II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 18ης Απριλίου 1984

σχετική με τη διαδικασία εφαρμογής του άρθρου 85 της συνθήκης ΕΟΚ (IV/30.849 — Προσωπικός υπολογιστής IBM)

(84/233/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό αριθ. 17 του Συμβουλίου της 6ης Φεβρουαρίου 1962 πρώτο κανονισμό εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την πράξη προσχώρησης της Ελλάδας, και ιδίως το άρθρο 2,

την αίτηση αρνητικής πιστοποιήσεως και την κοινοποίηση που υπέβαλε στις 18 Ιανουαρίου 1983 η IBM Europe SA, αναφερόμενη σ' ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής για τον προσωπικό υπολογιστή IBM,

τη δημοσίευση περιλήψεως της αιτήσεως και της κοινοποιήσεως [2] κατ' εφαρμογή του άρθρου 19 παράγραφος 3 του κανονισμού αριθ. 17 και την πρόθεση της Επιτροπής να λάβει ευνοϊκή απόφαση,

Μετά από διαβούλευση με τη Συμβουλευτική Επιτροπή Συμπράξεων και Δεσποζουσών Θέσεων,

Εκτιμώντας:

I. ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Τα μέρη

(1) Η IBM Europe SA είναι θυγατρική εταιρεία της IBM World Trade Europe/Middle East/Africa Corporation, που η ίδια είναι θυγατρική της International Business Machines Corporation της πολιτείας της Νέας Υόρκης των ΗΠΑ. Η αίτηση και κοινοποίηση έγινε από αυτή εξ ονόματος των:

— 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, και

— IBM UK Product Sales Ltd.

Ο όμιλος IBM είναι ο μεγαλύτερος στον κόσμο κατασκευαστής ή προμηθευτής συστημάτων χειρισμού πληροφοριών εξοπλισμών ή υπηρεσιών. Η IBM UK International Products Ltd εφοδιάζει με προσωπικούς υπολογιστές IBM τις άλλες επιχειρήσεις που αναφέρονται στον κατάλογο. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι θυγατρικές της IBM και πωλούν τον υπολογιστή αυτόν σε εμπόρους (καθώς και σε καταναλωτές) στο κράτος μέλος τους (εκτός της IBM Belgium Distribution Company SA, η οποία πωλεί επίσης σε εμπόρους στο Μεγάλο Δουκάτο του Λουξεμβούργου).

Η IBM UK International Products Ltd εφοδιάζει επίσης θυγατρικές της IBM έξω από την Κοινότητα, καθώς και κάθε ανεξάρτητο διανομέα επιλεγμένον από την IBM.

[1] ΕΕ αριθ. 13 της 21. 2. 1962, σ. 204/62 (Ειδική Έκδοση 08, τόμος 001, της 23. 12. 1980, σ. 25).
[2] ΕΕ αριθ. C 285 της 22. 10. 1983, σ. 2.

Το προϊόν και η αγορά

(2) Τα προϊόντα στα οποία αναφέρονται οι συμφωνίες είναι οι προσωπικοί υπολογιστές IBM και τα σχετικά περιφερειακά προϊόντα (τερματικά, εκτυπωτές, δίσκοι κλπ.) και τα προγράμματα (peripheral and software products). Αυτά είναι τώρα τα μικρότερα συστήματα στη σειρά των προϊόντων της IBM. Βασίζονται σε ένα μικρο-επεξεργαστή. Ανταγωνίζονται άλλους μικρο-υπολογιστές. Αυτοί πωλούνται κυρίως για ιδιωτική χρήση στο σπίτι, για ατομική χρήση στην εργασία ή στην εκπαίδευση, για προσωπική επαγγελματική χρήση ή για μικρές επιχειρήσεις. Οι προσωπικοί υπολογιστές IBM, από πλευράς τιμής, ευρίσκονται στο ανώτατο σημείο της σειράς των μικρο-υπολογιστών.

(3) Πολλοί κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών μεγάλου μεγέθους, καθώς και μίνι-υπολογιστών, πωλούν απευθείας στον καταναλωτή. Η IBM συνεχίζει την πρακτική αυτή για τα περισσότερα από τα προϊόντα της. Οι μικρο-υπολογιστές όμως πωλούνται ως επί το πλείστον μέσω ανεξάρτητων εμπόρων λιανικής πωλήσεως ή επιχειρήσεων software. Η IBM προτίθεται να προσφέρει τα συστήματα προσωπικών υπολογιστών της απευθείας στους καταναλωτές, σ' αυτούς που τα γραφεία τους είναι εξοπλισμένα γι' αυτό, αλλά επίσης να τους πωλήσει μέσω χονδρεμπόρων και εμπόρων λιανικής πωλήσεως.

(4) Όταν οι μικρο-υπολογιστές έγιναν για πρώτη φορά ευρέως διαθέσιμοι, επωλούντο συχνά μέσω μη ειδικευμένων αγορών όπως είναι οι λιανοπωλητές οικιακού ηλεκτρονικού εξοπλισμού, βιβλιοπωλεία ή, κατόπιν ταχυδρομικής παραγγελίας, ορισμένα καταστήματα. Μερικοί μικρο-υπολογιστές (ειδικότερα οι μικρότεροι που προορίζονταν περισσότερο για οικιακή χρήση) πωλούνται ακόμη μέσω τέτοιων αγορών. Ορισμένοι, εντούτοις, κατασκευαστές μεγαλύτερων μικρο-υπολογιστών (η IBM μεταξύ αυτών), που πωλούνται πιο συχνά για επιχειρηματική ή επαγγελματική χρήση, πιστεύουν ότι μερικοί επαγγελματίες καταναλωτές, άπειροι στη χρήση της επεξεργασίας των δεδομένων, αγόρασαν από τέτοιες αγορές ακατάλληλα συστήματα τα οποία δεν ήταν σε θέση να χρησιμοποιήσουν και αυτό έβλαψε τη φήμη των προϊόντων τους. Γι' αυτό ακριβώς το λόγο και για να εξασφαλίσει στους καταναλωτές καλή εξυπηρέτηση μετά την πώληση, η IBM επιθυμεί να δημιουργήσει ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής. Το σύστημα βασίζεται σε αντικειμενικά κριτήρια και η IBM θα ορίζει σαν αναγνωρισμένο πωλητή ή διανομέα, ανάλογα με την περίπτωση, κάθε υποψήφιο που πληροί τους όρους. Ο σκοπός τους είναι να καταστήσουν προσιτό στους καταναλωτές το hardware και software του προσωπικού υπολογιστή IBM, μέσω όλων των αγορών που είναι ικανές να προσφέρουν ειδικευμένες υπηρεσίες στους πελάτες πριν και μετά την πώληση.

(5) Οι αγορές, συνεπώς, στις οποίες οι συμφωνίες παράγουν τα αποτελέσματά τους είναι το λιανικό εμπόριο των μικρο-υπολογιστών hardware και software για επιχειρήσεις ή για επαγγελματική χρήση και ο εφοδιασμός των λιανοπωλητών ή των χονδρεμπόρων με αυτούς του μικρο-υπολογιστές.

Το σύστημα επιλεκτικής διανομής

(6) Τα κριτήρια για την επιλογή κάποιου αναγνωρισμένου εμπόρου-πωλητή είναι:

1. Προσωπικό πωλήσεων πεπειραμένο στην επαγγελματική χρήση μικρο-υπολογιστών, εκπαιδευμένο ή έτοιμο να εκπαιδευτεί (μία εβδομάδα) στους προσωπικούς υπολογιστές IBM.
2. Κατάλληλος χώρος για επίδειξη και έκθεση του υπολογιστή και πρόθεση να κρατείται τουλάχιστον ένας χώρος διαθέσιμος για σκοπούς επίδειξης.
3. Ικανότητα παροχής στους πελάτες τεχνικής βοήθειας και εκπαίδευσης.
4. Δυνατότητα συντήρησης και πεπειραμένο προσωπικό εκπαιδευμένο (τρείς ημέρες) στη συντήρηση (service) των προσωπικών υπολογιστών IBM.
5. Ικανότητα διεύθυνσης μιας επιχείρησης πωλήσεως μικρο-υπολογιστών.
6. Ευνοϊκή τραπεζική σύσταση και πιστοληπτική ικανότητα.
7. Ο υποψήφιος πωλητής να μην έχει συμβατική υποχρέωση που να τον εμποδίζει να γίνει πωλητής.
8. Αποδοχή των όρων ή προϋποθέσεων της IBM.
9. Συμμόρφωση με το νόμο και με τον κώδικα της IBM για την επαγγελματική συμπεριφορά. Ο κώδικας αυτός απαγορεύει στον έμπορο να προβαίνει σε ψευδείς απαιτήσεις για προϊόντα της IBM ή σε ψευδείς ή μειωτικές δηλώσεις σχετικά με ανταγωνιστικά προϊόντα.

(7) Μια αλυσίδα εμπόρων με δικό τους σύστημα διανομής ρώτησαν την IBM εάν αυτή τους προσφέρει μια ειδική έκπτωση στην περίπτωση που η αλυσίδα αυτή αγοράζει χονδρικά από το εργοστάσιο της IBM και προμηθεύει τους εμπόρους της με παράδοση και εξυπηρέτηση μετά την πώληση, η οποία κανονικά προσφέρεται στους εμπόρους από τις εθνικές επιχειρήσεις διανομής της IBM. Η IBM συμφώνησε και προσφέρεται να ορίσει κάθε άλλη αλυσίδα πωλήσεως ή ανεξάρτητους χονδρεμπόρους σαν διανομείς με τους ίδιους όρους. Τα κριτήρια επιλογής για τους διανομείς είναι παρόμοια με εκείνα που ισχύουν για τους εμπόρους.

(8) Η IBM πωλεί στους διανομείς fob Greenock στις δημοσιευμένες για διανομείς τιμές της, που εκφράζονται σε λίρες στερλίνες. Η IBM πωλεί στους εμπόρους από τις θυγατρικές ή τα υποκαταστήματα πωλήσεων προσωπικού υπολογιστή στις δημοσιευμένες για εμπόρους τιμές, εκφρασμένες σε τοπικό νόμισμα, και στους καταναλωτές από το δικό της δυναμικό πωλήσεων και τους λιανοπωλητές στις δημοσιευμένες λιανικές τιμές, πάλι εκφρασμένες σε τοπικό νόμισμα. Οι διανομείς είναι ελεύθεροι να

καθορίσουν τις δικές τους τιμές πωλήσεως και να αγοράσουν από ή να πωλήσουν σε κάθε άλλον αναγνωρισμένο πωλητή ή διανομέα σε όλες της χώρες της Δυτικής Ευρώπης και επομένως σε όλα τα κράτη μέλη. Οι έμποροι είναι, επίσης, ελεύθεροι να προσδιορίσουν τις δικές τους τιμές πωλήσεως, να αγοράσουν από κάθε άλλον αναγνωρισμένο πωλητή ή διανομέα και να πωλήσουν σε κάθε καταναλωτή ή άλλον αναγνωρισμένο έμπορο ή διανομέα σε οποιαδήποτε χώρα της Δυτικής Ευρώπης.

(9) Η IBM έχει μία σύμβαση-τύπο συντεταγμένη στην αγγλική γλώσσα για τους διανομείς και μία σύμβαση-τύπο για εμπόρους συντεταγμένη στη γλώσσα ή στις γλώσσες που αντίστοιχου κράτους μέλους (εκτός της σύμβασης για τους έλληνες εμπόρους που είναι συντεταγμένη στα αγγλικά). Οι διάφορες συμβάσεις των εμπόρων είναι όμοιες εκτός από τη γλώσσα και μερικές διαφορές μικρής σημασίας που είναι αναγκαίο να προσαρμοστούν στο διαφορετικό νομικό σύστημα κάθε κράτους μέλους.

(10) Μετά από τροποποιήσεις, ύστερα από συζήτηση με την Επιτροπή, που αποσκοπούσαν να διασφαλίσουν ότι τα κριτήρια επιλογής θα εφαρμόζονται αντικειμενικά χωρίς διάκριση και ότι οι συμβάσεις δεν προσφέρουν δυνατότητες για κατάχρηση, οι συμβάσεις των εμπόρων περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων τους ακόλουθους όρους:

1. Ο πωλητής ορίζεται για τρία χρόνια, με δυνατότητα ανανεώσεως· ο πωλητής μπορεί να καταγγείλει οποτεδήποτε τη σύμβαση χωρίς αιτιολογία, η IBM μπορεί να την καταγγείλει μόνον αν αποφασίσει να διακόψει εντελώς τη διανομή μέσω εμπόρων (προθεσμία για την καταγγελία ένα έτος για όλους τους εμπόρους) ή αν ο έμπορος-πωλητής δεν εκπληρώσει τις εκ της συμβάσεως υποχρεώσεις του· στην περίπτωση αυτή, η καταγγελία πρέπει να είναι δεόντως αιτιολογημένη και κοινοποιημένη.
2. Ο έμπορος είναι ελεύθερος, όπως ρητά ορίζεται, να καθορίζει τις τιμές του χωρίς να αναφέρεται στην IBM ή να επηρεάζεται από αυτήν.
3. Η IBM μπορεί να αρνηθεί παραγγελία εμπόρου-πωλητή μόνο ελλείψει αποθέματος.
4. ο πωλητής πρέπει να υποβάλλει τις διαφημίσεις του (χωρίς να περιέχονται διαφημιζόμενες τιμές ή όροι) στην IBM για έγκριση.
5. Ο πωλητής πρέπει να τηρεί κατάλογο των ονομάτων και διευθύνσεων των πελατών, αύξοντα αριθμό των αγορών ή ημερομηνίες παραδόσεως, για λόγους επισκευών κατά τη διάρκεια ισχύος της εγγύησης και να έχει τον κατάλογο στη διάθεση της IBM για το ενδεχόμενο αναγκαίας αλλαγής που αφορά την ασφάλεια.
6. Στη διάρκεια της εγγύησης, ο πωλητής πρέπει να παρέχει υπηρεσίες συντήρησης για κάθε μηχανή που έχει αγοραστεί από τον ίδιο, την IBM ή κάθε αναγνωρισμένο πωλητή στη Δυτική Ευρώπη (που περιλαμβάνει το σύνολο της Κοινότητας)· η IBM πληρώνει τους πωλητές για τις υπηρεσίες που παρέχονται υπό εγγύηση.
7. Ο έμπορος είναι ελεύθερος να πωλεί ανταγωνιστικά προϊόντα και έχει την υποχρέωση να περιγράψει κανονικά τα προϊόντα της IBM και τα ανταγωνιστικά προϊόντα στους ενδεχόμενους πελάτες.
8. Ο πωλητής μπορεί να προτείνει υποψήφιους μέλλοντες πωλητές-εμπόρους· η IBM αναλαμβάνει την υποχρέωση να εξετάσει αυτές τις προτάσεις υποψηφιότητας μέσα σε δύο μήνες (χρόνος που χρειάζεται για την εξέταση απευθείας αιτήσεων ή για την εκπαίδευση του προσωπικού) και ανακοινώνει εάν ο μέλλων πωλητής πληροί τα απαιτούμενα προσόντα.

Η σύμβαση του διανομέα περιλαμβάνει παρόμοιους όρους. Οι κυριότερες διαφορές είναι: η διάρκεια είναι ετήσια αντί τριετής· η IBM αναλαμβάνει την υποχρέωση να ονομάσει πωλητές, άνευ άλλου τινός, τους εμπόρους που προτείνουν οι διανομείς σε περίπτωση που οι αιτήσεις των πωλητών αυτών δεν εξεταστούν μέσα σε δύο μήνες· ο διανομέας συμφωνεί να αγοράζει χονδρικά από το εργοστάσιο και να παρέχει εξυπηρέτηση στους εμπόρους που προμηθεύει.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

(11) Το άρθρο 85 παράγραφος 1 απαγορεύει ως ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά όλες τις συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες τις αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών ή έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς.

(12) Όπως απεφάνθη το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων στην υπόθεση AEG-Telefunken, «οι συμφωνίες που δημιουργούν ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής επηρεάζουν αναγκαστικά τον ανταγωνισμό εντός της κοινής αγοράς» (υπόθεση 107/82 Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG, 33ο εδάφιο, απόφαση της 25ης Οκτωβρίου 1983 που δεν έχει ακόμη δημοσιευθεί).

(13) Από την άλλη πλευρά, το Δικαστήριο έχει επίσης αναγνωρίσει ότι η φύση ορισμένων προϊόντων ή υπηρεσιών είναι τέτοια ώστε δεν ενδείκνυται να προσφέρονται στο κοινό από κάποιον άλλο παρά από ειδικευμένους διανομείς, π.χ. άλλον από κάποιον ικανό να παράσχει έμπειρη συμβουλή ή, όταν δεν υπάρχει, μία ειδικευμένη εξυπηρέτηση μετά την πώληση (βλέπε αμέσως ανωτέρω ή υπόθεση 31/80 L'Oreal κατά De Nieuwe AMCK (1980), Συλλογή Νομολογίας ΔΕΚ 3775, στις παραγράφους 15 και 16).

(14) Οι υπολογιστές δεν είναι απλά προϊόντα. Επιπλέον, εκτός από τον απλούστατο υπολογιστή αγορασμένο για οικιακή χρήση σαν να ήταν παιχνίδι, δεν είναι καν απλά ενιαία προϊόντα, αλλά μάλλον σειρά από διαφορετικά προϊόντα που χρησιμοποιούνται μαζί, όπως ο ενισχυτής, το γραμμόφωνο ή τα ηχεία σε μια συσκευή υψηλής πιστότητας (Hi Fi). Οι ικανότητες και η τιμή του προσωπικού υπολογιστή IBM έχουν ως πιθανότερο πελάτη τον επαγγελματία. Προκειμένου πρώτα να διαλέξει και ύστερα να χειρισθεί έναν υπολογιστή για επιχειρηματικούς ή επαγγελματικούς σκοπούς, ο αγοραστής πρέπει να έχει ή να μπορεί να λάβει πληροφορίες ή συμβουλές για διάφορα θέματα, όπως:

1. τη φύση των επιχειρηματικών ή επαγγελματικών πράξεων που μπορούν να πραγματοποιηθούν από υπολογιστές·
2. τον τρόπο προγραμματισμού των υπολογιστών για να πραγματοποιούν τέτοιες πράξεις και προοδευτικά τις δυνατότητες των διαθέσιμων έτοιμων προγραμμάτων (π.χ. software)·
3. τον τρόπο επιλογής των κατάλληλων διαφορετικών προϊόντων που προσφέρονται να λειτουργήσουν μαζί σ' ένα σύστημα και τον τρόπο πραγματοποίησης της λειτουργίας τους· και
4. το κόστος και τις δυνατότητες των εναλλακτικών συστημάτων (διαφορετικός συνδυασμός προϊόντων) και τις σχέσεις τους με τα ενδεχόμενα πλεονεκτήματα ή το χαμηλότερο κόστος που είναι δυνατά στις ειδικές επιχειρηματικές ή επαγγελματικές συνθήκες. Είναι εύλογο ένας κατασκευαστής να επιμένει να είναι οι πωλητές του ικανοί να δώσουν τέτοιες πληροφορίες ή συμβουλές σχετικά με τους υπολογιστές. Επιπλέον, οι περισσότεροι καταναλωτές θα επιθυμούν να δοκιμάσουν, πριν να αγοράσουν, διαφορετικά συστήματα και βασίζονται στην ύπαρξη υπηρεσιών εξυπηρέτησης των πελατών, μετά την πώληση, επισκευών και συντήρησης. Δεν υπάρχουν εθνικοί κανόνες που να ρυθμίζουν την αποδοχή ή τους όρους πωλήσεως στο εμπόριο. Οι υπολογιστές, όπως ο προσωπικός υπολογιστής IBM, δικαιολογούν συνεπώς, προς το παρόν, ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής.

(15) Τα συμπεράσματα αυτά βασίζονται στην παρούσα κατάσταση σ' αυτή την αγορά όπου νέα προϊόντα υψηλής τεχνολογίας πωλούνται κυρίως σε άπειρους καταναλωτές οι οποίοι δεν έχουν εκπαιδευθεί σε υπολογιστές, όπως συμβαίνει σήμερα σε πολλά σχολεία και κολλέγια.

(16) Τα κριτήρια που εκτίθενται στο σημείο 6 είναι αντικειμενικά και αναφέρονται στα προσόντα του διανομέα ή του εμπόρου-πωλητή ή του προσωπικού του, και στην καταλληλότητα των κτιριακών του εγκαταστάσεων. Επιπλέον, οι όροι της σύμβασης σχεδιάσθηκαν ή τροποποιήθηκαν έτσι ώστε να εξαλείψουν τη δυνατότητα κατάχρησης και η IBM ανακοίνωσε ότι προτίθεται να επιλέξει κάθε υποψήφιο που πληροί τους όρους και ότι σκοπεύει να διορίσει όσο το δυνατόν περισσότερους διανομείς ή πωλητές που θα διαθέτουν τα απαιτούμενα προσόντα.

(17) Τα κριτήρια για την επιλογή εμπόρων-πωλητών που παρατέθηκαν στην παράγραφο 6 δεν υπερβαίνουν το λογικώς αναγκαίο για τη διανομή των εν λόγω προϊόντων και, συνεπώς, δεν εμπίπτουν στο άρθρο 85 παράγραφος 1. Γι' αυτό το λόγο, ειδικά επειδή υπάρχει ένδειξη ότι δεν θα υπάρξει προσπάθεια επιβολής τιμών, οι όροι των συμφωνιών που αναφέρονται στην παράγραφο 10 δεν εμπίπτουν, επίσης, στο άρθρο 85 παράγραφος 1. Η Επιτροπή λοιπόν έχει επαρκείς λόγους για να χορηγήσει στην IBM αρνητική πιστοποίηση για το σύστημα της επιλεκτικής διανομής,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η Επιτροπή, βασιζόμενη στα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της, κρίνει ότι δεν έχει λόγους να παρέμβει, βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, σχετικά με το σύστημα επιλεκτικής διανομής για τους προσωπικούς υπολογιστές IBM.

Άρθρο 2

Η απόφαση απευθύνεται στους:

— IBM United Kingdom International Products Ltd
28 The Quadrant
Richmond
UK-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
Φιλελλήνων 26,
GR-Αθήνα 119,

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

— IBM Ireland Product Distribution Ltd
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 Ltd
PO box 32
Alencon Link
Basingstoke
UK-Hampshire RG21 1EJ.

Βρυξέλλες, 18 Απριλίου 1984.

Για την Επιτροπή

Frans ANDRIESSEN

Μέλος της Επιτροπής