KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. december 1983

vedrørende en procedure i medfør af EØF-traktatens artikel 85

(IV/29.598 — SABA-EF-salgssystemet)

(Den tyske tekst er den eneste autentiske)

(83/672/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikler 85 og 86 [1], senest ændret ved akten om Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 2, 6 og 8,

under henvisning til Kommissionens beslutning 76/159/EØF [2], vedtaget i medfør af traktatens artikel 85, stk. 3, vedrørende SABA-salgssystemet, hvilken beslutning havde gyldighed indtil den 21. juli 1980,

under henvisning til den begæring, som SABA GmbH, Villingen-Schwenningen fremsatte ved skrivelse af 2. juli 1979 om forlængelse af nævnte beslutning,

under henvisning til offentliggørelse [3] af hovedindholdet af begæringen i henhold til artikel 19, stk. 3 i forordning nr. 17,

efter høring af Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

A. SABA's salgstruktur og markedsstilling

firmaet SABA GmbH (herafter benævnt SABA) med hovedsæde i Villingen-Schwenningen, Forbundsrepublikken Tyskland, som siden august 1980 har været datterselskab af den franske koncern Thomson-Brandt, sælger produkter inden for underholdningselektronik (især radioer, fjernsynsapparater, videoapparater, hi fi-anlæg og båndoptagere); i Forbundsrepublikken Tyskland, herunder Vestberlin, sælges SABA-apparaterne via specialgrossister og specialdetailhandlere, således at afsætningen via engros-leddet beløber sig til mere end 50 % af den samlede omsætning; i engros-leddet findes der desuden adskillige salgsfilialer, der tilhører virksomheden selv; i Danmark, Benelux-landene, Frankrig, Italien, Grækenland samt i Det forenede Kongerige sælges SABA's produkter gennem eneforhandlere og specialdetailhandlere; eneforhandlerne for Italien og Det forenede Kongerige er datterselskaber af SABA;

SABA's markedsstilling for produkter inden for underholdningselektronik i Fællesskabet er i regional og produktspecifik henseende meget forskellig; hvad angår farvefjernsyn, som er langt den vigtigste omsætningsbærer, lå SABA's andel i 1982 på det tyske marked på 8,3 % og i Italien på 7,4 %; i Benelux-landene og Det forenede Kongerige derimod lå den kun på mellem 0,2 og 2,7 %;

hvad de øvrige produkter inden for underholdningselektronik angår, ligger SABA's markedsandel under disse procentsatser; for audio-apparater androg den f.eks. i Tyskland i 1979 ca. 1,9 %;

SABA's omsætning i fællesskabslandene beløb sig i regnskabsåret 1982 til 682 mio DM;

B. SABA-salgssystemet

ved beslutning 76/159/EØF fritog Kommissionen de aftaler, den dannede grundlag for SABA-salgssystemet, fra anvendelsen af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, indtil den 21. juli 1980; SABA anmodede ved skrivelse af 2. juli 1979 om en forlængelse af denne fritagelse;

i mellemtiden er salgsaftalerne blevet ændret gentagne gange;

salget af SABA-produkter i Det europæiske Fællesskab er i dag reguleret i følgende aftaler:

— SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialgrossister,

— SABA-kooperationsaftalen,

---

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. L 28 af 3. 2. 1976, s. 19.
(3) EFT nr. C 140 af 28. 5. 1983, s. 3.

— SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere, og

— SABA-aftalen om fair service (SABA-Fair-Service-Vertrag);

Disse aftaler indeholder følgende bestemmelser:

1. a) Ifølge SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialgrossister anerkender SABA som SABA-specialgrossister alle grossister, der bl.a.

— driver en specialgrossistvirksomhed, dvs. har en omsætning, hvor mere end 50 % vedrører salg af produkter inden for underholdningselektronik, eller har indrettet en specialafdeling specielt med henblik på engroshandel med produkter inden for underholdningselektronik, som er sammenlignelig med en specialgrossistvirksomhed, der har specialiseret sig i underholdningselektronik,

— udelukkende virker som grossist og følgelig udelukkende leverer til specialforretninger samt andre erhvervsdrivende og ikke til endelige forbrugere og i øvrigt varetager alle de funktioner, der er normale for en specialgrossist,

— råder over en kvalificeret stab, som kører rundt og i stand til på faglig korrekt vis at tilbyde SABA-produkter,

— anerkender SABA-aftalerne om fair service samt er i stand til på faglig korrekt vis at rådgive SABA-specialdetailhandlere ved hjælp af uddannet personale og er rede til løbende at videreuddanne deres personale hos SABA,

— skaber de organisatoriske forudsætninger for lagerføring og levering til deres aftagere inden for fristerne, så vidt muligt fører det samlede SABA-program og fører et lager, der står i forhold til deres omsætning med SABA'produkter, og

— underskriver SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialgrossister og — i tilfælde af direkte levering — ligeledes SABA-kooperationsaftalen;

hvis SABA ikke inden for en frist på fire uger har taget stilling til en anmodning om anerkendelse, er den pågældende forhandler at betragte som SABA-specialgrossist; SABA forpligter sig til straks at undertegne en salgsbindingsaftale med forhandleren;

b) SABA-specialgrossisterne er bl.a. forpligtede til

— inden for fællesmarkedet som videreforhandlere kun at levere til anerkendte SABA-specialforhandlere eller -eneforhandlere og ved henvendelse til et udpeget forvaltningsinstitut (Treuhänder) før hver levering at sikre sig, at disse forhandlere har opnået status som SABA-forhandlere,

— kun at sælge SABA-produkter til endelige forbrugere, når disse driver erhverv og indkøber varen til erhvervsformål og godtgør dette på objektivt kontrollerbar måde ved underskrivelse af en særlig forpligtelseserklæring,

— med henblik på en fuldstændig nummerkontrol at bogføre salg af ethvert SABA-produkt og opbevare oplysningerne i mindst tre år,

— at overholde gældende national konkurrencelovgivning (reglerne om illoyal konkurrence),

— at støtte SABA i selskabets forsøg på at standse overtrædelser af salgsbindingssystemet;

c) SABA-specialgrossisterne har ret til at udnævne specialforhandlere, som opfylder kvalifikationskriterierne i SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere under overholdelse af følgende fremgangsmåde: efter at det på grundlag af et spørgeskema er blevet klart konstateret, at betingelserne for anerkendelse er opfyldt, kan SABA-specialgrossisten på SABA's vegne underskrive SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere og lade specialdetailhandleren underskrive den; efter at begge har underskrevet aftalen, har SABA specialgrossisten ret til at udnævne specialdetailhandleren til SABA-specialdetailhandler og levere SABA-produkter til ham; efter anerkendelsen skal han straks tilsende SABA den til SABA beregnede genpart af salgsbindingsaftalen sammen med resultatet af den foretagne undersøgelse;

d) desuden er det i SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialgrossister udtrykkeligt anført, at enhver SABA-specialgrossist har ret til i fællesmarkedet at levere til alle anerkendte SABA-forhandlere eller til at få leverancer fra disse samt til frit at fastsætte sine videresalgspriser;

e) SABA forpligter sig til bl.a. at sikre, at SABA-EF-salgsbindingen fungerer fuldt tilfredsstillende, og til at føre en komplet fortegnelse over alle anerkendte SABA-forhandlere; SABA overdrager forvaltningsinstituttet den til enhver tid seneste udgave af denne fortegnelse; Forvaltningsinstituttet er forpligtet til uden ophold at besvare skriftlige forespørgsler fra SABA-specialforhandlere, om en anden forhandler er tilsluttet SABA-salgssystemet;

f) opfylder en SABA-specialgrossist ikke — eller ikke længere — anerkendelseskriterierne, eller overtræder han bestemmelserne i salgsbindingsaftalen på en måde, der udgør en risiko for SABA-EF-salgssystemet, kan SABA med skriftlig begrundelse fratage grossisten anerkendelsen med øjeblikkeligt varsel og kræve leverancerne til ham standset; er der tale om en overtrædelse af konkurrencelovgivningen, har SABA kun denne sanktionsmulighed, når overtrædelsen ikke bestrides eller er fastslået retligt; SABA har kun en ordinær opsigelsesret, hvis SABA-EF-salgssystemet opgives;

for så vidt SABA anvender selvstændige eneforhandlere i enkelte medlemsstater, underskriver disse ligeledes SABA-salgsbindingsaftalen for SABA-special-grossister;

2. SABA-specialgrossister i Forbundsrepublikken Tyskland, som modtager varer direkte fra SABA, underskriver desuden SABA-kooperationsaftalen; denne aftale indeholder bl.a. en forpligtelse for SABA-specialgrossisterne til princippielt at føre et fuldstændigt SABA-sortiment og til ved hvert års begyndelse at indgå en aftale med SABA om den årlige omsætning; den indeholder den for begge parter bindende forventede omsætning i DM, specificeret efter typer og stykantal; med henblik på en yderligere produktmæssig og tidsmæssig konkretisering vil SABA-specialgrossister i januar, april og august hvert år efter samme mønster indgå såkaldte tertialafsætningsaftaler med SABA; ved fuldstændig opfyldelse af de enkelte tertialafsætningsaftaler udbetaler SABA til SABA-specialgrossisten en nærmere aftalt opfyldelsespræmie; SABA forpligter sig desuden til permanent at inddrage kooperationsparterne i drøftelserne om bl.a. den fremtidige udformning af SABA-apparatprogrammet og til ved videreuddannelseskurser at holde disse kooperationspartnere eller deres personale orienteret om ny teknik i forbindelse med SABA-apparaterne samt om forhold vedrørende afsætningen;

3. a) ifølge SABA-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere skal en detailhandler bl.a. opfylde følgende kvalifiktationer for at blive udnævnt til SABA-detailhandler; han skal

— drive en specialforretning, dvs. realisere en omsætning, hvor salget af produkter inden for underholdningselektronik andrager mere end 50 %, eller

— have indrettet en specialafdeling specielt med henblik på salg af produkter inden for underholdningselektronik, som er sammenlignelig med en specialforretning, der har specialiseret sig i underholdningselektronik,

denne specialafdeling skal inden for normal åbningstid have et til enhver tid tilstedeværende faguddannet personale, som udelukkende er beskæftiget med kundevejledning, demonstration og salg af produkter inden for underholdningselektronik,

— drive en specialforretning henholdsvis en specialafdeling for underholdningselektronik, som udadtil fremtræder som sådan og indadtil fremtræder som værende repræsentativ for en specialforretning, der opfylder de for varetagelsen af SABA-mærkets renommé nødvendige betingelser, og som ligeledes er egnet til udstilling og teknisk uangribelig demonstration af væsentlige dele af SABA's produkter,

— undlade at betegne sig som grossist eller engros- og detailforretning eller at varetage begge funktioner samtidig,

— være rede og i stand til

— regelmæssigt at aftage og afsætte SABA-produkter,

— at føre det til enhver tid disponible SABA-salgsprogramm så fuldstændigt som muligt og udstille det på repræsentativ måde,

— at føre et lager af SABA-produkter, som sikrer omgående levering til aftagerne og

— at rådgive, levere og yde service til endelige forbrugere via faguddan-

net personale, der besidder den krævede tekniske viden,

— yde faglig korrekt kundeservice samt yde garanti til endelige forbrugere,

— have underskrevet SABA-aftalen om fair service, og

— have underskrevet SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere;

en forudsætning for at kunne yde faglig korrekt teknisk kundeservice er, at SABA-specialdetailhandleren har et til formålet udstyret kundeservice-værksted eller er knyttet til et tilsvarende værksted ifølge aftale; han er forpligtet til også at yde garanti til forbrugere, som ikke har købt SABA-apparatet hos ham; det er SABA-specialdetailhandleren forbudt at foretage særskilt beregning for kundeserviceydelser, at lade en anden overtage serviceforpligtelserne eller ved aftale unddrage sig dem;

SABA vil som SABA-specialdetailhandlere anerkende alle de specialdetailhandlere, som opfylder kvalifikationskriterierne; desuden har SABA-specialgrossister ret til efter den ovenfor beskrevne fremgangsmåde at anerkende specialdetailhandlere; hvis der til SABA indsendes en anmodning om anerkendelse, opnår den pågældende forhandler anerkendelse som SABA-specialdetailhandler, hvis der ikke inden for fire uger er truffet afgørelse om anmodningen; SABA forpligter sig til i dette tilfælde uden ophold at underskrive salgsbindingsaftalen med detailhandleren; efter anerkendelen optages detailhandleren på fortegnelsen over alle anerkendte SABA-specialforhandlere (den såkaldte Gesamtliste);

i betragtning af, at salgsbindingen gælder for hele fællesmarkedet, har SABA forbeholdt sig ret til at se bort fra enkelte anerkendelseskriterier, så længe og for så vidt som disse kriterier normalt ikke kræves opfyldt af indehavere af detailhandelsforretninger inden for underholdningselektronik; der kan dog ikke dispenseres fra kravene om, at der skal være tale om en specialforretning, at der skal være tale om regelmæssige leverancer og regelmæssigt salg af SABA-produkter, herunder også at der i videst muligt udstrækning skal føres et komplet SABA-program og et passende lager, og endelig at der skal præsteres kundeservice og garantiydelser;

b) SABA-specialdetailhandlerne er blandt andet forpligtede til

— kun at levere SABA-produkter i fællesmarkedet til videreforhandlere, som er anerkendte SABA-specialforhandlere eller SABA-eneforhandlere, og ved henvendelse til forvaltningsinstituttet før enhver leverance at sikre sig, at sådanne forhandlere har opnået status som SABA-forhandlere,

— med henblik på en fuldstændig nummerkontrol at bogføre salg af ethvert SABA-produkt og opbevare oplysningerne i mindst tre år,

— at overholde den til enhver tid gældende nationale konkurrencelovgivning,

— at støtte SABA i selskabets forsøg på at standse overtrædelser af salgsbindingssystemet;

det er i SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere udtrykkeligt anført, at enhver SABA-specialdetailhandler har ret til i fællesmarkedet at levere til alle anerkendte SABA-forhandlere og til at få varer fra disse samt til frit at fastsætte sine videresalgspriser;

c) SABA's forpligtelser til at sikre, at afsætningssystemet fungerer fuldt tilfredsstillende, og til at overdrage et forvaltningsinstitut visse forvaltningsopgaver, samt reglerne om ordinær og øjeblikkelig opsigelse svarer til de regler, der gælder for specialgrossister (se B nr. II, 1, e) og f));

4. SABA-aftalen om fair service, som indgås mellem SABA og SABA-specialdetailhandleren, regulerer genstanden for og omfanget af de serviceydelser, som SABA præsterer over for SABA-specialforhandleren; denne aftale fastlægger først og fremmest principperne for SABA's andel i omkostningerne ved reparation af SABA-apparater i garantiperioden, levering af reservedele samt permanent bistand til SABA-detailhandlere i tekniske spørgsmål ved fremsendelse af skriftlig materiale og betjeningsvejledninger, ved udsendelse af SABA-rejseingeniører og ved SABA-uddannelsessystemet;

SABA-specialdetailhandleren forpligter sig til gengæld til at have et værksted, der opfylder de tekniske krav, og til at overholde de tekniske forskrifter, eller til at lade reparationer udføre på faglig korrekt vis af et værksted, med hvilket han har indgået aftale herom, og til at påse, at dette værksted overholder de tekniske forskrifter;

C. **Bemærkninger fra tedjemand**

efter offentliggørelsen af hovedindholdet af de anmeldte aftaler har en række tredjemænd meddelt Kommissionen tilkendegivet deres bemærkninger; der blev overvejende gjort følgende generelle betænkeligheder gældende over for en fritagelse af SABA-salgssystemet:

— det hindrer parallelhandel med SABA-produkter inden for Fællesskabet,

— det fører i overvejende grad til en prisbinding i handelen,

— dets skadelige virkninger er så meget mere graverende, som der også er mange andre producenter inden for denne branche, der har indført lignende salgssystemer, og en fritagelse vil få en negativ præcedensvirkning;

kritikken af de enkelte bestemmelser i salgsbindingen vedrørte på den ene side den nye mulighed for grossisterne for på lige fod med SABA at anerkende detailhandlere på grundlag af egen vurdering og beslutning; det blev indvendt, at dette fritager producenten for den uindskrænkede forpligtelse til overholdelse af salgssystemet og truer med at udvide det; fra anden side blev to bestemmelser i salgsbindingen for specialdetailhandlere kritiseret, nemlig forpligtelsen til, hvis der findes en specialafdeling, udelukkende at beskæftige faguddannet personale i afdelingen, samt kravet om, at specialdetailhandlere skal lade »teknisk uddannet personale« varetage rådgivningen af de endelige forbrugere samt yde dem service; med hensyn til det sidste punkt har SABA ved en ændring af aftalen (jf. B nr. 3, a)) præciseret, at ikke blot uddannede radio- og fjernsynsteknikere, men alle fagligt uddannede sælgere, som har den nødvendige faglige og/eller tekniske viden til at betjene endelige forbrugere, kan indsættes i salgsarbejdet; den anden betænkelighed, der blev givet udtryk for, kan Kommissionen af de i denne beslutning nævnte grunde ikke tilslutte sig;

II. RETLIG VURDERING

A. Anvendelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1

(1) de aftaler, som SABA har indgået eller skal med grossisterne og detailhandlerne, er aftaler mellem virksomheder, som har til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet, og som kan påvirke handelen mellem medlemsstater;

(2) det følger af SABA-EF-salgsbindingsaftalerne for »SABA-specialgrossister« og »SABA-specialdetailhandlere«, at SABA forpligter sig til ikke at levere til forhandlere, som ikke deltager i salgssystemet; »SABA-forhandlerne« må på deres side ikke levere til forhandlere, som ikke er anerkendt af SABA eller en anerkendt grossist;

disse forpligtelser udgør i det foreliggende tilfælde konkurrencebegrænsninger, idet optagelse i SABA-salgssystemet helt er forbeholdt forhandlere, som ikke blot opfylder de generelle faglige forudsætninger, men derudover også er rede til at træffe særlige salgsfremmende foranstaltninger og gøre en særlig indsats for at fremme afsætningen;

a) ifølge Domstolens retspraksis (dom af 25. oktober 1977 — sag 26/76, Metro, Sml. 1977, s. 1875) er selektive salgssystemer et element i konkurrencen, der er foreneligt med artikel 85, stk. 1, såfremt valget af videreforhandlere finder sted på grundlag af objektive, kvalitative kriterier, som har relation til videreforhandlerens og dennes personales faglige kompetence og salgslokalets egnethed til formålet, og såfremt betingelserne er fastlagt på ensartet vis for alle de videreforhandlere, der kan komme i betragtning, og anvendes uden diskriminering (såkaldt »enkelt specialhandelsbinding«);

b) med hensyn til de »kvalitative kriterier« har Domstolen i sin dom af 11. december 1980 i sag 31/80 (L'Oreal, Sml. 1980, s. 3775) præciseret, at det i fremtiden må undersøges, om de opstillede kriterier ikke går ud over, hvad der er nødvendigt for en faglig korrekt afsætning af de pågældende produkter;

kravene til »SABA-forhandlernes« faglige kvalifikationer og til salgspersonalets fagkundskaber, til salgslokalernes beskaffenhed og kundeservicens nærmere udformning samt — hos grossisterne — til lagerføringen, går ikke ud over, hvad der er nødvendigt for et selektivt salgssystem, der er baseret på særlige kvalitetskrav i forbindelse med produkter inden for underholdningselektronik, der kræver særlig teknisk viden; netop hvad de i denne branche fremstillede langvarige og avancerede forbrugsgoder angår, har Domstolen i sin dom i Metro-sagen udtalt, at et salgssystem, hvor udvælgelsen er baseret på kvalitetskrav, er tilladt; den høje innovationsgrad, der er kendeteg-

nende for denne industrigren, medfører, at allerede kurante produkter videreudvikles, og at der regelmæssigt introduceres teknologiske nyskabelser på markedet (i den seneste tid eksempelvis videodisc- og compactdiscsystemer); dette kræver også i fremtiden, at der opstilles kvalitative kriterier for anerkendelse; de skal principielt gælde for specialforretninger og specialafdelinger i lige høj grad; derfor er kravet i EF-salgsbindingen for specialdetailhandlere om, at der til stadighed skal være personale til stede i en specialafdeling, også rimeligt; en sådan permanent tilstedeværelse er en selvfølgelighed i en specialforretning;

kun forhandlere, som ikke er rede eller i stand til at lade uddannet personale varetage salget af disse artikler i salgslokaler, som i rimeligt omfang gør det muligt at udstille og demonstrere de pågældende varer, og til selv eller gennem andre at sikre præstation af garantiydelser og kundeservice, kan udelukkes fra salgssystemet på grundlag af disse kriterier;

for så vidt SABA-salgsbindingen indeholder kvalitative krav, falder den således ikke ind under artikel 85, stk. 1;

c) salgsbindingsaftaler skal dog vurderes anderledes, når de indeholder forpligtelser for de deltagende virksomheder og anerkendelseskriterier, der går ud over de ovenfor skitserede rammer; de falder ind under artikel 85, stk. 1, men kan eventuelt fritages efter artikel 85, stk. 3 (Domstolens dom af 10. juli 1980 i sag 99/79, Sml. 1980, s. 2327 »Parfumer«);

SABA-aftalerne indeholder sådanne særlige forpligtelser;

således skal SABA-specialdetailhandlere være rede og i stand til regelmæssigt at aftage og afsætte SABA-produkter, at føre det til enhver tid disponible SABA-program så fuldstændigt som muligt og at føre et lager af SABA-produkter, som sikrer omgående levering til aftagerne; specialgrossister, der ikke får direkte leverancer, er forpligtede til så vidt muligt at føre det samlede SABA-program; SABA-kooperationsaftalen, som de grossister i Forbundsrepublikken Tyskland, der får direkte leverancer, skal undertegne, indeholder en forpligtelse til at føre det samlede SABA-program og forpligter desuden grossisterne til ved begyndelsen af hvert år at indgå en årsomsætningsaftale med SABA, der indeholder faste retningslinjer for den forventede omsætning, specificeret mht. typer og stykantal;

disse forpligtelser går ud over de krav til de pågældende forhandleres og deres salgspersonales faglige kvalifikationer samt de krav til den tekniske indretning af salgslokalerne, som er nødvendige for en faglig korrekt afsætning af teknisk avancerede artikler inden for underholdningsindustrien; de udgår videregående pligter af salgsfremmende karakter, som SABA regner med vil have gunstige virkninger for afsætningen af virksomhedens produkter, hvis de opfyldes; de nævnte forpligtelser kan i væsentligt omfang forhindre, at virksomheder, som ganske vist nok opfylder de kvalitative anerkendelsesbetingelser men ikke er i stand eller rede til at overtage de yderligere forpligtelser, får adgang til at sælge SABA-produkter;

(3) nævnte salgsfremmende forpligtelser begrænser samtidig også de anerkendte forhandlere i deres konkurrencemæssige adfærd; disse forpligtelser betyder, at forhandlerne skal præstere særlige ydelser i SABA's favør, og at de dermed får begrænset deres frihed til gennem udnyttelse af konkurrencen mellem producenterne og til ud fra selvstændigt fastlagte forretningsmæssige principper at sikre leverancerne til henholdsvis detailhandlere og forbrugere;

(4) de kontrolforpligtelser, der er pålagt de anerkendte forhandlere i forbindelse med salg til videreforhandlere (nummerkontrol samt kontrol af, om aftageren står på listen) skal gøre det muligt for SABA at føre tilsyn med salgssystemet;

sådanne forpligtelser udgør — såfremt de ikke går ud over, hvad der er nødvendigt for en passende kontrol — biforpligtelser, som skal medvirke til at sikre hovedforpligtelsens opfyldelse, og de deler dennes retlige skæbne (Domstolens dom af 25. oktober 1977 — Metro, præmis 27); da det påbud, der er pålagt SABA-forhandlerne om ikke at levere til ikke-anerkendte forhandlere, i det foreliggende tilfælde må betragtes som konkurrencebegrænsende, må det samme også gælde for de kontrolforpligtelser, der tjener til at få gennemført og kontrolleret overholdelsen af dette påbud; de udviser dog ingen selvstændige konkurrencebegrænsende træk, idet de er begrænset til det absolut nødvendige;

— nummerkontrollen er et nødvendigt middel for producenten til at afsløre overtrædelser

af salgsbindingsaftalen og til at sikre systemets homogenitet; SABA's gennemførelse af nummerkontrollen er ifølge SABA-salgsaftalernes udtrykkelige ordlyd begrænset til de tilfælde, hvor der er begrundet mistanke om, at den pågældende SABA-forhandler eller en anden aftager har begået aftalebrud;

— forpligtelsen for SABA-forhandlere til, før de leverer til en anden forhandler, at sikre sig, at denne (stadig) er opført på listen over anerkendte SABA-forhandlere, har for så vidt ikke gennemgået nogen ændring i forhold til den tidligere gældende ordning, da sådanne forespørgsler ikke længere kun kan rettes til SABA, men også til det forvaltningsinstitut, som SABA har overdraget denne opgave; dette gør det muligt for den pågældende SABA-forhandler at levere til en kollega, uden at SABA får kendskab til det;

(5) SABA-salgssystemet gælder for hele Fællesskabets område; hermed er det i betragtning af dets konkurrencebegrænsende karakter allerede efter sin art i stand til at påvirke handelen mellem medlemsstater; hvad angår mærkbarheden af påvirkningen, har Domstolen i sin dom af 1. februar 1978 i Miller-sagen (Sml. 1978, s. 131) anført, at en virksomhed, der dækker omkring 5 % af det pågældende marked, principielt er i stand til gennem sin adfærd at påvirke handelen mellem medlemsstater; da SABA har en større markedsandel end den nævnte i Forbundsrepublikken Tyskland og i Italien, kan der i hvert fald for så vidt angår disse lande uden videre gås ud fra, at de pågældende konkurrencebegrænsninger er i stand til at påvirke handelen mellem medlemsstater mærkbart;

(6) de øvrige bestemmelser i aftalerne er ikke af den sådan art, at de på konkurrencebegrænsende måde udelukker fagligt egnede forhandlere fra handelen med SABA-produkter eller begrænser anerkendte forhandlere i at konkurrere;

a) SABA-aftalen om fair service

SABA-aftalen om fair service konkretiserer udelukkende de ifølge salgsbindingen allerede bestående faglige krav til SABA-detailhandlerne og regulerer derudover SABA's supplerende tilbud til detailhandlerne om teknisk rådgivning og uddannelse; den indeholder derfor ingen forpligtelser, hvorved egnede forhandlere kan udelukkes fra afsætningen af SABA-produkterne, og som fører til en begrænsning af konkurrencen efter artikel 85, stk. 1; Kommissionen kan derfor udstede en negativattest i medfør af artikel 2 i forordning nr. 17;

b) Anerkendelsesprocedure

de af SABA fastsatte regler om proceduren i forbindelse med anerkendelse af egnede forhandlere går i deres nuværende udformning ikke ud over, hvad der er nødvendigt for at sikre, at alle videreforhandlerne opfylder anerkendelseskriterierne og for at bevare systemets lukkede karakter;

den anerkendelsesprocedure, som SABA oprindelig fulgte, var kendetegnet ved, at kun SABA kunne træffe afgørelse om, hvorvidt en forhandler opfyldte anerkendelseskriterierne eller ej; desuden var SABA på ingen måde bundet af nogen frist til at træffe afgørelse om en anmodning om anerkendelse;

det er Kommissionens erfaring, at et system, som giver producenten retten til på egen hånd og uden begrænsninger af nogen art at anerkende forhandlere, gør det muligt at anvende anerkendelseskriterierne på diskriminerende måde; således kan en producent nægte at anerkende en forhandler, som nok opfylder de faglige kriterier, men som på grund af sin pris- og salgspolitik er uønsket, og gøre dette under påskud af, at enkelte bestemmelser i salgsbindingen ikke er opfyldt, eller med dette argument i det mindste forsinke forhandlerens optagelse i systemet; ved afgørelsen af, om en forhandler kan anerkendes, kan der således indgå motiver, som ikke har noget at gøre med de relevante salgsbindingskriterier, men er af konkurrencebegrænsende art; en sådan risiko for diskriminerende anvendelse af anerkendelseskriterierne, som Domstolen har udtrykt sin misbilligelse af, består som følge af det store antal berørte forhandlere, især i relation til detailhandelen; denne risiko undgås i udstrakt grad på grund af den nye anerkendelsesprocedure; denne indeholder følgende ændringer i forhold til de hidtidige regler:

— SABA forpligter sig til senest inden fire uger at træffe afgørelse om enhver anmodning om anerkendelse fra grossister og detailhandlere, uanset i hvilken medlemsstat, de er bosiddende; sker

dette ikke, betragtes den pågældende forhandler som SABA-forhandler, og SABA forpligter sig til straks at indgå en salgsbindingsaftale med denne; på denne måde undgås enhver urimelig forsinkelse af anerkendelsesproceduren; samtidig kan SABA's forpligtelse til at anerkende enhver forhandler, der opfylder betingelserne, også i tilfælde af afvisning af en anmodning om anerkendelse inden for den fastsatte frist, bidrage til at forbedre den pågældende forhandlers retsstilling, såfremt denne måtte gøre sit krav om anerkendelse gældende i et civilretligt søgsmål mod SABA;

— desuden har hver SABA-specialgrossist ret til på sin side at udnævne detailhandlere, som opfylder kvalifikationskriterierne, til SABA-specialdetailhandlere; efter at det er konstateret, at betingelserne er opfyldt, kan han indgå aftale med detailhandleren på SABA's vegne og levere til ham; desuden får forhandleren med udnævnelsen mulighed for at få leverancer fra andre af aftalen omfattede forhandlere efter eget valg; grossisterne, som tegner sig for mere end 50 % af den samlede afsætning og allerede efter det hidtidige system gennemførte en selvstændig kontrol af anerkendelseskriterierne hos en potentiel ny kunde, opnår nu en selvstændig beslutningsbeføjelse, som de i fornødent omfang kan gøre brug af;

da grossisterne er forpligtede til ved anerkendelse af en detailhandler straks at tilsende SABA beregnede genpart af salgsbindingsaftalen sammen med resultaterne af den foretagne undersøgelse, kan SABA eventuelt gennemføre en efterfølgende kontrol og på nedenfor nævnte betingelser ved opsigelse igen udelukke en med urette anerkendt detailhandler fra salgssystemet; på denne måde kan man på den ene side forhindre diskriminering, medens man på den anden side sikrer en ensartet anvendelse af salgsbidingskriterierne;

— hvad engros-leddet angår, er der ingen grund til at ændre de regler, hvorefter alene SABA — dog inden for en frist på fire uger — træffer afgørelse om anerkendelse; i betragtning af det overskuelige antal grossister, som er aktive inden for branchen for underholdningselektronik, og som er interesserede i at forhandle SABA-produkter, medfører allerede SABA's forpligtelse til at træffe afgørelse inden for nævnte frist samt grossisternes mulighed for i påkommende tilfælde at få et afslag efterprøvet i henhold til nationale forskrifter i overensstemmelse med de her fastlagte principper, at man med tilstrækkelig sikkerhed kan udelukke, at eneretten til at foretage anerkendelse vil blive misbrugt;

c) Udelukkelse af anerkendte forhandlere fra salgssystemet

de bestemmelser, som SABA-salgsbindingsaftalerne indeholder med hensyn til udelukkelse af en anerkendt forhandler fra salgsnettet (opsigelse) og udstedelse af et leveringsforbud (dvs. et forbud rettet til alle andre anerkendte videreforhandlere mod at levere SABA-produkter til den pågældende forhandler), kan i deres nuværende form ikke give anledning til betænkeligheder med hensyn til eventuelle muligheder for misbrug;

— kravet om ikke-diskriminerende ligebehandling af alle de forhandlere, der opfylder salgsbindingsbetingelserne, er en absolut forudsætning for, at specialhandelsbinding kan tillades, og udelukker muligheden for en vilkårlig, ordinær opsigelse, hvilket kunne ske i henhold til den tidligere aftale; en sådan opsigelse kan idag kun ske ved, at SABA fuldstændigt ændrer salgssystemet, hvilket betyder, at alle salgsbindingsaftaler opsiges;

— opsigelse under henvisning til tvingende omstændigheder og nedlæggelse af et leveringsforbud er tilladt i de tilfælde, hvor en forhandler ikke opfylder udvælgelseskriterierne (f.eks. en grossists eller en eneforhandlers fejlagtige anerkendelse af en ikke-kvalificeret forhandler) eller ikke længere opfylder disse, eller hvor han bryder salgsbindingsaftalen på en sådan måde, at aftalegrundlaget bringes i fare; opsigelsen kan også ske med øjeblikkelig varsel, men skal begrundes i hvert tilfælde; forhandleren kan beskytte sig herimod, således at SABA skal bevise sine grunde; forhandleren kan da først ude-

lukkes endeligt, efter at sagen er afgjort retsligt;

— er der tale om en overtrædelse af gældende konkurrencelovgivning, og især hvis der er tale om »lokkevaresalg«, bringes salgsbindingens aftalemæssige grundlag ikke i fare; SABA har derfor kun ret til at opsige aftalen og nedlægge forbud mod leverancer til den pågældende forhandler, når en anklage herom ikke bestrides af forhandleren, eller det retsligt er fastslået, at der foreligger en sådan situation; enhver risiko for en subjektiv vurdering af, om der er tale om en overtrædelse af konkurrencelovgivningen, og for en vilkårlig udelukkelse af en forhandler fra salgssystemet, undgås således; desuden er det som følge af henvisningen til anvendeligheden af den til enhver tid gældende nationale konkurrencelovgivning sikret, at en forhandler altid kun kan blive anklaget for adfærd, der betragtes som illoyal i henhold til de nationale bestemmelser i det land, hvor han er bosiddende;

B. **Anvendelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 3**

de aftaler, der danner grundlaget for EØF-salgssystemet, opfylder i den ændrede udgave stadig betingelserne i artikel 85, stk. 3;

1. *Forbedring af produktionen og fordelingen af varerne*

kun forhandlere, som ikke blot opfylder bestemte faglige forudsætninger, men som derudover på særlig måde gør en indsats for at sælge de af aftalen omfattede produkter, kan optages i SABA-salgssystemet;

ved hjælp af de faglige forudsætninger sikres det, at alle SABA-forhandlere besidder de for rådgivning, salg og kundeservice nødvendige kundskaber og faciliteter; på den anden side må det forventes, at de salgsfremmende foranstaltninger, som SABA-forhandlerne skal iværksætte, også fremover fører til følgende forbedringer af fremstillingen og afsætningen af de af aftalen omfattede produkter:

forpligtelsen for de SABA-grossister, der får leveret direkte, til på forhånd at indgå årsomsætningsaftaler og tertialomsætningsaftaler med specificering af varetyper og stykenheder og til at aftage de bestilte varer til den aftalte termin, muliggør en nøjagtig produktions- og salgsplanlægning og dermed en kontinuerlig vareforsyning, samtidig med at der kan foretages en rationalisering af produktion og afsætning; dette gælder både for de grossister i Forbundsrepublikken Tyskland, der får direkte leverancer, og for SABA-eneforhandlere, som ligeledes underskriver salgsbindingsaftalen for SABA-grossister; som led i dette samarbejde er SABA på sin side forpligtet til at tilbyde sine grossister og eneforhandlere et konkurrencedygtigt produktprogram til markedsrigtige priser; med henblik herpå står SABA til stadighed til rådighed for sine grossister som konsulent, især med hensyn til rådgivning om den fremtidige udformning og struktur af SABA-apparatprogrammet; SABA-grossisterne har derfor — ligesom SABA-eneforhandlerne — mulighed for at medvirke ved produkt- og programudformningen, som de på grund af deres markedsnære stilling er særlig egnede til; herved opnås det, at SABA-grossisterne og SABA-eneforhandlerne kan levere kurante apparater, som er tilpasset forbrugernes særlige ønsker;

det forhold, at grossisterne i omsætningsaftalernes løbetid ikke længere kan fordele den del af deres omsætning, som SABA-produkterne inden for rammerne af deres samlede virke tegner sig for, på andre producenter, er i forhold til de nævnte fordele ikke nogen negativ faktor, der skal tillægges afgørende betydning; grossisterne planlægger nemlig alligevel for et år ad gangen og afgiver deres ordrer til producenterne i overensstemmelse hermed; de er derfor under alle omstændigheder tvunget til at koncentrere deres salgsbestræbelser omkring et program, der er sammensat af en række forskellige mærker og baseret på grossisternes egne forretningsmæssige dispositioner, og de har som en naturlig følge heraf ikke nogen mulighed for i et år at koncentrere sig om salget af produkter uden for dette program; grossisterne får derfor som følge af årsomsætningsaftalerne med SABA ikke i overdreven grad begrænset deres dispositionsfrihed;

forpligtelsen ifølge SABA-salgsbindingsaftalen vedrørende SABA-specialgrossister, hvorefter SABA-grossister så vidt muligt skal føre det samlede SABA-program og føre et tilstrækkeligt stort lager, fører til en vedvarende og forbedret forsyning af aftagerne med SABA-produkter; det samme gælder for den tilsvarende — ubegrænsede — forpligtelse, som ifølge kooperationsaftalen er pålagt de grossister, der får direkte leverancer, samt den forpligtelse, der er pålagt SABA-specialdetailhandlere til regelmæssigt at aftage og afsætte SABA-produkter, at føre det til enhver tid gældende SABA-salgsprogram så fuldstændigt som muligt og at føre et lager, som sikrer omgående leverancer til kunderne; på grundlag af disse forpligtelser udvides det samlede udbud og lageret af SABA-produkter hos grossisterne og detailhandlerne, således at disses kunder til stadighed kan skaffe sigt et overblik over de i hvert fald

væsentligste dele af SABA-salgsprogrammet og som følge af lagerføringen af SABA-produkter kan regne med hurtigt at få leveret den ønskede vare;

ud fra en helhedsbetragtning vejer disse fordele betydeligt tungere end den negative faktor, der består i, at kun de af de fagligt egnede forhandlere, som erklærer sig rede til at påtage sig de salgsfremmende forpligtelser, optages i salgssystemet; disse begrænsninger sikrer sammen med specialhandelskriterierne, at SABA-produkter kun sælges af forhandlere, som har nået en bestemt faglig standard og i særlig grad gør en indsats for at fremme salget af denne producents produkter; de fremmer dermed konkurrencen mellem SABA og andre mærker, uden at konkurrencen mellem SABA-forhandlerne begrænses;

2. *Fordele for forbrugerne*

ovennævnte fordele i forbindelse med salget af de pågældende varer, nemlig at der sikres en godt fungerende kundeservice, og at grossisternes og detailhandlernes vareudbud udvides, og endelig at deres muligheder for øjeblikelig levering forbedres, kommer umiddelbart forbrugerne til gode;

hvad angår de fordele, som følger af rationaliseringen af produktionen og salget af SABA-produkter, kan man gå ud fra, at SABA på grund af den skarpe konkurrence inden for underholdningselektronik vil føle sig foranlediget til at give disse fordele videre; dette gælder så meget mere, som alle SABA-grossister og -detailhandlere har ret til også at sælge konkurrerende produkter;

på den anden side medfører konkurrencen på de efterfølgende afsætningstrin, at der udøves et tilstrækkeligt stort pres på SABA-grossisterne/-eneforhandlerne og SABA-specialdetailhandlerne, således at disse foranlediges til at videregive ovennævnte rationaliseringsfordele samt de fordele, der opnås på deres eget afsætningstrin, til forbrugerne; SABA-specialdetailhandlerne og forbrugerne kan nemlig få deres leverancer af SABA-produkter fra en hvilken som helst »SABA-forhandler« i Fællesskabet; desuden er SABA-forhandlernes ret til at levere til alle andre anerkendte forhandlere, og til uafhængigt at fastsætte salgspriserne udtrykkeligt fastsat i salgsbindingsaftalerne;

3. *Konkurrencebegrænsningens nødvendighed*

SABA-salgssystemet indeholder ingen konkurrencebegrænsende forpligtelser, som ikke er nødvendige for at realisere ovennævnte fordele;

forpligtelsen til kun at levere SABA-produkter til forhandlere, når de på forhånd er blevet anerkendt af SABA eller af en anerkendt SABA-grossist som forhandlere af SABA-produkter, er en nødvendig bestanddel af ethvert selektivt salgssystem (Domstolens dom af 25. oktober 1977 — Metro — præmis 27); uden en sådan forpligtelse ville forhandlere, som ikke var bundet af forpligtelserne, der er knyttet til salgsbindingerne, i ikke ubetydeligt omfang tage del i salget af SABA-produkter; i så tilfælde ville det ikke længere være rimeligt at kræve af de anerkendte SABA-forhandlere, at de fortsat skulle opfylde de forpligtelser, der påhviler dem, hvilket ville have til følge, at salgsbindingen med dens fordele ikke længere kunne opretholdes;

de salgsfremmende foranstaltninger, der er pålagt SABA-grossister og -detailhandlere, er ligeledes nødvendige for at realisere ovennævnte fordele; uden bestemmelserne om regelmæssige indkøb af væsentlige dele af SABA-salgsprogrammet og en hertil svarende lagerføring ville det ikke være muligt at garantere stadige og hurtige leverancer af SABA-produkter til aftagerne; de forpligtelser, som ifølge kooperationsaftalen desuden er pålagt de grossister, der får direkte leverancer, og som opstår i forbindelse med indgåelsen af de produktmæssigt specificerede års- og tertialomsætningsaftaler, er nødvendige af hensyn til produktions- og salgsplanlægningen;

4. *Udelukkelse af konkurrencen*

de kontrakter, der ligger til grund for SABA-salgssystemet, giver ikke de deltagende virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer;

i fællesmarkedet findes der en lang række virksomheder, der fremstiller produkter inden for underholdningselektronik, og som er effektive konkurrenter til SABA; SABA's markedsstilling er i de fleste medlemsstater forholdsvis svag;

både i engros- og i detailleddet kan SABA-forhandlerne i hele Fællesskabet konkurrere med hinanden; de har ret til at benytte sig af de til enhver tid eksisterende gunstige indkøbsmuligheder, da leverancer mellem forhandlere inden for SABA-salgsnettet ikke er underlagt nogen begrænsninger;

markedet for underholdningselektronik er karakteriseret ved en særlig høj konkurrenceintensitet, som fremfor alt skyldes det store antal producenter, den hurtige teknologiske udvikling og den stærkt differentierede handelsstruktur; selv om en række andre større producenter af underholdningselektronik

praktiserer salgsbindingsaftaler, der omfatter hele EF, men blot drejer sig om specialhandelsbindinger, har Kommissionen således ikke kunnet konstatere, at disse systemers vide udbredelse fører til en stivnet prisstruktur;

Kommissionen har ligeledes ikke kunnet konstatere, at bestemte salgsformer som lavprisvarehuse og selvbetjeningsbutikker i engros- og detailledet som følge af udbredelsen af selektive salgssystemer inden for underholdningselektronik er blevet udelukket fra salget af disse produkter; kriterierne, der er knyttet til SABA-salgsbindingen er nemlig ikke sådan udformet, at de ikke principielt også kunne opfyldes af ovennævnte afsætningsformer, omend dette eventuelt betyder en delvis ændring af deres særlige salgsmetoder;

Kommissionen kan derfor på ny meddele fritagelse til SABA-EF-salgsbindingsaftalerne;

C. **Anvendelse af artikel 6 og artikel 8 i forordning nr. 17**

SABA anmodede med skrivelse af 2. juli 1979 om en forlængelse af fritagelsen af salgssystemet ud over den 21. juli 1980; efter at SABA var blevet gjort bekendt med Kommissionens betænkeligheder vedrørende mulighed for at give fritagelse til visse bestemmelser, der er knyttet til salgsbindingen, foreslog SABA straks den fornødne tilpasning af aftalerne; det er derfor rimeligt, at erklæringen i medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, får virkning fra den 22. juli 1980, jf. artikel 6 i forordning nr. 17;

i betragtning af den tid, der allerede er gået siden udløbet af den første fritagelse, er det hensigtsmæssigt at fastsætte gyldighedsperioden for denne beslutning til otte år, jf. artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17; Kommissionen er således i stand til efter en relativ kort periode på ny at vurdere virkningerne af SABA-salgssystemet på konkurrencen;

til denne beslutning skal der knyttes påbud, således at det bliver muligt for Kommissionen at efterprøve, om SABA handler på diskriminerende måde i forbindelse med anerkendelse eller udelukkelse af en grossist eller en detailhandler; SABA skal derfor årligt forelægge Kommissionen beretninger om de tilfælde, hvor SABA har nægtet en grossist anerkendelse eller har frataget denne anerkendelse, eller hvor SABA, efter at en detailhandler er blevet godkendt af en grossist, har frataget denne anerkendelse som »SABA-forhandler« eller har nedlagt leveringsforbud, eller hvor SABA har forlangt at få indseende med en »SABA-forhandlers« dokumenter vedrørende nummerkontrollen; beslutningen hviler for så vidt på artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Kommissionen ser på grundlag af de forhold, den er bekendt med, ingen anledning til at skride ind over for »SABA-aftalen om fair service« i medfør af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Artikel 2

EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, erklæres i medfør af artikel 85, stk. 3, for uanvendelig på

— SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialgrossister,

— SABA-kooperationsaftalen,

— SABA-EF-salgsbindingsaftalen for SABA-specialdetailhandlere.

Fritagelsen gælder fra den 22. juli 1980 til den 21. juli 1988.

Artikel 3

Det pålægges virksomheden SABA GmbH årligt, og første gang den 31. december 1984, at forelægge Kommissionen beretninger om tilfælde, hvor SABA

— har nægtet eller frataget en grossist eller detailhandler anerkendelse som »SABA-forhandler« eller vedlagt forbud mod levering til en grossist eller detailhandler,

— har forlangt at få indseende med en »SABA-forhandlers« dokumenter vedrørende nummerkontrollen.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til: SABA GmbH, D-7730 Villingen-Schwenningen.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. december 1983.

På Kommissionens vegne
Frans ANDRIESSEN
Medlem af Kommissionen