II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 22. Dezember 1976

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/24.510 — Gerofabriek)

(Nur der niederländische Text ist verbindlich)

(77/66/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 85,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 [1], insbesondere auf Artikel 3,

im Hinblick auf die am 8. August 1963 von Gerofabriek in Zeist, Niederlande, bei der Kommission vorgenommene Anmeldung zum Zwecke der Erlangung eines Negativattestes gemäß Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags und hilfsweise einer Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 zugunsten der Verkaufsbedingungen für Gero-Erzeugnisse,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG [2],

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen am 25. November 1976 gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebene Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe :

I. SACHVERHALT

1. Das Unternehmen

Die Gerofabriek N.V. in Zeist (Niederlande) (im folgenden „GERO" genannt) stellt versilberte, nicht rostende Tafelgeräte her und ist vor allem auf die Produktion völlig rostfreier Löffel und Gabeln spezialisiert. Im Jahre 1963 war GERO der größte der elf niederländischen Löffel- und Gabelhersteller und beschäftigte 1 100 Arbeitnehmer. Im Jahre 1969 erzielte GERO gut 90 % ihres Umsatzes in den Niederlanden und rund 6 % in Belgien. In den Niederlanden verkauft GERO ihre Erzeugnisse an zwei Gruppen von Abnehmern, nämlich einerseits an Einzelhändler, die in ihre allgemeinen Einzelverkaufsbedingungen einwilligen müssen, und andererseits unmittelbar an Großabnehmer, wie beispielsweise Hotels, Krankenhäuser und sonstige Einrichtungen, die wegen des besonderen Sortiments und wegen der von ihnen benötigten Mengen nicht von Einzelhändlern beziehen. Für die letztgenannten Großabnehmer gelten die allgemeinen Großverkaufsbedingungen.

In Belgien verkauft GERO ihre Erzeugnisse über ihre 100prozentige Tochtergesellschaft GERO International N.V., Brüssel, ausschließlich an Einzelhändler. Für den letztgenannten Mitgliedstaat hat GERO jedoch inzwischen angekündigt, daß sie einen Alleinvertriebshändler benennen werde.

Der Marktanteil der von GERO verkauften Erzeugnisse betrug im Jahre 1971 in den Niederlanden rund 60 %, im Jahre 1975 jedoch nur noch 50 %. Bei den Großverkäufen in den Niederlanden beträgt der Marktanteil derzeit etwa 15 %. Hingegen stieg der Marktanteil der von GERO verkauften Erzeugnisse in Belgien von 1971 bis 1974 von 10 auf 19 % ; er beträgt z.Z. etwa 15 %. In den übrigen EWG-Mitgliedstaaten verkauft GERO nur sehr geringe Mengen, hauptsächlich in Deutschland und in Frankreich, wo ebenfalls Alleinvertriebshändler bestellt werden sollen.

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

Bereits im Jahre 1963 hatten von den rund 11 000 Gabel- und Löffeleinzelhändlern, die in den Niederlanden tätig sind, etwa 2 400 die Verkaufsbedingungen von GERO angenommen. Heute beträgt die Zahl der Abnehmer in den Niederlanden rund 1 900 und in Belgien rund 425.

2. Die angemeldeten Verkaufsbedingungen

In der am 8. August 1963 vorgenommenen Anmeldung bezeichnet GERO ihre allgemeinen Einzelverkaufsbedingungen als eine Mustervereinbarung, so daß mit jedem Abnehmer eine gesonderte Einzelvereinbarung abgeschlossen wird.

Nach der vorerwähnten Anmeldung beziehen sich diese Verkaufsbedingungen ausschließlich auf Lieferungen in den Niederlanden. Seit 1925 umfassen diese Verkaufsbedingungen einen Punkt 20, der wie folgt lautet :

„20. Die Abnehmer dürfen nur an Endabnehmer, nicht aber ohne unsere schriftliche Zustimmung an Wiederverkäufer verkaufen. Unsere schriftliche Zustimmung ist auch für den Weiterverkauf und/oder für die Einzelhandelslieferung unserer Erzeugnisse in dritte Länder erforderlich, ausgenommen nach Surinam oder den Niederländischen Antillen. Eine Verweigerung der Zustimmung braucht nicht begründet zu werden."

Außerdem enthalten diese Verkaufsbedingungen folgende Bestimmungen über die Wiederverkaufspreise :

„Für alle von uns hergestellten Erzeugnisse wurden von uns Preise festgelegt, die für den Einzelhandelsverkauf gelten. Die Abnehmer verpflichten sich ohne jeglichen Vorbehalt, die genannten Erzeugnisse unter keinen Umständen jemals unter oder über den genannten Preisen oder zusammen mit anderen Erzeugnissen zu einem Gesamtpreis im Einzelhandel zu verkaufen, zum Verkauf anzubieten oder zum Verkauf anzukündigen, auch nicht unter Einschaltung Dritter. Unter Verkauf unter dem festgelegten Preis wird auch die Herabsetzung des festgelegten Verkaufspreises durch einen Preisnachlaß bei Barzahlung oder durch eine andere Erleichterung in den Zahlungsbedingungen, die Gewährung einer Prämie oder Zugabe in irgendeiner Form, die unentgeltliche Eingravierung eines Monogramms usw. oder ganz allgemein die Einräumung einer unmittelbaren oder mittelbaren Ermäßigung oder irgendeines Verkaufspreisvorteils verstanden. Zur letztgenannten Gruppe von Vergünstigungen zählt auch die ganze oder teilweise Erstattung des Verkaufspreises bei Käufen, die an einem ganz bestimmten Tag oder zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt beim Abnehmer getätigt werden. In allen Veröffentlichungen, in denen in irgendeiner Form irgendein Verkaufspreisvorteil im vorerwähnten Sinne angekündigt wird, muß ausdrücklich angegeben werden, daß dieser Vorteil für GERO-Erzeugnisse nicht gilt.

Die Preisfestsetzung wird von uns über eine Preisliste vorgenommen. Durch Herausgabe einer neuen Preisliste werden die in der vorangegangenen Preisliste aufgeführten Preise ungültig. Die Abnehmer sind verpflichtet, sich an die Preisliste zu halten. Vorbehaltlich eines Gegenbeweises gilt als letzte Preisliste die Preisliste, die von uns als solche vorgelegt wird."

Der ursprünglich angemeldete Text enthielt noch einen Punkt 27, der jedoch nur für versilberte Löffel und Gabeln aus völlig rostfreiem Material galt. Die letztgenannte Bestimmung, die am 24. August 1973 gestrichen wurde, lautete wie folgt :

„27. Soweit es versilbertes und völlig rostfreies Besteck betrifft (im weitesten Sinne des Wortes) (d.h. unter Ausschluß von Messern und Servicen), verpflichtet sich der Käufer, nur unsere Erzeugnisse zu kaufen und zu verkaufen oder zum Verkauf anzubieten. Von dieser Verpflichtung ist er nur dann befreit, wenn er seine Absicht drei Monate vorher schriftlich anzeigt."

Am Ende der Verkaufsbedingungen befindet sich ein Abschnitt, der folgenden Vermerk trägt : „Wir erklären uns mit den vorerwähnten Verkaufsbedingungen der N.V. Gerofabriek in Zeist einverstanden." Für das Datum, den Ort, den Firmennamen und die Unterschrift des Wiederverkäufers ist ein freier Raum ausgespart. Die Wiederverkäufer sind verpflichtet, diesen Abschnitt auszufüllen und an GERO zurückzuschikken.

3. Sonstige Verkaufsbedingungen

a) Belgien und Luxemburg

Für ihre Verkäufe an belgische Wiederverkäufer wendet GERO seit 1958 außerdem allgemeine Einzelhandelsverkaufsbedingungen an, die bei der Kommission nicht angemeldet worden sind. Diese Einzelhandelsverkaufsbedingungen für Belgien und Luxemburg enthalten die gleichen Bestimmungen über die Wiederverkaufspreise wie die angemeldeten Verkaufsbedingungen für die Niederlande.

Darüber hinaus enthalten sie einen Punkt 18, der wie folgt lautet :

„18. Die Abnehmer dürfen nur an Endabnehmer, nicht aber ohne unsere schriftliche Zustimmung an Wiederverkäufer verkaufen. Unsere schriftliche Zustimmung ist auch für den Weiterverkauf und/oder für die Einzelhandelslieferung unserer Erzeugnisse in andere Länder erforderlich, ausgenommen nach Belgisch-Kongo."

b) Großverkaufsbedingungen

Die allgemeinen Großverkaufsbedingungen, die GERO nur in den Niederlanden anwendet, werden auf der Rückseite der Rechnungen von GERO aufgeführt. Auch diese Verkaufsbedingungen sind nicht bei der Kommission angemeldet worden. Sie enthalten keine Bestimmungen über die Wiederverkaufspreise, dafür aber folgende Bestimmungen :

„19. Unsere schriftliche Zustimmung ist erforderlich

a) für den Weiterverkauf und/oder die Lieferung unserer Erzeugnisse in andere Länder, einschließlich Surinam und der Niederländischen Antillen ;

b) für den Weiterverkauf und/oder die Lieferung unserer Erzeugnisse im Inland (hierunter wird nur der europäische Teil verstanden) an Hotels, Krankenhäuser und sonstige Einrichtungen für andere Zwecke als den normalen Gebrauch.

Eine Verweigerung der Zustimmung braucht nicht begründet zu werden.

20. Verletzt ein Abnehmer die unter Punkt 18 und 19 genannten Bestimmungen, so muß er einen sofort zahlbaren und nicht herabsetzbaren Betrag von 20 % des Betrages unserer Rechnungen für die von uns in den 24 Monaten vor der Zuwiderhandlung gelieferten Waren an uns (N. V. Gerofabriek in Zeist) abführen, ohne daß wir irgendeinen Schaden nachzuweisen brauchen, mit einem Mindestbetrag von 1 000 hfl für jede Zuwiderhandlung. Laufende Aufträge eines solchen Abnehmers können von uns unverzüglich annulliert werden. Außerdem können die Geschäftsbeziehungen ohne weiteres abgebrochen werden."

Mit Schreiben vom 7. November 1975 teilte GERO der Kommission mit, daß die allgemeinen Einzelhandelsverkaufsbedingungen für die Niederlande auch für den Großhandelsverkauf in den Niederlanden gelten.

4. Gebundene Wiederverkaufspreise

Für die Anwendung der Bestimmungen über die Wiederverkaufspreise in Belgien und in den Niederlanden gab GERO zwei Preislisten heraus, die in belgischen Franken bzw. in niederländischen Gulden ausgedrückt sind. Die darin aufgeführte Warenpalette ist für die beiden vorerwähnten Mitgliedstaaten nicht gleich, d.h. die niederländische Preisliste enthält eine eine Reihe von Erzeugnissen, die in der belgischen Preisliste nicht aufgeführt sind.

Die derzeit gültigen Preislisten wurden im September 1974 für Belgien und Luxemburg und im Oktober 1974 für die Niederlande herausgegeben. Seit September/Oktober 1974 beträgt die amtliche Parität für den belgischen Franken im Verhältnis zum niederländischen Gulden 14,5026. Der in den vorgenannten Preisen enthaltene Mehrwertsteuersatz beträgt für die Niederlande 16 % und für Belgien 18 %.

Unter Berücksichtigung dieser steuerlichen Unterschiede weichen die von GERO in den Niederlanden angewandten Preise regelmäßig um einige Punkte von den in Belgien praktizierten Preisen ab. Obwohl der Mehrwertsteuersatz in Belgien höher war, kostete beispielsweise ein Etui mit zwölf Zilmeta-Teelöffeln des Modells 519.831 in Belgien 520 bfrs, in den Niederlanden dagegen nur 34,05 hfl (5,3 % Preisunterschied ohne Berücksichtigung des unterschiedlichen Mehrwertsteuersatzes). Meist waren die GERO-Erzeugnisse in den Niederlanden billiger als in Belgien.

5. Die gegenwärtige Situation

Im Anschluß an den Beginn der Ermittlungen der Kommission in dieser Angelegenheit hat GERO der Kommission ihre Absicht mitgeteilt, ihre Groß- und Einzelhandelsverkaufsbedingungen für die Niederlande abzuändern und Wettbewerbsbeschränkungen, die darin enthalten sein könnten, zu beseitigen.

GERO hat gleichfalls angekündigt, daß sie einen Alleinvertriebsvertrag für den Weiterverkauf in Belgien und Luxemburg mit einem belgischen Unternehmen, der Fa. Muller in Aartselaar, abschließen werde. Aus diesem Anlaß würden ihre Verkaufsbedingungen für Belgien zurückgenommen ; der benannte Alleinvertriebshändler werde dann in der Gestaltung seiner Geschäftsbedingungen und Verkaufspreise frei sein.

II. BEURTEILUNG

a) *Artikel 85 Absatz 1*

Nach Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und auf einander 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.

1. Die N.V. Gerofabriek und ihre Abnehmer, d.h. einerseits die Wiederverkäufer (Unternehmen oder natürliche Personen), die die betreffenden Erzeugnisse vertreiben, und andererseits die Großabnehmer, die diese Erzeugnisse verwenden, sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags.

2. Die allgemeinen Einzel- und Großverkaufsbedingungen von GERO sind Einzelvereinbarungen zwischen diesen Unternehmen und können daher unter Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags fallen. Daran vermag auch die Tatsache, daß es sich um Musterverträge handelt und daß bestimmte Verkaufsbedingungen von den Abnehmern unterzeichnet werden, während andere nur auf der Rückseite der Rechnungen von GERO aufgeführt sind, nichts zu ändern. Diese Einzelvereinbarungen dürfen aber bei der Prüfung der Frage, ob sie unter die vorerwähnte Verbotsbestimmung fallen, nicht isoliert betrachtet werden. Vielmehr ist dabei der tatsächliche und rechtliche Rahmen zu berücksichtigen, in dem sie abgeschlossen worden sind.

3. Die vorgenannten Vereinbarungen bezwecken und bewirken eine spürbare Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes :

a) Das Verbot, an Wiederverkäufer weiterzuverkaufen, das mit der Verpflichtung einhergeht, im Einzelhandel zu verkaufen, hindert die Wiederverkäufer von GERO daran, an andere Wiederverkäufer zu verkaufen, die auf derselben Handelsstufe tätig sind und denen es freigestellt sein müßte, die Erzeugnisse zu anderen, für den Verbraucher gegebenenfalls günstigeren Bedingungen weiterzuverkaufen.

   Außerdem können dadurch die Wiederverkäufer, die das vollständige Warensortiment erhalten, die anderen Wiederverkäufer, denen das vollständige Warensortiment nicht angeboten wird, nicht beliefern. Darüber hinaus können die Wiederverkäufer dadurch die Kunden nicht im großen beliefern.

b) Das Verbot, die Erzeugnisse ohne Genehmigung in andere Mitgliedstaaten zu verkaufen, kommt einem Ausfuhrverbot gleich. Die verschiedenen Ausfuhrverbote in den Verkaufsbedingungen von GERO verhindern auch den freien Verkauf und die freie Belieferung der in anderen Mitgliedstaaten ansässigen Wiederverkäufer. Die Nachfrage- und Angebotsmöglichkeiten dieser Gruppen von Wiederverkäufern werden dadurch beeinträchtigt oder zumindest erheblich eingeengt. Außerdem können etwaige Vorteile, die einigen Händlern erwachsen könnten, von ihnen nicht dazu ausgenutzt werden, ihre Verkäufe nach anderen Mitgliedstaaten auszuweiten. Folglich können potentielle Käufer diese Vorteile auch nicht wahrnehmen.

c) Genausowenig ermöglichen es die gebundenen Wiederverkaufspreise den Wiederverkäufern, ihre Wiederverkaufspreise an Hand ihrer eigenen Kosten und an Hand ihrer eigenen Handelspolitik zu bestimmen. Die freie Preisbindung und die Weitergabe von Preisvorteilen an die Abnehmer werden dadurch verhindert oder zumindest erheblich eingeschränkt. Die Preisbindung verstößt daher deutlich gegen das in Artikel 85 Absatz 1 ausgesprochene Verbot.

4. Diese Beschränkungen können den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigen. Sie gelten für den Vertrieb der GERO-Erzeugnisse in jenen Mitgliedstaaten, in denen der größte Teil dieser Erzeugnisse abgesetzt wird, und bezwecken, den Handel zwischen diesen Mitgliedstaaten und anderen Mitgliedstaaten völlig zu verhindern. Selbst wenn die einzelnen Ausfuhrverbote aufgehoben werden sollten, kann die Preisbindung für die Wiederverkäufer den Handel zwischen Mitgliedstaaten dadurch beeinflussen, daß die natürliche Richtung der Handelsströme, die sich bei einer freien Preisbildung ergeben würde, verändert wird.

   Die Anwendung gebundener Preise hat nämlich zur Folge, daß sich die Ein- und Ausfuhrströme anders entwickeln als bei einer freien Preisbildung. Die Zahl der beteiligten Wiederverkäufer, die mehr als 2 000 beträgt, und der Marktanteil der Erzeugnisse, der für die Niederlande auf rund 50 % geschätzt werden kann, sind groß genug, um sich spürbar auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten auszuwirken.

b) Artikel 85 Absatz 3

Nach Artikel 85 Absatz 3 können die Bestimmungen von Artikel 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf Vereinbarungen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind, oder

b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

Nach Artikel 4 und 5 der Verordnung Nr. 17 des Rates sind Vereinbarungen, für welche die Beteiligten Artikel 85 Absatz 3 in Anspruch nehmen wollen, bei der Kommission der Europäischen Gemeinschaften anzumelden. Die von GERO vorgenommene Anmeldung gilt für alle anderen gleichartigen Vereinbarungen, die von diesem Unternehmen abgeschlossen worden sind.

Die vorerwähnten angemeldeten Einzelverkaufsbedingungen für die Niederlande erfüllen aber nicht die in Artikel 85 Absatz 3 festgelegten Bedingungen. Vor allem tragen sie nicht zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts im Sinne dieses Absatzes bei.

Durch das Ausfuhrverbot wird die Verteilung der betreffenden Waren nämlich nicht gefördert, sondern völlig verhindert, so daß mögliche Preisvorteile in den Niederlanden in anderen Mitgliedstaaten nicht weitergegeben werden können.

Die preislichen Verpflichtungen fördern außerdem keineswegs die Verteilung der betreffenden Erzeugnisse, sondern schränken die freie Preisbildung bei den Verteilern unnötig ein. Das Verbot, an andere Wiederverkäufer weiterzuverkaufen, fördert genausowenig die Warenverteilung, sondern schränkt sie vielmehr ein, da ein solcher Weiterverkauf eine raschere und wirksamere Versorgung des Verbrauchers bewirken könnte. Auf keinen Fall ist ersichtlich, wie dieses Vertriebssystem zur Verbesserung der Warenerzeugung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen könnte.

Zudem kommt es bei der Frage, ob diese Beschränkungen auf Grund von Artikel 85 Absatz 3 vom Kartellverbot freigestellt werden können, darauf an, ob die Beschränkungen — objektiv betrachtet — eine Verbesserung im Vergleich zu dem Zustand herbeiführen, der ohne diese Beschränkungen bestehen würde.

Prüft man die Anmeldung unter diesem Aspekt, so ist nicht einzusehen, warum der Wettbewerb seinen leistungsfördernden Einfluß auf den betreffenden Märkten nicht ausüben könnte. Das Ausfuhrverbot und die Verpflichtungen hinsichtlich der Wiederverkaufspreise und der Verkaufsbedingungen können daher nicht als ein Beitrag zu einer der in Artikel 85 Absatz 3 genannten positiven Zielsetzungen angesehen werden.

Bezüglich der ersten Voraussetzung für eine Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 vertritt die Kommission schließlich die Auffassung, daß die durch die vorgenannten Verkaufsbedingungen auferlegten Verpflichtungen keineswegs ausreichende positive Vorteile bieten, die die daraus erwachsenden Nachteile aufwiegen können. Da sie die erste Voraussetzung nicht erfüllen, erübrigt es sich zu prüfen, ob sie den sonstigen Voraussetzungen des Artikel 85 Absatz 3 genügen. Gleichwohl kann schwerlich angenommen werden, daß die Wettbewerbsbeschränkungen — selbst wenn sie einen bestimmten Gewinn ergeben sollten, was nicht der Fall ist — zu einer angemessenen Beteiligung der Verbraucher an diesem hypothetischen Gewinn führen, da etwaige Preisvorteile nicht weitergegeben werden können. Außerdem ist schwerlich vorstellbar, daß diese Beschränkungen unerläßlich sein sollten, um diesen hypothetischen Gewinn zu erzielen, und daß der Wettbewerb angesichts des hohen Marktanteils von GERO in den Niederlanden nicht für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren ausgeschaltet ist. Die angemeldeten Verkaufsbedingungen können daher nicht nach Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages freigestellt werden.

c) Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17

Nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie auf Antrag oder von Amts wegen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 des Vertrages feststellt, die beteiligten Unternehmen und Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Die Kommission sieht sich daher veranlaßt, auf Grund des Vorstehenden festzustellen, daß GERO Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 des EWG-Vertrags begangen hat. Demgemäß hält die Kommission dafür, GERO zu verpflichten, diese Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen, soweit sie das nicht schon von sich aus unternommen hat, und darüber hinaus alle ihre Zwischenhändler vom Inhalt der Entscheidung der Kommission zu unterrichten —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Bestimmungen der GERO-Verkaufsbedingungen hinsichtlich der Ausfuhrverbote, des Weiterverkaufs und der Weiterverkaufspreise, die in den Groß- und Einzelhandelsverkaufsbedingungen der GERO enthalten sind, stellen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 2

Die von der Gerofabriek im Jahre 1963 für ihre Einzelhandelsverkaufsbedingungen für die Niederlande beantragte Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags wird versagt.

Artikel 3

Das Unternehmen, an das die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, ist gehalten, die in Artikel 1 festgestellten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen, soweit das nicht schon geschehen ist. Sie hat alle ihre Abnehmer vom Inhalt dieser Entscheidung der Kommission zu unterrichten.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Gerofabriek N.V., 2740 Zeist, Geroplein 1, Niederlande, gerichtet.

Brüssel, den 22. Dezember 1976

Für die Kommission

R. VOUEL

Mitglied der Kommission