BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 21 december 1983

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag

(IV/29.598 — EG-distributiesysteem van SABA

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(83/672/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening betreffende de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het EEG-Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Toetredingsakte van Griekenland, met name op de de artikelen 2, 6 en 8,

Gezien de overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het Verdrag door de Commissie gegeven Beschikking 76/159/EEG (2) betreffende het SABA-distributiesysteem die tot en met 21 juli 1980 gold,

Gezien het door SABA GmbH, Villingen-Schwenningen, bij schrijven van 2 juli 1979 ingediende verzoek om verlenging van genoemde beschikking,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van de aanmelding (3) overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. Afzetstructuur en marktpositie van SABA

SABA GmbH, hierna SABA te noemen, waarvan de zetel te Villingen-Schwenningen, Bondsrepubliek Duitsland, is gevestigd en die sinds augustus 1980 dochtermaatschappij is van het Franse concern Thomson-Brandt, brengt produkten uit de amusementselektronika in de handel, voornamelijk radio-, televisie-, video-, Hi-Fi- en bandopname-apparaten. In de Bondsrepubliek Duitsland, West-Berlijn inbegrepen, worden SABA-apparaten via groot- en detailhandelaren in de betrokken branche afgezet, waarbij de via de groothandel behaalde omzet meer dan 50 % van de totale omzet bedraagt. In de groothandelsfase treden bovendien verscheidene eigen ondernemingen van het bedrijf op. In Denemarken, de Benelux, Frankrijk, Italië, Griekenland en het Verenigd Koninkrijk geschiedt de verkoop van SABA-produkten via alleenverkopers en detailhandelaren in de betrokken branche. De in Italië en het Verenigd Koninkrijk aangestelde alleenverkopers zijn dochterondernemingen van SABA.

De marktpositie van SABA voor produkten uit de sector amusementselektronika in de Gemeenschap is per regio en produkt zeer verschillend. Bij produkten die veruit de belangrijkste omzet opleveren, namelijk de kleurentelevisieapparaten, was het aandeel van SABA in 1982 op de Duitse markt 8,3 % en in Italië 7,4 %. In de Benelux en in het Verenigd Koninkrijk lag dit aandeel evenwel slechts tussen 0,2 en 2,7 %.

Bij andere produkten uit de sector amusementselektronika ligt het marktaandeel van SABA lager. Voor audio-apparatuur lag bij voorbeeld het marktaandeel in Duitsland in 1979 op ongeveer 1,9 %.

De SABA-omzet beliep in het boekjaar 1982 in de Lid-Staten van de Gemeenschap 682 miljoen DM.

B. De SABA-distributieregeling

Bij Beschikking 76/159/EEG heeft de Commissie de overeenkomsten die te zamen het SABA-distributiesysteem vormen, tot en met 21 juli 1980 van de toepassing van artikel 85, lid 1, van het Verdrag vrijgesteld. Bij brief van 2 juli 1979 heeft SABA om verlenging van de vrijstelling verzocht.

Inmiddels hebben de overeenkomsten met de distributieschakels herhaaldelijk wijziging ondergaan.

De distributie van SABA-produkten in de Gemeenschap wordt momenteel geregeld in:

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren,

— de SABA-samenwerkingsovereenkomst,

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. L 28 van 3. 2. 1976, blz. 19.
(3) PB nr. C 140 van 28. 5. 1983, blz. 3.

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren, en

— de SABA-Fair-Service-overeenkomst.

Deze overeenkomsten houden het volgende in:

1. a) Volgens de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren erkent SABA alle groothandelaren als SABA-branchegroothandelaar die onder andere:

— groothandel in de branche uitoefenen, dat wil zeggen meer dan 50 % van hun omzet alleen met de verkoop van produkten uit de sector amusementselektronika behalen of een speciale afdeling voor de groothandel in produkten uit de sector amusementselektronika hebben ingericht, die met het bedrijf van een in amusementselektronika gespecialiseerde branchegroothandelaar kan worden vergeleken;

— uitsluitend als groothandelaar werkzaam zijn en dus uitsluitend de handel in de betrokken branche en de industriële verbruikers doch niet tevens de eindverbruikers voor hun particuliere behoeften bevoorraden en overigens alle in de handel gebruikelijke functies van een branchegroothandelaar vervullen;

— een vakbekwame buitendienst onderhouden, in staat om vakkundig SABA-produkten aan te bieden;

— de SABA-Fair-Service-overeenkomstregeling erkennen, in staat zijn de SABA-detailhandelaren door geschoold personeel vakkundig te adviseren en bereid zijn hun personeel geregeld door SABA te laten bijscholen;

— de organisatorische voorwaarden voor opslag en tijdige aflevering bij hun cliëntèle scheppen, zo mogelijk het volledige gamma SABA-produkten voeren en een met hun SABA-omzet overeenkomende voorraad aanhouden;

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren en, bij rechtstreekse afname, de SABA-samenwerkingsovereenkomst onderteken.

Indien SABA over een verzoek om erkenning niet binnen vier weken heeft beslist, wordt de betrokken handelaar als SABA-branchegroothandelaar aangemerkt. SABA verplicht zich onverwijld een verkoopbindingsovereenkomst met hem te sluiten.

b) SABA-branchegroothandelaren zijn onder andere verplicht:

— binnen de gemeenschappelijke markt als wederverkoper slechts erkende SABA-branchehandelaren of -alleenverkopers te bevoorraden en met betrekking tot die omstandigheid voor iedere levering bij een trustee navraag te doen;

— SABA-produkten slechts aan eindverbruikers te leveren, wanneer deze laatsten een onderneming drijven, de waar voor eigen bedrijfsdoeleinden betrekken en dit door ondertekening van een speciale verbintenis (belichaamd in een „Sonderverpflichtungsschein") op objectief verifieerbare wijze aantonen;

— met het oog op een waterdichte nummercontrole boek te houden van de verkoop van ieder SABA-produkt en die gegevens ten minste drie jaar te bewaren;

— de toepasselijke nationale mededingingsvoorschriften (regels inzake de oneerlijke mededinging) na te leven;

— SABA bij vervolging van inbreuken op het verkoopbindingssysteem bijstand te verlenen.

c) SABA-branchegroothandelaren hebben het recht, branchehandelaren die aan de vakbekwaamheidscriteria van de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren voldoen, overeenkomstig de volgende procedure tot SABA-branchedetailhandelaar te benoemen: na constatering aan de hand van een onderzoekformulier dat aan de voorwaarden voor erkenning is voldaan, kan de SABA-branchegroothandelaar de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren voor SABA ondertekenen en deze door de branchedetailhandelaar laten ondertekenen. Op grond van beider ondertekening heeft de SABA-branchegroothandelaar het recht de detailhandelaar als SABA-branchedetailhandelaar te erkennen en met SABA-produkten te bevoorraden. Na die erkenning moet hij de voor SABA bestemde kopie van de verkoopbindingsovereenkomst onverwijld te zamen met het onderzoekrapport aan SABA toezenden.

d) In de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren is bovendien uitdrukkelijk het recht van de SABA-branchegroothandelaar opgenomen om op de gemeenschappelijke markt aan alle erkende SABA-handelaren te leveren, onderscheidenlijk van hen te betrekken, en vrij zijn wederverkoopprijzen vast te stellen.

e) SABA verplicht zich onder andere de waterdichtheid van de SABA-EG-verkoopbinding te waarborgen, alleen aan de gestelde criteria beantwoordende branchehandelaren te erkennen en te bevoorraden en een complete lijst van alle erkende SABA-handelaren bij te houden. Deze lijst wordt, telkens in zijn laatste versie, bij SABA alsmede bij een trustee, gedeponeerd. Laatstgenoemde is gehouden schriftelijke vragen van SABA-branchehandelaren omtrent het deel uitmaken van het SABA-verkoopsysteem van een andere handelaar onmiddellijk te beantwoorden.

f) SABA kan, indien een SABA-branchegroothandelaar niet of niet langer aan de erkenningscriteria voldoet of op een wijze die het SABA-EG-verkoopsysteem in gevaar brengt, inbreuk maakt op de bepalingen van de verkoopbindingsovereenkomst, deze overeenkomst zonder vooropzegging onder schriftelijke opgave van redenen opzeggen en hem verdere levering ontzeggen. In geval van een inbreuk op de concurrentiewetten heeft SABA deze sanctiemogelijkheid slechts, wanneer de inbreuk niet weersproken dan wel bij rechterlijke uitspraak vastgesteld is. Tot normale opzegging is SABA alleen gerechtigd wanneer het SABA-EG-distributiesysteem wordt prijsgegeven.

Indien SABA in bepaalde Lid-Staten zelfstandige alleenverkopers heeft aangesteld, dienen dezen eveneens de SABA-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren te ondertekenen.

2. SABA-branchegroothandelaren in de Bondsrepubliek Duitsland die rechtstreeks van SABA betrekken, ondertekenen bovendien de SABA-samenwerkingsovereenkomst. Deze houdt voor de SABA-branchegroothandelaren onder andere de verplichting in om in beginsel het gehele SABA-assortiment te voeren en aan het begin van ieder jaar met SABA een jaaromzetcontract te sluiten. Dit contract bevat de voor beide partijen bindende, naar typen en aantallen gespecificeerde omzetprognose in DM. Met het oog op verdere precisering naar produkt en tijd dient de SABA-branchegroothandelaar jaarlijks in januari, april en augustus volgens vast model kwartaalomzetcontracten met SABA te sluiten. Indien de SABA-branche-groothandelaar volledig aan de betrokken kwartaalomzetovereenkomst voldoet, betaalt SABA hem voor dat feit een premie ten belope van een overeengekomen bedrag. SABA verplicht zich voorts de partners bij de samenwerkingsovereenkomst voortdurend van advies te dienen, met name over de verdere evolutie van het SABA-produktengamma en om dezen of hun personeel door middel van cursussen over nieuwe technieken in verband met de SABA-apparaten en over marketing- en afzetaangelegenheden te instrueren.

3. a) Volgens de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren moet een detailhandelaar onder andere aan de volgende vakbekwaamheidscriteria voldoen om tot SABA-branchedetailhandelaar te kunnen worden aangesteld.

Hij moet

— een speciaalzaak hebben, dat wil zeggen zijn omzet moet voor meer dan 50 % in de amusementselektronika worden behaald, of

— een rayon speciaal voor produkten uit de amusementselektronika hebben ingericht, op een wijze die met een speciaalzaak kan worden vergeleken; in dit rayon moet in de uren waarin het geopend is, voortdurend vakbekwaam, bedienend personeel aanwezig zijn, dat door de betrokken zaak uitsluitend voor de sector amusementselektronika is aangesteld met als taak voor klantenvoorlichting, demonstratie en verkoop van die produkten zorg te dragen, en

— een speciaalzaak, respectievelijk een rayon speciaal voor amusementselektronika hebben, die ook naar buiten als zodanig te herkennen is en binnen als algemene indruk representatief en verzorgd voorkomen in overeenstemming met de betekenis van het merk SABA, alsmede voor uitstalling en een technisch onberispelijke demonstratie van essentiële onderdelen van het SABA-assortiment geschikt zijn, en

— zich niet als groothandelaar, respectievelijk groot- en detailhandelaar, presenteren, noch gelijktijdig in die beide functies werkzaam zijn, en

— bereid en in staat zijn:

  — geregeld SABA-produkten af te nemen en deze te verkopen, en

  — het SABA-gamma van dat ogenblik zo volledig mogelijk te voeren en representatief uit te stallen, en

  — een voorraad SABA-produkten aan te houden waardoor een snelle leverantie aan de afnemers wordt gewaarborgd, en

  — eindverbruikers door vakkundig geschoold personeel, dat de nodige technische kennis bezit, bekwaam te adviseren, van dienst te zijn en

de aflevering aan hen te verzorgen, en

— een vakbekwame technische klantenservice verlenen, alsmede eindverbruikers een garantie kunnen verstrekken, en

— de SABA-Fair-Service-overeenkomst hebben ondertekend, en

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren hebben ondertekend.

Voorwaarde voor het bieden van een vakkundige technische klantenservice is dat de SABA-detailhandelaar over een aan het doel beantwoordende, goed uitgeruste servicewerkplaats beschikt of een dergelijke werkplaats contractueel heeft ingeschakeld. Hij is verplicht ook garantie te bieden aan consumenten die het SABA-apparaat niet bij hem hebben gekocht. Afzonderlijke berekening van klantenserviceverrichtingen, afkoop of contractuele uitsluiting ervan zijn de SABA-branchedetailhandelaar verboden.

SABA zal alle branchedetailhandelaren als SABA-branchedetailhandelaar erkennen die aan de vakbekwaamheidscriteria voldoen. Bovendien hebben SABA-branchegroothandelaren het recht om volgens de bovenbeschreven procedure branchedetailhandelaren te erkennen. Indien bij SABA een verzoek om erkenning is ingediend, geldt de betrokken handelaar als SABA-detailhandelaar indien over het verzoek niet binnen vier weken is beslist. SABA verplicht zich in dat geval de verkoopbindingsovereenkomst met de detailhandelaar onverwijld te ondertekenen. Na de erkenning wordt hij opgenomen in de lijst van erkende SABA-branchedetailhandelaren.

Gezien het feit dat de verkoopbinding voor de gehele gemeenschappelijke markt geldt, heeft SABA zich het recht voorbehouden van individuele erkenningscriteria af te zien zolang en voor zover gewoonlijk aan deze ter plaatse niet door de verkooppunten voor amusementselektronika kan worden voldaan. Van de eisen nopens het exploiteren van een speciaalzaak, de regelmatige afname en afzet van SABA-produkten alsmede het zo mogelijk beschikken over een volledig SABA-gamma en over een passende voorraad alsook nopens het bieden van klantenservice en garantie wordt evenwel niet afgeweken.

b) SABA-branchedetailhandelaren zijn onder andere verplicht:

— SABA-produkten binnen de gemeenschappelijke markt alleen te leveren aan wederverkopers die erkend SABA-handelaar of SABA-alleenverkoper zijn en zich vóór iedere leverantie, door te informeren bij de trustee, van deze omstandigheid te vergewissen;

— voor een waterdichte nummercontrole boek te houden van de verkoop van ieder SABA-produkt aan wederverkopers en die gegevens ten minste drie jaar te bewaren;

— de vigerende nationale wetgeving op het gebied van oneerlijke mededinging na te leven;

— SABA bij de vervolging van inbreuken op het verkoopbindingssysteem bijstand te verlenen.

In de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren wordt uitdrukkelijk het recht van de SABA-detailhandelaar erkend om op de gemeenschappelijke markt aan alle erkende SABA-handelaren te leveren, respectievelijk van hen te betrekken en zijn wederverkoopprijzen vrij vast te stellen.

c) De verplichtingen van SABA tot waarborging van de waterdichtheid van het distributiesysteem en tot inschakeling van een trustee, alsmede de voorwaarden voor normale opzegging en voor die zonder vooropzegging komen overeen met die welke voor de branchegroothandelaar gelden (zie onder B 1 e) en f)).

4. De SABA-Fair-Service-overeenkomst, die tussen SABA en de SABA-branchedetailhandelaar wordt gesloten, regelt voorwerp en omvang van de dienstverleningen van SABA ten opzichte van de SABA-handelaar. Deze houdt met name de beginselen in die gelden voor de deelneming van SABA in de kosten voor reparaties aan SABA-apparaten gedurende de garantieperiode, de terbeschikkingstelling van onderdelen en de permanente bijstand aan de SABA-detailhandelaar bij technische problémen door middel van verstrekking van documentatie en schriftelijke instructies, bezoek van SABA-ingenieurs en door het SABA-opleidingssysteem.

De SABA-branchedetailhandelaar verplicht zich van zijn kant een werkplaats voor vakkundige service in stand te houden en de technische voorschriften na te komen, onderscheidenlijk vakbekwame reparaties door een contractueel met hem verbonden werkplaats te laten uitvoeren en aldaar op de naleving van de technische voorschriften te letten.

C. **Door derden gemaakte opmerkingen**

Na de publikatie van de essentiële inhoud van de aangemelde overeenkomsten heeft de Commissie een aantal opmerkingen ontvangen van belanghebbende derden. In hoofdzaak werden de navolgende algemene bezwaren tegen vrijstelling van het SABA-distributiesysteem aangevoerd:

— het systeem verhindert de parallelhandel in SABA-produkten binnen de Gemeenschap;

— het moet wel tot een prijsbinding in de handel leiden;

— de schadelijke gevolgen ervan zijn des te ernstiger omdat ook vele andere fabrikanten in deze sector soortgelijke distributiesystemen hebben ingevoerd en vrijstelling een gevaarlijk precedent schept.

De kritiek op bepaalde voorschriften van de verkoopbinding betrof enerzijds de nieuwe mogelijkheid voor de groothandelaren om, naast SABA, op grond van eigen onderzoek tot erkenning van detailhandelaren over te gaan. Hiertegen werd namelijk als bezwaar aangevoerd dat de fabrikant daardoor van zijn onbeperkte verantwoordelijkheid voor de instandhouding van het distributiesysteem wordt ontslagen en dat dit daardoor dreigt te worden uitgehold. Anderzijds werd geklaagd over twee clausules in de verkoopbinding voor branchedetailhandelaren, namelijk de verplichting om een speciaal rayon aan te houden met een uitsluitend daar werkzame, vakkundige personeelsbezetting, alsmede de aan branchedetailhandelaren gestelde eis eindverbruikers door technisch geschoold personeel te adviseren en van dienst te zijn. Wat laatstgenoemd punt betreft heeft SABA door een wijziging van de tekst van de overeenkomst (zie onder B 3 a)) verduidelijkt dat bij de verkoop niet slechts geschoolde radio- en televisietechnici mogen worden ingeschakeld, doch iedere verkoper die de vereiste vak-, respectievelijk technische kennis bezit om eindgebruikers van dienst te zijn. De overige kenbaar gemaakte bezwaren kan de Commissie om de in deze beschikking uiteengezette redenen niet delen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Toepasselijkheid van artikel 85 lid 1, van het EEG-Verdrag

1. De door SABA met de groothandelaren en de detailhandelaren gesloten of nog te sluiten overeenkomsten zijn overeenkomsten tussen ondernemingen welke ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt beperkt en welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden.

2. Op grond van de SABA-EEG-verkoopbindingsovereenkomsten SABA-branchegroothandelaren en SABA-branchedetailhandelaren verplicht SABA zich ertoe niet te leveren aan de handelaren die geen deel uitmaken van het distributiesysteem. Anderzijds mogen „SABA-handelaren" niet leveren aan handelaren die niet door SABA of erkende groothandelaren zijn toegelaten.

   Deze verplichtingen leveren in het onderhavige geval beperkingen van de mededinging op, aangezien uitsluitend die handelaren toegang hebben tot het SABA-distributiesysteem die niet alleen aan algemene vakbekwaamheidscriteria voldoen doch bovendien bereid zijn speciale voorzieningen te treffen voor verkoopbevordering en bijzondere prestaties te leveren in verband met de afzet.

   a) Volgens de jurisprudentie van het Hof van Justitie (arrest van 25 oktober 1977 — zaak 26/76, „Metro", Jurispr. 1977, blz. 1875) vormen selectieve verkoopsystemen een met artikel 85, lid 1, verenigbare concurrentiefactor, mits bij de keuze van de wederverkopers met betrekking tot de vakbekwaamheid van de wederverkoper, zijn personeel en de inrichting van zijn bedrijf, objectieve criteria van kwalitatieve aard worden gehanteerd en deze voorwaarden uniform voor alle potentiële wederverkopers worden vastgesteld en zonder discriminatie toegepast („eenvoudige selectieve distributie").

   b) Wat de „kwalitatieve criteria" betreft heeft het Hof van Justitie in een arrest van 11 december 1980 in de zaak 31/80 („L'Oréal", Jurispr. 1980, blz. 3775) verklaard dat ook moet worden onderzocht of de vastgestelde criteria niet verder reiken dan voor een doelmatige afzet van de betrokken produkten noodzakelijk is.

      De vakbekwaamheidscriteria van de „SABA-handelaren" en de eisen in verband met de vakkennis van het met verkoop belaste personeel, de inrichting van de verkoopruimten en de klantenservice alsmede — bij de groothandelaren — inzake het aanhouden van een voorraad, gaan niet verder dan noodzakelijk is voor een op kwaliteitseisen gebaseerd selectief distributiesysteem voor technisch hoogwaardige produkten uit de amusementselektronika. Juist met het oog op de in deze branche vervaardigde duurzame verbruiksgoederen van uitstekende kwaliteit heeft het Hof van Justitie in zijn uitspraak in de Metro-zaak beslist dat een op kwaliteitscriteria gebaseerd selectief distributiesysteem is toegestaan. De hoge graad van innovatie die kenmerkend is voor deze tak van industrie heeft tot gevolg dat de reeds in de handel verkrijgbare produkten een snelle ontwikkeling doormaken en

regelmatig produkten worden aangeboden die uit technologisch oogpunt nieuw zijn (recentelijk bij voorbeeld video-disc- en compact-disc-systemen). Hiervoor is het noodzakelijk dat inzake toelating kwalitatieve criteria worden aangelegd, die in principe in de dezelfde mate voor speciaalzaken en voor speciale rayons moeten gelden. Derhalve is ook de in de EEG-verkoopbindingsovereenkomst branchedetailhandelaren gestelde eis gerechtvaardigd dat in speciale rayons voortdurend bedienend personeel aanwezig moet zijn. Een dergelijke permanente aanwezigheid is in een branchedetailhandelszaak vanzelfsprekend.

Op grond van deze criteria worden van de verkoop slechts die handelaren uitgesloten die niet bereid of in staat zijn in te staan voor de verkoop van deze artikelen door geschoold personeel in bedrijfsruimten, die behoorlijke uitstalling en demonstratie van de produkten mogelijk maken en de verlening van garantie en service door henzelf of door derden te waarborgen.

De SABA-verkoopbindingsovereenkomst valt, in zoverre deze kwalitatieve eisen inhoudt, om die reden nog niet onder het bereik van artikel 85,lid 1.

c) Verkoopbindingsovereenkomsten moeten evenwel anders worden beoordeeld, indien hierin de betrokken ondernemingen verplichtingen worden opgelegd en criteria inzake toelating worden gesteld die bovengenoemde grenzen te buiten gaan. Deze overeenkomsten vallen dan onder artikel 85, lid 1, doch kunnen in voorkomend geval worden vrijgesteld overeenkomstig artikel 85, lid 3 (arrest van het Hof van Justitie van 10 juli 1980 in zaak 99/79, „Parfums", Jurispr. 1980, blz. 2511).

In de SABA-overeenkomsten komen dergelijke bijzondere verplichtingen voor.

SABA-branchedetailhandelaren moeten bij voorbeeld bereid en in staat zijn geregeld SABA-produkten af te nemen en te verkopen, het SABA-produktengamma van dat ogenblik zo volledig mogelijk te voeren en een voorraad aan SABA-produkten aan te houden waardoor snelle bevoorrading van de afnemers wordt gagarandeerd. Groothandelaren die niet rechtstreeks afnemer zijn, zijn verplicht om zoveel mogelijk het volledige SABA-programma te voeren. De SABA-samenwerkingsovereenkomst die door de rechtstreeks afnemende groothandelaren in de Bondsrepubliek moet worden ondertekend, behelst de verplichting om het volledige SABA-gamma te voeren en legt de groothandelaren bovendien de verplichting op aan het begin van ieder jaar een jaaromzetcontract met SABA te sluiten waarin de naar type en aantallen gespecificeerde omzetprognoses bindend zijn vastgesteld.

Deze verplichtingen gaan wat genoemde eisen in verband met de vakbekwaamheid van de betrokken handelaren en hun met verkoop belaste personeel alsmede de uitrusting van hun bedrijfsruimten betreft, verder dan voor een doelmatige afzet van technisch hoogwaardige produkten uit de amusementsindustrie noodzakelijk is. Zij komen neer op verdergaande verplichtingen met het oog op verkoopbevordering, waarvan SABA voor de afzet van haar produkten gunstige gevolgen verwacht. Genoemde verplichtingen kunnen op merkbare wijze ondernemingen van de afzet van SABA-produkten weerhouden, ofschoon zij aan de kwalitatieve voorwaarden voor erkenning voldoen doch niet in staat of bereid zijn die bijkomende verplichtingen op zich te nemen.

3. Bovengenoemde verkoopbevorderende verplichtingen beperken tevens ook de erkende handelaren in hun concurrentiegedrag. Daardoor worden de handelaren tot speciale prestaties ten behoeve van SABA aangezet en derhalve in hun vrijheid beperkt om, gebruikmakend van de concurrentie tussen de fabrikanten en hun bedrijfsbeleid, op eigen verantwoordelijkheid bepalend, voor de bevoorrading van detailhandelaren, respectievelijk leverantie aan de verbruikers in te staan.

4. De controleverplichtingen die de erkende handelaren bij verkoop aan wederverkopers zijn opgelegd (nummercontrole, onderzoek of de afnemer op de lijst voorkomt), zijn bedoeld om SABA in staat te stellen op het verkoopsysteem controle uit te oefenen. Dergelijke verplichtingen sluiten — voor zover zij niet verder gaan dan voor een gepaste controle wordt gevergd — aan bij de hoofdverplichting, waarvoor zij een garantie voor de naleving ervan moeten bieden en zij delen het juridisch lot van de hoofdverplichting (arrest van het Hof van Justitie van 25 oktober 1977, zaak-Metro, overweging 27). Aangezien in dit geval het aan de SABA-handelaren opgelegde verbod om aan niet-erkende handelaren te leveren moet worden beschouwd als een beperking van de mededinging, geldt deze kwalificatie ook voor de controleverplichtingen die bedoeld zijn voor de naleving van en het toezicht op dat verbod. Deze verplichtingen beperken echter op zichzelf de mededinging niet, omdat zij slechts betrekking hebben op wat onvoorwaardelijk noodzakelijk is:

— De nummercontrole is voor de fabrikant een onmisbaar middel om inbreuken op de

verkoopbindingsovereenkomst aan het licht te brengen en de homogeniteit van het systeem te waarborgen. De uitoefening van deze controle door SABA is volgens de duidelijke tekst van de SABA-verkoopovereenkomst beperkt tot gevallen waarin met reden het vermoeden bestaat van contractbreuk door de betrokken SABA-handelaar of een andere afnemer.

— De verplichting van de SABA-handelaren om vóór levering aan een andere handelaar na te gaan of deze (nog) als erkende SABA-handelaar op de lijst voorkomt, is in vergelijking met de vroegere regeling in zoverre gewijzigd, dat voortaan het desbetreffende verzoek niet slechts aan SABA, doch ook aan de door SABA benoemde trustee kan worden gericht. Op grond daarvan kan de betrokken SABA-handelaar aan een collega leveren zonder dat SABA daarvan kennis verkrijgt.

5. Het SABA-distributiesysteem geldt voor het gehele grondgebied van de Gemeenschap. Daardoor kan het vanwege zijn concurrentiebeperkend karakter reeds naar zijn aard de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden. Met betrekking tot de merkbaarheid van de handelsbeïnvloeding heeft het Hof in zijn uitspraak van 1 februari 1978 in de zaak-Miller (Jurispr. 1978, blz. 131) uiteengezet, dat een onderneming, die ongeveer 5 % van de desbetreffende markt levert, fundamenteel in staat is door zijn gedrag de intracommunautaire handel te beïnvloeden. Dit percentage wordt bij SABA in de Bondsrepubliek Duitsland en in Italië overschreden, zodat men althans met het oog op deze beide landen zonder meer ervan kan uitgaan dat de litigieuze mededingingsbeperkingen de intracommunautaire handel merkbaar kunnen beïnvloeden.

6. De overige in de overeenkomsten vervatte bepalingen kunnen de uit een oogpunt van vakbekwaamheid geschikte handelaren niet op zodanige wijze uitsluiten van verkoop van SABA-produkten, dat de mededinging wordt beperkt of erkende handelaren in hun mededinging worden beperkt.

a) SABA-Fair-Service-overeenkomst

In de SABA-Fair-Service-overeenkomst worden uitsluitend de overeenkomstig de verkoopbinding reeds bestaande, voor de SABA-detailhandelaren geldende eisen van vakbekwaamheid nader uitgewerkt en daarin worden bovendien aard en omvang geregeld van de vergoeding door SABA van verrichtingen uit hoofde van de geboden garanties, de levering van onderdelen en van het door SABA aan de detailhandelaren gedane bijkomende aanbod inzake technisch advies en opleiding. Deze overeenkomst behelst derhalve geen verplichtingen waardoor daarvoor geschikte handelaren van de verkoop van SABA-produkten worden uitgesloten en die ten gevolge hebben, dat de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, wordt beperkt. De Commissie kan derhalve overeenkomstig artikel 2 van Verordening nr. 17 een negatieve verklaring afgeven.

b) Erkenningsprocedure

De door SABA getroffen regelingen inzake de procedure voor de erkenning van voor haar afzet geschikte handelaren gaan in hun huidige redactie niet verder dan nodig om te garanderen dat alle wederverkopers aan de criteria voor erkenning voldoen en dat het systeem intact blijft.

De door SABA oorspronkelijk gevolgde erkenningsprocedure werd hierdoor gekenmerkt dat alleen SABA zelf kon beslissen of een handelaar al dan niet aan de criteria voor erkenning voldeed. Bovendien was SABA bij haar beslissing op een verzoek om erkenning niet aan enige termijn gebonden.

De Commissie is op grond van de door haar verworven ervaring tot de slotsom gekomen dat een systeem, waarbij de fabrikant het uitsluitende en onbeperkte recht toekomt om over erkenning te beslissen, de mogelijkheid opent om de criteria voor de erkenning op discriminerende wijze toe te passen. Zo kan bij voorbeeld een fabrikant een handelaar, die weliswaar uit beroepsoogpunt geschikt is doch wegens zijn prijs- of verkoopbeleid ongewenst, onder het voorwendsel dat aan bepaalde clausules van de verkoopbinding niet is voldaan, erkenning onthouden of met dit argument althans zijn opneming in het systeem vertragen. Bij de beslissing over de erkenning van de handelaar kunnen tevens motieven een rol spelen die met criteria inzake de verkoopbinding — de enige relevante — in geen enkel verband staan, doch de mededinging beperken. Dit gevaar van een door het Hof van Justitie gewraakte discriminerende toepassing van de erkenningscriteria, doet zich wegens het grote aantal betrokken handelaren vooral in het detailhandelsstadium voor, maar is in de nieuwe erkenningsprocedure grotendeels ondervangen. Dit behelst vergeleken met de voordien bestaande regeling de volgende wijzigingen:

— SABA verplicht zich om over ieder verzoek om erkenning van een groot- en detailhandelaar, ongeacht in welke Lid-Staat hij gevestigd is, binnen vier

weken te beslissen. Gebeurt dit niet, dan geldt de betrokken handelaar als SABA-handelaar en is SABA verplicht met hem onverwijld de verkoopbindingsovereenkomst af te sluiten. Aldus wordt iedere ongeoorloofde vertraging van de erkenningsprocedure voorkomen. Tevens kan de door SABA aangegane verplichting om iedere handelaar te erkennen die aan de voorwaarden voldoet, ook bij afwijzing van een verzoek om erkenning binnen de gestelde termijn ertoe bijdragen de juridische positie van de betrokken handelaar te verbeteren, wanneer deze zijn aanspraak op erkenning in een civiele procedure tegen SABA geldend zou willen maken.

— Bovendien is iedere SABA-branchegroothandelaar gerechtigd detailhandelaren, die aan de vakbekwaamheidscriteria voldoen, tot SABA-branchedetailhandelaar te benoemen. Na constatering dat aan de voorwaarden is voldaan, kan hij namens SABA met de detailhandelaar de overeenkomst sluiten en aan deze leveren. Bovendien krijgt de handelaar met zijn aanstelling de mogelijkheid van om het even welke andere SABA-handelaar te betrekken. De groothandelaren, die meer dan 50 % van de afzet van SABA voor hun rekening nemen en die reeds volgens het eertijds geldende systeem een eigen onderzoek instelden of een potentiële nieuwe gegadigde ter plaatse aan de criteria voor erkenning voldeed, krijgen voortaan bevoegdheid zelfstandig te beslissen waarvan zij zo nodig gebruik kunnen maken.

  Aangezien de groothandelaren verplicht zijn om in geval van erkenning van een detailhandelaar het voor SABA bestemde exemplaar van de verkoopbindingsovereenkomst onverwijld aan SABA te zenden, samen met het verslag inzake het onderzoek, kan SABA eventueel achteraf nog controleren en een ten onrechte erkende detailhandelaar door opzegging overeenkomstig de hieronder genoemde voorwaarden weer van verkoop uitsluiten. Aldus kan enerzijds discriminatie worden vermeden, en anderzijds uniforme toepassing van de criteria voor verkoopbinding worden gewaarborgd.

— Wat de groothandelsfase betreft kan de regeling volgens welke alleen SABA — voortaan binnen een termijn van vier weken — over de erkenning beslist, blijven bestaan. Gelet op het overzienbare aantal groothandelaren op het gebied van amusementselektronika dat in de afzet van SABA-produkten belang stelt, brengt reeds de verplichting voor SABA om binnen de genoemde termijn te beslissen en de mogelijkheid voor de groothandelaren om een afwijzende beslissing eventueel volgens de nationale voorschriften op de in deze beschikking neergelegde beginselen te laten toetsen, mee dat met voldoende zekerheid eventuele, met het exclusieve recht van erkenning gepaard gaande mogelijkheden van misbruik uitgesloten zijn.

c) Uitsluiting van erkende handelaren uit het verkoopnet

  De bepalingen in de SABA-verkoopbindingsovereenkomsten die handelen over de uitsluiting van een erkende handelaar uit het verkoopnet (opzegging) en over het verbod om hem nog te leveren (dat wil zeggen het aan alle andere erkende wederverkopers gerichte verbod aan de betrokken handelaar nog SABA-produkten te leveren kunnen in hun huidige vorm geen bezwaar wegens misbruikmogelijkheden meer opleveren.

— De eis van een niet-discriminerende gelijke behandeling van alle handelaren die aan de voorwaarden van de verkoopbinding voldoen — voor toelating tot een selectief distributiesysteem een onontbeerlijke eis — laat uiteraard geen ruimte voor een onvoorwaardelijke gewone opzegging zoals in de vroegere versie voorkwam. Een normale opzegging kan door SABA nog slechts worden gedaan wanneer het afzetsysteem volledig wordt gewijzigd, waarmee dan *alle* verkoopbindingsovereenkomsten worden opgezegd.

— Opzegging om gewichtige redenen en een leveringsverbod zijn toegestaan, wanneer een handelaar niet aan de selectiecriteria voldoet (bij voorbeeld een op een vergissing berustende erkenning van een niet aan de vakbekwaamheidsvereisten beantwoordende handelaar door een groothandelaar of alleenverkoper) of daaraan niet meer voldoet of wanneer hij de verkoopbinding op zodanige wijze overtreedt, dat het bestaan ervan in gevaar komt. De opzegging kan ook onmiddellijk geschieden, doch moet in ieder geval worden gemotiveerd. De handelaar kan zich daartegen verweren, in welk geval SABA haar beweegredenen moet bewij-

zen. Definitieve uitsluiting is dan eerst mogelijk na een rechterlijke uitspraak.

— Bij overtreding van mededingingswetten, met name indien sprake is van een „lokaanbieding", wordt de verkoopbinding niet in de kern ervan geraakt. SABA mag derhalve bij een dergelijke inbreuk eerst dan tot opzegging en uitvaardiging van een leveringsverbod overgaan, wanneer het desbetreffende verwijt door de handelaar niet is bestreden dan wel door de rechter als juist is bevonden. Op deze wijze is het gevaar weggenomen dat het zich voordoen van een inbreuk op de mededingingsregels subjectief wordt beoordeeld en er een willekeurige uitsluiting uit het verkoopnet plaatsvindt. Bovendien is door de verwijzing naar de vigerende nationale mededingingswetgeving zeker gesteld dat een handelaar alleen die handelingen verweten kunnen worden, die volgens het interne recht van zijn land als deloyaal worden beschouwd.

B. Toepasselijkheid van artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag

De overeenkomsten die samen het SABA-EG-verkoopsysteem vormen, voldoen in hun gewijzigde redactie ook voor het overige aan de voorwaarden van artikel 85, lid 3.

1. *Verbetering van de produktie en van de verdeling van de produkten*

Tot het SABA-distributiesysteem hebben slechts die handelaren toegang die niet slechts aan bepaalde eisen van bekwaamheid voldoen, doch zich bovendien speciaal inzetten voor de afzet van de contractprodukten.

Door de eisen inzake vakbekwaamheid wordt gewaarborgd dat alle SABA-handelaren over de voor advies, verkoop en klantenservice noodzakelijke kennis en inrichting beschikken. Anderzijds mag worden verwacht dat de door de SABA-handelaren te leveren verkoopbevorderende prestaties ook overigens voor vervaardiging en afzet van de contractprodukten de volgende verbeteringen meebrengen:

De verplichting van de rechtstreeks van SABA betrekkende SABA-groothandelaren om tevoren jaaromzet- en kwartaalomzetcontracten te sluiten, die naar type en aantallen zijn gespecificeerd, maakt een nauwkeurige produktie- en verkoopplanning mogelijk en dus een continue bevoorrading, waarbij tevens produktie en afzet worden gerationaliseerd. Zulks geldt zowel voor de rechtstreeks van SABA betrekkende groothandelaren in de Bondsrepubliek Duitsland als voor de SABA-alleenverkopers die eveneens de verkoopbinding voor SABA-groothandelaren ondertekenen. In het raam van deze samenwerking is SABA van haar kant verplicht, haar groothandelaren en alleenverkopers tegen marktprijzen een concurrerend gamma van produkten aan te bieden. Zij pleegt daartoe met haar groothandelaren voortdurend nauw overleg, met name over de verdere evolutie van het SABA-produktengamma. De SABA-groothandelaren kunnen derhalve — evenals de SABA-alleenverkopers — aan de vormgeving van produkten en van het produktengamma meewerken. Zij verkeren daartoe in een bijzonder goede positie. Daarmee wordt bereikt dat de SABA-groothandelaren en de SABA-alleenverkopers zich van produkten kunnen voorzien die goed in de markt liggen en op de speciale wensen van de consument zijn afgestemd.

De omstandigheid dat de groothandelaren gedurende de looptijd van de omzetcontracten zich niet meer tot andere fabrikanten kunnen wenden, omdat hun omzet in het raam van hun algehele beschikbaar zijn volledig door SABA wordt beheerst, is in vergelijking met de genoemde voordelen geen nadeel dat van gewicht is. De groothandelaren moeten gewoonlijk toch al bij het begin van het jaar hun planning opstellen en doen op grond daarvan hun bestellingen bij de fabrikanten. Zij zijn daarom in ieder geval gedwongen hun afzet uit tal van merken op een assortiment te concentreren, waarvan zij als ondernemer de samenstelling zelf vrij hebben bepaald. Zij verliezen dus noodgedwongen gedurende een jaar de mogelijkheid om niet tot het gamma behorende produkten af te zetten. De groothandelaren worden derhalve door de jaaromzetcontracten met SABA niet buitensporig in hun handelingsvrijheid beperkt.

De verplichting van de SABA-groothandelaren om overeenkomstig de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren zo mogelijk het gehele SABA-gamma en een voldoende voorraad aan te houden, de overeenkomstige — ongelimiteerde — verplichting van de rechtstreeks afnemende groothandelaren op grond van de samenwerkingsovereenkomst, alsmede de verplichting van de SABA-detailhandelaren om regelmatig SABA-produkten af te nemen en deze te verkopen, het SABA-gamma van dat ogenblik zo volledig mogelijk uit te voeren en een zodanige voorraad aan te houden dat een snelle leverantie aan de afnemers wordt gewaarborgd, leiden tot een meer continue en betere levering van SABA-produkten aan de afnemers. Op grond van deze verplichtingen worden het assortiment en de voorraad SABA-produkten bij de groot- en detailhandelaren ruimer, zodat hun klanten steeds een overzicht kunnen krijgen over althans de essentiële onderdelen van het SABA-gamma en,

gezien de voorraad SABA-produkten, mogen rekenen op een snelle levering van de gewenste produkten.

Over het geheel genomen zijn deze voordelen aanzienlijk groter dan het nadeel dat van de uit een oogpunt van vakbekwaamheid geschikte handelaren slechts diegenen worden toegelaten, die zich bereid verklaren de op verkoopbevordering gerichte verplichtingen te aanvaarden. Door deze beperkingen en door de aan de distributieschakels in de branche te stellen eisen wordt gegarandeerd dat SABA-produkten alleen worden verkocht door handelaren, die aan een bepaald vakbekwaamheidsniveau voldoen en zich speciaal voor de afzet van de fabrikant inzetten. Zij bevorderen daardoor de concurrentie tussen SABA en andere merken, terwijl die tussen de SABA-handelaren niet ongunstig wordt beïnvloed.

2. *Voordelen voor de gebruikers*

De genoemde voordelen bij de verkoop van de betrokken produkten, te weten: de garantie van een competente klantenservice, het bredere assortiment bij de groot- en detailhandelaren en hun betere leveringsmogelijkheden, komen de gebruikers rechtstreeks ten goede.

Wat de voordelen betreft die uit de rationalisatie van produktie en distributie voortvloeien, mag worden aangenomen dat SABA door de in de sector amusementselektronika bestaande sterke concurrentie ertoe wordt aangezet de daaruit voortvloeiende voordelen door te geven, te meer, omdat alle SABA-groot- en-detailhandelaren het recht hebben eveneens concurrerende produkten te verkopen.

Voorts wordt door de in de daaropvolgende handelsfasen aanwezige concurrentie voldoende druk uitgeoefend op de SABA-groothandelaren/alleenverkopers en de SABA-detailhandelaren om deze aan te sporen genoemde, uit de rationalisatie voortvloeiende voordelen en eveneens die welke in hun eigen distributiestadium zijn ontstaan, aan de gebruikers door te geven. De SABA-branchedetailhandelaren en de gebruikers kunnen immers SABA-groot- en -detailhandelaren het recht hebben handelaar in de Gemeenschap betrekken. Bovendien is in de verkoopbindingsovereenkomsten uitdrukkelijk bepaald dat de SABA-handelaren het recht hebben aan alle andere SABA-handelaren te leveren en dat zij hun verkoopprijzen vrij mogen vaststellen.

3. *Onmisbaarheid van de mededingingsbeperkende clausules*

Het SABA-distributiesysteem bevat geen mededingingsbeperkende verplichtingen die ter verwezenlijking van bovengenoemde voordelen niet onmisbaar zijn.

De verplichting om handelaren slechts SABA-produkten te leveren, indien dezen door SABA of door een erkende SABA-groothandelaar tevoren voor afzet van SABA-produkten zijn toegelaten, is een noodzakelijk bestanddeel van elk selectief verkoopsysteem (arrest van het Hof van Justitie van 25 oktober 1977, zaak-„Metro", overweging 27). Zonder een dergelijke verplichting zouden in niet onaanzienlijke mate handelaren bij de verkoop van SABA-produkten worden ingeschakeld die niet aan de verplichtingen van de verkoopbinding gebonden zijn. In dat geval zou van de erkende SABA-handelaren niet meer kunnen worden verlangd, dat zij nog aan hun verplichtingen voldoen, zodat de verkoopbinding met de daaruit voortvloeiende voordelen niet meer in stand zou kunnen blijven.

De aan de SABA-groot- en -detailhandelaren opgelegde, op verkoopbevordering gerichte verplichtingen zijn eveneens onmisbaar om genoemde voordelen te bereiken. Indien geen voorschriften zouden bestaan inzake de regelmatige afname van essentiële delen van het SABA-gamma en het aanhouden van een dienovereenkomstige voorraad, zou een snelle levering van SABA-produkten aan de afnemers niet kunnen worden gegarandeerd. De meeromvattende verplichtingen die de rechtstreeks afnemende groothandelaren inzake sluiting van naar produkt gespecificeerde jaar- en kwartaalomzetcontracten overeenkomstig de samenwerkingsovereenkomst zijn opgelegd, zijn voor de planning van produktie en afzet noodzakelijk.

4. *Uitsluiting van de mededinging*

De overeenkomsten die aan het SABA-distributiesysteem ten grondslag liggen, bieden de betrokken ondernemingen geen mogelijkheid de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten uit te schakelen.

In de gemeenschappelijke markt zijn er tal van ondernemingen die produkten op het gebied van de amusementselektronika vervaardigen en die met SABA daadwerkelijk concurreren. De marktpositie van SABA is in de meeste Lid-Staten betrekkelijk zwak.

Zowel in de groot- als in de kleinhandelsfase kunnen de SABA-handelaren in de gemeenschappelijke markt onderling concurreren. Zij mogen hun voordeel doen met de voor hen op een bepaald moment gunstigste afnamemogelijkheid, aangezien leveringen tussen handelaren binnen het SABA-verkoopnet onbeperkt zijn toegestaan.

De markt voor amusementselektronika wordt gekenmerkt door een zeer felle concurrentiestrijd, die met name het gevolg is van het grote aantal fabrikanten, de snelle technologische ontwikkeling en de gedifferentieerde handelsstructuur. Hoewel een aantal andere belangrijke fabrikanten van amusementselektronika de gehele EEG bestrijkende verkoop-

bindingsovereenkomsten toepassen, waarbij het echter voor een deel slechts gaat om eenvoudige verplichtingen van de gespecialiseerde handel gebruik te maken, kon de Commissie niet vaststellen dat de sterke verbreiding die deze systemen kennen, tot verstarring in de prijzenstructuur leidt.

De Commissie kon evenmin vaststellen dat door de verbreiding van selectieve distributiesystemen in de sector amusementselektronika bepaalde distributievormen, zoals verbruikersmarkten („discounts", „cash-and-carry", en dergelijke) en zelfbedieningsgroot- en -kleinhandelaren, van de verkoop van deze produkten in principe worden uitgesloten. De criteria voor de SABA-verkoopbinding zijn immers niet van dien aard, dat in principe ook niet genoemde distributievormen daaraan kunnen voldoen, ook al zou zulks ten dele een wijziging betekenen van hun speciale afzetmethoden.

De Commissie kan derhalve opnieuw een ontheffing voor de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst geven.

C. **Toepasselijkheid van de artikelen 6 en 8 van Verordening nr. 17**

SABA heeft bij schrijven van 2 juli 1979 verzocht om de ontheffing van het distributiesysteem na 21 juli 1980 weer te verlengen. SABA heeft na kennisneming van de bezwaren van de Commissie ten aanzien van een verdere ontheffingsmogelijkheid met betrekking tot enkele bepalingen van de verkoopbinding, de overeenkomsten onmiddellijk in de gewenste zin gewijzigd. Het is derhalve gerechtvaardigd dat de verklaring bedoeld in artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag, overeenkomstig artikel 6 van Verordening nr. 17 met ingang van 22 juli 1980 van kracht wordt.

Gelet op de sinds de afloop van de eerste ontheffing reeds verstreken tijd moet de geldigheidsduur van deze beschikking overeenkomstig artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 op acht jaar worden gesteld. De Commissie is daardoor in staat om na betrekkelijk korte tijd de gevolgen van het SABA-distributiesysteem voor de mededinging opnieuw te onderzoeken.

Aan de beschikking moeten voorwaarden worden verbonden, zodat de Commissie kan nagaan of SABA bij de toelating of uitsluiting van een groot- of een detailhandelaar op discriminerende wijze te werk gaat. SABA dient de Commissie derhalve jaarlijks verslag uit te brengen over de gevallen waarin zij een groothandelaar een erkenning heeft geweigerd of ontnomen of een detailhandelaar, na diens erkenning door een groothandelaar, de toelating als SABA-handelaar heeft ontnomen of de levering aan hem heeft doen opschorten, of waarin zij in verband met de nummercontrole inzage heeft verlangd in de boekhouding van een SABA-handelaar. De beschikking is in zoverre op artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 gebaseerd,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Voor de Commissie bestaat er op grond van de haar bekende gegevens geen aanleiding tot ingrijpen krachtens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag, tegen de „SABA-Fair-Service-Overeenkomst".

Artikel 2

Artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag wordt overeenkomstig artikel 85, lid 3, niet van toepassing verklaard op:

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchegroothandelaren,

— de SABA-samenwerkingsovereenkomst,

— de SABA-EG-verkoopbindingsovereenkomst SABA-branchedetailhandelaren.

Deze ontheffing geldt met ingang van 22 juli 1980 tot en met 21 juli 1988.

Artikel 3

De onderneming SABA GmbH is verplicht de Commissie jaarlijks, en voor het eerst op 31 december 1984, verslag uit te brengen over de gevallen, waarin zij

— een groot- of detailhandelaar de toelating als „SABA-handelaar" heeft ontnomen of de levering aan hem heeft doen opschorten;

— inzage in de nummercontroleboekhouding van een „SABA-handelaar" heeft verlangd.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot de onderneming SABA GmbH, D-7730 Villingen-Schwenningen.

Gedaan te Brussel, 21 december 1983.

Voor de Commissie
Frans ANDRIESSEN
Lid van de Commissie