten der Beschwerdeführer nie schriftlich festzuhalten. Sie ließ damit auf eine Weise Zweifel an den Produkten der Beschwerdeführer aufkommen, die es für diese sehr schwierig machte, die Gültigkeit dieser Behauptungen auf dem normalen Rechtswege anzufechten. Dieses Verhalten war für Hilti nicht die effizienteste Art, um Kunden vor der Verwendung von, so ihre Behauptung gegenüber der Kommission, gefährlichen Produkten zu warnen.

— Nie schrieb Hilti an die Beschwerdeführer oder setzte sich mit ihnen in Verbindung, um ihrer Besorgnis hinsichtlich der Zuverlässigkeit, Gebrauchstauglichkeit und Sicherheit oder der sonstigen Eigenschaften ihrer Bolzen Ausdruck zu geben.

— Soweit der Kommission bekannt ist, schlug Hilti nie den normalen Weg ein, die Beschwerdeführer dem United Kingdom Trading Standards Department (Wettbewerbsaufsichtsbehörde) wegen eines Verhaltens zu melden, das ihren eigenen Argumenten nach im Vereinigten Königreich irreführende Werbung oder unrichtige Tatsachenerklärung darstellen würde. Das Trading Standards Department hätte aufgrund des Trade Description Act (Warenkennzeichnungsgesetz), 1968, eingreifen können; Verstöße gegen das genannte Gesetz sind strafbare Handlungen. Als Alternative hätte Hilti wegen dieser Werbung oder Falschdarstellung privat prozessieren können, oder sie hätte die Advertising Standards Authority anrufen können, wenn sie der Ansicht war, daß die Beschwerdeführer den Code of Advertising Practice verletzen. Hilti hat es nicht getan, obwohl sie behauptet, daß die Werbung der Beschwerdeführer für ihre Produkte und deren Darstellung offensichtlich unrichtig oder irreführend sind.

— Soweit der Kommission bekannt ist, ergriff Hilti nie den geeigneten Schritt, sich zu beschweren bei nationalen oder Regierungsstellen im Vereinigten Königreich wie dem Health and Safety Executive (Organ für Gesundheit und Sicherheit), das aufgrund des Health and Safety at Work Act (Gesetz für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz), 1974, hätte eingreifen können, oder dem Trading Standards Department, das aufgrund des Consumer Safety Act (Gesetz über die Sicherheit des Verbrauchers), 1978, hätte vorgehen können. Hilti unterließ diesen geeigneten Schritt, obwohl sie behauptet, daß die Produkte der Beschwerdeführer für den vorgesehenen Zweck untauglich oder sogar potentiell gefährlich sind.

(90) Die Kommission ist der Auffassung, daß daher nicht gesagt werden kann, Hiltis Verhalten sei allein von dem Anliegen der Sicherheit und Zuverlässigkeit ihrer Bolzenschußgeräte und der Beunruhigung hinsichtlich der Verwendung qualitätsmäßig minderwertiger Treibladungen bestimmt gewesen. Die in dieser Entscheidung als mißbräuchlich beschriebenen Handlungen Hiltis sind Ausdruck eines kommerziellen Interesses daran, die Marktdurchdringung nicht von Hilti gefertigter Treibladungen anzuhalten, da bei Bolzenschußgeräten der Hauptgewinn aus dem Verkauf von Treibladungen und nicht dem Verkauf von Bolzenschußgeräten erwirtschaftet wird. Das gilt unbeschadet der Möglichkeit, daß die Sicherheit und Zuverlässigkeit der Bolzenschußgeräte Hilti ein echtes Anliegen war. Hilti führte jedoch nicht die Handlungen aus, mit denen normalerweise zu rechnen wäre, wenn dies ihr einziges Anliegen gewesen wäre. Ein Unternehmen, das sich Sorgen über die Sicherheit seiner Produkte macht, darf nicht zu einem Verhalten Zuflucht nehmen, das ein Mißbrauch nach Artikel 86 ist; es sollte vielmehr die anderen legitimen und normalerweise effizienteren Mittel ausschöpfen, um seine Angelegenheiten zu regeln.

(91) Schließlich sollte vermerkt werden, daß sich Hilti einerseits ausgesprochen abgeneigt gezeigt hat, Gerichtsverfahren anzustrengen oder die zuständigen öffentlichen Stellen auf der Grundlage ihrer Behauptungen hinsichtlich der Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit um entsprechende Maßnahmen zu ersuchen, was eine angemessene Beurteilung dieser Behauptungen durch die zuständigen Stellen ermöglicht hätte. Andererseits hat Hilti jedoch zahlreiche Prozesse angestrengt, um ihr Patent zu schützen, und hat den Antrag der Beschwerdeführer auf Ausstellung einer Lizenz in jeder Phase blockiert, ohne übrigens Sicherheitsargumente ins Feld zu führen. Daß Hilti in der Frage der Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit nicht auf den normalen Wegen tätig wurde, kann folglich nicht einer Abneigung gegenüber gerichtlichen Schritten zugeschrieben werden. In jedem Fall hätte man damit rechnen können, daß die für Fragen der Sicherheit und unrichtigen Tatsachenerklärung zuständigen Stellen selbst tätig geworden wären, wenn Hilti ihnen angemessene Beweismittel über Verstöße der Beschwerdeführer gegen die einschlägigen Gesetze vorgelegt hätte.

(92) Hilti will einseitig entschieden haben, daß die Bolzen unabhängiger Hersteller nicht sicher oder gebrauchsuntauglich waren. Auf dieser Grundlage versucht Hilti, die Politiken zu rechtfertigen, die in dieser Entscheidung beschrieben sind und die im allgemeinen bezwecken oder bewirken, den Marktzutritt unabhängiger Bolzenhersteller zu verhindern. Hilti, ein marktbeherrschendes Unternehmen, versuchte infolgedessen, ihre eigenen angeblich gerechtfertigten Sicherheitsanforderungen ungeachtet der in den einzelnen Mitgliedstaaten bereits gegebenen Anforderungen hinsichtlich der Sicherheit und Produkthaftung durchzusetzen. Die Kommission hat die einzelnen nationalen Sicherheitsanforderungen, Normen oder Empfehlungen im Zusammenhang mit Bolzen-

schußgeräten und Treibladungen in der EG und einigen anderen Ländern sorgfältig geprüft. Sie prüfte auch die von den Berufs- oder Gewerbeverbänden herausgegebenen Richtlinien. Mit Ausnahme Spaniens ist der Anwender in der EG aufgrund keiner dieser Bestimmungen verpflichtet, für Hilti-Bolzenschußgeräte Hilti-Bolzen zu verwenden, noch wird ihm dies empfohlen. Diesen Bestimmungen zufolge obliegt es vielmehr den unabhängigen Bolzenherstellern zu gewährleisten, daß ihre Bolzen der betreffenden Norm genügen, und ist der Anwender verpflichtet, deren Gebrauchstauglichkeit zu prüfen (1). Soweit der Kommission bekannt ist, gibt es keine Bestrebungen, diese Regelungen erheblich zu ändern. Schließlich ist zu bemerken, daß Arbeitgeber in allen Mitgliedstaaten allgemein verpflichtet sind sicherzustellen, daß ihre Arbeitskräfte angemessen ausgebildet sind und daß ihre Ausrüstung sicher wie auch sachgerecht gewartet ist.

(93) Angesichts dieser offenbar angemessenen Sicherheitskontrollen oder -normen, die in der EG gegeben sind, sieht die Kommission Hiltis Argument hinsichtlich der Sicherheit nicht als objektive Rechtfertigung des Verhaltens an, das Gegenstand dieses Verfahrens ist. Zur Frage der Sicherheit der von den Beschwerdeführern gefertigten Bolzen sei jedoch interessanterweise vermerkt, daß Eurofix weltweit einige Zehnmillionen Bolzen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten verkauft hat. Da Bauco ein relativer Marktneuling ist und es Hilti gelungen ist, seine Expansion zu beschränken, hat er ein geringeres Verkaufsvolumen, das jedoch mehrere Millionen Einheiten erreicht. Für diese Millionen Bolzen von Eurofix oder Bauco konnte Hilti keine Beweise für Unfälle von Anwendern bei Verwendung dieser Bolzen vorlegen. In den Aufzeichnungen des Health and Safety Executive im Vereinigten Königreich findet sich keine Meldung von Unfällen mit Bolzenschußgeräten, deren Ursache die Verwendung einer Treibladung war, die nicht vom Hersteller des Bolzenschußgeräts gefertigt wurde. Bei den Bolzenherstellern selbst sind keine Meldungen von Sicherheitsproblemen oder anormalen Zuverlässigkeitsproblemen eingegangen, noch wurden Forderungen im Rahmen ihrer Gewährleistungsversicherung an sie gestellt. Neben den Beschwerdeführern haben mehrere andere unabhängige Bolzenhersteller in der EWG mehrere Millionen Bolzen für die Verwendung in Hilti-Bolzenschußgeräten verkauft. Von den anderen unabhängigen Herstellern oder von Hilti wurden keine anormalen Sicherheitsprobleme oder Betriebsschwierigkeiten berichtet.

(94) Interessant ist außerdem, daß sich einige Hersteller von Bolzenschußgeräten von unabhängigen Herstellern mit Treibladungen beliefern lassen. Das ist insbesondere in den USA der Fall, wo Phillips Drill (ein Tochterunternehmen von ITT) mit Eurofix einen Vertrag über die Lieferung von Bolzen geschlossen hat. In den USA spielen unabhängige Hersteller eine größere Rolle bei der Lieferung von Treibladungen. Diese Situation hat sich offenbar weder auf die Sicherheit noch auf die Zuverlässigkeit ungünstig ausgewirkt.

(95) Schließlich versteht die Kommission nicht Hiltis Behauptung, daß sie haftbar wäre, ja sich strafbar gemacht hätte, wenn sie nicht gehandelt hätte (Gegenstand dieser Entscheidung), um die Verwendung von Treibladungen zu beenden, die ihrer Auffassung nach in ihren Bolzenschußgeräten mit Risiken behaftet sind. Angesichts der geltenden einzelstaatlichen Sicherheitsregeln wie auch der Tatsache, daß Hilti Anwender in ihrer Bedienungsanleitung (die mit allen Bolzenschußgeräten ausgehändigt wird) davor warnt, von Hilti nicht gefertigte Treibladungen zu verwenden, ist die Kommission der Auffassung, daß Hilti nicht für Unfälle oder Schäden, deren Ursache die Verwendung von Nicht-Hilti-Treibladungen in Hilti-Bolzenschußgeräten ist, als haftbar angesehen werden kann. Diese Behauptung der Haftung ist um so überraschender, als Hilti keinen der Schritte unternahm, die normalerweise von einem Unternehmen erwartet werden dürfen, das sich dem Problem der Verwendung von seiner Behauptung nach gefährlichen oder gebrauchsuntauglichen Treibladungen in seinen Bolzenschußgeräten gegenübersieht.

(96) Hilti erkannte die Schwäche ihrer Argumente der Sicherheit; sie war der Auffassung, daß jede auf Sicherheitsgründe gestützte Rechtfertigung der Nichtbelieferung mit Kartuschen ohne Bolzen zwangsläufig weder von der Kommission noch vom Gerichtshof akzeptiert würde, selbst wenn solche Argumente einen vorübergehenden Schutz gewähren könnten (vgl. Fernschreiben der Hilti GB vom 13. Juni 1983 an die Hilti AG).

h) Schlußfolgerung

(97) Aus den vorgenannten Erwägungen heraus ist die Kommission der Auffassung, daß Hilti gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen hat. Zu allen erheblichen Zeitpunkten nahm Hilti in der EG eine beherrschende Stellung auf den Märkten für Bolzenschußgeräte sowie für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen ein. Die meisten Mißbräuche wurden im Vereinigten Königreich — als einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes — durchgeführt oder hatten dort ihren Mittelpunkt. Einige Mißbräuche hatten auch unmittelbare Auswirkungen in anderen Mitgliedstaaten oder zielten mittelbar auf das gesamte Gebiet der EG.

(1) Diese Regelungen befinden sich ebenfalls in den Lizenzabkommen zwischen Hilti und Bauco bzw. Eurofix, in denen die folgende Klausel zur Qualitätskontrolle und Sicherheit enthalten ist: „Der Lizenznehmer hat alle angemessenen Vorsichtsmaßnahmen zu treffen, um sicherzustellen, daß jedes Produkt (hier: Kartuschenstreifen) welches unter der Lizenz verkauft wird, zum Gebrauch in Hilti DX Befestigungsgeräten, sicher und geeignet ist zur Verwendung in diesen Geräten." Auf diesen Wortlaut hatten sich Hilti und Eurofix geeinigt, nachdem der Präsident des Patentamtes zum Schutz des öffentlichen Interesses entschieden hatte, daß eine solche Regelung gerechtfertigt ist sowohl zur Sicherstellung der Qualitätskontrolle bei Kartuschenstreifen von Eurofix als auch zum Schutz des guten Rufes von Hilti, die Lieferung und den Gebrauch von falschen Kartuschenstreifen zu verhindern.

(98) Hilti mißbrauchte ihre beherrschende Stellung im wesentlichen durch ihre Bemühungen, den Marktzutritt unabhängiger Bolzenhersteller zu behindern oder zu verhindern. Hierzu versuchte sie sicherzustellen, daß ihre patentierten Kartuschen am Markt nicht frei erhältlich waren. Das geschah auf folgende Weise:

98.1. Koppelung des Verkaufs von Bolzen mit dem Verkauf von Kartuschenstreifen.

98.2. Kürzung von Preisnachlässen und Annahme anderer diskriminierender Politiken, wenn Kartuschen ohne Bolzen gekauft wurden.

98.3. Einwirken auf unabhängige Vertriebsunternehmen, bestimmte Exportaufträge nicht auszuführen.

98.4. Verweigerung der vollständigen Ausführung von Kartuschenstreifen-Bestellungen von seiten alter Kunden oder Händler, die diese wiederverkaufen könnten.

98.5. Vereitelung oder Verzögerung rechtmäßig erhältlicher Lizenzen im Rahmen von Hiltis Patenten.

98.6. Gewährleistungsverweigerung ohne objektiven Grund.

98.7. Anwendung selektiver und diskriminierender Politiken, die gegen das Geschäft von Wettbewerbern und deren Kunden gerichtet sind.

98.8. einseitige und geheime Anwendung einer Politik unterschiedlicher Preisnachlässe für unterstützungswürdige und nicht unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen und Händler im Vereinigten Königreich.

98.9. Durchführung bestimmter mißbräuchlicher Geschäftspolitiken in begrenztem Umfang selbst nach Hiltis Verpflichtungserklärung gegenüber der Kommission.

C. RECHTLICHE MÖGLICHKEITEN

a) Geldbußen

(99) Nach Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 können Zuwiderhandlungen gegen Artikel 86 mit Geldbußen bis zu 1 Million ECU oder bis zu 10 % des von dem betreffenden Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes, was immer der höhere Betrag ist, geahndet werden. Neben der Schwere des Verstoßes ist auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen. Im vorliegenden Fall ist die Kommission der Auffassung, daß die Zuwiderhandlung schwerwiegend und von langer Dauer war und daß sie gegen Hilti eine erhebliche Geldbuße festsetzen sollte.

(100) Aus dem Beweismaterial ergibt sich, daß Hilti ihre beherrschende Stellung in mehreren bedeutenden Weisen mißbrauchte. Diese Mißbräuche zielten alle auf die gleichen Wirkungen ab — der Marktzutritt von Wettbewerbern sollte verhindert oder behindert werden oder bestehende Wettbewerber sollten schwer geschädigt oder gar verdrängt werden. Aufgrund der Mißbräuche konnte Hilti ihre beherrschende Stellung erhalten oder verstärken. Sie war infolgedessen in der Lage, ihre Marktbeherrschung in den einzelnen Mitgliedstaaten wirksamer zu nutzen und hohe und unterschiedliche Preise zu berechnen. Das war nur möglich, weil sie dem normalen Wettbewerb und den allgemeinen Zwängen der Marktkräfte nicht ausgesetzt war.

Außerdem waren diesee Zuwiderhandlungen darauf zugeschnitten, die ganze Struktur des Wettbewerbs nachteilig zu beeinflussen. Hätte die Kommission nicht die Mitteilung der Beschwerdepunkte erstellt, die zur Verpflichtungserklärung von Hilti führte, so hätte tatsächlich ein Wettbewerber für immer vom Markt verdrängt werden können. Die Kommission ist ferner der Ansicht, daß alle Zuwiderhandlungen zumindest fahrlässig und einige sogar vorsätzlich begangen wurden.

(101) Den der Kommission vorliegenden Beweismitteln zufolge begannen einige der zur Last gelegten Mißbräuche zumindest schon 1981, insbesondere Hiltis Maßnahmen gegenüber Eurofix, und 1984 hinsichtlich Hiltis Maßnahmen gegenüber Bauco, d. h. dem Zeitpunkt, an dem Bauco mit dem Verkauf begann.

(102) Diese Mißbräuche dauerten mindestens bis zu der 1985 von Hilti abgegebenen Verpflichtungserklärung an; es gibt Indizien dafür, daß einige Mißbräuche selbst nach der Verpflichtungserklärung fortgesetzt wurden, obwohl spätere Gespräche zwischen Hilti und der Kommission Hilti veranlaßten, ihr Verhalten in einigen Aspekten zu ändern.

(103) Anderseits berücksichtigt die Kommission die von Hilti entgegengebrachte Kooperation, insbesondere

— die von Hilti infolge des Verfahrens auf Erlaß einstweiliger Anordnungen angebotene zeitweilige Verpflichtung von 1985;

— die Tatsache, daß Hilti von sich aus ein Wohlverhaltensprogramm ergriff und der Kommission die andauernde Verpflichtung vom 4. September 1987 vorlegte, auf der Grundlage ihrer erklärten Absicht zu versuchen, den Einwänden und Anliegen der Kommission zu entsprechen (diese Verpflichtung ist der Entscheidung beigefügt);

— die Tatsache, daß Hilti Verhaltensweisen, die die Kommission als mißbräuchlich ansieht, in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte oder nach Übermittlung der Beschwerden an Hilti durch die Kommission eingestanden hat.

b) Abstellung der Zuwiderhandlung

(104) Nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission nach Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 86 das betreffende Unternehmen verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Es ist gerechtfertigt, Hilti zu verpflichten, die Zuwiderhandlungen abzustellen, soweit sie dies nicht schon bereits getan hat. Die Frage, ob von Hilti im Rahmen ihres geplanten Vertriebssystems vertraglich Beschränkungen auferlegt werden können, wird in dem das angemeldete Vertriebssystem betreffenden Einzelfall untersucht. Die nachstehende Entscheidung, mit der Hilti verpflichtet wird, ihre Zuwiderhandlungen abzustellen, soweit dies nicht bereits geschehen, präjudiziert demnach nicht die Entscheidung, die möglicherweise zu dem angemeldeten Vertriebssystem ergeht —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Handlungen und Verhaltensweisen der Hilti AG in der Absicht, unabhängige Hersteller von Bolzen für Hilti-Bolzenschußgeräte am Zutritt zum Markt für Hilti-kompatible Bolzen und an dessen Durchdringung zu hindern oder deren Geschäft unmittelbar und/oder mittelbar zu schädigen, stellen einen Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 86 EWG-Vertrag dar.

Diue wesentlichen Merkmale dieser Verhaltensweisen sind folgende:

1. Kopplung des Verkaufs von Bolzen mit dem Verkauf von Kartuschenstreifen;
2. Kürzung von Preisnachlässen und Anwendung anderer diskriminierender Praktiken, wenn Kartuschen ohne Bolzen gekauft wurden;
3. Einwirken auf unabhängige Vertriebsunternehmen, bestimmte Exportaufträge nicht auszuführen;
4. Verweigerung der vollständigen Ausführung von Kartuschenstreifen-Bestellungen von seiten aller Kunden oder Händler, die diese wiederverkaufen könnten;
5. Vereitelung oder Verzögerung rechtmäßig erhältlicher Lizenzen im Rahmen von Hiltis Patenten;
6. Gewährleistungsverweigerung ohne objektiven Grund;
7. Anwendung selektiver und diskriminierender Politiken, die gegen das Geschäft von Wettbewerbern und deren Kunden gerichtet sind;
8. einseitige und geheime Anwendung einer Politik unterschiedlicher Preisnachlässe für unterstützungswürdige und nicht unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen und Händler im Vereinigten Königreich.

Artikel 2

Wegen der in Artikel 1 aufgezeigten Verstöße wird gegen Hilti AG eine Geldbuße in Höhe von 6 Millionen ECU festgesetzt.

Diese Geldbuße ist binnen drei Monaten nach Zustellung dieser Entscheidung auf das

a) Konto Nr. 59000204 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel, (für Zahlung in ECU) bei der Lloyds Bank Plc, The Manager Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham B1 2AB, England oder

b) das Konto Nr. 108.63.41 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften (für Zahlung in £Stg) bei der Lloyds Bank Plc, Overseas Dept., PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC3P 3AB

zu zahlen. Nach drei Monaten sind automatisch Zinsen zu dem Satz, der am ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, vom Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit für seine ECU-Transaktionen berechnet wird, plus 3,5 Vomhundertpunkte, d. h. 10,25 %, fällig.

Erfolgt die Zahlung in Pfund Sterling, so ist der geltende Wechselkurs der Kurs vom Vortag der Zahlung.

Artikel 3

Hilti AG stellt die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen sofort ab, soweit sie dies nicht bereits getan hat. Zu diesem Zweck wird Hilti AG die in Artikel 1 angegebenen Handlungen oder Verhaltensweisen weder wiederholen noch fortsetzen, noch wird sie Maßnahmen mit gleicher Wirkung ergreifen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Hilti AG, FL-9494 Schaan, Fürstentum Liechenstein, c/o Hilti GB, Trafford Wharf Road, Trafford Park, UK-Manchester M17 1BY, gerichtet.

Gemäß Artikel 192 EWG-Vertrag ist diese Entscheidung ein vollstreckbarer Titel.

Brüssel, den 22. Dezember 1987

Im Namen des Rates

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission

ANHANG

IV/30.787 und 31.488

VERPFLICHTUNGEN

1. Hilti AG verpflichtet sich und ihre eigenen Tochtergesellschaften in der EG in gutem Glauben:

   a) nunmehr dauerhaft die Verpflichtungen zu erfüllen, die in den angeführten Fällen am 27. August 1985 zunächst nur zeitlich befristet abgegeben wurden, nämlich, innerhalb der EWG weder unmittelbar noch mittelbar die Lieferung von Kartuschen-Magazinen für die direkte Befestigung mit der Lieferung von Bolzen für die direkte Befestigung zwangsweise zu koppeln und demzufolge nicht den Kauf von Kartuschenstreifen mit dem Kauf von anderen Produkten zur Erzielung eines größeren Rabattes zusammenzufassen;

   b) bei den Produkten für eine direkte Befestigung entsprechend den Verpflichtungen zu a) — und mit Ausnahme nur der drei unten genannten Punkte — eine Rabattpolitik zu verfolgen, die auf genauen, dazugehörigen und transparenten Wert-Menge-Tabellen beruht sowie einheitlich und ohne Diskriminierung angewandt wird;

      Die drei Ausnahmen sind:

      i) das Vorliegen eines Wettbewerbsangebotes;

      ii) Verträge, die im einzelnen mit Kunden ausgehandelt werden, die sich in der Regel oder aufgrund von besonderen Wünschen bzw. Umständen weigern, mit Hilti ohne einen derartigen Vertrag abzuschließen;

      iii) besondere Verkaufsaktionen, die als solche bezeichnet werden.

      Als Folge der Erfüllung einer derartigen Rabattpolitik werden bestimmte Rabattarten vermieden, insbesondere jede Art von Treuerabatten.

   c) die Lieferung von Produkten für die direkte Befestigung weder an vorhandene Kunden zu verweigern noch, bei Erfüllung eines Auftrages, die Menge der zu liefernden Produkte für die direkte Befestigung zu begrenzen, ausgenommen das Vorliegen sachlich gerechtfertigter Gründe; und der Kommission jeden Fall der Zurückweisung einer Belieferung mit Produkten für die direkte Befestigung zu berichten — im vierteljährlichen Abstand und unter Angabe der Gründe für die Zurückweisung;

   d) gegenüber den jetzigen und künftigen Lizenznehmern des UK-Patentes für Kartuschenstreifen auf die Ausübung ihrer Urheberrechte aus dem UK-Patent und aus entsprechenden Zeichenrechten, sofern solche in der EWG bestehen, zu verzichten;

   e) Garantie auf ihre Werkzeuge für die direkte Befestigung nicht nur zu gewähren, wenn originale Hilti-Treibladungen, sondern auch wenn nicht von Hilti stammende Treibladungen von gleicher Qualität verwendet werden;

   f) ein speziell auf die Hilti-Gruppe abgestimmtes wettbewerbliches Wohlverhaltensprogramm zu erfüllen unter Beachtung der Richtlinien, die von der Kommission im Fall *National Panasonic* gebilligt wurden, und die Kommission über alle Schritte zur Erfüllung des Programms zu unterrichten.

2. Hilti AG verpflichtet sich, nach besten Kräften darauf hinzuwirken, daß auch die unabhängigen Vertriebsunternehmen ihrer Produkte für die direkte Befestigung in der EWG die unter Ziffer 1 angeführten Verpflichtungen als Teil der eigenen Absatzpolitik betrachten.

3. Hilti AG verpflichtet sich zur fortdauernden Erfüllung der o. a. Verpflichtungen unter Ziffer 1 und 2 bis zu dem Zeitpunkt, an dem sich herausstellt, daß sie entweder nicht marktbeherrschend ist oder veränderte Umstände die weitere Annahme einer Marktbeherrschung verneinen lassen; und — in jedem Fall — die Kommission schriftlich vorher davon zu unterrichten, daß die Erfüllung einer der o. a. Verpflichtungen aufgegeben wird.

Für und im Namen der Hilti AG

.....

Datum: 4. September 1987