II

*(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)*

# KOMMISSION

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

**vom 18. April 1984**

**betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/30.849 — IBM-Personalcomputer)**

(84/233/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 2,

im Hinblick auf den Antrag auf Erteilung eines Negativattests und auf die Anmeldung der IBM Europe SA vom 18. Januar 1983 betreffend ein selektives Vertriebssystem für den IBM Personalcomputer,

im Hinblick auf die Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts des Antrags und der Anmeldung [2] gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 und die von der Kommission beabsichtigte positive Entscheidung,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe :

### I. SACHVERHALT

#### Vertragspartner

(1) IBM Europe SA ist eine Tochter der IBM World Trade Europe/Middle East/Africa Corporation, die ihrerseits letztlich eine Tochter der International Business Machines Corporation mit Sitz im US-Staat New York ist. Antrag und Anmeldung wurden eingereicht im Namen von

— IBM UK International Products Ltd,

— IBM Belgium Distribution Company SA,

— IBM Danmark Produkt Distribution Selskab A/S,

— IBM Deutschland Produktvertrieb GmbH,

— IBM EMEA Product Distribution Corporation,

— IBM France Diffusion SA,

— IBM Ireland Product Distribution Ltd,

— IBM Italia Distribuzione Prodotti Srl,

— IBM Nederland Distributie BV und

— IBM UK Product Sales Ltd.

Der IBM-Konzern ist der größte Hersteller bzw. Anbieter von Informatiksystemen, -ausrüstungen und -leistungen in der Welt. Die IBM UK International Products Ltd liefert die IBM-Personalcomputer -Personalcomputer an die anderen aufgeführten Unternehmen. Bei diesen Unternehmen handelt es sich um die IBM-Tochterunternehmen, die diesen Computer an Einzelhändler (und auch an Endverbraucher) innerhalb ihres Mitgliedstaates verkaufen (abgesehen von IBM Belgium Distribution Company SA, die auch Einzelhändler im Großherzogtum Luxemburg beliefert). IBM UK International Products Ltd, beliefert außerdem IBM-Tochterunternehmen außerhalb der Gemeinschaft sowie von IBM anerkannte unabhängige Großhändler.

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
[2] ABl. Nr. C 285 vom 22. 10. 1983, S. 2.

### Erzeugnis und Markt

(2) Bei den Waren, die Gegenstand der Vereinbarungen sind, handelt es sich um die IBM-Personalcomputer und diesbezügliche periphere Geräte und Programmausrüstungen. Im IBM-Warensortiment sind dies zur Zeit die kleinsten DV-Systeme. Sie beruhen auf einem Mikroprozessor und stehen mit anderen Mikrocomputern in Wettbewerb, die vor allem für den Heimgebrauch, für den Einzelgebrauch im Geschäft oder im Bildungswesen, für den persönlichen beruflichen Gebrauch oder an kleine Unternehmen verkauft werden. Die IBM-Personalcomputer zählen zu den eher teuren Mikrocomputern.

(3) Die meisten Hersteller von Großrechnern, Rechnern mittlerer Größenordnung und MDT-Anlagen verkaufen unmittelbar an den Endverbraucher. Ebenso verfährt IBM weiterhin für die meisten Produkte ihres Sortiments. Mikrocomputer wurden aber in der Regel über selbständige Einzelhändler oder Software-Geschäfte verkauft. IBM will nun ihre Mikrocomputersysteme über ihre entsprechend ausgerüsteten Zweigstellen direkt an den Endverbraucher bringen, aber auch über den Groß- und Einzelhandel verkaufen.

(4) Zunächst waren Mikrocomputer, als sie in größerem Umfange hergestellt wurden, häufig bei branchenkundigen Einzelhändlern, z.B. für Unterhaltungselektronic oder in Bücher- oder Versandgeschäften, erhältlich. Manche Mikrocomputer (vor allem die besonders kleinen Heimcomputer) werden immer noch in diesen Geschäften verkauft. Einige Hersteller (darunter auch IBM) größerer Mikrocomputer, die meist zum gewerblichen Gebrauch gekauft werden, sind der Ansicht, daß einige DV-unkundige Benutzer von diesen Geschäften unzweckmäßige Systeme gekauft haben, die sie nicht in zufriedenstellender Weise verwenden konnten, und daß dies dem Ruf ihrer Erzeugnisse geschadet hat. Aus diesem Grund und um den Verbrauchern einen angemessenen Kundendienst zu gewährleisten, will IBM ein selektives Vertriebssystem errichten. Es beruht auf objektiven Kriterien. IBM wird alle Bewerber, die diese Kriterien erfüllen, als Einzel- bzw. Großhändler zulassen. Ziel ist es, den Abnehmern IBM-Personalcomputer und dazugehörige Programme in möglichst vielen Geschäften anzubieten, die vor und nach dem Verkauf sachkundig beraten und einen entsprechenden Kundendienst bereitstellen.

(5) Die Märkte, auf die sich die Vereinbarungen auswirken, sind daher der Einzelhandel mit Mikrocomputerprogrammen zur gewerblichen Nutzung sowie die Belieferung von Mikrocomputergroß- und einzelhändlern.

### Das selektive Vertriebssystem

(6) Ein IBM-Vertriebshändler soll nach folgenden Kriterien ausgesucht werden :

1. es muß mit der berufsmäßigen Verwendung von Mikrocomputern vertrautes Verkaufspersonal vorhanden sein, das an IBM-Personalcomputer ausgebildet wurde (eine Woche) oder ausgebildet werden kann ;
2. es muß ausreichender Raum vorhanden sein, um die Computer aufzustellen und vorzuführen, und die Bereitschaft bestehen, zumindest einen Computer für Vorführungszwecke zur Verfügung zu halten ;
3. es muß die Fähigkeit vorhanden sein, die Kunden technisch zu unterstützen und anzuleiten ;
4. es muß Kundendienst sowie Fachpersonal geben, das (drei Tage lang) zur Wartung des IBM-Personalcomputer ausgebildet wurde,
5. es muß die Fähigkeit vorhanden sein, ein Handelsgeschäft für Mikrocomputer zu führen ;
6. eine gute Bankreferenz und Kreditfähigkeit sind nachzuweisen ;
7. Interessenten dürfen keine vertraglichen Verpflichtungen haben, die sie davon abhalten, Vertriebshändler zu werden ;
8. die IBM-Geschäftsbedingungen sind anzuerkennen ;
9. Rechtskonformität und Übereinstimmung mit dem IBM-Berufskodex sind notwendig ; dieser Kodex untersagt dem Vertriebshändler unrichtige Herausstellung der IBM-Produkte oder unzutreffende oder herabsetzende Äußerungen über Wettbewerbsprodukte.

(7) Eine Handelskette mit eigenem Vertriebssystem fragte bei IBM an, ob IBM einen zusätzlichen Rabatt gewährte, wenn die Handelskette große Mengen direkt ab Fabrik abnehme und ihren Händler belieferte und beim Kundendienst unterstütze, was IBM mit Hilfe der eigenen nationalen Vertriebsunternehmen im allgemeinen selber tat. IBM erteilte ihre Zustimmung und ist bereit, auch andere Handelsketten oder unabhängige Großhändler unter denselben Bedingungen als IBM-Großhändler zuzulassen. Die Auswahlkriterien für zugelassene Großhändler entsprechen im wesentlichen denen für Vetriebshändler.

(8) IBM verkauft an IBM-Großhändler fob Greenock zu den von ihr in Pfund Sterling veröffentlichten Großhandelspreisen. An Vertriebshändler verkauft IBM ab ihren für den Vertrieb von Personalcomputer zuständigen Tochterunternehmen und Zweigniederlassungen zu den von ihnen in Landeswährung veröffentlichten Vertriebshandelspreisen. An Endverbraucher verkauft sie mit Hilfe ihrer eigenen Verkaufseinrichtungen und ihren eigenen Einzelhandelsgeschäften zu den von diesen wiederum in Landeswährung veröffentlichten Einzelhandelspreisen. IBM-Großhändler

können ihre Verkaufspreise selber festsetzen und von anderen zugelassenen Groß- und Einzelhändlern in allen westeuropäischen Ländern, einschließlich aller Mitgliedstaaten, Waren beziehen oder an diese verkaufen. Auch die Vertriebshändler können ihre Verkaufspreise selber festsetzen und von anderen zugelassenen Einzel- oder Großhändlern in allen westeuropäischen Ländern Waren beziehen und an Endverbraucher bzw. andere zugelassene Einzel- oder Großhändler verkaufen.

(9) IBM hat einen in englischer Sprache abgefaßten Standardvertrag für IBM-Großhändler und einen in der jeweiligen Sprache des Mitgliedstaats abgefaßten Standardvertrag für Vertriebshändler (nur der griechische Vertriebshändlervertrag ist auf Englisch abgefaßt). Die einzelnen Einzelhändlerverträge sind abgesehen von der Sprache und einigen geringen Unterschieden, die auf das jeweilige einzelstaatliche Recht zurückzuführen sind, identisch.

(10) Nach Erörterung mit der Kommission wurden Änderungen an den Verträgen vorgenommen, die gewährleisten sollen, daß die Auswahlkriterien objektiv, d.h. ohne Diskriminierung, angewandt werden und die Verträge keine Möglichkeit des Mißbrauchs enthalten. Nunmehr gelten für Vertriebshändlerverträge im wesentlichen folgende Bedingungen :

1. Der Händler wird jeweils für drei Jahre ernannt ; Wiederernennung ist möglich. Er kann die Vereinbarung jederzeit ohne Angabe von Gründen kündigen. IBM kann die Vereinbarung schriftlich und mit Angabe der Gründe kündigen, wenn sie beschließt, den Vertrieb durch Vertriebshändler völlig einzustellen (mit einjähriger Kündigungsfrist gegenüber allen Händlern), oder wenn sie dem Händler Vertragsbruch nachweisen kann ;
2. der Händler ist in seiner Preisstellung frei und von jeglicher Maßgabe oder Beeinflussung durch IBM unabhängig ;
3. IBM darf die Bestellung eines Händlers nur ablehnen, wenn sie die Ware nicht auf Lager hat ;
4. der Händler muß IBM seine Werbung zur Genehmigung vorlegen (Preise oder Geschäftsbedingungen ausgenommen) ;
5. der Händler muß ein Register der Kundennamen und -anschriften, laufenden Bestellnummern und Lieferdaten für Reparaturen während der Garantiezeit führen und IBM dieses Register zur Einsichtnahme bereithalten, falls Änderungen in bezug auf die Produktsicherheit notwendig sind ;
6. der Händler muß während der Garantiezeit für alle Geräte, die von IBM oder irgendeinem anderen zugelassenen Händler innerhalb Westeuropas (also auch innerhalb der gesamten EG) bezogen worden waren, Garantie übernehmen ; IBM bezahlt die Händler für die erbrachten Garantieleistungen ;
7. der Händler darf konkurrierende Erzeugnisse verkaufen und ist verpflichtet, IBM- und konkurrierende Erzeugnisse den interessierten Kunden wahrheitsgetreu zu beschreiben ;
8. der Händler kann andere an einer IBM-Zulassung interessierte Händler vorschlagen. IBM verpflichtet sich, diese Vorschläge innerhalb von zwei Monaten zu bearbeiten (das ist die Zeit, die normalerweise zur Bearbeitung von Direktanträgen und zur Ausbildung des interessierten Personals notwendig ist) und die Händler zuzulassen, wenn sie ausreichend befähigt sind.

Der IBM-Großhändlervertrag enthält ähnliche Klauseln. Die Hauptunterschiede sind : die Vertragsdauer beträgt ein Jahr statt drei Jahre ; IBM verpflichtet sich, alle vom IBM-Großhändler vorgeschlagenen Händler zuzulassen, wenn ihre Anträge nicht innerhalb von zwei Monaten bearbeitet werden. Der IBM-Großhändler verpflichtet sich, die Waren direkt ab Werk zu beziehen, an die von ihm belieferten Vertriebshändler weiter zu verteilen sowie diese beim Kundendienst zu unterstützen.

## II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

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

(12) Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften in der Rechtssache AEG-Telefunken beeinträchtigen „Vereinbarungen, die ein selektives Vertriebssystem begründen, ... zwangsläufig den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt". (Rechtssache 107/82 AEG-Telefunken AG-33. Entscheidungsgrund des Urteils vom 25. Oktober 1983, noch nicht veröffentlicht.)

(13) Andererseits hat der Gerichtshof auch anerkannt, daß der einzig sinnvolle Weg, über den dem Abnehmer bestimmte Waren und Dienstleistungen besonderer Eigenart angeboten werden können, über den Fachhandel führt, der unter anderem über den für Beratung und Kundendienst nötigen Sachverstand verfügt. (siehe auch Rechtssache 31/80 L'OREAL gegen De Nieuwe AMCK (1980) Slg EuGH 3775, Absätze 15 und 16).

(14) Computer sind keine einfachen Erzeugnisse. Abgesehen vom einfachsten „Spielzeug"-Computer, handelt es sich nicht um einzelne Produkte, sondern um eine Reihe verschiedener zusammen verwendbarer Produkte, wie Verstärker, Plattenspieler und Lautsprecher einer Hifi-Anlage. Der IBM Personalcomputer eignet sich wegen seiner Einsatzmöglichkeiten und seines Preises am ehesten für geschäftliche oder berufliche Zwecke. Um einen Computer für diese Zwecke auswählen und bedienen zu können, muß der Käufer über verschiedene Fragen unterrichtet bzw. beraten werden :

1. Welche geschäftlichen oder beruflichen Vorgänge kann der Computer bewältigen ?
2. Wie wird der Computer für diese Geschäfte programmiert und welche Möglichkeiten bieten (in zunehmenden Maße) Fertigprogramme (also Software) ?
3. Wie müssen verschiedene zur Zusammenarbeit in einem System geeignete Geräte ausgewählt werden und wie arbeiten diese zusammen ?
4. Wie teuer sind Alternativsysteme (also unterschiedliche Gerätekombinationen) und welche Vorteile oder Kosteneinsparungen ermöglichen sie in jeder jeweiligen Geschäfts- oder Berufstätigkeit ?

Es ist vernünftig, wenn ein Hersteller von seinen Händlern verlangt, derartige Angaben und Ratschläge zu seinen Computern geben zu können. Außerdem wollen die meisten Benutzer vor dem Kauf verschiedene Systeme ausprobieren und sich auf einen zuverlässigen Beratungs- und Kundendienst verlassen können. Da keine nationalen Vorschriften über Zulassung oder Verkaufsbedingungen in diesem Bereich bestehen, ist ein selektives Vertriebssystem für Computerprodukte wie den IBM Personalcomputer gegenwärtig gerechtfertigt.

(15) Diese Schlußfolgerung beruht auf der derzeitigen Marktsituation, in der neue hochtechnische Waren hauptsächlich an unerfahrene Benutzer verkauft werden, die keine Computerausbildung, wie sie jetzt in vielen Schulen und Hochschulen angeboten wird, erfahren haben.

(16) Die in Absatz 6 beschriebenen Kriterien sind objektiv und beziehen sich auf die Befähigung der IBM-Groß- bzw.-Einzelhändler und ihrer Angestellten sowie auf die räumlichen Voraussetzungen. Die Vertragsbedingungen wurden so abgefaßt bzw. geändert, daß Mißbrauch ausgeschlossen ist. Außerdem erklärte IBM, daß sie jeden Bewerber zulassen wird, der den Kriterien genügt, und möglichst viele qualifizierte Groß- bzw.- Einzelhändler zulassen will.

(17) Die in Absatz 6 dargelegten Kriterien für die Auswahl der Vertriebshändler halten sich im Hinblick auf den Vertrieb der betreffenden Erzeugnisse in vernünftigen Grenzen und fallen daher nicht unter Artikel 85 Absatz 1. Aus diesem Grund, insbesondere aber auch wegen der Tatsache, daß im vorliegenden Fall keine Wiederverkaufspreise aufrechterhalten werden sollen, fallen die in Absatz 10 zusammengefaßten Vertragsbedingungen ebensowenig unter Artikel 85 Absatz 1. Dies sind genügend Gründe für die Kommission, IBM für ihr selektives Vertriebssystem ein Negativattest zu erteilen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN :

*Artikel 1*

Für die Kommission besteht nach den ihr bekannten Tatsachen kein Anlaß, gegen das selektive Vertriebssystem für den IBM-Personalcomputer aufgrund von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften einzuschreiten.

*Artikel 2*

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet :

— IBM United Kingdom International Products Limited,
28 the Quadrant,
Richmond,
GB-Surrey TW9 1DW ;

— IBM Belgium Distribution Company SA,
Square Victoria Regina 1,
B-1030 Bruxelles ;

— IBM Danmark Produkt Distribution Selskab A/S,
Nymøllevej 91,
DK-2800 Lyngby ;

— IBM Deutschland Produktvertrieb GmbH,
Hahnstraße 68,
D-6000 Frankfurt 71 ;

— IBM EMEA Product Distribution Corporation,
26, Philellinon Street,
GR-Athens 119 ;

— IBM France Diffusion,
Cedex 22,
F-92088 Paris La Défense ;

— IBM Ireland Product Distribution Limited,
2 Burlington Road,
IRL-Dublin 4 ;

— IBM Italia Distribuzione Prodotti Srl,
via Fara 35,
I-20124 Milano ;

— IBM Nederland Distributie BV,
Johan Huizingalaan 257,
NL-1066 AP Amsterdam ;
— IBM United Kingdom Product Sales,
PO Box 32,
Alencon Link,
Basingstoke,
GB-Hampshire RG21 1EJ.

Brüssel, den 18. April 1984

*Für die Kommission*

Frans ANDRIESSEN

*Mitglied der Kommission*