II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. april 1984

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.849 — IBM's privamat)

(84/233/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85 og 86 [1], senest ændreh ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 2,

under henvisning til den begæring om negativattest og den anmeldelse, som IBM Europe S.A. indgav den 18. januar 1983 vedrørende et selektivt salgssystem for IBM's privamat,

under henvisning til offentliggørelsen af begæringens og anmeldelsens indhold i hovedtræk [2], jf. artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17, og af Kommissionens planer om at vedtage en positiv beslutning,

efter høring af Det rågivende udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

Parterne

(1) IBM Europe S.A. er et datterselskab af IBM World Trade Europe/Middle East/Africa Corporation, der igen er et datterselskab af International Business Machines Corporation i staten New York i USA. IBM Europe S.A. indgav nævnte anmeldelse på vegne af:

— 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

— IBM UK Product Sales Ltd.

IBM-koncernen er verdens største producent og leverandør af datasystemer og -udstyr samt verdens største servicevirksomhed på dette område. IBM UK International Products Ltd leverer IBM's privamater til de øvrige anførte virksomheder, som er de datterselskaber i IBM-koncernen, der sælger disse datamater til forhandlere (og til endelige forbrugere) i den pågældende medlemsstat (bortset fra IBM Belgium Distribution Company SA, der ligeledes sælger til forhandlere i storhertugdømmet Luxembourg). IBM UK International Products Ltd er desuden leverandør til IBM's datterselskaber uden for EF samt til uafhængige grossister, der udpeges af IBM.

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
[2] EFT nr. C 285 af 22. 10. 1983, s. 2.

Varen og markedet

(2) De varer, der er omfattet af aftalerne, er IBM's privamater samt de ydre enheder og det programmel, som anvendes dertil. Disse datasystemer er for øjeblikket IBM's mindste. De er baseret på en mikroprocessor. De konkurrerer med andre mikrodatamater. Sådanne sælges fortrinsvis til privat anvendelse i hjemmet, til individuel anvendelse i erhvervslivet eller inden for uddannelse, til personlig erhvervsmæssig anvendelse eller til mindre virksomheder. IBM's privamater er blandt de forholdsvis dyre mikrodatamater.

(3) De fleste producenter af store datamater og minidatamater sælger direkte til den endelige forbruger. IBM sælger fortsat de fleste af sine produkter på denne måde. Mikrodatamater er dog fortrinsvis blevet solgt gennem selvstændige detailforhandlere eller programmelfirmaer. IBM agter at sælge sine privamater direkte til de endelige forbrugere gennem de af IBM's afdelinger, der er udstyret dertil, men agter tillige at sælge dem gennem både grossister og detailforhandlere.

(4) Da mikrodatamaterne begyndte at vinde udbredelse, blev de ofte solgt gennem forretninger, der ikke var specialiseret på det pågældende område, som f.eks. detailforhandlere af underholdningselektronik, boghandlere eller postordrefirmaer. En række mikrodatamater (især de mindre, der er beregnet til brug i hjemmet) sælges stadig på denne måde. Visse producenter (bl.a. IBM), der fremstiller større mikrodatamater, som oftest anvendes til erhvervsformål, mener, at nogle brugere, der ikke har indgående kendskab til anvendelsen af databehandling, på denne måde har købt mindre velegnede systemer, som de ikke har kunnet anvende på tilfredsstillende måde, og at dette har skadet produkternes renommé. Som følge heraf og med henblik på at sikre, at forbrugerne ydes sagkyndig service efter salg, ønsker IBM at oprette et selektivt salgssystem. Systemet er baseret på objektive kriterier, og alle ansøgere, der opfylder de fastlagte kriterier, vil blive antaget som IBM-forhandlere eller IBM-grossister. De skal give brugerne mulighed for at anskaffe sig materiel og programmel til IBM's privamater gennem det størst mulige antal forretninger, der kan tilbyde sagkyndig service før og efter salg.

(5) De markeder, som aftalerne har indvirkning på, er derfor detailhandelen med materiel og programmel til mikrodatamater til erhvervsformål samt leverancerne til detailforhandlere og grossister på området.

Det selektive salgssystem

(6) Antagelse som IBM-forhandler er betinget af følgende :

1. der skal være salgspersonale, der har erfaring i den erhvervsmæssige anvendelse af mikrodatamater, og som har gennemgået eller er rede til at gennmgå et kursus (på en uge) vedrørende IBM's privamater ;
2. forhandleren skal være i besiddelse af den fornødne plads til demonstration og udstilling af datamaterne og være rede til at stille mindst en datamat til rådighed til demonstrationsformål ;
3. evne til at give kunderne teknisk instruktion og bistand ;
4. servicemuligheder og et erfarent personale, der har gennemgået et kursus (på 3 dage) i betjening af IBM's privamater ;
5. evne til at drive en virksomhed med salg af mikrodatamater ;
6. gode bankreferencer og anerkendt kreditværdighed ;
7. den potentielle forhandler må ikke have nogle kontraktmæssige forpligtelser, der forhindrer ham i at blive forhandler ;
8. forhandleren skal acceptere IBM's betingelser ;
9. forhandleren skal overholde lovene og IBM's regler for erhvervsmæssig adfærd ; ifølge disse regler må forhandleren ikke fremsætte urigtige oplysninger om IBM's produkter eller urigtige eller nedsættende udtalelser om konkurrenternes produkter.

(7) En forhandlerkæde, som havde sit eget salgssystem, spurgte IBM, om sidstnævnte ville yde ekstra rabat, hvis forhandlerkæden foretog fælles indkøb hos IBM og ydede sine forhandlere den leverings- og salgsservice, som normalt blev ydet forhandlerne af IBM-grossister i de enkelte lande. IBM indvilligede heri og tilbyder nu at udpege enhver anden forretningskæde eller uafhængig grossist som IBM-grossist på de samme betingelser. Grossister udvælges efter de samme kriterier som forhandlere.

(8) IBM sælger sine varer fob Greenock til grossister til sine bekendtgjorte grossistpriser, der er anført i £ Sterling. IBM's salg til forhandlere foregår gennem de datterselskaber eller filialer, der sælger privamaterne, til de bekendtgjorte forhandlerpriser anført i lokal valuta, og IBM's salg til de endelige forbrugere sker gennem IBM's egne salgsfolk og salgsafdelinger til de bekendtgjorte detailpriser, der ligeledes er anført i lokal valuta.

Grossisterne kan frit fastsætte deres salgspriser og købe af eller sælge til en hvilken som helst IBM-grossist eller IBM-forhandler i et vesteuropæisk land, herunder samtlige medlemsstater. Forhandlerne kan ligeledes frit fastsætte deres salgspriser og købe hos en hvilken som helst IBM-forhandler eller IBM-grossist og sælge til en hvilken som helst endelig forbruger, IBM-forhandler eller IBM-grossist i et vesteuropæisk land.

(9) IBM har en standardaftale for grossister affattet på engelsk og en standardaftale for forhandlere, som er affattet på det eller de sprog, der anvendes i de enkelte medlemsstater (den græske forhandleraftale er dog affattet på engelsk). Forhandleraftalerne er ens bortset fra det sprog, hvorpå de er affattet, samt en række mindre forskelle, der er nødvendige af hensyn til de forskellige retssystemer i medlemsstaterne.

(10) Efter at der, som led i drøftelser med Kommissionen, er foretaget ændringer med henblik på at sikre, at udvælgelseskriterierne anvendes objektivt og uden forskelsbehandling, og at aftalerne ikke kan misbruges, indeholder forhandleraftalerne bl.a. følgende bestemmelser:

1. en forhandler udpeges for en treårig periode, som kan fornys; en forhandler kan uden begrundelse bringe aftalen til ophør; IBM kan kun bringe aftalen til ophør, såfremt IBM beslutter helt at indstille salget gennem forhandlere (dette skal ske med et års varsel til samtlige forhandlere), eller såfremt der forhandlerens side foreligger et aftalebrud, hvilket skal være behørigt begrundet og meddelt;

2. en forhandler kan frit fastsætte sine egne priser uden at rådføre sig med IBM, og uden at IBM kan gøre nogen indflydelse gældende;

3. IBM kan kun afslå at effektuere en forhandlers ordre, såfremt den pågældende vare ikke er på lager;

4. en forhandler skal forelægge IBM sine reklamer til godkendelse (dette indbefatter dog ikke annoncerede priser eller betingelser);

5. en forhandler skal med henblik på reparationer, der er omfattet af en garanti, føre en fortegnelse over kundernes navne og adresser, serienumrene på de solgte varer samt leveringsdatoerne og forelægge IBM denne fortegnelse, såfremt det af sikkerhedsmæssige årsager er nødvendigt at foretage ændringer;

6. for apparater, der er solgt af forhandleren, af IBM eller af IBM-forhandlere i Vesteuropa (herunder samtlige EF-medlemsstater), skal forhandleren i garantiperioden yde service, der er omfattet af garantien; IBM betaler forhandlerne for den service, de yder i henhold til garantien;

7. en forhandler kan frit sælge konkurrerende produkter og er forpligtet til at beskrive IBM's produkter og de konkurrerende produkter loyalt;

8. en forhandler kan indstille andre potentielle forhandlere; IBM forpligter sig til at behandle sådanne indstillinger inden to måneder (den tid, IBM normalt anvender til behandling af ansøgninger, der indgives direkte, og til at uddanne ansøgernes personale) og til at antage disse forhandlere, såfremt de opfylder kriterierne.

Grossistaftalen indeholder tilsvarende bestemmelser. De vigtigste forskelle er: løbetiden er et år i stedet for tre; IBM forpligter sig til antage de af grossisten indstillede forhandlere, såfremt deres ansøgninger ikke behandles inden to måneder; grossisterne indvilliger i at aftage store partier ab fabrik og at yde service til de forhandlere, som de er leverandører til.

II. RETLIG VURDERING

(11) I henhold til artikel 85, stk. 1, er alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, uforenelige med fællesmarkedet og forbudt.

(12) Som De europæiske Fællesskabers Domstol fastslog i AEG-Telefunken-sagen, vil aftaler, hvorved der oprettes et selektivt salgssystem, nødvendigvis påvirke konkurrencen inden for fællesmarkedet (sag 107/82 Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG mod Telefunken AG — præmis 33, dom af 25. oktober 1983, endnu ikke offentliggjort).

(13) På den anden side har Domstolen også erkendt, at nogle varer og tjenesteydelser er af en sådan art, at de ikke hensigtsmæssigt kan udbydes på anden vis end gennem specialiserede forhandlere — f.eks. forhandlere, der kan sikre sagkyndig vejledning og service (jf. ovennævnte dom eller sag 31/80 L'Oreal mod De Nieuwe AMCK, Sml. 1980, s. 3775, præmis 15 og 16).

(14) Datamater er ikke enkle produkter. Bortset fra de simpleste datamater, der i praksis anvendes som et stykke legetøj i hjemmet, er de heller ikke særskilte produkter, men snarere en kombination af en række forskellige enheder, som f.eks. forstærkere, pladespillere og højttalere i et hifi-anlæg. Der er størst sandsynlighed for, at IBM's privamater vil blive købt til erhvervsformål på grund af deres egenskaber og pris. For både at kunne udvælge og betjene en datamat til erhvervsformål må køberen have kendskab til eller mulighed for at få oplysninger eller vejledning om :

1. til hvilke erhvervsformål der kan anvendes datamater ;

2. hvorledes datamaterne skal programmeres for at kunne anvendes til sådanne formål, og (i stadig større udstrækning) hvilke muligheder de foreliggende standardprogrammeller frembyder ;

3. hvorledes man udvælger de forskellige produkter, der kan fungere sammen i et system, og hvorledes de bringes til at fungere som en helhed ; og

4. alternative systemers omkostninger og muligheder (dvs. forskellig produktkombination), og hvorvidt de står i rimeligt forhold til de potentielle fordele eller omkostningsbesparelser inden for det pågældende erhvervsområde.

En producent kan med rimelighed forlange, at forhandlerne er i stand til at give sådanne oplysninger eller en sådan vejledning om producentens datamater. Desuden vil de fleste brugere gerne prøve forskellige systemer, før de køber, og de forventer, at der efter salget kan gives sagkyndig vejledning samt ydes reparations- og vedligeholdelsesservice. Der findes ingen national lovgivning om adgang til udøvelse af dette erhverv eller om salgsbetingelserne inden for erhvervet. Følgelig er det for øjeblikket berettiget, at der anvendes et selektivt salgssystem for edb-produkter som f.eks. IBM's privamater.

(15) Denne konklusion er baseret på den nuværende situation på markedet, hvor nye højteknologiske produkter fortrinsvis sælges til brugere, som ikke har nogen erfaring på området, og som ikke har fået den edb-undervisning, der nu tilbydes i mange skoler og på mange højere læreanstalter.

(16) De i punkt 6 anførte kriterier er objektive og vedrører grossistens, forhandlerens, forhandlerens eller personalets kvalifikationer samt salgslokalernes beskaffenhed. Endvidere er aftalens bestemmelser blevet udformet eller ændret således, at mulighederne for misbrug udelukkes, og IBM har anført, at selskabet agter at antage alle, der opfylder de fastsatte kriterier, og at antage så mange kvalificerede grossister eller forhandlere som muligt.

(17) De i punkt 6 anførte kriterier for udvælgelse af forhandlere strækker sig ikke videre end til, hvad der med rimelighed kan anses for nødvendigt for forhandlingen af de pågældende produkter, og de er derfor ikke omfattet af artikel 85, stk. 1. Følgelig er de i punkt 10 sammenfattede aftalebestemmelser derfor heller ikke omfattet af artikel 85, stk. 1, da det er fundet godtgjort, at man ikke vil bestræbe sig på at gennemføre en detailprisbinding. Kommissionen har derfor en fyldestgørende begrundelse for at udstede en negativattest for IBM's salgssystem —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING :

Artikel 1

Efter de forhold, som Kommissionen har kendskab til, finder den ikke anledning til i medfør af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab at skride ind mod det selektive salgssystem for IBM's privamater.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til :

— IBM United Kingdom International Products Limited,
28, The Quadrant, Richmond, UK-Surrey TW9 LDW.

— IBM Belgium Distribution Company S.A.
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, Phillelinon Street, GR-Athens 119.

— IBM France Diffusion,
Cedex 22, F-92088 Paris la Defense.

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

— IBM Italia Distribuzione Produtti Srl,
via Fara 35, I-20124 Milano.

— IBM Nederland Distributie BV,
Johan Huizingalaan 257,
NL-1066 AP Amsterdam.

— IBM United Kingdom Product Sales,
P.O. Box 32, Alencon Link, Basingstoke, UK-Hampshire RG21 1EJ.

Udfærdiget i Bruxelles, 18. april 1984.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESSEN

Medlem af Kommissionen