ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21. Dezember 1983

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags

(IV/29.598 — SABA-EG-Vertriebssystem)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(83/672/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 die Artikel 2, 6 und 8,

im Hinblick auf die gemäß Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages von der Kommission erlassene Entscheidung 76/159/EWG (2) bezüglich des SABA-Vertriebssystems, die bis zum 21. Juli 1980 gültig war,

im Hinblick auf den von der SABA GmbH, Villingen-Schwenningen, mit Schreiben vom 2. Juli 1979 gestellten Antrag auf Verlängerung der genannten Entscheidung,

im Hinblick auf die Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts der Anmeldung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 (3),

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Vertriebsstruktur und Marktstellung von SABA

Die Firma SABA GmbH (nachfolgend „SABA") mit Sitz in Villingen-Schwenningen, Bundesrepublik Deutschland, seit August 1980 Tochtergesellschaft des französischen Konzerns Thomson-Brandt, vertreibt Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik (insbesondere Rundfunk-, Fernseh-, Video-, Hi-Fi- und Tonbandgeräte). In der Bundesrepublik Deutschland einschließlich West-Berlins werden SABA-Geräte über Fachgroßhändler und Facheinzelhändler abgesetzt, wobei sich der über den Großhandel abgewickelte Umsatz auf mehr als 50 % des Gesamtumsatzes beläuft. Auf der Großhandelsstufe sind außerdem mehrere werkseigene Verkaufsfilialen tätig. In Dänemark, den Benelux-Ländern, Frankreich, Italien, Griechenland sowie im Vereinigten Königreich erfolgt der Absatz von SABA-Erzeugnissen über Alleinvertriebshändler und Facheinzelhändler. Die für Italien und das Vereinigte Königreich bestellten Alleinvertriebshändler sind Tochtergesellschaften von SABA.

Die Marktstellung von SABA für Waren der Unterhaltungselektronik in der Gemeinschaft ist regional und produktspezifisch sehr unterschiedlich. Bei dem weitaus bedeutendsten Umsatzträger, den Farbfernsehgeräten, betrug der Anteil von SABA 1982 auf dem deutschen Markt 8,3 % und in Italien 7,4 %. In den Benelux-Ländern und dem Vereinigten Königreich hingegen belief er sich lediglich auf 0,2 bis 2,7 %.

Bei anderen Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik liegt der Marktanteil von SABA unter diesen Sätzen. Für Audio-Geräte betrug er beispielsweise in Deutschland 1979 etwa 1,9 %.

Der Umsatz von SABA belief sich im Geschäftsjahr 1982 in den Gemeinschaftsländern auf 682 Mill. DM.

B. Das SABA-Vertriebssystem

Mit der Entscheidung 76/159/EWG hat die Kommission die das SABA-Vertriebssystem bildenden Verträge bis zum 21. Juli 1980 von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag freigestellt. SABA hat mit Schreiben vom 2. Juli 1979 die Verlängerung der Freistellung beantragt.

In der Zwischenzeit haben die Vertriebsverträge mehrfache Änderungen erfahren.

Der Vertrieb der SABA-Erzeugnisse in der Europäischen Gemeinschaft wird heute durch

— den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler,

— den SABA-Kooperationsvertrag,

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
(2) ABl. Nr. L 28 vom 3. 2. 1976, S. 19.
(3) ABl. Nr. C 140 vom 28. 5. 1983, S. 3.

— den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler und

— den SABA-Fair-Service-Vertrag

geregelt.

Diese Verträge sehen folgendes vor:

1. a) Nach dem SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler erkennt SABA alle Großhändler als SABA-Fachgroßhändler an, die u. a.

— eine Fachgroßhandlung betreiben, d. h. ihren Umsatz zu mehr als 50 % aus dem Verkauf von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik erzielen oder eine Fachabteilung speziell für den Großhandel mit Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik eingerichtet haben, die mit dem Betrieb eines auf Unterhaltungselektronik spezialisierten Fachgroßhändlers vergleichbar ist, und die

— ausschließlich als Großhändler tätig sind und dementsprechend ausschließlich den Fachhandel sowie gewerbliche Verbraucher und nicht auch Endverbraucher für deren Privatbedarf beliefern und im übrigen alle handelsüblichen Funktionen eines Fachgroßhändlers erfüllen, und

— die einen qualifizierten Außendienst unterhalten, der in der Lage ist, SABA-Erzeugnisse fachgerecht anzubieten, und die

— das SABA-Fair-Service-Vertragssystem anerkennen sowie in der Lage sind, die SABA-Facheinzelhändler durch geschultes Personal fachgerecht zu beraten, und die bereit sind, ihr Personal laufend durch SABA schulen zu lassen, und

— die die organisatorischen Voraussetzungen für die Lagerhaltung und fristgerechte Belieferung ihrer Abnehmer schaffen, nach Möglichkeit das gesamte SABA-Programm führen, ein ihrem SABA-Umsatz entsprechendes Lager unterhalten und

— die den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler und — bei Direktbezug — den SABA-Kooperationsvertrag unterzeichnen.

Falls SABA über einen Anerkennungsantrag nicht innerhalb von vier Wochen entschieden hat, gilt der betreffende Händler als SABA-Fachgroßhändler. SABA verpflichtet sich, unverzüglich einen Vertriebsbindungsvertrag mit ihm zu unterzeichnen.

b) SABA-Fachgroßhändler sind u. a. verpflichtet,

— innerhalb des Gemeinsamen Marktes als Wiederverkäufer nur anerkannte SABA-Fachhändler oder -Alleinvertriebshändler zu beliefern und sich über diesen Umstand vor jeder Lieferung durch Rückfrage beim Treuhänder zu vergewissern,

— SABA-Erzeugnisse nur dann an Endverbraucher zu veräußern, wenn diese einen Gewerbebetrieb unterhalten und die Ware für eigene gewerbliche Zwecke des Betriebs beziehen und dies durch Unterzeichnung eines Sonderverpflichtungsscheins in objektiv nachprüfbarer Weise belegen,

— zum Zweck einer lückenlosen Nummernkontrolle über den Verkauf jedes SABA-Erzeugnisses Buch zu führen und die Daten mindestens drei Jahre aufzubewahren,

— die jeweils maßgebenden nationalen Wettbewerbsgesetze (Regeln über den unlauteren Wettbewerb) zu beachten,

— SABA bei der Verfolgung von Verstößen gegen das Vertriebsbindungssystem zu unterstützen.

c) SABA-Fachgroßhändler sind berechtigt, Fachhändler, die die Qualifikationsmerkmale des SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrags SABA-Facheinzelhändler erfüllen, nach dem folgenden Verfahren zu SABA-Facheinzelhändlern zu ernennen: Nach positiver Feststellung des Vorliegens der Anerkennungsvoraussetzungen anhand eines Prüfbogens kann der SABA-Fachgroßhändler den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler für SABA unterschreiben und ihn durch den Facheinzelhändler unterzeichnen lassen. Die beiderseitige Unterzeichnung berechtigt den SABA-Fachgroßhändler sodann, den Facheinzelhändler als SABA-Facheinzelhändler anzuerkennen und mit SABA-Erzeugnissen zu beliefern. Nach Vornahme der Anerkennung hat er die für SABA bestimmte Ausfertigung des Vertriebsbindungsvertrags unverzüglich zusammen mit dem Prüfbericht SABA zuzusenden.

d) Darüber hinaus ist im SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler ausdrücklich das Recht des SABA-Fachgroßhändlers vermerkt, im Gemeinsamen Markt alle anerkannten SABA-Händler zu beliefern, bzw. von ihnen zu beziehen, sowie seine Wiederverkaufspreise frei zu bilden.

e) SABA verpflichtet sich u. a., die Lückenlosigkeit der SABA-EG-Vertriebsbindung zu gewährleisten und nur solche Fachhändler anzuerkennen und zu beliefern, welche die aufgestellten Kriterien erfüllen und eine Gesamtliste aller anerkannten SABA-Händler zu führen. Diese wird SABA zusätzlich einem Treuhänder in ihrer jeweils neuesten Fassung überlassen. Dieser ist gehalten, schriftliche Anfragen von SABA-Fachhändlern über die Zugehörigkeit eines anderen Händlers zum SABA-Vertriebssystem unverzüglich zu beantworten.

f) Sofern ein SABA-Fachgroßhändler die Anerkennungskriterien nicht oder nicht mehr erfüllt oder in einer das SABA-EG-Vertriebssystem gefährdenden Weise gegen die Bestimmungen des Vertriebsbindungsvertrags verstößt, kann SABA diesen mit schriftlicher Begründung fristlos kündigen und eine Liefersperre aussprechen. Im Falle eines Verstoßes gegen die Wettbewerbsgesetze hat SABA diese Sanktionsmöglichkeit nur dann, wenn der Verstoß unbestritten oder gerichtlich festgestellt ist. Zu einer ordentlichen Kündigung ist SABA nur bei Aufgabe des SABA-EG-Vertriebssystems berechtigt.

Soweit SABA in einzelnen Mitgliedstaaten selbständige Alleinvertriebshändler eingesetzt hat, unterzeichnen diese ebenfalls den SABA-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler.

2. SABA-Fachgroßhändler in der Bundesrepublik Deutschland, die von SABA direkt beziehen, unterzeichnen zusätzlich den SABA-Kooperationsvertrag. Dieser sieht u. a. die Verpflichtung der SABA-Fachgroßhändler vor, grundsätzlich das volle SABA-Sortiment zu führen und zu Beginn eines jeden Jahres einen Jahresumsatzvertrag mit SABA abzuschließen. Dieser Vertrag enthält den für beide Parteien verbindlichen voraussichtlichen Umsatz in DM, spezifiziert nach Typen und Stückzahlen. Zur weiteren produktmäßigen und zeitlichen Konkretisierung wird der SABA-Fachgroßhändler im Januar, April und August jedes Jahres nach dem gleichen Muster Tertialumsatzverträge mit SABA abschließen. Bei vollständiger Erfüllung der jeweiligen Tertialumsatzverträge zahlt SABA dem SABA-Fachgroßhändler eine Erfüllungsprämie in vereinbarter Höhe. SABA verpflichtet sich darüber hinaus, ein ständiges enges Beratungsverhältnis u. a. über die künftige Gestaltung und Struktur des SABA-Geräte-Programmes zu den Kooperationspartnern zu unterhalten und diese bzw. ihr Personal in Schulungskursen über neue Techniken der SABA-Geräte und Absatzfragen zu informieren.

3. a) Nach dem SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler hat ein Einzelhändler u. a. folgende Qualifikationsmerkmale zu erfüllen, um zum SABA-Facheinzelhändler ernannt werden zu können.

Er muß

— ein Fachgeschäft unterhalten, d. h. seinen Umsatz zu mehr als 50 % aus dem Verkauf von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik erzielen, oder

— eine Fachabteilung speziell für den Verkauf von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik eingerichtet haben, die mit dem Betrieb eines auf Unterhaltungselektronik spezialisierten Fachgeschäfts vergleichbar ist; diese Fachabteilung muß während der Geschäftszeiten mit jederzeit präsentem, zu Diensten stehendem Fachpersonal besetzt sein, das ausschließlich auf dem Sektor Unterhaltungselektronik für Kundenberatung, Vorführung und Verkauf dieser Erzeugnisse tätig ist, und

— ein Fachgeschäft bzw. eine Fachabteilung für Unterhaltungselektronik betreiben, die auch nach außen als solche erscheinen und im Innern einen der Bedeutung der Marke SABA entsprechenden repräsentativen und gepflegten Gesamtcharakter aufweisen, sowie für die Ausstellung und technisch einwandfreie Vorführung wesentlicher Teile des SABA-Sortiments geeignet sind, und

— es unterlassen, sich als Großhändler bzw. Groß- und Einzelhändler zu bezeichnen oder zugleich in beiden Funktionen tätig zu werden, und

— bereit und in der Lage sein,

— regelmäßig SABA-Erzeugnisse zu beziehen und abzusetzen und

— das jeweilige SABA-Verkaufsprogramm so vollständig wie möglich zu führen und repräsentativ auszustellen und

— ein Lager an SABA-Erzeugnissen zu halten, das prompte Belieferung der Abnehmer gewährleistet, und

— Endverbraucher durch fachlich geschultes Personal, das die erforderlichen technischen Kenntnisse

besitzt, fachgerecht zu beraten, zu betreuen und zu beliefern, und

— einen fachgerechten technischen Kundendienst (Service) gewährleisten, sowie gegenüber Endverbrauchern Garantie leisten, und

— den SABA-Fair-Service-Vertrag unterzeichnet haben, und

— den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler unterzeichnet haben.

Die Erbringung eines fachgerechten technischen Kundendienstes setzt voraus, daß der SABA-Facheinzelhändler über eine zweckentsprechend ausgestattete Kundendienstwerkstatt verfügt oder mit einer entsprechenden Vertragswerkstatt verbunden ist. Er ist verpflichtet, Garantie auch gegenüber solchen Verbrauchern zu leisten, die das SABA-Gerät nicht bei ihm gekauft haben. Eine gesonderte Berechnung der Kundendienstleistungen sowie ihre Ablösung oder vertragliche Ausschließung sind dem SABA-Facheinzelhändler untersagt.

SABA wird alle Facheinzelhändler als SABA-Facheinzelhändler anerkennen, die die Qualifikationsmerkmale erfüllen. Darüber hinaus sind auch SABA-Fachgroßhändler berechtigt, nach dem vorstehend beschriebenen Verfahren Facheinzelhändler anzuerkennen. Soweit bei SABA ein Antrag auf Anerkennung gestellt wird, gilt der betreffende Händler als SABA-Facheinzelhändler, falls über den Antrag nicht innerhalb von vier Wochen entschieden wurde. SABA verpflichtet sich für diesen Fall, den Vertriebsbindungsvertrag mit dem Einzelhändler unverzüglich zu unterzeichnen. Nach Anerkennung wird der Einzelhändler in die Liste aller anerkannten SABA-Fachhändler (Gesamtliste) aufgenommen.

Im Hinblick darauf, daß die Vertriebsbindung für den gesamten Gemeinsamen Markt gilt, hat sich SABA das Recht vorbehalten, von einzelnen Zulassungskriterien so lange und so weit abzusehen, als diese dort üblicherweise bei Verkaufsstellen für Unterhaltungselektronik nicht gegeben sind. Die Anforderungen an die Fachhandelseigenschaft, den regelmäßigen Bezug und Absatz von SABA-Erzeugnissen einschließlich der Führung möglichst des vollständigen SABA-Programms und einer angemessenen Lagerhaltung sowie an die Erbringung von Kundendienst und Garantieleistungen sind jedoch unabdingbar.

b) SABA-Facheinzelhändler sind u. a. verpflichtet,

— SABA-Erzeugnisse innerhalb des Gemeinsamen Marktes nur an solche Wiederverkäufer zu liefern, die anerkannte SABA-Fachhändler oder SABA-Alleinvertriebshändler sind, und sich vor jeder Lieferung durch Rückfrage beim Treuhänder über diesen Umstand zu vergewissern,

— zum Zweck einer lückenlosen Nummernkontrolle über den Verkauf jedes SABA-Erzeugnisses an Wiederverkäufer Buch zu führen und die Daten mindestens drei Jahre lang aufzubewahren,

— die jeweils maßgebenden nationalen Wettbewerbsgesetze zu beachten,

— SABA bei der Verfolgung von Verstößen gegen das Vertriebsbindungssystem zu unterstützen.

Der SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler betont ausdrücklich das Recht der SABA-Facheinzelhändler, im Gemeinsamen Markt alle anerkannten SABA-Händler zu beliefern, bzw. von ihnen zu beziehen, sowie ihre Wiederverkaufspreise frei zu bilden.

c) Die Verpflichtungen SABA's zur Gewährleistung der Lückenlosigkeit des Vertriebssystems und zur Einsetzung eines Treuhänders sowie die Voraussetzungen für die ordentliche und fristlose Kündigung entsprechen den für die Fachgroßhändler getroffenen Regelungen (siehe B 1 e) und f)).

4. Der SABA-Fair-Service-Vertrag, der zwischen SABA und dem SABA-Facheinzelhändler abgeschlossen wird, regelt Gegenstand und Umfang der Serviceleistungen, die SABA gegenüber dem SABA-Fachhändler erbringt. Er bestimmt vor allem die Grundsätze der Beteiligung SABA's an den Kosten für Reparaturen an SABA-Geräten während der Garantiezeit, die Zurverfügungstellung von Ersatzteilen und die beständige Unterstützung der SABA-Facheinzelhändler in technischen Fragen durch schriftliche Unterlagen und Anleitungen, SABA-Reiseingenieure und das SABA-Ausbildungssystem.

Der SABA-Facheinzelhändler verpflichtet sich demgegenüber zur Führung einer fachgerechten Werkstatt und zur Einhaltung der technischen Vorschriften bzw. dazu, fachgerechte Reparaturen durch eine mit ihm vertraglich verbundene Werkstatt ausführen zu lassen und auf die Einhaltung der technischen Vorschriften bei dieser zu achten.

C. **Bemerkungen Dritter**

Auf die Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts der angemeldeten Verträge sind der Kommission eine Reihe von Stellungnahmen von seiten betroffener Dritter zugegangen. Zumeist wurden folgende allgemeine Bedenken gegen eine Freistellung des SABA-Vertriebssystems geltend gemacht:

— es behindere die Durchführung von Parallelhandel mit SABA-Erzeugnissen innerhalb der Gemeinschaft,

— es führe tendenziell zu einer Preisbindung im Handel,

— seine schädlichen Wirkungen seien um so gravierender, als auch zahlreiche andere Hersteller in dieser Branche ähnliche Vertriebssysteme eingeführt hätten und einer Freistellung eine negative Präzedenzwirkung zukäme.

Die Kritik an einzelnen Bestimmungen der Vertriebsbindung betraf zum einen die neugeschaffene Möglichkeit für die Großhändler, neben SABA aufgrund eigener Prüfung und Entscheidung Einzelhändler anzuerkennen. Hiergegen wurde eingewandt, daß dies den Hersteller aus seiner uneingeschränkten Verantwortung zur Einhaltung des Vertriebssystems entlasse und es aufzuweichen drohe. Von anderer Seite wurden zwei Klauseln der Vertriebsbindung für Facheinzelhändler gerügt, nämlich die Verpflichtung, im Fall einer Fachabteilung diese mit ausschließlich in ihr tätigem Fachpersonal zu besetzen, sowie die Anforderung an Facheinzelhändler, Endverbraucher durch „technisch geschultes Personal" zu beraten und zu betreuen. In dem letztgenannten Punkt hat SABA durch eine Änderung des Vertragstextes (siehe B 3 a)) klargestellt, daß beim Verkauf nicht nur ausgebildete Rundfunk- und Fernsehtechniker, sondern alle Fachverkäufer eingesetzt werden dürfen, welche die nötigen fachlichen bzw. technischen Kenntnisse besitzen, um Endverbraucher zu bedienen. Den anderen geäußerten Bedenken vermag sich die Kommission aus den in dieser Entscheidung genannten Gründen nicht anzuschließen.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag

1. Die von SABA mit den Großhändlern und den Einzelhändlern geschlossenen oder zu schließenden Verträge sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die Wettbewerbsbeschränkungen innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwekken und bewirken und geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

2. Aus den SABA-EG-Vertriebsbindungsverträgen „SABA-Fachgroßhändler" und „SABA-Facheinzelhändler" folgt, daß sich SABA dahin bindet, keine Händler zu beliefern, die nicht dem Vertriebssystem angehören. Den „SABA-Händlern" ist es ihrerseits untersagt, Händler zu beliefern, die nicht von SABA oder einem anerkannten Großhändler zugelassen worden sind.

   Diese Verpflichtungen stellen im vorliegenden Fall Wettbewerbsbeschränkungen dar, denn der Zugang zum SABA-Vertriebssystem steht ausschließlich solchen Händlern offen, die nicht nur allgemeine fachliche Voraussetzungen erfüllen, sondern darüber hinaus bereit sind, besondere vertriebsfördernde Maßnahmen zu ergreifen und besondere Absatzleistungen zu erbringen.

   a) Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs (Urteil vom 25. Oktober 1977 — Rechtssache 26/76, Metro, Slg. 1977, 1875 ff), sind selektive Vertriebssysteme ein mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbarer Bestandteil des Wettbewerbs, sofern die Auswahl der Wiederverkäufer aufgrund objektiver Gesichtspunkte qualitativer Art erfolgt, die sich auf die fachliche Eignung des Wiederverkäufers, seines Personals und seiner sachlichen Ausstattung beziehen, und sofern diese Voraussetzungen einheitlich für alle in Betracht kommenden Wiederverkäufer festgelegt und ohne Diskriminierung angewendet werden (sog. „einfache Fachhandelsbindung").

   b) Hinsichtlich der „qualitativen Kriterien" hat der Gerichtshof in einem Urteil vom 11. Dezember 1980 in der Rechtssache 31/80 (L'Oréal, Slg. 1980, 3775 ff) ausgeführt, daß weiterhin geprüft werden muß, ob die aufgestellten Kriterien nicht über das hinausgehen, was für den sachgerechten Vertrieb der betreffenden Erzeugnisse erforderlich ist.

      Die Anforderungen an die fachliche Qualifikation der „SABA-Händler" und an die Fachkenntnisse des Verkaufspersonals bezüglich der Beschaffenheit der Verkaufsräume und bezüglich des Kundendienstes sowie — bei den Großhändlern — der Lagerhaltung gehen nicht über die Notwendigkeiten eines auf Qualitätsanforderungen basierenden selektiven Vertriebssystems für die technisch anspruchsvollen Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik hinaus. Gerade im Hinblick auf die in dieser Branche hergestellten langlebigen und hochwertigen Verbrauchsgüter hat der Gerichtshof in seiner Metro-Entscheidung die Zulässigkeit einer auf Qualitätsanforderungen basierenden Selektion dargelegt. Der diesen Industriezweig kennzeichnende hohe Innovationsgrad hat eine rasche Weiterentwicklung

der bereits marktgängigen und die regelmäßige Präsentation technologisch neuartiger Produkte (in jüngster Vergangenheit beispielsweise von Video-Disc- und Compact-Disc-Systemen) zur Folge. Dies erfordert auch weiterhin die Aufstellung qualitativer Zulassungskriterien. Sie müssen prinzipiell für Fachgeschäfte und Fachabteilungen gleichermaßen gelten. Daher ist auch die in der EG-Vertriebsbindung für Facheinzelhändler aufgestellte Forderung nach ständiger Präsenz von Bedienungspersonal in einer Fachabteilung gerechtfertigt. Eine solche ständige Präsenz ist in einem Facheinzelhandelsgeschäft selbstverständlich.

Vom Vertrieb ausgeschlossen werden durch diese Kriterien lediglich solche Händler, die nicht bereit oder in der Lage sind, einen Verkauf dieser Artikel durch geschultes Personal und in Geschäftsräumen sicherzustellen, die eine angemessene Ausstellung und Vorführung der Ware ermöglichen, sowie die Erbringung von Garantieleistungen und Kundendienst selbst oder durch Dritte zu gewährleisten.

Soweit die SABA-Vertriebsbindung qualitative Anforderungen enthält, fällt sie daher noch nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EWGV.

c) Vertriebsbindungsverträge sind jedoch anders zu beurteilen, wenn sie Verpflichtungen der beteiligten Unternehmen und Zulassungskriterien enthalten, die die oben aufgezeigten Grenzen überschreiten. Sie unterfallen dann Artikel 85 Absatz 1, können jedoch gegebenenfalls nach Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden (Urteil des Gerichtshofs vom 10. Juli 1980 in der Rechtssache 99/79, Slg. 1980, 2327 „Parfums").

Die SABA-Verträge sehen derartige besondere Verpflichtungen vor.

So müssen SABA-Facheinzelhändler bereit und in der Lage sein, SABA-Erzeugnisse regelmäßig zu beziehen und abzusetzen, das jeweilige SABA-Verkaufsprogramm so vollständig wie möglich zu führen und ein Lager an SABA-Erzeugnissen zu unterhalten, das eine prompte Belieferung der Abnehmer gewährleistet. Nicht direkt beziehende Fachgroßhändler sind verpflichtet, nach Möglichkeit das gesamte SABA-Programm zu führen. Der von direktbeziehenden Großhändlern in der Bundesrepublik zu unterzeichnende SABA-Kooperationsvertrag sieht die Verpflichtung zur Führung des gesamten SABA-Programms vor und verpflichtet die Großhändler außerdem zu Beginn jedes Jahres einen Jahresumsatzvertrag mit SABA abzuschließen, der verbindliche Festlegungen hinsichtlich des — nach Typen und Stückzahlen spezifizierten — voraussichtlichen Umsatzes enthält.

Diese Verpflichtungen gehen über jene Anforderungen an die fachliche Qualifikation der betreffenden Händler und ihres Verkaufspersonals sowie an die sachliche Ausstattung der Verkaufsräume hinaus, die für einen sachgerechten Absatz technisch hochwertiger Artikel der Unterhaltungsindustrie erforderlich sind. Sie stellen weitgehende Pflichten vertriebsfördernder Art dar, von deren Erfüllung SABA sich günstige Auswirkungen auf den Absatz ihrer Erzeugnisse verspricht. Die genannten Verpflichtungen sind geeignet, in spürbarem Umfang Unternehmen vom Vertrieb mit SABA-Erzeugnissen fernzuhalten, die zwar die qualitativen Zulassungsvoraussetzungen erfüllen, aber nicht in der Lage oder bereit sind, die zusätzlichen Verpflichtungen zu übernehmen.

3. Die vorgenannten vertriebsfördernden Verpflichtungen beschränken zugleich auch die anerkannten Händler in ihrem Wettbewerbsverhalten. Durch sie werden die Händler zu besonderen Leistungen zugunsten SABA's angehalten und damit in ihrer Freiheit beschränkt, unter Ausnutzung des Wettbewerbs zwischen den Herstellern und in eigenverantwortlicher Festlegung ihrer Geschäftspolitik die Versorgung der Einzelhändler bzw. Verbraucher sicherzustellen.

4. Die den anerkannten Händlern für den Fall eines Verkaufs an Wiederverkäufer auferlegten Kontrollpflichten (Nummernkontrolle, Prüfung, ob Abnehmer gelistet ist) sind dazu bestimmt, SABA die Überwachung des Vertriebssystems zu ermöglichen. Derartige Verpflichtungen stellen — soweit sie nicht über die Notwendigkeiten einer angemessenen Kontrolle hinausgehen — unselbständige Ergänzungen der Hauptpflicht dar, die sie sichern sollen, und teilen deren rechtliches Schicksal (Urteil des Gerichtshofs vom 25. Oktober 1977 — Metro —, Erwägungsgrund 27). Da vorliegend das an die SABA-Händler gerichtete Verbot, nicht anerkannte Händler zu beliefern, als wettbewerbsbeschränkend anzusehen ist, gilt diese Qualifizierung auch für die Durchsetzung und Überwachung dieses Verbots dienenden Kontrollpflichten. Sie weisen jedoch keinen eigenständigen wettbewerbsbeschränkenden Charakter auf, denn sie beschränken sich auf das unbedingt erforderliche Maß.

— Die Nummernkontrolle ist ein für den Hersteller unerläßliches Mittel, Verstöße gegen

den Vertriebsbindungsvertrag aufzudecken und die Homogenität des Systems zu gewährleisten. Ihre Ausübung durch SABA ist nach dem ausdrücklichen Wortlaut der SABA-Vertriebsverträge auf Fälle des begründeten Verdachts des Vertragsbruchs des betreffenden SABA-Händlers oder eines anderen Abnehmers begrenzt.

— Die Verpflichtung der SABA-Händler, sich vor Belieferung eines anderen Händlers zu vergewissern, ob dieser (noch) als anerkannter SABA-Händler gelistet ist, hat gegenüber der alten Regelung insofern eine Änderung erfahren, als nunmehr die entsprechende Anfrage nicht nur an SABA, sondern auch an den von SABA eingesetzten Treuhänder gerichtet werden kann. Dies ermöglicht dem betreffenden SABA-Händler, die Belieferung eines Kollegen vorzunehmen, ohne daß SABA hiervon Kenntnis erlangt.

5. Das SABA-Vertriebssystem erstreckt sich auf das gesamte Gebiet der Gemeinschaft. Damit ist es angesichts seines wettbewerbsbeschränkenden Charakters schon seinem Wesen nach geeignet, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen. Was die Spürbarkeit der Beeinträchtigung angeht, so hat der Gerichtshof in seinem Urteil vom 1. Februar 1978 in der Rechtssache Miller (Slg. 1978, 131) ausgeführt, daß ein Unternehmen, das etwa 5 % des betreffenden Marktes beliefert, grundsätzlich in der Lage sei, durch sein Verhalten den zwischenstaatlichen Handel zu beeinflussen. Dieser Prozentsatz wird bei SABA in der Bundesrepublik Deutschland und in Italien überschritten, so daß zumindest im Hinblick auf diese beiden Länder ohne weiteres von der Eignung der fraglichen Wettbewerbsbeschränkungen zur spürbaren Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels auszugehen ist.

6. Die weiteren in den Verträgen enthaltenen Bestimmungen sind nicht geeignet, in einer den Wettbewerb beschränkenden Weise fachlich geeignete Händler vom Vertrieb der SABA-Erzeugnisse auszuschließen oder anerkannte Händler im Wettbewerb zu beschränken.

a) SABA-Fair-Service-Vertrag

Der SABA-Fair-Service-Vertrag konkretisiert lediglich nach der Vertriebsbindung ohnehin bestehende fachliche Anforderungen an die SABA-Einzelhändler und regelt außerdem Art und Umfang der Abgeltung der Garantieleistungen durch SABA, der Lieferung der Ersatzteile und des von SABA den Einzelhändlern zusätzlich unterbreiteten Angebots über technische Beratung und Schulung. Er enthält daher keine Verpflichtungen, durch die geeignete Händler vom Vertrieb der SABA-Erzeugnisse ausgeschlossen werden und die zu einer Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 führen. Die Kommission kann daher ein Negativattest nach Artikel 2 der Verordnung Nr. 17 erteilen.

b) Anerkennungsverfahren

Die von SABA getroffenen Regelungen über das Verfahren der Zulassung geeigneter Händler zum Vertrieb gehen in ihrer jetzigen Fassung nicht über das hinaus, was zur Sicherstellung des Vorliegens der Zulassungskriterien bei allen Wiederverkäufern und zur Gewährleistung der Geschlossenheit des Systems unerläßlich ist.

Das ursprünglich von SABA praktizierte Anerkennungsverfahren war dadurch gekennzeichnet, daß allein SABA darüber entscheiden konnte, ob ein Händler die Zulassungskriterien erfüllt oder nicht. Zudem war SABA bei ihrer Entscheidung über einen Anerkennungsantrag an keinerlei Frist gebunden.

Nach den von der Kommission gewonnenen Erkenntnissen bietet ein System, das dem Hersteller auf allen Stufen das alleinige und uneingeschränkte Zulassungsrecht einräumt, die Möglichkeit zu einer diskriminierenden Anwendung der Zulassungskriterien. So kann ein Hersteller einem zwar fachlich geeigneten, aber wegen seiner Preis- oder Vertriebspolitik unerwünschten Händler die Anerkennung unter dem Vorwand verweigern, einzelne Klauseln der Vertriebsbindung seien nicht erfüllt, oder mit diesem Argument seine Aufnahme in das System zumindest verzögern. In die Entscheidung über die Anerkennung eines Händlers können somit Motive einfließen, die mit den allein relevanten Vertriebsbindungskriterien nichts zu tun haben, sondern wettbewerbswidriger Art sind. Diese Gefahr der vom Gerichtshof mißbilligten diskriminierenden Anwendung der Zulassungskriterien besteht wegen der Vielzahl der betroffenen Händler vor allem in bezug auf den Einzelhandel. Sie wird durch das neue Anerkennungsverfahren weitgehend beseitigt. Dieses sieht gegenüber der bisherigen Regelung folgende Änderungen vor:

— SABA verpflichtet sich, über jeden Anerkennungsantrag eines Groß- und Einzelhändlers — unabhängig davon, in welchem Mitgliedstaat er ansässig ist — innerhalb von vier Wochen zu entscheiden. Sofern dies nicht geschieht,

gilt der betreffende Händler als SABA-Vertragshändler, und SABA ist verpflichtet, mit diesem unverzüglich einen Vertriebsbindungsvertrag zu schließen. Auf diese Weise wird jede unangemessene Verzögerung des Anerkennungsverfahrens vermieden. Zugleich kann die von SABA eingegangene Verpflichtung, jeden die Voraussetzungen erfüllenden Händler anzuerkennen, auch im Falle einer fristgerechten Ablehnung eines Anerkennungsantrags dazu beitragen, die rechtliche Ausgangsposition des betroffenen Händlers zu verbessern, falls dieser seinen Anspruch auf Anerkennung im Wege einer zivilrechtlichen Klage gegen SABA durchsetzen möchte.

— Ferner ist jeder SABA-Fachgroßhändler berechtigt, seinerseits Einzelhändler, die die Qualifikationsmerkmale erfüllen, zu SABA-Facheinzelhändlern zu ernennen. Nach der Feststellung, daß die Voraussetzungen vorliegen, kann er mit dem Einzelhändler im Namen von SABA den Vertrag schließen und ihn beliefern. Außerdem erhält der Händler mit der Ernennung die Möglichkeit, von beliebigen anderen Vertragshändlern zu beziehen. Die Großhändler, die bei SABA zu mehr als 50 % in den Vertrieb eingeschaltet sind und bereits nach dem bisherigen System eine eigene Prüfung der Zulassungskriterien bei einem potentiellen neuen Kunden vor Ort durchführten, erhalten nunmehr eine eigene Entscheidungsbefugnis, von der sie bei Bedarf Gebrauch machen können.

  Da die Großhändler verpflichtet sind, im Falle der Anerkennung eines Einzelhändlers die für SABA bestimmte Ausfertigung des Vertriebsbindungsvertrags unverzüglich zusammen mit dem Prüfbericht an SABA zu übersenden, kann diese gegebenenfalls eine nachträgliche Kontrolle durchführen und einen zu Unrecht anerkannten Einzelhändler durch Kündigung unter den unten genannten Voraussetzungen vom Vertrieb wieder ausschließen. Auf diese Weise kann einerseits eine Diskriminierung vermieden, andererseits die Einheitlichkeit der Anwendung der Vertriebsbindungskriterien gewährleistet werden.

— In bezug auf die Großhandelsstufe kann es bei der Regelung verbleiben, daß allein SABA — nunmehr innerhalb der vierwöchigen Frist — über die Zulassung entscheidet. Angesichts der überschaubaren Anzahl von Großhändlern, die im Bereich der Unterhaltungselektronik tätig und an einem Vertrieb der SABA-Erzeugnisse interessiert sind, vermag bereits die Verpflichtung SABA's zur Entscheidung innerhalb der genannten Frist und die Möglichkeit der Großhändler, eine negative Entscheidung gegebenenfalls nach den innerstaatlichen Vorschriften im Sinne der hier niedergelegten Grundsätze überprüfen zu lassen, etwaige mit dem alleinigen Anerkennungsrecht verbundene Mißbrauchsmöglichkeiten mit hinreichender Sicherheit auszuschließen.

c) Ausschluß anerkannter Händler vom Vertrieb

Die Bestimmungen, welche die SABA-Vertriebsbindungsverträge hinsichtlich des Ausschlusses eines anerkannten Händlers aus dem Vertriebsnetz (Kündigung) und der Verhängung einer Liefersperre treffen (d. h. des an alle anderen anerkannten Wiederverkäufer gerichteten Verbots, den betreffenden Händler mit SABA-Ware zu beliefern), sind in ihrer jetzigen Form nicht mehr geeignet, Bedenken wegen eventueller Mißbrauchsmöglichkeiten auszulösen.

— Das Erfordernis der nichtdiskriminierenden Gleichbehandlung aller die Vertriebsbindungsvoraussetzungen erfüllenden Händler, das für die Zulässigkeit einer Fachhandelsbindung unabdingbar ist, läßt für eine in der früheren Fassung enthaltene voraussetzungslose ordentliche Kündigung konsequenterweise keinen Raum. Sie kann von SABA nunmehr nur noch bei einer völligen Änderung des Vertriebssystems mit der Folge einer Kündigung *aller* Vertriebsbindungsverträge ausgesprochen werden.

— Eine Kündigung aus wichtigem Grund und die Verhängung einer Liefersperre sind für den Fall zulässig, daß ein Händler die Selektionskriterien nicht erfüllt (z. B. irrtümlich Anerkennung eines nicht qualifizierten Händlers durch einen Groß- oder Alleinvertriebshändler) oder nicht mehr erfüllt oder wenn er gegen die Vertriebsbindung in einer Weise verstößt, die sie in ihrem Bestand gefährdet. Die Kündigung kann auch fristlos erfolgen, ist aber in jedem Fall zu begründen. Der Händler kann sich hiergegen wehren, so daß SABA die Gründe beweisen muß. Ein endgültiger Ausschluß ist dann erst nach gerichtlicher Klärung möglich.

— Bei einem Verstoß gegen die Wettbewerbsgesetze, insbesondere bei Vorliegen eines „Lockvogelangebots", wird die Vertriebsbindung in ihrem Bestand nicht gefährdet. SABA ist daher wegen eines solchen Verstoßes erst dann zur Kündigung und zur Verhängung einer Liefersperre berechtigt, wenn der diesbezügliche Vorwurf vom Vertragshändler nicht bestritten oder gerichtlich festgestellt ist. Die Gefahr einer subjektiven Beurteilung des Vorliegens eines Wettbewerbverstoßes und eines willkürlichen Ausschlusses vom Vertrieb ist damit beseitigt. Überdies ist durch den Verweis auf die Maßgeblichkeit der jeweiligen nationalen Wettbewerbsgesetze sichergestellt, daß einem Händler stets nur solche Maßnahmen angelastet werden können, die nach den nationalen Bestimmungen seines Landes als unlauter angesehen werden.

B. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag

Die das SABA-EG-Vertriebssystem bildenden Verträge erfüllen in ihrer geänderten Fassung auch weiterhin die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3.

1. *Verbesserung der Produktion und der Warenverteilung*

Zum SABA-Vertriebssystem haben nur solche Händler Zugang, die nicht nur bestimmte fachliche Voraussetzungen erfüllen, sondern sich überdies in besonderer Weise für den Absatz der Vertragserzeugnisse einsetzen.

Durch die fachlichen Voraussetzungen wird gewährleistet, daß alle SABA-Händler über die für Beratung, Verkauf und Kundendienst erforderlichen Kenntnisse und Einrichtungen verfügen. Andererseits ist zu erwarten, daß die von den SABA-Händlern zu erbringenden vertriebsfördernden Leistungen auch weiterhin zu folgenden Verbesserungen bei Herstellung und Absatz der Vertragserzeugnisse führen:

Die Verpflichtung der direktbelieferten SABA-Großhändler, im voraus Jahresumsatzverträge und Tertialumsatzverträge unter Spezifizierung von Typen und Stückzahlen abzuschließen und die bestellten Waren zum vereinbarten Termin abzunehmen, gestattet eine genaue Produktions- und Absatzplanung und damit eine kontinuierliche Versorgung unter gleichzeitiger Rationalisierung der Fertigung und des Vertriebs. Dies gilt sowohl für die direktbelieferten Großhändler in der Bundesrepublik Deutschland als auch für die SABA-Alleinvertriebshändler, die ebenfalls die Vertriebsbindung für SABA-Großhändler unterzeichnen. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit ist SABA ihrerseits verpflichtet, ihren Groß- und Alleinvertriebshändlern ein konkurrenzfähiges Erzeugnisprogramm zu marktgerechten Preisen anzubieten. Sie tritt zu diesem Zweck mit ihren Großhändlern in ein ständiges enges Beratungsverhältnis, insbesondere über die künftige Gestaltung und Struktur des SABA-Geräte-Programms. Die SABA-Großhändler haben daher — ebenso wie die SABA-Alleinvertriebshändler — die Möglichkeit, an der Produkt- und Programmgestaltung mitzuwirken, wozu sie wegen ihrer marktnahen Stellung besonders geeignet sind. Hierdurch wird erreicht, daß sich die SABA-Großhändler und die SABA-Alleinvertriebshändler mit marktgängigen Geräten versorgen können, die an die speziellen Wünsche der Verbraucher angepaßt sind.

Der Umstand, daß die Großhändler für die Laufzeit der Umsatzverträge die im Rahmen ihrer Gesamtdisposition auf SABA entfallenden Umsätze nicht mehr auf andere Hersteller verteilen können, ist im Verhältnis zu den genannten Vorteilen kein Nachteil, der ins Gewicht fällt. Die Großhändler planen üblicherweise ohnehin im Jahresturnus und geben entsprechende Bestellungen bei den Herstellern auf. Sie sind daher in jedem Fall gezwungen, ihre Absatzbemühungen auf das in freier unternehmerischer Entscheidung aus einer Vielzahl von Marken zusammengestellte Programm zu konzentrieren, und verlieren zwangsläufig für ein Jahr die Möglichkeit, sich dem Vertrieb von Erzeugnissen außerhalb dieses Programms zuzuwenden. Die Großhändler werden daher durch die Jahresumsatzverträge mit SABA nicht übermäßig in ihrer Dispositionsfreiheit eingeschränkt.

Die nach dem SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler bestehende Verpflichtung der SABA-Großhändler, nach Möglichkeit das gesamte SABA-Programm zu führen und ein ausreichendes Lager zu halten, die den direktbelieferten Großhändlern durch den Kooperationsvertrag auferlegte entsprechende — uneingeschränkte — Verpflichtung sowie die Verpflichtung der SABA-Facheinzelhändler, regelmäßig SABA-Erzeugnisse zu beziehen und abzusetzen, das jeweilige SABA-Verkaufsprogramm so vollständig wie möglich zu führen und ein Lager zu unterhalten, das eine prompte Belieferung der Kunden gewährleistet, führen zu einer kontinuierlichen und verbesserten Versorgung der Abnehmer mit SABA-Erzeugnissen. Aufgrund dieser Verpflichtungen erweitern sich die Angebotspalette und das Lager an SABA-Erzeugnissen bei den Groß- und Einzelhändlern mit der Folge, daß deren Kunden sich stets einen Überblick zumindest über die wesentlichen Teile des SABA-Verkaufspro-

gramms verschaffen und infolge der Lagerhaltung an SABA-Erzeugnissen auf schnellen Erhalt der gewünschten Ware rechnen können.

Insgesamt betrachtet überwiegen diese Vorteile beträchtlich den Nachteil, daß von den fachlich geeigneten Händlern nur diejenigen zum Vertrieb zugelassen werden, die sich zur Übernahme der absatzfördernden Verpflichtungen bereit erklären. Diese Beschränkungen stellen zusammen mit den Fachhandelskriterien sicher, daß SABA-Erzeugnisse nur von Händlern vertrieben werden, die einem bestimmten fachlichen Standard genügen und sich in besonderer Weise für den Absatz dieses Herstellers einsetzen. Sie fördern damit den Wettbewerb zwischen SABA und anderen Marken, ohne daß der Wettbewerb zwischen den SABA-Händlern beeinträchtigt wird.

2. *Vorteile für die Verbraucher*

Die vorgenannten Vorteile beim Vertrieb der betroffenen Waren, nämlich die Sicherstellung eines leistungsfähigen Kundendienstes, das verbreiterte Warenangebot der Groß- und Einzelhändler und ihre verbesserte Lieferbereitschaft kommen den Verbrauchern unmittelbar zugute.

Hinsichtlich der Vorteile, die sich aus der Rationalisierung der Fertigung und des Vertriebs von SABA ergeben, kann davon ausgegangen werden, daß SABA wegen des im Bereich der Unterhaltungselektronik bestehenden starken Wettbewerbs zur Weitergabe dieser Vorteile veranlaßt wird. Dies gilt um so mehr, als alle SABA-Groß- und -Einzelhändler berechtigt sind, auch Konkurrenzerzeugnisse zu vertreiben.

Andererseits geht von dem auf den nachfolgenden Vertriebsstufen bestehenden Wettbewerb ein ausreichender Druck aus, um die SABA-Großhändler/Alleinvertriebshändler und die SABA-Facheinzelhändler zur Weitergabe der vorgenannten und der sich auf ihrer eigenen Vertriebsstufe ergebenden Rationalisierungsvorteile an die Verbraucher zu veranlassen. Denn die SABA-Facheinzelhändler und die Verbraucher können SABA-Erzeugnisse von beliebigen „SABA-Händlern" in der Gemeinschaft beziehen. Zudem ist das Recht der SABA-Händler zur Belieferung aller anderen Vertragshändler und zu autonomer Bildung der Verkaufspreise in den Vertriebsbindungsverträgen ausdrücklich festgelegt.

3. *Unerläßlichkeit der Wettbewerbsbeschränkung*

Das SABA-Vertriebssystem enthält keine wettbewerbsbeschränkenden Verpflichtungen, die für die Verwirklichung der vorgenannten Vorteile nicht unerläßlich sind.

Die Verpflichtung, Händler mit SABA-Ware nur dann zu beliefern, wenn sie von SABA oder einem anerkannten SABA-Großhändler zuvor zum Vertrieb mit SABA-Erzeugnissen zugelassen worden sind, ist notwendiger Bestandteil eines jeden selektiven Vertriebssystems (Urteil des Gerichtshofs vom 25. Oktober 1977 — Metro —, Erwägungsgrund 27). Ohne eine solche Verpflichtung würden in nicht unerheblichem Umfang Händler in den Vertrieb der SABA-Waren eingeschaltet, die an die Verpflichtungen der Vertriebsbindungen nicht gebunden wären. Den anerkannten SABA-Händlern wäre in diesem Fall eine weitere Erfüllung der ihnen obliegenden Pflichten nicht mehr zumutbar, mit der Folge, daß die Vertriebsbindung mit den sich aus ihr ergebenden Vorteilen nicht länger aufrechterhalten werden könnte.

Die den SABA-Groß- und -Einzelhändlern auferlegten vertriebsfördernden Verpflichtungen sind ebenfalls unerläßlich, um die genannten Vorteile zu erreichen. Ohne die Bestimmungen über den regelmäßigen Bezug der wesentlichen Teile des SABA-Verkaufsprogramms und eine entsprechende Lagerhaltung wäre es nicht möglich, eine gesicherte und schnelle Versorgung der Abnehmer mit SABA-Erzeugnissen zu gewährleisten. Die den direktbelieferten Großhändlern nach dem Kooperationsvertrag auferlegten weitergehenden Verpflichtungen bezüglich des Abschlusses von produktmäßig spezifizierten Jahres- und Tertialumsatzverträgen sind für die Produktions- und Absatzplanung erforderlich.

4. *Wettbewerbsausschluß*

Die dem SABA-Vertriebssystem zugrunde liegenden Verträge eröffnen den beteiligten Unternehmen keine Möglichkeiten, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

Im Gemeinsamen Markt gibt es eine große Zahl von Unternehmen, die Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik herstellen und in einem wirksamen Wettbewerb mit SABA stehen. Die Marktposition SABA's ist in den meisten Mitgliedstaaten verhältnismäßig schwach.

Sowohl auf der Großhandels- als auch auf der Einzelhandelsebene können die SABA-Händler innerhalb der gesamten Gemeinschaft untereinander in Wettbewerb treten. Sie haben das Recht, sich die jeweils günstige Bezugsmöglichkeit zunutze zu machen, da Lieferungen zwischen Händlern innerhalb des SABA-Vertriebsnetzes uneingeschränkt zulässig sind.

Der Markt für Unterhaltungselektronik ist durch eine besondere Wettbewerbsintensität gekennzeichnet, die vor allem aus der Vielzahl der Hersteller, der raschen technologischen Entwicklung und der Vielfalt der Handelstrukturen resultiert. Obwohl eine Reihe anderer bedeutender Hersteller von Unterhaltungselektronik EG-weite Vertriebsbindungsverträge praktizieren, bei denen es sich jedoch zum Teil nur

um einfache Fachhandelsbindungen handelt, konnte die Kommission daher nicht feststellen, daß die weite Verbreitung dieser Systeme zu einer Erstarrung des Preisgefüges führt.

Die Kommission konnte ebenfalls nicht feststellen, daß infolge der Verbreitung selektiver Vertriebssysteme im Bereich der Unterhaltungselektronik bestimmte Vertriebsformen wie Verbrauchermärkte und Selbstbedienungsgroß- und -einzelhändler vom Absatz dieser Erzeugnisse grundsätzlich ausgeschlossen werden. Denn die Kriterien der SABA-Vertriebsbindung sind nicht derart, daß sie nicht grundsätzlich auch von den genannten Vertriebsformen erfüllt werden könnten, wenngleich dies auch eine teilweise Änderung deren besonderer Absatzmethoden bedeutet.

Die Kommission kann daher erneut eine Freistellung für die SABA-EG-Vertriebsbindungsverträge gewähren.

C. Anwendbarkeit von Artikel 6 und von Artikel 8 der Verordnung Nr. 17

SABA hat mit Schreiben vom 2. Juli 1979 beantragt, die Freistellung des Vertriebssystems über den 21. Juli 1980 hinaus zu verlängern. Nach Kenntnisnahme von den Bedenken der Kommission hinsichtlich der weiteren Freistellbarkeit einzelner Bestimmungen der Vertriebsbindung hat SABA unverzüglich eine entsprechende Anpassung der Verträge vorgenommen. Es erscheint daher angemessen, daß die Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag gemäß Artikel 6 der Verordnung Nr. 17 vom 22. Juli 1980 an wirksam wird.

Unter Berücksichtigung der seit Ablauf der ersten Freistellung bereits verstrichenen Zeit ist es angezeigt, die Geltungsdauer dieser Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 auf acht Jahre festzusetzen. Die Kommission ist damit in der Lage, nach relativ kurzer Zeit die Auswirkungen des SABA-Vertriebssystems auf den Wettbewerb erneut zu überprüfen.

Die Entscheidung ist mit Auflagen zu verbinden, um der Kommission die Nachprüfung zu ermöglichen, ob SABA bei Zulassung oder Ausschluß eines Großhändlers oder Einzelhändlers in diskriminierender Weise vorgeht. SABA muß der Kommission daher jährlich Berichte über die Fälle vorlegen, in denen sie einem Großhändler die Zulassung verweigert oder entzogen oder einem Einzelhändler nach dessen Anerkennung durch einen Großhändler die Zulassung als „SABA-Händler" entzogen oder Liefersperren verhängt oder in denen sie Einsicht in die Unterlagen eines „SABA-Händlers" über die Nummernkontrolle verlangt hat. Die Entscheidung beruht insoweit auf Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Für die Kommission besteht nach den ihr bekannten Tatsachen kein Anlaß, gegen den „SABA-Fair-Service-Vertrag" aufgrund von Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags einzuschreiten.

Artikel 2

Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags wird gemäß Artikel 85 Absatz 3 für nicht anwendbar erklärt auf

— den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Fachgroßhändler,

— den SABA-Kooperationsvertrag,

— den SABA-EG-Vertriebsbindungsvertrag SABA-Facheinzelhändler.

Diese Freistellung gilt vom 22. Juli 1980 bis zum 21. Juli 1988.

Artikel 3

Dem Unternehmen SABA GmbH wird aufgegeben, jährlich, und zwar erstmals zum 31. Dezember 1984, der Kommission Berichte über die Fälle vorzulegen, in denen sie

— einem Groß- oder Einzelhändler die Zulassung als „SABA-Händler" verweigert oder entzogen oder eine Liefersperre gegen ihn verhängt hat;

— Einsicht in die Unterlagen eines „SABA-Händlers" über die Nummernkontrolle verlangt hat.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an das Unternehmen SABA GmbH, D-7730 Villingen-Schwenningen gerichtet.

Brüssel, den 21. Dezember 1983

Für die Kommission
Frans ANDRIESSEN
Mitglied der Kommission