2. Die Kommission trägt die Kosten des Verfahrens.

Mertens de Wilmars Mackenzie Stuart Pescatore

Sørensen O'Keeffe Bosco Touffait

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 31. Mai 1979.

Der Kanzler

A. Van Houtte

Der Präsident der Ersten Kammer
in Wahrnehmung der Aufgaben des Präsidenten

J. Mertens de Wilmars

SCHLUSSANTRÄGE DES GENERALANWALTS GERHARD REISCHL VOM 2. MAI 1979

Herr Präsident
meine Herren Richter!

In dem Verfahren, zu dem ich mich heute äußere, geht es um eine Entscheidung, die die Kommission am 8. Dezember 1977 in Anwendung von Artikel 86 des EWG-Vertrags gegen die Firma Hugin Kassaregister AB (abgekürzt: Hugin AB) und ihre britische Tochtergesellschaft Hugin Cash Registers Ltd. (abgekürzt: Hugin UK) wegen Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung erlassen hat.

Hugin AB, ein im Jahre 1928 in Stockholm gegründetes, allein dem schwedischen Verbraucherverband Kööperativa Forbundet gehörendes Unternehmen, stellt Registrierkassen und ähnliche Geräte her. Die Firma hat im Gemeinsamen Markt einen Marktanteil von 12 % und im Vereinigten Königreich — auf das es im vorliegenden Verfahren besonders ankommt — einen solchen von 13 %, während sich die Anteile anderer Hersteller im Gemeinsamen Markt auf 36, 15 und 13 % sowie im Vereinigten Königreich auf 34, 18 und 16 % belaufen. Den Vertrieb der Geräte in der Gemeinschaft besorgen zum Teil, nämlich im Vereinigten Königreich, in Belgien, Dänemark, Frankreich und in der Bundesrepublik Deutschland, Tochtergesellschaften von Hugin AB; zum Teil erfolgt der Vertrieb — wie in Irland, Italien und in den Niederlanden — durch Generalvertreter oder Alleinvertriebshändler, mit denen in den Jahren 1971 bis 1976 entsprechende Vereinbarungen abgeschlossen worden

sind. Kennzeichnend für die Geschäftspolitik von Hugin AB ist, daß die Wartung und Reparatur von Hugin-Kassen ausschließlich von Technikern vorgenommen wird, die im Dienste der Hugin AB oder ihrer Tochtergesellschaften und Alleinvertriebshändler stehen, daß also unabhängige einschlägige Betriebe von diesem Tätigkeitsbereich ausgeschlossen sind.

Im Vereinigten Königreich gab es bis zum Jahre 1968 zwei Gesellschaften mit exklusivem Verkaufsrecht für Hugin-Kassen, an denen Hugin AB nicht beteiligt war: Die eine — Cash Machines Ltd., eine Tochtergesellschaft der English Cooperative Wholesale Society — besorgte den Absatz an Genossenschaftsläden; die andere — die Firma Gledhill — war für den Verkauf an andere Abnehmer zuständig. Im Jahre 1969 endete das Vertragsverhältnis mit Gledhill, und Cash Maschines übernahm die entsprechende Absatztätigkeit unter Änderung des Firmennamens in Hugin Great Britain Ltd. (abgekürzt: Hugin GB). Offenbar weil Hugin GB in finanzielle Schwierigkeiten gekommen war, gründete Hugin AB im Jahre 1972 die bereits erwähnte britische Tochtergesellschaft Hugin Cash Registers Ltd. (abgekürzt: Hugin UK). Nach einer zwischen Hugin GB und ihrer Muttergesellschaft einerseits sowie Hugin AB und Hugin UK andererseits im März 1972 abgeschlossenen Vereinbarung übernahm Hugin UK einen Teil der Rechte und Verbindlichkeiten von Hugin GB. Letztere änderte daraufhin ihren Firmennamen in Century Cash Registers Ltd. und wurde eine Gesellschaft ohne Handelstätigkeit.

Im Vereinigten Königreich gibt es außerdem die vor einem Vierteljahrhundert in London gegründete Firma Liptons Cash Registers and Business Equipment Ltd. (abgekürzt: Liptons), die sich mit der Wartung, der Instandsetzung, dem Verkauf und der Vermietung von Registrierkassen der meisten Marken befaßt. Sie bezog vom Ende der fünfziger Jahre bis zum Jahre 1969 von Cash Machines (dem Importeur von Hugin-Kassen) Ersatzteile für diese. Aufgrund einer im Jahre 1969 für die Dauer von fünf Jahren mit Hugin GB abgeschlossenen Vereinbarung wurde Liptons — namentlich wegen der im Jahre 1971 erfolgten Einführung des Dezimalsystems im Vereinigten Königreich — Generalvertreter für den Vertrieb von Hugin-Kassen in England, Schottland und Wales. Diese Vereinbarung wurde im April 1972 von Hugin GB beendet; jedenfalls wurde sie — wie sich einem Brief des Präsidenten von Hugin GB vom 10. Januar 1973 entnehmen läßt — nicht von Hugin UK im Rahmen der bereits erwähnten Vereinbarung vom März 1972 übernommen. Während der Zeit, zu der Liptons Generalvertreter für Hugin GB war, hat sich anscheinend Hugin GB die Verantwortung für den Kundendienst der Hugin-Kassen vorbehalten. In den Jahren 1969 bis 1971 waren aber offenbar auch Techniker von Liptons an der Wartung von verkauften neuen Hugin-Kassen beteiligt. Daneben setzte Liptons den Kundendienst im Rahmen des eigenen Geschäftsbetriebes — Instandsetzung und Verkauf von gebrauchten Kassen, ab 1970 auch Vermietung von Registrierkassen — fort und erhielt dafür, wie uns vorgetragen wurde, ohne weiteres die notwendigen Ersatzteile von Hugin GB. Nach der Gründung von Hugin UK und dem Aufbau einer neuen Verkaufsorganisation im Vereinigten Königreich mit Hilfe von dreizehn jeweils für bestimmte Zonen zuständigen Vertriebshändlern, die den Kundendienst nicht zu besorgen haben, wurde der Firma Liptons, die angeblich seit Dezember 1971 über die Verhandlungen mit Hugin GB und deren Konsequenzen informiert worden war, im April 1972 von Hugin UK der Abschluß eines Vertrages

angeboten, nach dem Liptons Vertragshändler für die Region von London werden sollte. Solange die Verhandlungen darüber liefen, wurde Liptons weiterhin von Hugin UK mit Registrierkassen und Ersatzteilen beliefert. Nachdem Liptons im Oktober 1972 das Vertragsangebot von Hugin UK mit der Begründung abgelehnt hatte, das ihr zugedachte Verkaufsgebiet und die vorgesehenen Handelsspannen seien zu klein, verweigerte Hugin UK die Lieferung von Registrierkassen zu Großhandelspreisen und die Lieferung von Ersatzteilen für Hugin-Kassen.

Wegen dieses Sachverhalts wandte sich Liptons im Oktober 1975 an die Kommission der Europäischen Gemeinschaften mit dem Antrag, gegen Hugin ein Verfahren nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 einzuleiten. Dies geschah in förmlicher Weise durch eine Kommissionsentscheidung vom 22. April 1977. Das Verfahren endete, nachdem die Kommission verschiedene Auskunftsersuchen an die Beteiligten gerichtet und diese im Juni 1977 mündlich angehört hatte, mit einer Entscheidung vom 8. Dezember 1977 (veröffentlicht im Amtsblatt L 22 vom 27. Januar 1978, S. 23).

Diese Entscheidung stellte in Artikel 1 fest, daß Hugin AB und Hugin UK durch ihre Weigerung, Ersatzteile für Hugin-Registrierkassen an die Firma Liptons zu liefern, ab 1. Januar 1973 gegen den Artikel 86 des EWG-Vertrags verstoßen hätten und daß Hugin AB auch dadurch dem Artikel 86 zuwidergehandelt habe, daß sie ihren Tochtergesellschaften und Vertriebshändlern im Gemeinsamen Markt verboten habe, Ersatzteile außerhalb ihres Vertriebsnetzes zu verkaufen. In Artikel 2 wurde gegen die beiden genannten Unternehmen eine Geldbuße in Höhe von 50 000 Rechnungsheinheiten oder 20 833 Pfund Sterling festgesetzt, die innerhalb von drei Monaten nach Zustellung der Entscheidung zu zahlen sein sollte. Artikel 3 bestimmte, daß die genannten Unternehmen ihre Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen hätten und daß Hugin UK der Kommission innerhalb eines Monats nach Zustellung der Entscheidung Vorschläge für die Wiederaufnahme der Ersatzteillieferungen für Hugin-Registrierkassen an Liptons zur Genehmigung einzureichen hätte. Schließlich wurde in Artikel 4 für den Fall, daß Hugin UK der Verpflichtung nach Artikel 3 nicht in der festgesetzten Frist nachkomme, ein Zwangsgeld in Höhe von 1000 Rechnungseinheiten für jeden Tag des Verzugs festgesetzt.

Gegen diese Entscheidung haben die Kläger den Gerichtshof mit dem Antrag angerufen, sie aufzuheben, hilfsweise die verhängte Geldbuße aufzuheben oder zu ermäßigen.

Hugin UK ist aber gleichwohl der ihr auferlegten Verpflichtung nachgekommen. Sie hat am 3. Januar 1978 der Kommission gegenüber ihre Bereitschaft erklärt, Ersatzteile an Liptons zu liefern, und dabei die Bitte ausgesprochen, ihr eine Liste des dringenden Bedarfs und eine Schätzung des wahrscheinlichen Bedarfs für fünf Monate zugehen zu lassen. Von Liptons, der die Entscheidung der Kommission auch mitgeteilt worden war, hat sie indes in den darauffolgenden Monaten nur ganz geringfügige Bestellungen erhalten.

I — Bei der Untersuchung dieses Falles ist an erster Stelle der Frage nachzugehen, ob zu Recht angenommen wurde, daß die Kläger eine *marktbeherrschende Position* im Sinne des Artikels 86 des EWG-Vertrags einnahmen.

Von dieser Annahme geht die angegriffene Entscheidung, die die Hugin AB und ihre hundertprozentigen Tochtergesellschaften als wirtschaftliche Einheit ansieht, in bezug auf die Lieferung von Hugin-Ersatzteilen aus. Diese seien nämlich

nicht mit den Bestandteilen von Kassen anderer Hersteller austauschbar und könnten auch — nicht zuletzt, weil Hugin AB die alleinigen Rechte an den meisten Bestandteilen habe — nicht auf andere Weise hergestellt werden. Man habe es also insoweit mit einer regelrechten Monopolsituation von Hugin zu tun. Außerdem könnten ohne Verwendung von Hugin-Ersatzteilen Hugin-Kassen nicht angemessen gewartet werden, so daß Hugin eine beherrschende Position auch auf dem Gebiet des Kundendienstes für ihre Kassen, insbesondere den Vermietern von Hugin-Kassen gegenüber, habe.

Die Kläger sind demgegenüber vor allem der Ansicht, die Kommission sei von einer zu engen Umgrenzung des maßgebenden Marktes — Lieferung von Hugin-Ersatzteilen und Wartung von Hugin-Kassen — ausgegangen. In Wahrheit müßten diese Leistungen im Zusammenhang mit dem Kassenmarkt gesehen werden. Hier seien sie *ein* Element eines, wie sich aus dem Marktanteil von Hugin und dem zunehmenden Erfolg japanischer Hersteller im Gemeinsamen Markt ergebe, außerordentlich heftigen Wettbewerbs. Danach sei es ausgeschlossen, eine beherrschende Position der Hugin-Gruppe im Verhältnis zu den Käufern von Hugin-Kassen, auch was Ersatzteile und Kundendienst angehe, anzunehmen. Dafür spreche auch das Verhalten von Hugin auf dem Markt, das zu einer Schädigung von Kunden deshalb nicht geführt habe, weil der Kundendienst einschließlich der Ersatzteillieferungen zu sehr niedrigen Preisen, ja sogar mit Verlust für Hugin besorgt werde. Vollends abwegig sei es, die Untersuchung auf die Frage einzuengen, ob eine beherrschende Position im Verhältnis zu Unternehmen wie Liptons angenommen werden könne. Von einer Abhängigkeit derartiger Unternehmen von Hugin könne schon deshalb nicht gesprochen werden, weil Hugin-Ersatzteile auch auf andere Weise, nämlich aus alten, abzuwrackenden Hugin-Kassen oder durch anderweitige, auch mit Hilfe von Hugin-Rechten tatsächlich nicht zu untersagende Herstellung zu beschaffen seien.

1. Was diese Auseinandersetzung angeht, so ist schwerlich zu bestreiten, daß die Lieferung von Ersatzteilen und die Wartung von Registrierkassen Elemente des Wettbewerbs auf dem Kassenmarkt sind, die natürlich für die Kunden beim Erwerb von Kassen eine Rolle spielen. Sie sind, wie die Kläger mit Recht hervorgehoben haben, Teil der Verkaufsbedingungen insofern, als ein Jahr lang — wie offenbar allgemein üblich — unentgeltliche Garantie geleistet wird und als die Kunden darüber hinaus in den Verkaufsverhandlungen auch über Einzelheiten des Kundendienstes informiert werden, für den sie zu einem Pauschalpreis Verträge abschließen können, die eine regelmäßige Wartung einschließlich der Lieferung von Ersatzteilen gewährleisten. Dies berechtigt wohl dazu, den Kundendienst in gewissem Sinne als eine zum Verkauf der Registrierkassen *akzessorische* Tätigkeit zu bezeichnen.

Andererseits zwingt dies aber meines Erachtens nicht zu der Schlußfolgerung, solche Leistungen *nur* im Zusammenhang mit dem Kassenmarkt zu sehen und ihnen *jede* selbständige Bedeutung abzusprechen, also die Existenz eines besonderen Marktes für Ersatzteile und Wartung zu verneinen. Wenn ein Kunde nämlich eine Kasse erworben hat, für die eine Lebensdauer von durchschnittlich acht Jahren genannt wurde, so besteht bei ihm danach für geraume Zeit lediglich Nachfrage für Ersatzteile und Wartung. Dabei wird von einem beträchtlichen Teil der Kunden, nach Angaben der Kläger von mehr als einem Drittel, von der Möglichkeit, mit Hugin Instandhaltungsverträge

abzuschließen, kein Gebrauch gemacht, sondern je nach Bedarf Auftrag für Wartung und Ersatzteillieferungen gegeben. Desgleichen darf nicht übersehen werden, daß es unabhängige Werkstätten gibt, die sich mit solchen Aufgaben befassen — im Vereinigten Königreich sind es außer Liptons offenbar rund 40 andere Betriebe —, und daß es, weil andere Kassenhersteller nicht die gleiche Kundendienstpolitik verfolgen wie Hugin, Ersatzteillieferungen von jenen an unabhängige Werkstätten gibt. Letzteres trifft nach den von der Kommission vorgelegten Belegen für die Firmen NCR, Sweda, Anker und Gross zu.

Ich meine daher, daß die Kommission zu Recht von einem besonderen Markt für Kassenersatzteile und Kundendienst ausgegangen ist und die Frage aufgeworfen hat, ob Hugin auf einem derart abgegrenzten Markt eine beherrschende Position einnimmt. Dabei ist auch nicht wichtig, ob es sich nach dem Geschäftsvolumen um einen bedeutenden Markt handelt, denn dieser Gesichtspunkt ist für Artikel 86, vorausgesetzt, daß sich die beherrschende Position zumindest auf einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes bezieht, sicher ohne Bedeutung. Immerhin aber zeigen die von der Kommission genannten, für Hugin geltenden Umsatzzahlen für Ersatzteile und Wartung im Vereinigten Königreich und im Gemeinsamen Markt, daß es sich keineswegs um einen völlig untergeordneten Markt handelt.

2. Geht man von dieser Marktumgrenzung aus, so ist für die Beurteilung der Position von Hugin auf dem Markt für Hugin-Ersatzteile sicher die unbestrittene Tatsache von Wichtigkeit, daß die Ersatzteile zwischen den verschiedenen Fabrikaten nicht austauschbar, sondern jeweils besonders an die zum Teil erheblich voneinander abweichenden Konstruktionen angepaßt sind. Man kann also tatsächlich für Hugin bezüglich der Lieferung von Hugin-Ersatzteilen von einer Monopolsituation sprechen und deshalb eine beherrschende Position im Sinne von Artikel 86 annehmen, wie es auch in dem General-Motors-Fall (Rechtssache 26/75, General Motors Continental NV gegen Kommissionen, Urteil vom 13. November 1975, Slg. 1975, 1367) geschehen ist; in diesem wurde ein besonderer Markt für bestimmte Dienstleistungen — Erteilung von für die Autozulassung notwendigen Bescheinigungen — angenommen und eine Monopolstellung von General Motors festgestellt, weil deren belgische Filiale für aus anderen Mitgliedstaaten eingeführte General-Motors-Fahrzeuge allein für die Ausstellung der genannten Bescheinigungen in Betracht kam.

Daran ändert auch der von Hugin vorgebrachte Einwand nichts, Hugin-Ersatzteile könnten auch anderweitig hergestellt werden. Tatsächlich gibt es eine solche Produktion bislang nicht, und es ist auch kaum mit ihr zu rechnen. Dabei braucht nicht der umstrittenen Frage nachgegangen zu werden, ob einer solchen Produktion *rechtliche* Hindernisse im Wege stehen, insbesondere ob im Vereinigten Königreich, dessen Markt ja vor allem interessiert, der Design Copy Act aus dem Jahr 1968 eine solche Produktion ausschließt. Immerhin kann man hierzu nach den Ausführungen der Kommission in Anhang V zu ihrer Duplik den Eindruck gewinnen, daß bestehende Zweifel und die Androhung erheblicher Strafen den Versuch einer Herstellung von Hugin-Ersatzteilen als zu riskant erscheinen lassen. Jedenfalls befänden sich von Hugin unabhängige Hersteller wegen des Know-how-Vorsprungs von Hugin in einer hoffnungslosen Position. Auch dürfte eine von Hugin unabhän-

gige Herstellung nicht rentabel und Hugin gegenüber im Hinblick auf den geringen Produktionsumfang nicht konkurrenzfähig sein, nicht zuletzt deshalb, weil wegen der Vielfalt und wegen der großen Anzahl verschiedenartiger Ersatzteile jeweils nur kleine Serien hergestellt werden könnten. Bei dieser Sachlage und angesichts des geringen Wertes der einzelnen Ersatzteile, der durchschnittlich nur 3 % des Kassenwertes ausmacht, ist sicher — zumindest soweit Hugin nicht völlig exzessive Preise verlangt — nicht damit zu rechnen, daß sich ein Unternehmen für die Herstellung von Hugin-Ersatzteilen finden würde.

Gegen die Feststellung, Hugin besitze für die Lieferung von Hugin-Ersatzteilen praktisch ein Monopol, spricht auch nicht der andere Einwand, daß als Quelle für Ersatzteile nicht nur deren Hersteller, sondern auch alte, abzuwrakkende Kassen in Betracht kommen. Dies ist zwar nicht in Abrede zu stellen und wird offenbar auch von Liptons praktiziert, allerdings wohl teilweise unter Druck, weil Hugin keine Ersatzteile mehr lieferte. Als ernstzunehmende Konkurrenz ist diese Bezugsmöglichkeit aber sicher aus mehreren Gründen nicht anzusehen. So haben wir gehört, daß rund 30 % der von den Herstellern in Zahlung genommenen Kassen, die auf dem Gebrauchtwarenmarkt erscheinen, wieder instand gesetzt und danach verkauft oder vermietet werden. Bei ihnen wäre es — wie Liptons gezeigt hat — viel unwirtschaftlicher, sie unter verhältnismäßig großem Aufwand zur Gewinnung von Ersatzteilen zu demontieren, als sie zu relativ bescheidenen Kosten wieder herzurichten und so gebrauchsfähige Maschinen zu erhalten, deren Wert den der Ersatzteile bei weitem übersteigt. Wo dies nicht möglich ist — und das sind die eigentlich preiswerten Ersatzteilquellen —, muß nicht nur bedacht werden, daß ihre Konkurrenzfähigkeit durch die Notwendigkeit, größere Lager an gebrauchten Kassen zu unterhalten und häufig mehrere Maschinen für die Gewinnung *eines* Ersatzteils auszuschlachten, beeinträchtigt ist. Wichtig ist auch, daß auf diese Weise nur *alte* Ersatzteile zu erhalten sind und vielfach gerade diejenigen nicht, die einem besonderen Verschleiß unterliegen. Ein angemessener Wartungsdienst ist auf diese Weise — ich erinnere hier an das, was zu der rapiden Entwicklung der Registrierkassen ausgeführt worden ist — für neuere Modelle nicht oder nur in ganz geringem Umfang möglich.

Es kann somit tatsächlich festgestellt werden, daß Hugin für *Original*ersatzteile zumindest eine monopolähnliche Stellung innehat und daß der allenfalls in Form von gebrauchten Ersatzteilen existierende Wettbewerb so geringen Umfang hat, daß er, zumal da eine beherrschende Position nach der Rechtsprechung nicht nur bei Fehlen jeglichen Wettbewerbs angenommen werden kann, an der Feststellung nichts zu ändern vermag, Hugin habe für Ersatzteile eine marktbeherrschende Position.

3. Mit dieser Feststellung kann es jedoch angesichts dessen, was die Kläger zum Zusammenhang des Kundendienstes mit dem Wettbewerb auf dem Kassenmarkt ausgeführt haben, und unter Berücksichtigung der Rechtsprechung (etwa in der Rechtssache 26/76, Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. gegen Kommission, Urteil vom 25. Oktober 1977, Slg. 1977, 1875), nach der von einer marktbeherrschenden Position gesprochen werden kann, wenn Raum für unabhängiges Verhalten vorhanden ist, das Dispositionen ohne Rücksicht auf Konkurrenten, Kunden und Verbraucher gestattet, nicht sein Bewenden haben. Es ist vielmehr noch zu prüfen, wie es sich mit dieser Voraussetzung der Marktbe-

herrschung im vorliegenden Fall verhält. Dabei ist einmal an das Verhältnis zwischen Hugin und normalen Kassenkunden, die Registrierkassen zur Verwendung im eigenen Handelsgeschäft erwerben, zu denken. Andererseits stellt sich die Frage, ob sich eine besondere Kategorie von Ersatzteilkunden bilden läßt, die — wie Liptons — Ersatzteile zur Wartung fremder oder eigener vermieteter Kassen sowie zur Instandsetzung alter Kassen benötigen, und wie sich die Abhängigkeit dieses Kundenkreises von Hugin gestaltet.

a) Zum ersten Punkt meinen die Kläger, sie hätten in Wahrheit normalen Kassenkunden gegenüber beim Absatz von Ersatzteilen keinen Raum für unabhängiges Verhalten. Bei der Festlegung überhöhter Preise sei der sofortige Verlust von Kunden zu befürchten, für die durchaus die Möglichkeit bestehe, Kassen vor Ablauf der normalen Benutzungszeit zu ersetzen und dabei gebrauchte Kassen in Zahlung zu geben. Außerdem sei zu bedenken, daß der Kassenmarkt kein Expansionsmarkt, sondern zu ungefähr 95 % ein Ersetzungsmarkt sei. Bei dieser Situation müsse im Falle der Festlegung überhöhter Ersatzteilpreise befürchtet werden, daß sich die Kunden nach Ablauf der normalen Gebrauchszeit einer Registrierkasse einer anderen Marke zuwenden, und dies gebe Veranlassung zur Festsetzung wettbewerbskonformer Preise.

Nach meinem Dafürhalten kann man sicher annehmen, daß derartige Überlegungen von der Festlegung *exzessiver* Ersatzteilpreise abhalten. Ich meine aber doch, daß gleichwohl Raum für unabhängiges Verhalten im Sinne von Artikel 86 des EWG-Vertrags wenigstens in einem gewissen Umfang verbleibt.

Wichtig ist einmal der Wert der Ersatzteile im Verhältnis zum Wert der Registrierkassen und zu dem des Wartungsdienstes. Nach den Umsatzzahlen der Klägerin kosten Ersatzteile, wie die Kommission gezeigt hat, durchschnittlich 3 % des Kassenpreises; ihr Wert ist auch verhältnismäßig bescheiden im Vergleich zu den Kosten des jährlichen Wartungsdienstes, für den die Kläger 25 Pfund, das heißt rund ein Achtzehntel des Kassenpreises, in Rechnung stellen. Bei dieser Sachlage darf wohl angenommen werden, daß auch verhältnismäßig ansehnliche Preiserhöhungen der Ersatzteile möglich sind, ohne daß sich dies bei den Kunden auf die Wahl einer Kassenmarke auswirken würde.

Andererseits dürfte die Möglichkeit der Kassenkunden Kassen vor Ablauf ihrer normalen Lebensdauer von ungefähr acht Jahren zu ersetzen und so etwaigen Preiserhöhungen bei Ersatzteilen zu begegnen, den für die Ersatzteillieferanten bestehenden Spielraum nur unwesentlich einschränken. Im Verfahren wurde nämlich anhand von Erklärungen von Kassenherstellern gezeigt, daß zum Teil alte Kassen — wie bei Sweda — grundsätzlich nicht in Zahlung genommen werden. Soweit es geschieht, wurden entweder keine genauen Werte genannt — Anker und Sweda entscheiden, soweit sie überhaupt alte Kassen in Zahlung nehmen, von Fall zu Fall —, oder es war — wie bei NCR — von sehr niedrigen Werten (10 bis 50 Pfund für elektromechanische Kassen; 50 Pfund für elektronische Kassen) sowie davon die Rede, daß nur Standardmodelle in Zahlung genommen würden und der Kauf eine bestimmte Mindestsumme — 500 Pfund über dem Wert der alten Kasse — ausmachen müsse.

Dem entspricht übrigens auch, was die Kläger zur Gewinnung von Ersatzteilen aus alten Kassen ausgeführt haben, nämlich daß deren Preis so niedrig sei, daß sich das Ausschlachten lohne. Wenn sie andererseits — in einem gewissen Widerspruch dazu — erklärt haben, nach einjähriger Gebrauchsdauer könne noch ein Preis von 90 % des Neuwertes erzielt werden, so bilden derartige Ersetzungsgeschäfte wohl sicher die seltenen Ausnahmefälle. Darüber hinaus macht aber auch ein Vergleich des Wertes der Abschreibung nach einem Jahr (rund 12 % des Kassenwertes) mit dem vorhin schon erwähnten niedrigen Wert der Ersatzteile klar, daß selbst derart günstige Rückgabemöglichkeiten noch mit Einbußen für die Kassenkäufer verbunden sind; auch hier bleibt für die Lieferung von Ersatzteilen und die Gestaltung ihrer Preise also ein ganz erheblicher Spielraum, der ausgeschöpft werden kann, ohne Gefahr zu laufen, daß deswegen die Geschäftsbeziehungen vorzeitig beendet werden.

b) Letztlich braucht dies indes nicht bis ins einzelne geklärt zu werden, da sich, wie die Kommission zu Recht annimmt, eine besondere Kategorie von Ersatzteilkunden — die der unabhängigen Wartungsbetriebe — bilden läßt, für die ein noch weiter gehendes, echtes Abhängigkeitsverhältnis von Hugin anzunehmen ist, das einen beträchtlichen Spielraum für unabhängige Preisgestaltung gewährt.

Tatsächlich ist davon auszugehen, daß der Verkauf von Ersatzteilen auf zwei Ebenen, an normale Kassenkunden einerseits und an Werkstätten andererseits, erfolgt und daß diese Ebenen, weil es um die Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse geht, bei der Betrachtung des Marktes auseinanderzuhalten sind. So ist auch der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 26. Oktober 1972 (WuW 2/1973, S. 118) verfahren, das gleichfalls zu einer Verweigerung der Lieferung von Registrierkassenersatzteilen an einen unabhängigen Wartungsbetrieb ergangen ist. In ihm wurde betont, Ersatzteile für technisch hochstehende Erzeugnisse bildeten — auch wenn sie wegen des engen Zusammenhangs mit der Hauptware ein Element des Wettbewerbs beim Absatz der Hauptware darstellten — einen selbständigen Markt. Für die Marktabgrenzung komme es auf die Eignung der Ware für die Bedarfsdeckung der Marktgegenseite an. Dabei könne aber, weil es sich um unterschiedliche wirtschaftliche Funktionen und verschiedene Wirtschaftsstufen handle, die Nachfrage der Verbraucher mit der der Zwischenhändler oder Wartungsunternehmen nicht gleichgesetzt werden.

Offensichtlich ist andererseits, daß Betriebe, die sich mit der Wartung von Hugin-Kassen befassen, die gebrauchte Hugin-Kassen instand setzen und verkaufen oder gebrauchte und neue Hugin-Kassen an Ladengeschäfte vermieten, in bezug auf Hugin-Ersatzteile in einem ungleich stärkeren Abhängigkeitsverhältnis zu Hugin stehen als normale Kassenkunden. Für erstere ist ein Ausweichen auf andere Marken als Reaktion auf überhöhte Ersatzteilpreise sicher nicht so leicht möglich wie für letztere. Ich erinnere dazu an das unbestrittene Vorbringen, in den Jahren 1972 und 1973 seien noch viele von Liptons vertriebene Hugin-Kassen in Gebrauch gewesen, die zu warten gewe-

sen seien. Dabei handelte es sich wohl zum Teil um längerfristig vermietete Kassen, zu deren Wartung Liptons verpflichtet war. Außerdem ist zu bedenken, daß Liptons auch für Hugin-Kassen besonders geschultes Personal hatte, das sinnvoll nur in diesem Bereich eingesetzt werden konnte. Bei einer derartigen Abhängigkeit ist aber sicher anzunehmen, daß für Hugin erheblicher Spielraum für unabhängiges Verhalten bestand, d. h. man darf davon ausgehen, daß Hugin, zumindest Liptons und vergleichbaren Betrieben gegenüber, was Hugin-Ersatzteile angeht, eine beherrschende Position innehat.

Deshalb erübrigt es sich wohl auch, auf eine zusätzlich von der Kommission in diesem Zusammenhang noch angestellte Überlegung einzugehen, die sich auf eine in der Rechtsprechung wiederholt verwendete Formulierung stützt, nach der eine marktbeherrschende Position angenommen werden kann, wenn das betreffende Unternehmen — wie es etwa im Urteil der Rechtssache 78/70 (Deutsche Grammophon-Gesellschaft mbH/Metro, Urteil vom 8. Juni 1971, Slg. 1971, S. 487) heißt — wirksamen Wettbewerb verhindern kann. Ob damit tatsächlich Sachverhalte wie der vorliegende gemeint sind, kann offenbleiben. Immerhin kommt man — mit diesem Hinweis will ich es bewenden lassen — nicht um die Feststellung herum, daß Hugin offenbar, ohne eine negative Reaktion seiner normalen Kassenkunden befürchten zu müssen, die Möglichkeit hat, mit seinen Ersatzteilen eine Politik zu betreiben, die unabhängige Wartungsbetriebe für den Hugin-Bereich aus dem Wettbewerb eliminiert.

4. Der Vollständigkeit halber ist nur noch zu überlegen, ob zwei weitere von den Klägern angeführte Argumente an dem bisher ermittelten Ergebnis etwas zu ändern vermögen. Einmal wird geltend gemacht, die Tatsache, daß Liptons nicht von Hugin abhängig ist, ergebe sich schon daraus, daß Liptons im Jahre 1978 nach Erlaß der Entscheidung der Kommission nur eine ganz bescheidene Bestellung an Hugin gerichtet habe, die zudem größtenteils Kassenakzessorien betroffen habe, die nur zur Wartung gebraucht würde und die zu liefern Hugin immer bereit gewesen sei. Zum anderen wird auf das tatsächliche Marktverhalten von Hugin hingewiesen, das, da seine Preise für Wartung außerordentlich niedrig, ja verlustbringend seien, sicher kein Indiz für eine marktbeherrschende Position bilde.

a) Zum ersten Punkt ist meines Erachtens zu sagen, daß das Verhalten, das Liptons rund fünf Jahre nach Unterbrechung seiner Geschäftsbeziehungen mit Hugin an den Tag gelegt hat, schwerlich eine Schlußfolgerung zu der Frage zuläßt, ob in den Jahren 1972/73 eine weitgehende Abhängigkeit von Hugin gegeben war. Es liegt vielmehr nahe, dieses Verhalten als die natürliche Folge der von Hugin gewollten Zurückdrängung der Geschäftsbeziehungen anzusehen, die unter anderem Liptons dazu gezwungen hat, Ersatzteile durch Ausschlachten alter Kassen zu gewinnen, und die sich auch in den von der Kommission gelieferten Zahlen zu der Entwicklung der Einkünfte von Liptons aus der Wartung von Hugin-Kassen und deren Vermietung während der Jahre 1972 bis 1977 ausdrückt.

Dazu kommt, daß von Liptons plausible Erklärungen für den geringen Umfang der erwähnten Bestellungen gegeben werden konnten. So wollte Liptons zunächst die aktuellen Preise der Kläger kennen; die Zusendung der Preislisten hat sich dann erheblich verzögert, und aus ihnen ging hervor, daß Hugin nur eine geringe

Gewinnspanne einzuräumen bereit ist. Zusammen mit dem anderen angeführten Umstand kann dies tatsächlich, auch wenn die Kosten für Ersatzteile an sich nur einen geringen Umfang haben, zunächst von einer größeren Bestellung abgehalten haben. Damit ist aber nicht gesagt — so sind jedenfalls die Erklärungen von Liptons zu verstehen —, daß sich nach einer endgültigen Klärung der Situation die Geschäftsbeziehungen nicht aufs neue entwickeln und daß es bei Gewährung vernünftiger Bedingungen nicht zu größeren Bestellungen kommen könnte.

b) Was andererseits das Marktverhalten von Hugin angeht, so kann, auch wenn sicher ist, daß mißbräuchliches Verhalten ein wichtiges Indiz für das Vorhandensein einer marktbeherrschenden Position darstellt, mit dem Fehlen eines derartigen Mißbrauchs doch keineswegs belegt werden, daß es an der Marktmacht fehlt. Ob also der von Hugin für Wartungsverträge vorgesehene Betrag sehr niedrig ist und ob bei Wartung ohne längerfristigen Vertrag keine höheren Kosten in Rechnung gestellt werden als von den Konkurrenten, braucht folglich ebensowenig untersucht zu werden wie das Vorbringen von Hugin, der für Wartungsverträge vorgesehene Pauschalbetrag decke in Wahrheit die Kosten für die jährlichen Überprüfungen nicht, so daß Hugin daraus, und zwar auch dann, wenn aus den von ihr vorgelegten Berechnungen die Kosten für Garantieleistungen eliminiert würden, Verluste entstünden. In diesem Zusammenhang sei aber doch wenigstens darauf hingewiesen, daß nach dem unwidersprochenen Vorbringen der Kommission Liptons seine Wartungstätigkeit offenbar gewinnbringend ausgeführt hat, was die Annahme nahelegt, die von Hugin praktizierten Preise seien eher Ausdruck einer Marktstrategie als das Ergebnis eines Wettbewerbsdrucks.

II — Kann somit die in der angegriffenen Entscheidung getroffene Feststellung, Hugin habe eine beherrschende Position auf dem Markt für Hugin-Ersatzteile und, weil diese eine Monopolisierung des Kundendienstmarktes für Hugin-Geräte erlaubt, damit auch auf diesem Markt, nicht erschüttert werden, so ist jetzt noch zu untersuchen, wie es sich mit dem Hugin vorgeworfenen Mißbrauch dieser beherrschenden Position verhält.

Eine mißbräuchliche Ausnützung sieht die Kommission darin, daß Hugin sich ohne ausreichende objektive Gründe weigert, Ersatzteile an unabhängige Wartungsbetriebe und Vermieter von Hugin-Kassen zu liefern, und eine solche Lieferung auch ihren Tochtergesellschaften und Vertragshändlern untersagt hat. Diese Haltung sei namentlich Liptons gegenüber mißbräuchlich, weil diese Firma nicht nur Hugin-Ersatzteile schon lange Zeit bezogen habe und 1972 einer der Hauptkunden für Ersatzteile gewesen sei, sondern weil diese Firma auch jahrelang der größte Vertriebshändler für Hugin-Geräte in England, Schottland und Wales gewesen sei. Insofern könne als objektiver Rechtfertigungsgrund für die Lieferverweigerung insbesondere nicht die Tatsache gelten, daß Liptons 1972 nicht Vertragshändler von Hugin geblieben sei.

1. Diesem Vorwurf gegenüber machen die Kläger in erster Linie geltend, die von ihnen verfolgte und von der Kommission kritisierte Politik führe nicht zu einer wesentlichen Einschränkung des Wettbewerbs, weil der Markt für Kassenersatzteile und Wartung, auf dem sich kaum unabhängige Unternehmen betätigten, kein wichtiger Markt sei. Soweit von

einer Einschränkung des Wettbewerbs gesprochen werden könne, müsse aber bedacht werden, daß dies der Intensivierung des ohnehin schon heftigen auf dem Kassenmarkt herrschenden Wettbewerbs zugute komme. Was Liptons im besonderen angehe, so sei Hugin, ohne daß Liptons davon Gebrauch gemacht habe, im September 1972 bereit gewesen, bestimmte Ersatzteile für wieder instand zu setzende Registrierkassen zu liefern. Auch handle es sich bei Liptons nur um einen unbedeutenden Kunden und in Wahrheit, weil er einen anderen Kundenkreis anspreche, nicht um einen Konkurrenten von Hugin. Endlich sei Liptons auch nicht vom Markt verschwunden oder in seiner Geschäftstätigkeit beeinträchtigt worden. Liptons habe nämlich Ersatzteile aus gebrauchten Registrierkassen gewinnen und auch, wie eine Entwicklung seiner Umsatzzahlen zeige, sein Vermietungsgeschäft mit Hugin-Kassen fortsetzen können. Soweit aber ein gewisser Geschäftsrückgang zu verzeichnen sei, bewege er sich im Rahmen des nach dem Abflauen des Booms der Jahre 1971/72 Normalen.

a) Zu dieser Auseinandersetzung ist vorweg festzustellen, daß der Artikel 86 grundsätzlich zu Recht herangezogen wird, wenn ein Unternehmen in beherrschender Position diese ausnützt, um den praktisch einzigen wichtigen Konkurrenten auf einem Sekundärmarkt zu eliminieren und so den Sekundärmarkt, der mit dem Markt, auf dem eine beherrschende Position vorhanden ist, zusammenhängt, zu monopolisieren. Hier handelt es sich um eine unzulässige Veränderung der Wettbewerbsstruktur durch Verstärkung der beherrschenden Position; auch liegt es nahe, an das in Artikel 86 Buchstabe d und 85 Buchstabe e verankerte Verbot der Erzwingung zusätzlicher Leistungen zu denken, weil an Ersatzteilen interessierte Kassenkunden genötigt werden, auch die Wartung von Hugin besorgen zu lassen.

Dazu konnte die Kommission auf die einschlägige nationale Praxis etwa der britischen Monopolkommission und der amerikanischen Anti-trust-Behörde zum Ausschluß unabhängiger Filmentwicklungsfirmen oder des Bundesgerichtshofes zu der bereits erwähnten Ablehnung der Lieferung von Ersatzteilen an einen Registrierkassenwartungsbetrieb verweisen. Insofern ist auch das bekannte Zuckerurteil (Rechtssachen 40—48, 50, 54—56, 111, 113 und 114/73, Suiker Unie u. a./Kommission, Urteil vom 16. Dezember 1975, Slg. 1975, 1663) von Interesse, in dem die Anwendung von Artikel 86 Buchstabe b im Hinblick auf die Beschränkung der Absatzmöglichkeiten von Konkurrenten gutgeheißen wurde. Außerdem kann an das Urteil der Rechtssachen 6 und 7/73 (Istituto Chemioterapico Italiano/Kommission, Urteil vom 16. März 1974, Slg. 1974, 223) sowie an das Bananenurteil der Rechtssache 27/76 (United Brands/Kommission, Urteil vom 14. Februar 1978, Slg. 1978, 207) erinnert werden. In dem zuerst genannten wurde bekanntlich die Ablehnung der Lieferung von Rohstoffen durch ein Unternehmen mit beherrschender Position auf dem Rohstoffmarkt als Mißbrauch gewertet, weil sie wettbewerbsbeschränkende Wirkungen auf dem Markt hatte, auf dem die aus dem Rohstoff gewonnenen Derivate verkauft werden. In dem zweiten Fall wurde die Einstellung der Lieferungen von United Brands an einen dänischen Abnehmer, der langjähriger Kunde war, dessen Geschäftsgebaren den Gebräuchen des Handels entsprach und dessen Bestellungen nicht als anormal anzusehen waren, mit der Begründung als mißbräuchlich bezeichnet, die Lieferungsverweigerung beschränke die Absatzmöglichkeiten und verfolge das unzulässige

Ziel einer Verstärkung der beherrschenden Stellung des Lieferanten.

b) Wenn die Kläger demgegenüber im vorliegenden Fall geltend machen, die Verweigerung der Lieferung von Ersatzteilen berühre im Grunde den Wettbewerb nicht, weil es so gut wie keine unabhängigen Wartungsbetriebe gebe, so verweise ich dazu auf den Umstand, daß andere Hersteller Ersatzteile ohne weiteres an unabhängige Wartungsbetriebe liefern. Schon dies zeigt, daß es tatsächlich einen Wettbewerb im Kundendienst für Registrierkassen gibt. Außerdem war im Verfahren nicht nur von Liptons die Rede, sondern von rund 40 anderen derartigen Betrieben im Vereinigten Königreich. Dabei ist jetzt nicht von Interesse, ob diese anderen Betriebe tatsächlich nur mit gebrauchten Kassen umgehen, für die Ersatzteile aus wertlos gewordenen Kassen gewonnen werden können, oder ob sie — wie ihnen die Kläger an anderer Stelle nachsagen — nur nicht in der Lage sind, einen erstklassigen Wartungsdienst zu bieten. Jedenfalls konnten die Kläger nicht bestreiten, daß zumindest Liptons seit vielen Jahren Ersatzteile von Hugin bezogen hat und im Wartungsdienst für Hugin-Kassen tätig war, wurden doch sogar Techniker von Liptons unmittelbar von Hugin für diesen Zweck ausgebildet.

c) Mit der Kommission bin ich ferner der Meinung, daß ein Unternehmen, das sich weigert, fabrikneue Originalersatzteile, die anderweitig nicht zu beschaffen sind, an unabhängige Betriebe zu liefern und so den Kundendienstmarkt, soweit er auf neue Ersatzteile angewiesen ist, zu monopolisieren, grundsätzlich nicht mit dem Einwand gehört werden kann, der Markt habe nur eine geringe Bedeutung, und es ergebe sich so keine nennenswerte Beeinträchtigung des Wettbewerbs.

In den Schlußanträgen zum Hoffmann-Laroche-Fall habe ich schon darauf hingewiesen, daß die Theorie von der „Spürbarkeit" einer Wettbewerbsbeeinträchtigung zu Artikel 85 des EWG-Vertrags entwickelt worden ist, also zu einem Bereich, in dem ein normaler und effektiver Wettbewerb lediglich durch Absprachen eingeschränkt ist. Hier hat sie durchaus einen Sinn, nicht dagegen auf einem Markt, auf dem der Wettbewerb ohnehin, weil ein Unternehmen eine beherrschende Position innehat, zurückgedrängt ist. Andernfalls würde man es zulassen — und dies erscheint mir unerträglich —, daß ein Marktbeherrscher ohne weiteres kleine Unternehmen unter Hinweis auf deren geringen Wettbewerbsanteil aus dem Wirtschaftsleben ausschalten könnte.

Darüber hinaus geht es aber im vorliegenden Fall auch nicht nur um Größenordnungen, die ohne weiters vernachlässigt werden können. Die Kläger begehen nämlich den Irrtum, ihren Blick allein auf *vorhandene* Konkurrenten und deren Umsätze zu richten. Betrachtet man aber den Umfang des relevanten Marktes, wie ich es für richtig halte, also den Umsatz von Hugin in Ersatzteilen und Kundendienst, sei es auf dem gesamten Gemeinsamen Markt oder auch nur im Vereinigten Königreich — die Zahlen sind in der angegriffenen Entscheidung genannt —, so kann sicher nicht gesagt werden, daß der Ausschluß unabhängiger Wartungsdienste von diesem Betätigungsfeld — immerhin könnten sie sich im Laufe der Zeit ja einen größeren Anteil daran verschaffen — wettbewerbsrechtlich von der Größenordnung her irrelevant sei.

d) Als Rechtfertigung für den Versuch der Monopolisierung des Kundendien-

stes kann man weiterhin — auch darin stimme ich der Kommission zu — die Überlegung nicht gelten lassen, eine Konzentrierung des Kundendienstes bei Hugin lasse eine Verschärfung des Wettbewerbs auf dem Kassenmarkt zu, der den Verbrauchern zugute komme.

Meines Erachtens sind grundsätzliche Bedenken gegen eine derartige „Aufrechnung" bei Sachverhalten anzumelden, in denen es um eine vollständige Ausschaltung unabhängiger Wartungsbetriebe, also eine grundlegende Veränderung der Wettbewerbsstruktur, geht. Der bisherigen Rechtsprechung können irgendwelche Anhaltspunkte zur Stützung der klägerischen These nicht entnommen werden. Das gilt einmal für den bereits erwähnten Zuckerfall, auf den sich die Kläger in diesem Zusammenhang bezogen haben. Wenn hier Wettbewerbsverbote in Handelsvertreterverträgen für unbedenklich erklärt worden sind, so nur, weil ein derartiges Verbot dem Wesen und Sinn einer solchen Beziehung entspricht, weil Handelsvertreter in der Regel als Hilfsorgane anzusehen sind, die mit dem vertretenen Unternehmen eine wirtschaftliche Einheit bilden. Außerdem darf nicht vergessen werden, daß das Urteil auch die Feststellung enthält, eine solche Vertragsgestaltung könne bei einem marktbeherrschenden Unternehmen einen Mißbrauch darstellen, soweit ausländische Wettbewerber danach keine selbständigen Unternehmen für ihren Absatz vorfinden. Ähnliches gilt für das gleichfalls angezogene Metro-Urteil (Rechtssache 26/76). Hier wurden nämlich bestimmte Beschränkungen des Wettbewerbs im Hinblick auf die Stärkung des Wettbewerbs in anderen Bereichen lediglich im Zusammenhang mit der Anwendung von Artikel 85 Absatz 3, also im Rahmen einer Ermessensentscheidung der Kommission, für zulässig erklärt, und es war von Bedeutung, daß es nicht zur Ausschaltung des Wettbewerbs einer Wirtschaftsstufe kam, daß vielmehr das seinerzeit zu beurteilende selektive Vertriebssystem ausreichend Platz für einen wirksamen Intra-brand-Wettbewerb der zugelassenen Händler ließ.

Nicht zuletzt wäre auch für den Fall, daß man Überlegungen von der Art der klägerischen im Rahmen des Artikels 86 für vertretbar hält, hervorzuheben, daß uns von den Klägern im Verfahren nicht dargetan wurde, daß ihre Geschäftspolitik den genannten Effekt — Verstärkung des Wettbewerbs zwischen den Kassenherstellern — hat und daß er mit günstigen Auswirkungen für die Verbraucher gerade im Bereich des Kundendienstes und der Ersatzteillieferungen verbunden ist.

e) Der Mißbrauch der Marktstellung im Verhältnis zu Liptons im besonderen kann sicher nicht unter Hinweis darauf verneint werden, daß diese Gesellschaft, weil sie einen anderen Kundenkreis als Hugin habe, gar nicht als deren Konkurrent anzusehen sei. Die Kläger behaupten dies bekanntlich mit der Begründung, Liptons besorge nicht den Kundendienst für neue Registrierkassen, sondern befasse sich in erster Linie mit der Instandsetzung einfacher Kassen, die an kleine Unternehmen abgesetzt würden, sowie mit der Kassenvermietung, während Hugin selbst vorzugsweise — und zwar nur mit neuen Kassen — größere Handelsketten beliefere und nur in Ausnahmefällen Kassen vermiete. Aus der mit Hugin GB bestehenden Abmachung ergibt sich nämlich, daß Liptons in den Jahren 1969 bis 1971 durchaus in bestimmtem Umfang auch im Kundendienst tätig und nicht allein mit der Umstellung von Kassen auf das Dezimalsystem befaßt war. Jedenfalls können als Beweis für die Gegenansicht der Kläger weder ein Schreiben von Liptons vom November 1972, in dem Kassenkunden für den Wartungsdienst an

Hugin verwiesen wurden, noch drei Reparaturrechnungen von Hugin an Liptons aus den Monaten Juli bis Oktober 1972 angesehen werden, lassen sich diese Vorgänge doch ebensogut darauf zurückführen, daß Hugin zu jener Zeit Liptons Ersatzteile nicht in ausreichender Menge zur Verfügung stellte. Zum anderen ist ein Wettbewerbsverhältnis zu Hugin, auch wenn Liptons keinen regelrechten Kundendienst für neue Kassen erbracht haben sollte, zumindest insofern anzunehmen, als Liptons instand gesetzte Kassen vertreibt und Hugin-Kassen vermietet und jeder durch die Verweigerung von Ersatzteilen bedingte Geschäftsrückgang in dieser Sparte Hugin als Lieferanten neuer Kassen zugute kommt.

Desgleichen kann nach allem, was schon ausgeführt worden ist, als Rechtfertigung nicht der Hinweis gelten, bei Liptons handle es sich nach dem Geschäftsumfang dieses Betriebes nicht um einen *wichtigen* Konkurrenten für Hugin. Deshalb kann auch die Frage auf sich beruhen, ob die von den Klägern für das Jahr 1974 angeführten Umsatzzahlen von Liptons eine normale Geschäftsentwicklung nach Beendigung des Kassenbooms der Jahre 1971/72 widerspiegeln oder mindestens teilweise auf die Geschäftspolitik von Hugin zurückzuführen sind. Wichtig erscheint mir einfach, daß Liptons für die Wartung von Hugin-Kassen über Jahre hinweg der einzig ernstzunehmende Konkurrent im Vereinigten Königreich war.

Auch der Hinweis auf die Tatsache, daß Hugin im September 1972, ohne daß Liptons davon Gebrauch gemacht hätte, bereit war, gewisse Ersatzteile an Liptons zu liefern, kann zu keiner anderen Beurteilung führen. Dabei ist nicht wichtig, ob es sich — wie Liptons meint — um ein einmaliges Angebot gehandelt hat oder ob tatsächlich eine längerfristige Lösung angestrebt wurde. Entscheidend ist vielmehr, daß es dabei nur um die Tätigkeit von Liptons auf dem Gebiet der Instandsetzung von gebrauchten Kassen ging, daß also Hugin nicht bereit war, Ersatzteile für andere wichtige Geschäftsbereiche — den allgemeinen Wartungsdienst und die Vermietung — zu liefern.

Schließlich kann man einen Mißbrauch Liptons gegenüber auch nicht mit der Begründung verneinen, diese Firma sei aus dem Geschäftsleben nicht verschwunden und ein gewisser Rückgang ihrer Geschäfte sei eher der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung als der Geschäftspolitik Hugins zuzuschreiben, zumal Hugin stets bereit sei, den Kundendienst auch für von Liptons vermietete und instand gesetzte Kassen zu erbringen. Dazu ist einmal anzumerken, daß von einem Mißbrauch im Sinne des Artikels 86 nicht nur gesprochen werden kann, wenn einem Konkurrenten gleichsam der Todesstoß versetzt wird. Das zeigt der Fall United Brands, in dem der Artikel 86 angewandt wurde, obgleich dem boykottierten Abnehmer die Fortsetzung seiner Handelstätigkeit mit anderen Bananenmarken möglich war. Zum anderen darf wohl ohne weiteres angenommen werden, daß sich die Geschäftspolitik Hugins auf die Wirtschaftstätigkeit von Liptons negativ ausgewirkt hat. Unmöglich gemacht wurde nämlich jedenfalls die Wartung von Hugin-Kassen mit Hilfe von Originalersatzteilen, die früher in bestimmtem Umfang tatsächlich geliefert worden sind. Außerdem ist davon auszugehen, daß sich die Lieferverweigerung, auch wenn Hugin bereit ist, Kundendienstleistungen zu erbringen, auf die Geschäfte mit instand gesetzten und vermieteten Kassen ausgewirkt hat, denn ohne förmliche derartige Zusicherung von Hugin werden sich natürlich nicht alle Kunden von Liptons ohne weiteres auf prompten Hugin-Kundendienst verlassen oder die Unannehmlichkeit auf sich nehmen wollen, mit zwei Unternehmen zu tun zu haben. Auf den genauen Umfang der Einbußen kommt es hier nicht an. Es genügt vielmehr, auf die Entwicklung der Einkünfte von Liptons aus der War-

tung und der Vermietung von Hugin-Kassen in den Jahren 1970 bis 1975 zu verweisen, die eindeutig in absoluten Zahlen, bei denen auch die Inflation zu berücksichtigen ist, und in Prozentsätzen einen Geschäftsrückgang aufzeigen.

2. Daß ihr Verhalten von Artikel 86 nicht erfaßt werde, versuchen die Kläger sodann auch unter Hinweis auf andere objektive Rechtfertigungsgründe zu belegen. Sie verweisen darauf, daß für moderne Registrierkassen als hochtechnisierte Produkte ein anspruchsvoller exklusiver Service wichtig und vor allem als Waffe im Wettbewerb für kleinere, auf Expansion bedachte Unternehmen notwendig sei. Wenn die Firma Hugin demgemäß den Kundendienst eigenen Technikern vorbehalte, so verfolge sie im Grunde keine andere Politik als die, die im Rahmen selektiver Vertriebssysteme wiederholt schon wettbewerbsrechtlich unbeanstandet geblieben sei. Insbesondere sei der Ausschluß Liptons aus dem Kundendienst nicht zu beanstanden. Insofern sei nicht nur zu beachten, daß im Zeitpunkt des Abbruchs der Geschäftsbeziehungen (Herbst 1972) der Artikel 86 im Vereinigten Königreich noch nicht anwendbar gewesen sei. Wichtig sei auch, daß für Liptons von vornherein festgestanden habe, daß dieser Betrieb nur vorübergehend im Wartungsdienst tätig sein konnte; denn Liptons sei zur Leistung eines erstklassigen Kundendienstes nicht in der Lage, weil dieser Betrieb auch während der Jahre 1969 bis 1971 nie wirklichen Kundendienst erbracht habe und darüber hinaus mit der neueren, rasch fortschreitenden Entwicklung vertraut sei.

a) Was diese Argumentation angeht, so mag anerkannnt werden, daß der Markt für Registrierkassen und deren Wartung Besonderheiten aufweist, die Märkte für andere technische Geräte nicht kennen. Sie hängen damit zusammen, daß es eine Vielfalt von Modellen gibt, die speziellen Bedürfnissen angepaßt werden, nur in kleinen Serien auf den Markt kommen und einer raschen Veränderung unterliegen. Für ihre Wartung sind verhältnismäßig kostspielige Lager sowie eine spezielle, zum Teil auf wenige Modelle beschränkte Ausbildung nötig, die immer wieder auf den neuesten Stand gebracht werden muß.

Dies ist aber ein Charakteristikum des Kassenmarktes schlechthin und gilt also nicht nur für Hugin-Kassen. Dabei ist immerhin von Interesse, daß andere Hersteller den Kundendienst nicht sich selbst oder ihren Vertragshändlern vorbehalten, sondern durchaus auch, wenn zum Teil auch unter Beachtung restriktiver Kriterien, unabhängige Werkstätten zulassen. Dies kann bei NCR nicht überzeugend allein damit erklärt werden, daß deren Interesse am Kassenmarkt nachlasse, und kann auch nicht unter Hinweis auf die unterschiedliche Unternehmensgröße verständlich gemacht werden. In Wahrheit nämlich betreiben auch kleinere Hersteller, die ebenso wie Hugin um Expansion und Wahrung des guten Rufes ihrer Erzugnisse bemüht sind, eine liberalere Politik. Daraus folgere ich, daß die kritisierte Geschäftspolitik von Hugin — ausschließlicher Kundendienst durch Hugin-Techniker — nicht unter Hinweis auf die Besonderheiten des Produkts zu rechtfetigen ist. Auch dazu kann das bereits erwähnte Urteil des Bundesgerichtshofs verwiesen werden, das zu Recht hervorhebt, die Unzulänglichkeit eines fremden Wartungsdienstes bringe nicht ohne weiteres

negative Rückschlüsse auf die Qualität der Erzeugnisse mit sich.

Was zum anderen den Versuch der Rechtfertigung unter Hinweis auf Verwaltungspraxis und Rechtsprechung zu selektiven Vertriebssystemen angeht, so kann natürlich nicht ohne weiteres einseitig praktiziert werden, was aufgrund von Vereinbarungen, die mit unabhängigen Marktteilnehmern abgeschlossen und der Kommission notifiziert werden, zulässig erscheint. Nicht richtig ist ferner die Meinung, solche Vertiebssysteme würden, weil wettbewerbsrechtlich unbedenklich, von Artikel 85 überhaupt nicht erfaßt. Im Urteil der Rechtssache 26/76 wurde nur festgehalten, ein solches Vertriebssystem sei mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbar, wenn die Auswahl der zugelassenen Teilnehmer nach objektiven Gesichtspunkten qualitativer Art getroffen und diese Gesichtspunkte ohne Diskriminierung angewandt werden. Daneben geht das Urteil davon aus, daß Artikel 85 Absatz 1 in gewissen Fällen durchaus eingreifen kann und daß bei der danach notwendigen Prüfung einer Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 alle Umstände zu berücksichtigen sind und insbesondere sicherzustellen ist, daß es nicht zu einer Ausschaltung des Wettbewerbs kommt. Berücksichtigt man ferner, daß in ebenfalls erwähnten BMW-Entscheidung ausdrücklich die Zulassung von Kundendienst durch unabhängige Werkstätten verlangt wurde — solche Auflagen sind nach Artikel 85 Absatz 3 möglich —, so kann das im vorliegenden Fall geltende System, in dem keinerlei fremde Werkstätten zum Kundendienst zugelassen werden und in dem es, weil in jedem Mitgliedstaat nur eine Stelle für den Kundendienst zuständig ist, an einem wirksamen Intrabrand-Wettbewerb fehlt, schwerlich unter Hinweis auf die für einen selektiven Vertrieb geltenden Grundsätze gerechtfertigt werden.

b) Soweit es darüber hinaus um die besondere Frage geht, ob Liptons zu Recht ausgeschlossen wurde, ist sicher der Unstand bedeutungslos, daß im Zeitpunkt des Abbruchs der Geschäftsbeziehungen zu Liptons Artikel 86 des EWG-Vertrags im Vereinigten Königreich noch nicht anwendbar war. Im Mittelpunkt des gegenwärtigen Verfahrens steht die generelle, auf lange Frist angelegte Geschäftspolitik von Hugin, die auch nach dem Beitritt des Vereinigten Königreichs fortgesetzt wurde.

Ebensowenig ist meines Erachtens von Bedeutung, daß Liptons den Abmachungen mit Hugin GB zufolge nur vorübergehend im Kundendienst tätig sein sollte und daß es für Liptons auch im Jahre 1972 klar war, daß die Belieferung mit Ersatzteilen nur in Erwartung des Abschlusses eines Vertriebsvertrages fortgesetzt wurde. Auch dies ändert nichts an der Unzulässigkeit der generellen Geschäftspolitik von Hugin, in deren Verfolgung Liptons ausgeschlossen wurde. Dabei ist zugunsten von Liptons zu berücksichtigen, daß langjährige Geschäftsbeziehungen zu Hugin GB bestanden, die Hugin AB bekannt waren, während die Ablehnung des von Hugin gemachten Vertagsangebotes, für die sinnvolle Gründe aus der Sicht von Liptons — Beschränkung des Vertriebsgebietes und Bemessung der Gewinnspanne — schwerlich zu leugnen sind, keine Rolle spielen dürfte.

Schließlich erscheint auch nicht überzeugend, daß Liptons aus dem Wartungsdienst ausgeschlossen werden mußte, weil dieser Betrieb nicht die besonderen Anforderungen erfüllt, die Hugin an den Kundendienst stellt. Auch wenn nicht recht zu erkennen ist, welche konkreten Aufgaben Liptons im Kundendienst vor 1972 hatte — in diesem Punkte wäre eine zusätzliche Aufklärung durch die Kommission nützlich gewesen —, so steht doch wohl fest, daß zu Zeiten, als Hugin GB Alleinimporteur im Vereinig-

ten Königreich war, Liptons in gewissem Umfang Wartungsdienste ausgeführt hat und daß zu diesem Zweck auch Liptons-Techniker von Hugin AB ausgebildet worden sind. Auch ist Liptons offenbar in der Lage, NCR-Kassen von gleichwertigem Niveau zu warten, wie man auch eine Konkretisierung der klägerischen Angaben vermißt, Liptons habe vor Beendigung der Geschäftsbeziehungen mit Hugin keinen befriedigenden Kundendienst geleistet, obwohl doch Hugin offenbar nicht zögerte, Liptons in sein Vertriebsnetz aufzunehmen und die dafür notwendigen Qualitäten vorauszusetzen. Soweit aber hervorgehoben wurde, Liptons entspreche *gegenwärtig* nicht mehr den notwendigen Anforderungen, so muß der fehlende Anschluß an die neueste technische Entwicklung im Hugin-Bereich deswegen außer Betracht bleiben, weil dafür die Hugin-Gruppe selbst, die Liptons nie vorgeschlagen hat, Techniker weiterzubilden, und die Liptons auch im Unterschied zu anderen Herstellern keine Mitteilungen über Einzelheiten neuer Modelle zukommen ließ, die Verantwortung trägt.

c) Demnach bleibt nur festzuhalten, daß keine objektiven Gesichtspunkte erkennbar geworden sind, die eine Anwendung von Artikel 86 auf die Geschäftspolitik der Kläger im Bereich des Kundendienstes und insbesondere im Verhältnis zu Liptons ausschließen könnten.

3. Damit ist aber die Prüfung, ob Artikel 86 im vorliegenden Fall zu Recht herangezogen wurde, noch nicht abgeschlossen. Der Nachweis einer beherrschenden Stellung auf einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes und ihrer mißbräuchlichen Ausnutzung reicht hierfür bekanntlich nicht aus: erfaßt wird dies von Artikel 86 nur, soweit der Mißbrauch dazu führen kann, „den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen". Wir kommen damit zu der meines Erachtens besonders kritischen Frage der Abgrenzung des Anwendungsbereichs des Gemeinschaftsrechts gegenüber dem nationalen Recht, die — wie in den Rechtssachen 56 und 58/64 (Consten GmbH und Grundig-Verkaufs-GmbH Kommission, Urteil vom 13. Juli 1966, Slg. 1966, 321) sowie 6 und 7/73 hervorgehoben worden ist — mit Hilfe der zitierten Wendung vorzunehmen ist. Es wird sich danach herausstellen, ob sich eines Falles wie des vorliegenden zu Recht die Kommission angenommen hat oder ob — wie in dem vom Bundesgerichtshof entschiedenen Fall — eine Erfassung mit Mitteln des nationalen Rechts angemessener erscheint.

Letzteres ist offensichtlich die Ansicht der Kläger. Sie weisen darauf hin, daß Liptons, der Betrieb, den die angegriffene Entscheidung vor allem im Auge hat, nur in der Gegend von London wirtschaftlich tätig ist. Ein Vertrieb von Registrierkassen sei — auch solange Liptons als Vertragshändler von Hugin GB in ganz Großbritannien tätig gewesen sei — nie über die Grenzen hinweg erfolgt, was sich im wesentlichen damit erkläre, daß die Kassen den besonderen Gegebenheiten der jeweiligen Länder (Sprache, Währung etc.) angepaßt werden müßten und ein Umbau für den Export unrentabel wäre. Desgleichen habe Liptons auch nie Kundendienstleistungen über die Grenzen hinweg erbracht. Soweit aber die Entscheidung auf die allgemeine Geschäftspolitik von Hugin abstelle, nach der Ersatzteile grundsätzlich an fremde Werkstätten nicht geliefert würden, sei wichtig, daß darin — namentlich nach einer entsprechenden Klarstellung durch Hu-

gin — kein Exportverbot zu sehen sei. Im übrigen könne man ganz allgemein davon ausgehen, daß Hugin-Kassen nicht von Verkäufern in einem anderen Land, sondern vom nächsten inländischen Vertriebshändler bezogen würden und daß der Kundendienst ganz natürlicherweise denselben Regeln gehorche.

a) In diesem Zusammenhang muß zunächst klargestellt werden, wie die aus Artikel 86 zitierte Wendung, die auch in Artikel 85 anzutreffen ist, namentlich im Lichte der bisherigen Rechtsprechung verstanden werden muß.

Danach kann als sicher gelten — dies legt auch schon der Wortlaut nahe —, daß es nicht nur auf aktuelle und meßbare Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel ankommt. Zu untersuchen sind vielmehr, wie im Urteil der Rechtssache 56/65 (Société Technique Minière/Maschinenbau Ulm GmbH, Urteil vom 30. Juni 1966, Slg. 1966, 281) ausgeführt wurde, die direkten oder indirekten und die aktuellen oder potentiellen Einflüsse auf die Handelsströme. Es kommt darauf an, ob das zu beurteilende Verhalten ein Hindernis für die Verwirklichung eines einheitlichen Marktes darstellt und ob mit ausreichender Wahrscheinlichkeit vorzusehen ist, daß von ihm ein Einfluß auf die Handelsströme ausgeht.

Daß etwas anderes für Artikel 86 angenommen werden könnte, läßt sich nach meiner Ansicht auch unter Berufung auf die Urteile der Rechtssachen 6 und 7/73 und 27/76 nicht behaupten. In dem zuerst genannten Urteil wurde zwar hervorgehoben, eine Handelsbeeinträchtigung sei anzunehmen, wenn das beanstandete Verhalten Auswirkungen auf die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt habe; wenn ein Konkurrent aus dem Wettbewerb im Gemeinsamen Markt eliminiert werde, sei es gleichgültig, ob das mißbräuchliche Verhalten die Exporttätigkeit oder die Tätigkeit des betroffenen Unternehmens im Gemeinsamen Markt betreffe. Ähnliche Wendungen finden sich in dem Urteil United Brands, in dem festgehalten wurde, es komme bei der Ausschaltung eines Konkurrenten nicht darauf an, ob dieses Verhalten den Handel zwischen Mitgliedstaaten betreffe. Nicht übersehen werden darf jedoch, daß in dem zuerst genannten Urteil auch Wert auf die Feststellung gelegt wurde, das betroffene Unternehmen führe Erzeugnisse in zwei Mitgliedsländer aus und diese Tätigkeit werde durch den beanstandeten Boykott gefährdet. Ähnlich war in dem anderen erwähnten Urteil wichtig, daß es für die dort betroffene dänische Firma unmöglich gemacht wurde, Bananen in der Bundesrepublik zu kaufen und in Dänemark abzusetzen. In beiden Fällen handelte es sich also keineswegs um ein auf einen einzigen Mitgliedstaat beschränktes Verhalten, das den zwischenstaatlichen Handel nicht berührte. Mir würde es jedenfalls unvertretbar erscheinen, das Kriterium „Handelsbeeinträchtigung" gleichsam mit dem der Wettbewerbsbeeinträchtigung zusammenfallen zu lassen. Dies wäre eine Auslegung gegen den Wortlaut, nach dem für die Abgrenzung des Anwendungsbereiches gerade das Element „Handelsbeeinträchtigung" wichtig ist, was nur bedeuten kann, daß dieses Element einen eigenständigen Sinn haben muß.

b) Prüft man demgemäß, ob die allgemeine Geschäftspolitik von Hugin — keine Lieferung von Ersatzteilen an unabhängige Werkstätten — und das Verhalten von Hugin Liptons gegenüber den zwischenstaatlichen Handel beeinflußt oder doch wenigstens mit ausreichender Wahrscheinlichkeit zu einer solchen Beeinflussung führen kann, so ist hierzu im einzelnen folgendes festzustellen:

aa) Was die allgemeine Geschäftspolitik von Hugin im Gemeinsamen Markt

angeht, so war trotz entsprechender Formulierungen in Abmachungen mit Vertriebshändlern und in Anweisungen an Tochtergesellschaften für Ersatzteile nie ein wirkliches Exportverbot, sondern nur ein Verbot von Lieferungen an fremde Unternehmen beabsichtigt. Das hat Hugin bereits bei der Anhörung durch die Kommission betont, und entsprechende Klarstellungen, deren Entwürfe der Kommission am 7. November 1977 zugeleitet worden waren, erfolgten dann im Schreiben von Ende November 1977. Nicht ausgeschlossen ist also, daß ein Vertriebshändler Ersatzteile von einem Vertriebshändler oder einer Tochtergesellschaft in einem anderen Mitgliedsland bezieht, auch wenn dies höchst selten vorkommen dürfte.

Andererseits ist in bezug auf das Verbot, Ersatzteile an unabhängige Werkstätten zu liefern, denen damit die Wartung von Hugin-Kassen unmöglich gemacht und deren andere Geschäfte wie die Vermietung von Hugin-Kassen und die Instandsetzung von gebrauchten Hugin-Kassen so beeinträchtigt werden, festzustellen, daß es offensichtlich an einer konkreten Marktuntersuchung außerhalb des Vereinigten Königreiches fehlt, die zu dem Urteil berechtigen würde, das Verbot wirke sich auf den zwischenstaatlichen Handel aus. Es ist also nicht bekannt, wieweit es derartige Werkstätten in anderen Mitgliedsländern gibt und ob sie zwischenstaatlichen Handel betreiben oder dazu doch wenigstens in der Lage wären. Anzunehmen ist allerdings, daß dies höchst unwahrscheinlich ist, weil nach allem, was wir gehört haben, die Besonderheiten des hier interessierenden Marktes nicht gerade geeignet sind, größere unabhängige Wartungsbetriebe entstehen zu lassen.

In bezug auf die allgemeine Geschäftspolitik von Hugin — auf den besonderen Fall Liptons komme ich gleich zu sprechen — ist daher ein Urteil über die denkbaren Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel nicht möglich. Weil es nach meiner Überzeugung nicht ausreicht, eine Beeinträchtigung der Wettbewerbsstruktur in jedem einzelnen Mitgliedstaat festzustellen, deren Auswirkungen rein lokaler Art sein mögen, bleibt nur die Schlußfolgerung, daß uns die Kommission eine Berechtigung zur Heranziehung des Artikels 86 bezüglich der erwähnten allgemeinen Geschäftspolitik von Hugin nicht ausreichend belegt hat.

bb) Was das Verhalten von Hugin Liptons gegenüber anbelangt, so kommt es einmal auf die Auswirkungen der Nichtbelieferung mit Ersatzteilen auf die Wartung von Hugin-Kassen, auf das Geschäft der Instandsetzung gebrauchter Kassen und auf das Vermietungsgeschäft, also insgesamt auf die wirtschaftliche Tätigkeit von Liptons beim Absatz von Waren und Dienstleistungen an; zum anderen geht es darum, daß es Liptons unmöglich ist, Hugin-Ersatzteile aus anderen Mitgliedstaaten zu beziehen.

Hinsichtlich des ersten Punktes steht nach den Erklärungen im Verfahren fest, daß Liptons zwar bis 1972 neue Hugin-Kassen in ganz Großbritannien abgesetzt hat, wenn auch außerhalb der Region von London nicht mit Hilfe eines eigenen Vertriebsnetzes, sondern lediglich über Vertreter. Jetzt aber geht es nicht um solche Geschäfte — da Liptons die Aufnahme in das Vertriebsnetz von Hugin abgelehnt hat —, sondern allein um die Wartung von Kassen, um die Instandsetzung gebrauchter Kassen und um die

Vermietung von Kassen. Insofern ist ganz klar und unstreitig, daß sich die Tätigkeit von Liptons im wesentlichen auf London und einen Bezirk von 50 Meilen um London herum beschränkt, während außerhalb dieses Kreises nur eine ganz geringe Aktivität zu beobachten ist. Insbesondere hat sich Liptons nie im zwischenstaatlichen Handel betätigt, wofür zumindest, weil hier irgendwelche Anpassungsprobleme nicht bestehen, in Irland eine echte Möglichkeit bestanden hätte. Auch wurden keine Anzeichen dafür aufgezeigt, daß eine solche Entwicklung bevorsteht, etwa im Rahmen einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit, der ja im Hinblick auf die Kassen anderer Hersteller nichts im Wege steht. Desgleichen ist unstreitig, daß Liptons nie irgendwelche Kundendienstleistungen außerhalb des Vereinigten Königreichs erbracht hat und auch insofern keinerlei konkrete Pläne hat. Bei dieser Sachlage aber kann nur festgestellt werden, daß dem Kriterium „Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels" nicht genügt ist, denn insoweit kann man sich nach meiner Überzeugung nicht mit einer einfachen Denkmöglichkeit begnügen, sondern es muß für die Frage, ob mit zwischenstaatlichen Beziehungen zu rechnen ist und ob ihre Entwicklung erschwert wird, ein vernünftiger Grad an Wahrscheinlichkeit aufgezeigt werden.

Entsprechendes gilt, wenn ich das gleich sagen darf, für den zweiten hier interessierenden Punkt. Hierzu kann zwar nicht geleugnet werden, daß Liptons erfolglos versuchte, Ersatzteile aus anderen Mitgliedsländern zu beziehen, als Hugin eine solche Lieferung ablehnte. Dabei handelt es sich aber offensichtlich nicht um normale Geschäftsvorgänge. Es ist ganz klar, und dies wurde im Verfahren auch eingeräumt, daß Wartungsbetriebe sich natürlich an die geographisch nächstgelegene Hugin-Gesellschaft wenden oder, wenn Ersatzteile dort nicht verfügbar sind, direkt an Hugin AB in Schweden. Würde also festgestellt, daß die Lieferverweigerung außerhalb des Hugin-Netzes — ein echtes Exportverbot existiert ja nicht — unzulässig ist, so käme es bei Liptons — und etwas Abweichendes wurde auch nicht für andere Wartungsbetriebe ermittelt — nur zu rein innerstaatlichen Bezügen oder Bestellungen in einem Drittland. Beides hat aber offensichtlich nichts mit zwischenstaatlichem Handel und seiner Beeinträchtigung im Sinne von Artikel 86 des EWG-Vertrags zu tun.

cc) Somit bleibt nur festzuhalten, und zwar ohne daß auf die Frage eingegangen werden müßte, ob es für Artikel 86 auf eine *spürbare* Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels ankommt, daß der Mißbrauch einer marktbeherrschenden Position, von dem im vorliegenden Fall ausgegangen werden kann, weil es sich um eine rein lokale Erscheinung ohne zwischenstaatlichen Bezug handelt, nicht von Artikel 86 des EWG-Vertrags erfaßt wird, sondern allenfalls einen Fall für das nationale Wettbewerbsrecht darstellt.

III — Daraus folgt, daß die in Artikel 1 der Kommissionsentscheidung getroffene Feststellung eines Verstoßes gegen Artikel 86 keinen Bestand haben kann und deshalb dem diesbezüglichen Annullierungsantrag stattzugeben ist. Damit steht aber auch fest, daß es für die in Artikel 2 ausgesprochene Geldbuße und die in Artikel 3 enthaltene Anordnung mit ihrer Absicherung durch Androhung eines Zwangsgeldes in Artikel 4 an einer Rechtsbasis fehlt. Antragsgemäß ist folglich die gesamte angegriffene Entscheidung aufzuheben.

Dies erübrigt es, speziell auf die zur Verhängung der Geldbuße vorgetragenen Argumente noch einzugehen.

Schließlich macht es das Ergebnis, zu dem ich gelangt bin, auch überflüssig zu prüfen, ob die in den Entscheidungsgründen vorgenommene Präzisierung des Liefergebotes zu beanstanden ist.

IV — Ich beantrage daher, die von Hugin AB und Hugin UK angegriffene Entscheidung der Kommission aufzuheben und die Kosten des Verfahrens der Kommission aufzuerlegen.