BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 13 juli 1987

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/32.034 — Computerland)

(Slechts de tekst in de Franse taal is authentiek)

(87/407/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

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

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Spanje en Portugal, en met name op de artikelen 6 en 8,

Gezien de aanmelding en het verzoek om een negatieve verklaring, op 18 september 1986 ingediend door Computerland Europe SA („CLE"), Findel, Groothertogdom Luxemburg, ten aanzien van de standaard-franchiseovereenkomst die zij voor detailhandelsverkoop van microcomputerprodukten in Europa heeft opgesteld,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van de aanmelding (2) overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. Algemene beschrijving van het Computerland-franchisesysteem

(1) CLE is een volledige dochter van Computerland Corporation, California (VSA). CLE heeft dochterondernemingen in Frankrijk, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Italië met uiteenlopende taken, een dochteronderming in Luxemburg die zich bezighoudt met de distributie van de produkten voor de franchiseverkooppunten, alsmede verschillende vestigingen, zogenaamde regionale bureaus, die zich bezighouden met verkoop, reclame en public relations en die ter plaatse bijstand verlenen aan franchisenemers, bij voorbeeld bij de aanwerving van personeel. Het Computerlandconcern bezit over de gehele wereld ongeveer 850 kleinhandelszaken. Het begon met zijn werkzaamheden in Europa tegen het eind van de jaren zeventig. Sindsdien zijn in West-Europa 100 verkooppunten gevestigd, waarvan ongeveer 85 in alle Lid-Staten met uitzondering van Ierland; het grootste aantal Computerlandwinkels is gevestigd in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Volgens de prognose van CLE zal het aantal verkooppunten de komende drie jaar meer dan verdubbelen. De gemiddelde omzet van een Computerlandwinkel in de Gemeenschap bedraagt 1,5 miljoen Ecu. Over de gehele wereld genomen bedroeg de totale omzet van het Computerlandconcern in 1986 meer dan 1 miljard US $.

(2) Franchisenemers van Computerland, die de naam, het merk en het systeem van Computerland gebruiken, verkopen aan eindgebruikers (voornamelijk het bedrijfsleven, in tegenstelling tot particulier gebruik) talrijke verschillende merken microcomputerprodukten (apparatuur, programmatuur en randapparatuur), en verlenen voor en na de verkoop service en gewoonlijk ook opleidingsvoorzieningen. CLE verleent franchisenemers bijstand bij de inrichting en het beheer van hun winkels en geeft commerciële en technische know-how. Haar permanente dienstverlening omvat opleiding, voorlichting, advies, hulp en know-how met betrekking tot de Computerlandmethoden inzake winkelbeheer, exploitatie, financiering, reclame, verkoop en voorraad, gebaseerd op Computerlands uitgebreide empirische ervaring op het gebied van de detailverkoop van microcomputerprodukten over de gehele wereld. CLE zal van tevoren informatie verzamelen omtrent nieuwe produkten van tal van merken en hoe zij samen kunnen worden gebruikt, welke gegevens worden doorgegeven aan franchisenemers met advies omtrent welke van die vele produkten op de markt de meeste kans van slagen hebben. Franchisenemers kunnen hun klanten dan een uitgebreid gamma „up-to-date"-produkten aanbieden en een gedegen technisch advies geven. Op hun beurt moeten de franchisenemers verschillende financiële bijdragen betalen en verplichtingen op zich nemen om de met het systeem samenhangende eisen inzake uniformiteit en kwaliteit te garanderen.

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 114 van 29. 4. 1987, blz. 2.

(3) Er zijn over de hele wereld ongeveer twintig vooraanstaande fabrikanten van microcomputerprodukten, waarvan naar schatting vijf de grootste marktaandelen op de Europese markt voor hun rekening nemen. Zij zetten hun produkten af op verschillende, elkaar soms overlappende wijzen. Enerzijds is er de rechtstreekse verkoop door de fabrikant aan de eindgebruiker, hetgeen 20 % van de totale verkoop in Europa vertegenwoordigt, en anderzijds wordt via verschillende soorten tussenpersonen verkocht. Terwijl sommige fabrikanten hun produkten via niet-gespecialiseerde verkooppunten verkopen, zoals bij voorbeeld detaillisten van consumentenelektronica, hebben vele anderen, in de overtuiging dat, op dit moment althans, deze technisch ingewikkelde produkten slechts doeltreffend kunnen worden verkocht door gespecialiseerde dealers die in staat zijn vóór en ná de verkoop service te bieden en algemeen gesproken aan bepaalde kwaliteitscriteria voldoen, verkozen via erkende dealers te verkopen. Dergelijke dealers kunnen onafhankelijke detaillisten zijn die door één of meerdere fabrikanten zijn erkend, of deel uitmaken van een dealernet waarin een groot assortiment produkten van verschillende merken wordt aangeboden, alsmede advies vóór de verkoop en service erna; sommige dealernetten zijn, zoals Computerland, in de vorm van een franchisenet gegoten.

Computerlandwinkels verkopen de produkten van ongeveer de helft van de voornaamste fabrikanten, waaronder die van de vijf grootste op de Europese markt. Hun concurrenten zijn dus detaillisten van ongeacht welke aard die dezelfde of soortgelijke produkten verkopen. Afgezien van niet-gespecialiseerde detaillisten, blijkt uit de statistieken dat er in West-Europa ongeveer 10 000 erkende microcomputerdealers zijn, waarvan minder dan 1 % Computerlandwinkels zijn. Hoewel Computerland het enige net is dat heel Europa bestrijkt, zijn er een half dozijn netten (al dan niet in de vorm van een franchise) met verkooppunten in verscheidene landen, waarvan het grootste na CLE over ongeveer 50 verkooppunten in vier landen beschikt. Verder zijn er verscheidene netten in slechts één land werkzaam. In de drie Lid-Staten waar CLE het grootste aantal verkooppunten heeft (Frankrijk: 22, Verenigd Koninkrijk: 16, Duitsland: 12), ondervindt zij concurrentie van tenminste een half dozijn dealernetten, waarvan sommige een vergelijkbaar aantal verkooppunten hebben.

In 1985 hadden de Computerlandwinkels in de gehele Gemeenschap een marktaandeel van minder dan 3,3 % van de detailhandelsverkopen, terwijl het grootste marktaandeel in 1986 in een gegeven Lid-Staat niet meer dan 4 % bedroeg. Over de gehele wereld genomen heeft Computerland veel grotere marktaandelen, oplopend tot bij voorbeeld zelfs meer dan 20 % in de Verenigde Staten, Canada, Australië en Japan.

B. Belangrijke kenmerken van de aangemelde standaardovereenkomst

(4) *Keuze en rechtsvorm van franchisenemers*

Franchisenemers worden gekozen op grond van hun persoonlijke kwaliteiten en financiële positie, hun eerder in de detailhandel opgedane ervaring en op de voorwaarde dat zij met goed gevolg een trainingsprogramma van CLE hebben doorlopen; ook van hun werknemers wordt verwacht dat zij volledig op de hoogte zijn van het Computerlandsysteem. Iedere franchisenemer moet voor de exploitatie van zijn Computerlandwinkel een vennootschap oprichten en in de winkel moet op een opvallende wijze worden aangegeven dat de franchisenemer als zelfstandige zijn zaak in eigendom heeft en deze in het kader van een franchiseovereenkomst met Computerland exploiteert. Op de verkochte produkten moet eveneens een etiket worden aangebracht waarop naam, adres en telefoonnummer van de franchisenemer staan vermeld.

(5) *Gebruik van de naam, de merken en het systeem van Computerland*

De franchisenemer krijgt het niet-overdraagbare recht bij de exploitatie van de Computerlandwinkel, doch uitsluitend voor dit doel, van de naam, het merk en het systeem van Computerland gebruik te maken. Bij de ondertekening van de overeenkomst erkent de franchisenemer de naam en het merk van CLE alsmede dat CLE daarop de rechthebbende is, hoewel hij niet beperkt wordt in zijn recht de industriële eigendomsrechten van CLE te betwisten.

De franchisenemer gaat de verbintenis aan om zich te houden aan de standaardmethoden voor de bedrijfsexploitatie (onder andere vervat in een „Operator's Manual" (Handleiding voor de exploitant)) en om het vertrouwelijke karakter van de van CLE ontvangen inlichtingen te eerbiedigen en deze zo nodig alleen aan zijn werknemers door te geven mits dezen schriftelijk verklaren het vertrouwelijke karakter daarvan eveneens te erkennen. De franchisenemer moet aan CLE iedere vernieuwing of verbetering die hij aanbrengt mededelen en hij verleent CLE het niet-exclusieve recht om daarvan tijdens de duur van de overeenkomst zonder royalties over de gehele wereld gebruik te maken. Na beëindiging daarvan om ongeacht welke reden mag de franchisenemer de naam, de merken en het systeem van Computerland niet meer gebruiken en moet hij het „Operator's Manual" alsmede elk ander, door auteursrecht beschermd materiaal terugsturen; hij mag echter van elke vernieuwing of verbetering die hij zelf heeft ontwikkeld en die van de exploitatie van de Computerlandwinkel en van het Computerlandsysteem aantoonbaar los staat gebruik blijven maken.

(6) *Persoonlijke inzet*

De franchisenemer gaat de verbintenis aan zich persoonlijk in te zetten voor de dagelijkse exploitatie van zijn winkel; hij mag, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van CLE, geen andere zakelijke bezigheden hebben in de winkel.

(7) *Plaats van vestiging en gebiedsbescherming*

De franchisenemer moet zijn Computerlandwinkel uitsluitend exploiteren op de tevoren door CLE goedgekeurde plaats, doch hij is niet verplicht alleen over de toonbank te verkopen, dat wil zeggen klanten zijn niet verplicht de produkten werkelijk in de winkel zelf te kopen. Hij moet wat de inrichting en de buitenzijde van het winkelpand betreft de instructies van CLE opvolgen en mag zich zonder voorafgaande toestemming van CLE niet elders vestigen.

Elke vestigingsplaats is omgeven door een „beschermd gebied" met een straal van minder dan 1 kilometer na het eerste jaar van de overeenkomst (gedurende dat eerste jaar is deze straal dubbel zo groot) waarin geen ander Computerland-verkooppunt mag worden gevestigd.

Het beschermde gebied houdt geen exclusiviteit voor verkoop of cliëntèle in, dat wil zeggen dat iedere franchisenemer mag verkopen aan om het even welke eindgebruiker, waar de klanten ook woonachtig zijn of hun zaken doen. Franchisenemers mogen ook zogenaamde „satelliet"-winkels openen met showroom- en verkoopvoorzieningen, die binnen of buiten het beschermde gebied van de „hoofdwinkel" gelegen mogen zijn, maar niet binnen het beschermde gebied van een andere Computerland-franchisenemer. Voor de voorraad en de service en andere exploitatiedoeleinden blijven dergelijke satellieten afhankelijk van de Computerlandwinkel waaraan zij contractueel gebonden zijn.

(8) *Produkten en service; beleid inzake reclame en prijzen*

De franchisenemer mag slechts die produkten verkopen en die service verlenen waarvoor uitdrukkelijk toestemming is verleend in het „Operator's Manual" of in andere instructies van CLE, of produkten verkopen en service verlenen van dezelfde kwaliteit na voorafgaande goedkeuring door CLE, die niet op onredelijke gronden mag worden geweigerd. De franchisenemers vervullen een actieve rol bij de vaststelling van het gamma produkten dat zij verkopen, onder andere door deelneming aan regelmatige bijeenkomsten van de „European Network Product Council" waar zij CLE voorstellen kunnen doen om nieuwe produkten goed te keuren.

Reclamemateriaal moet worden vervaardigd of goedgekeurd door CLE, doch de goedkeuring mag niet worden geweigerd of ingetrokken op grond van het prijsbeleid van de franchisenemer, waarvoor alleen hij de verantwoordelijkheid draagt.

Franchisenemers mogen hun benodigdheden aankopen bij CLE, die een centrale inkoopfunctie heeft, doch zij zijn daartoe niet verplicht; ook bestaan er geen voorschriften voor minimumaankopen. De franchisenemers zijn dus vrij zich bij iedere leverancier van hun keuze met goedgekeurde produkten te bevoorraden.

CLE laat franchisenemers vrij hun eigen wederverkoopprijzen vast te stellen; franchisenemers kunnen uiteraard van hun andere voorzieningsbronnen aanbevolen verkoopprijslijsten ontvangen.

(9) *Opleidingsvoorzieningen*

De meeste franchisenemers bieden in hun vestiging opleidingsmogelijkheden aan, hoewel zij daartoe niet verplicht zijn. Klanten mogen zich aanmelden voor opleidingscursussen zonder dat zij daarvoor produkten van de franchisenemer behoeven te kopen. De inkomsten uit de exploitatie van deze opleidingscursussen, waarover de maandelijkse royalty moet worden betaald, maken over het algemeen van de totale omzet van de franchisenemer een zeer gering percentage uit.

(10) *Verkoop aan eindgebruikers*

Het Computerlandsysteem is opgezet en ontwikkeld ter bevordering van de verkoop van microcomputerprodukten in de detailhandelsfase. Franchisenemers moeten derhalve aan eindgebruikers verkopen, tenzij anders is bepaald. Verkoop aan andere Computerland-franchisenemers is uitdrukkelijk toegestaan. De verplichting tot verkoop aan eindgebruikers verhindert voorts een franchisenemer niet om zijn verplichtingen na te komen of om van zijn rechten gebruik te maken volgens overeenkomsten die hij eventueel heeft gesloten met bepaalde fabrikanten als hun erkende dealer.

(11) *Financiële verplichtingen; voorschriften in verband met rapportage; recht tot inspectie*

Als tegenprestatie voor de toelating tot het Computerland-franchisenet moet de franchisenemer een entreegeld betalen, variërend tussen 250 000 Lfr. (5 800 Ecu) en 1 250 000 Lfr. (28 750 Ecu), afhankelijk van het type verkooppunt. Daarna moet maandelijks een royalty worden betaald ten bedrage van 3,5 % van de bruto inkomsten in de voorgaande maand, dat wil zeggen alle inkomsten waarvan bepaalde posten, zoals BTW en verkoop tussen de

franchisenemers onderling, worden afgetrokken. Gewoonlijk moet ook een maandelijkse betaling worden gedaan als bijdrage voor de reclame. Franchisenemers moeten op gezette tijden financiële verklaringen overleggen, met inbegrip van hun balans en winst- en verliesrekeningen, en vertegenwoordigers van CLE moeten toegang hebben tot de winkel tijdens de openingsuren ten einde alle aspecten van de exploitatie van het verkooppunt te kunnen onderzoeken, waaronder de kwaliteit van de aangeboden produkten, de aanwezige voorraden en de verleende service.

(12) *Concurrentiebedingen*

Gedurende de looptijd van de overeenkomst mag de franchisenemer niet betrokken raken bij of belang hebben in enige zaak waarvan de activiteiten betrekking hebben op de verkoop of service op kleinhandels- of groothandelsniveau van computerapparatuur, programmatuur en daarmee verband houdende produkten en diensten die door Computerlandwinkels worden aangeboden. De franchisenemer moet echter vrij blijven een financieel belang te verwerven in het kapitaal van een concurrerende onderneming, mits een dergelijke investering hem niet in staat stelt daarover metterdaad controle uit te oefenen.

Volgens de aangemelde overeenkomst bleef bovengenoemd concurrentiebeding van kracht gedurende drie jaar na beëindiging van de overeenkomst op een bepaalde afstand van het voormalige verkooppunt van de voormalige franchisenemer, gedurende twee jaar na beëindiging op een bepaalde afstand van enig ander Computerland-verkooppunt en gedurende één jaar na beëindiging, ongeacht waar. Na hierover in de loop van de aanmeldingsprocedure met de Commissie te hebben gesproken heeft CLE besloten dat een concurrentiebeding gedurende één jaar na beëindiging van de overeenkomst binnen een straal van tien kilometer van het voormalige verkooppunt van de ex-franchisenemer voldoende zou zijn om het vertrouwelijke karakter van de know-how die aan de ex-franchisenemer tijdens de looptijd van de overeenkomst is overgedragen, te waarborgen en om een nieuwe Computerlandwinkel in staat te stellen zich te vestigen en alvast in het voormalige exploitatiegebied van de ex-franchisenemer goodwill en cliëntèle te verwerven.

(13) *Waarborgen*

CLE zal alleen dan de produkten van een fabrikant verkopen indien daarvoor in geheel Europa gedurende ten minste zes maanden garantie wordt verleend. Produkten die franchisenemers uit andere bron afnemen, bij voorbeeld rechtstreeks bij de fabrikant, moeten door de garantiebepalingen van de onderscheiden fabrikanten gedekt zijn, omdat CLE anders haar goedkeuring niet zal geven.

(14) *Looptijd van de overeenkomst*

De looptijd van de overeenkomst bedraagt tien jaar, behoudens eerdere beëindiging bij onderlinge instemming. Zowel franchisegever als franchisenemer mogen eenzijdig „op goede gronden" de overeenkomst beëindigen, waarvan in de overeenkomst een niet-limitatieve lijst met voorbeelden wordt gegeven.

De overeenkomst kan met nogmaals tien jaar worden verlengd mits aan bepaalde voorwaarden is voldaan, onder andere de betaling van een verlengingspremie.

Voor het overdragen van de overeenkomst aan derden moet CLE haar toestemming geven.

Bij beëindiging om welke reden dan ook, kan CLE overneming van de huur van de franchisenemer verkiezen.

C. Overige Computerland-overeenkomsten

(15) Bepaalde Computerland-franchisenemers hebben besloten hun bestaande overeenkomsten niet te vervangen door de aangemelde standaardovereenkomst die in 1983 werd ingevoerd en wel om uiteenlopende redenen, zoals bij voorbeeld de hoogte van de bijdragen, de omvang van het beschermde gebied of om andere redenen die hier niet ter zake doen. CLE heeft de verbintenis aangegaan om te garanderen dat voor zover deze overeenkomsten, die geen standaardovereenkomsten zijn, verplichtingen inhouden die zouden kunnen worden aangemerkt als verdergaande beperkingen van de mededinging dan de corresponderende gedeelten in de aangemelde standaardovereenkomst, daarin de nodige wijziging zal worden aangebracht.

(16) Dezelfde verbintenis geldt ten aanzien van de speciale standaard-franchiseovereenkomst die in 1986 voor de Duitse markt is ontworpen ten einde door de Staat gesteunde financieringsregelingen voor de franchisenemers te vergemakkelijken, waarbij de bank die de lening verstrekt, de overeenkomst van tevoren moet goedkeuren.

(17) Ten aanzien van Denemarken en de Italiaanse provincie Toscane heeft CLE een enigszins gewijzigde versie van de standaardovereenkomst gesloten, „Development Area Agreements", volgens welke één enkele onderneming het exclusieve recht krijgt in een aangewezen gebied gedurende een beperkt tijdsbestek een vastgesteld aantal Computerlandwinkels te openen. Dit type overeenkomsten wordt gekozen voor gebieden waar nog geen Computerlandwinkels bestaan en de franchisenemer bereid is het zware economische risico op zich te nemen om alléén

verscheidene winkels te openen op een niet-ontwikkelde markt. Als tegenprestatie ontvangt hij deze exclusiviteit, tenzij niet aan het tijdschema wordt voldaan, in welk geval CLE weer vrij is aan derden het recht te verlenen winkels in dat gebied te openen. Deze speciale overeenkomsten vormen een uitzondering op de regel dat een franchisenemer gewoonlijk slechts één winkel exploiteert en zij bieden voorts aan de succesvolle franchisenemer een groter beschermd gebied. De „Development Area Agreements" houden geen belemmeringen in voor uitvoer of invoer.

D. Opmerkingen van belanghebbende derden

(18) Naar aanleiding van de bekendmaking overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17 zijn geen opmerkingen van derden bij de Commissie binnengekomen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

(19) De door CLE aangemelde standaard-franchiseovereenkomst is een overeenkomst in de zin van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag. De franchisenemers die de standaardovereenkomst hebben aangegaan met CLE, een vennootschap naar Luxemburgs recht, zijn eigenaar van hun winkel en oefenen op eigen risico economische en commerciële activiteiten uit; de overeenkomst is voor partijen juridisch bindend.

(20) Zowel aan het Hof van Justitie [1] als aan de Commissie [2] is gevraagd de toepasselijkheid van artikel 85 op distributiefranchising te beoordelen, dat wil zeggen franchiseovereenkomsten volgens welke de franchisenemer bepaalde produkten en bijkomende diensten aanbiedt met gebruikmaking van de handelsnaam van de franchisegever en met toepassing van uniforme verkoopmethoden die door de franchisegever zijn ontwikkeld, gewoonlijk tegen betaling van een bepaalde financiële vergoeding. Het voornaamste beginsel dat door het Hof is vastgesteld — en dat door de Commissie in latere beschikkingen is gevolgd — is dat dergelijke franchisesystemen, waarbij enerzijds de franchisegever van zijn succes kan profiteren en zonder belangrijke investeringen nieuwe geografische markten kan betreden, en anderzijds gegadigden van de naam en het imago van de franchisegever gebruik kunnen maken om gemakkelijker en sneller een nieuwe winkel op te zetten dan wanneer zij de nodige ervaring alleen hadden moeten opdoen, niet op zichzelf onder de werkingssfeer van artikel 85, lid 1, vallen indien van concurrererende marktvoorwaarden sprake is. De toepasselijkheid van artikel 85, lid 1, kan echter niet in abstracto worden vastgesteld, maar hangt af van het betreffende geval.

Het franchisesysteem kan slechts metterdaad worden overgedragen:

i) indien de franchisegever zijn know-how kan overdragen aan de franchisenemers en de nodige bijstand kan verlenen zonder het risico dat concurrenten daarmee hun voordeel doen;

ii) indien de franchisegever in staat is de nodige maatregelen te treffen om de identiteit en de reputatie van het net waaraan zijn handelsnaam of embleem verbonden is, te handhaven.

Alle contractuele bepalingen die noodzakelijk zijn als waarborg voor de vervulling van deze voorwaarden, vallen buiten de werkingssfeer van artikel 85, lid 1. Andere bepalingen, met name die welke kunnen leiden tot verdeling van de markten tussen de franchisegever en de franchisenemers of tussen de franchisenemers onderling, of de bepalingen die indruisen tegen het autonome prijsbeleid van de afzonderlijke franchisenemers, kunnen daarentegen als beperkingen van de mededinging worden aangemerkt.

(21) Het net van franchiseovereenkomsten dat door CLE is opgezet door middel van de aangemelde standaard-franchiseovereenkomsten is een distributiefranchising: de franchisegever heeft een originele methode ontwikkeld voor de verkoop van microcomputerprodukten en accessoires aan eindgebruikers die hij terwille van de uitbreiding bereid is met anderen, de franchisenemers, te delen. Als tegenprestatie voor het door hen ontvangen pakket van de door Computerland speciaal ontwikkelde commerciële en technische know-how en voor het gebruik van de handelsnaam, het handelsmerk, de emblemen en exploitatiemethoden van de franchisegever, moeten de franchisenemers bepaalde financiële vergoedingen betalen en zich houden aan de exploitatienormen die door de franchisegever zijn ontworpen. Hoewel de franchisenemers vóór en ná verkoop advies verlenen en produkten herstellen, is deze dienstverlening ondergeschikt aan hun voornaamste taak, namelijk de verkoop van produkten aan het publiek. Voorts kunnen bepaalde franchisenemers ook trainingscursussen aanbieden, niet noodzakelijkerwijs in verband met de verkoop van produkten. Deze service maakt gewoonlijk een klein gedeelte uit van hun werkzaamheden en kan worden gezien als een middel om goodwill te kweken.

---

[1] HvJEG, arrest van 28 januari 1986, zaak 161/84, Pronuptia, nog niet gepubliceerd.

[2] Beschikking 87/14/EEG van de Commisie, Yves Rocher, PB nr. L 8 van 10. 1. 1987, blz. 49, en Beschikking 87/17/EEG van de Commissie, Pronuptia, PB nr. L 13 van 15. 1. 1987, blz. 39.

Na aldus te hebben vastgesteld dat het Computerlandsysteem een distributiefranchising is kunnen de volgende criteria worden aangelegd.

BEPALINGEN DIE NIET ONDER DE WERKINGSSFEER VAN ARTIKEL 85, LID 1, VALLEN

Onder de specifieke omstandigheden van het onderhavige geval, worden de volgende bepalingen geacht niet onder artikel 85, lid 1, te vallen.

a) *Bepalingen die moeten voorkomen dat de door de franchisegever verleende know-how en andere bijstand aan concurrenten ten goede komen*

(22) i) De verplichting van de franchisenemer om het vertrouwelijk karakter van de ontvangen informatie te waarborgen en zijn personeel dezelfde verplichting op te leggen.

ii) De verplichting van de franchisenemer tijdens de looptijd van de overeenkomst geen concurrerende werkzaamheden te verrichten; op verzoek van de Commissie werd de inhoud van het concurrentiebeding zodanig aangepast dat franchisenemers in het kapitaal van concurrerende ondernemingen financiële belangen mogen verwerven, mits niet in een dergelijke omvang dat deze deelneming hen de controle over die ondernemingen zou kunnen geven.

iii) De verplichting van de franchisenemer gedurende één jaar na beëindiging van de overeenkomst binnen een straal van 10 km van zijn voormalige verkooppunt geen concurrerende werkzaamheden te verrichten. Het concurrentiebeding na beëindiging van de overeenkomst, dat was opgenomen in de aangemelde overeenkomst, werd onredelijk beschouwd zowel wat de duur als wat de geografische uitgestrektheid betreft; dit beding is na wijziging echter voldoende om te verhinderen dat voormalige franchisenemer van de door hem verworven know-how en cliëntèle gebruik maakt ten voordele van de concurrenten van CLE. Gezien de tijd die CLE nodig heeft voor de keuze, de opleiding en de vestiging van een nieuwe franchisenemer en voor laatstgenoemde om goodwill en klanten te werven, is het beding, zoals gewijzigd, een redelijk compromis tussen, enerzijds, het streven van de franchisegever om het vetrouwelijk karakter van zijn formule te beschermen en een nieuw verkooppunt te openen op het voormalige exclusieve grondgebied van de vroegere franchisenemer en, anderzijds, het wettige belang van de ex-franchisenemer om in dezelfde sector werkzaam te blijven. Gezien de omstandigheid dat een franchisenemer gedurende de looptijd van de overeenkomst geen verplichting heeft slechts over de toonbank te verkopen, doch vrij is te verkopen waar hij wil, kan hij goodwill kweken en een cliëntèle opbouwen ver buiten zijn beschermde gebied; gedurende het ene jaar dat het concurrentiebeding na beëindiging van de overeenkomst geldt, kan hij dus de voordelen van de inspanningen die hij als franchisenemer heeft gedaan, blijven rapen, waarbij hij in die periode alleen niet mag concurreren in de nabijheid van zijn vroegere winkel.

Het concurrentiebeding na de beëindiging van de overeenkomst levert dus in de specifieke omstandigheden van dit geval geen beperking van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, op. Deze beoordeling doet geen afbreuk aan voorschriften van nationaal recht waaraan franchisenemers na beëindiging van de overeenkomst bepaalde rechten kunnen ontlenen.

b) *Voorschriften die de franchisegever in staat stellen de identiteit en de reputatie van het net, waaraan zijn handelsnaam of embleem is verbonden, te waarborgen*

(23) i) De criteria die CLE aanlegt bij de keuze van franchisenemers en hun verplichting om trainingscursussen te volgen en om hun werknemers in te wijden in het Computerlandsysteem zijn gerechtvaardigde middelen om te waarborgen dat elke Computerlandwinkel in overeenstemming met de door de franchisegever ontwikkelde exploitatienormen wordt beheerd; dezelfde overweging ligt ten grondslag aan de bepaling dat overdracht van de overeenkomst aan derden slechts met de toestemming van CLE kan geschieden.

ii) De verplichting van de franchisenemer om van de naam, het handelsmerk en het systeem van Computerland slechts gebruik te maken bij de exploitatie van een Computerlandwinkel en dit gebruik onmiddellijk te staken nadat hij het net heeft verlaten, zijn bedoeld als waarborg dat het imago van het net niet wordt aangetast door activiteiten die niet specifiek door de franchisegever zijn ontwikkeld; op verzoek van de Commissie zijn voormalige franchisenemers echter thans uitdrukkelijk gerechtigd gebruik te maken van vernieuwingen of verbeteringen die zij hebben aangebracht en die aantoonbaar los staan van het Computerlandsysteem.

iii) De verplichting van de franchisenemer om gebruik te maken van de uniforme exploitatiemethoden van de franchisegever is inherent aan het franchisesysteem en staat borg voor handhaving van de normen van uniformiteit en kwaliteit van het net.

iv) De verplichting van de franchisenemer om al zijn krachten in te zetten voor de dagelijkse exploitatie van zijn winkel is nodig om te waarborgen dat de door de franchisegever ontwikkelde verkoopmethoden volledig en nauwgezet worden toegepast; zijn verplichting om in beginsel zich niet in te laten met enige activiteiten in zijn winkel die niet onder de verkoopformule van de franchisegever vallen, is aanvaardbaar gelet op het streven om de reputatie en de uniforme identiteit van het net in stand te houden.

v) De verplichting van de franchisenemer om de voorafgaande toestemming van de franchisegever te verkrijgen voor de plaats van vestiging van zijn winkel en zijn verplichting om de instructies van de franchisegever in verband met de inrichting en de buitenzijde van de winkel na te leven, zijn bedoeld om de reputatie van het net hoog te houden, hetgeen niet alleen voor de franchisegever maar ook voor iedere franchisenemer van belang is. In het „Operator's Manual" geeft CLE aan welke objectieve criteria zij aanlegt bij de goedkeuring van de vestigingsplaats, zoals de structuur en afmetingen van het gebouw, de ligging daarvan in verhouding tot belangrijke verkeerskruispunten en de nabijheid van commerciële centra, de toegankelijkheid voor de klanten en het karakter van de omliggende commerciële centra.

Het voornaamste doel bij het aanleggen van deze criteria voor de goedkeuring van de vestigingsplaats is dat wordt gegarandeerd dat het succes van het verkooppunt niet door een eventueel ongunstige vestigingsplaats wordt belemmerd.

vi) De verplichting van de franchisenemer om slechts de door CLE goedgekeurde produkten te verkopen en service te verlenen, of produkten en service van gelijkwaardige kwaliteit, is noodzakelijk voor het behoud van de reputatie van het net als verkooppunt van microcomputerprodukten van hoge kwaliteit die voornamelijk voor het bedrijfsleven zijn bestemd; verkoop van produkten van geringere kwaliteit die niet aan de door CLE aangelegde technische normen voldoen, zou schadelijk zijn voor de reputatie van het net, waardoor niet alleen de franchisegever, maar evenzeer alle franchisenemers zouden worden benadeeld.

Dankzij de voorafgaande goedkeuring door de franchisegever van de produkten en service die in Computerlandwinkels worden aangeboden, zijn kopers ervan verzekerd dat zij van alle franchisenemers, ongeacht waar zij gevestigd zijn, goederen van dezelfde kwaliteit kunen verkrijgen. In het onderhavige geval, gezien het uitgebreide gamma produkten (de produktenlijst van CLE telt meer dan 3 000 artikelen) en de zeer snelle technologische ontwikkeling in deze produktmarkt, zou het onuitvoerbaar zijn de noodzakelijke kwaliteitscontrole te verzekeren door het vastleggen van objectieve kwaliteitsspecificaties die door de franchisenemers zelf zouden kunnen worden toegepast. Een dergelijk systeem van objectieve normen zou zelfs afbreuk kunnen doen aan de vrijheid van franchisenemers om de meest „up-to-date"-produkten te verkopen, tenzij de specificaties voortdurend werden bijgewerkt, hetgeen een buitensporig moeizame, zo niet onmogelijke taak zou zijn. In het huidige systeem hebben franchisenemers een belangrijke stem om produkten ter goedkeuring voor te leggen, zowel in bilaterale contacten met CLE als gezamenlijk, in de „European Network Product Councils", die regelmatig bijeenkomen; de meeste produkten die bestemd zijn voor het bedrijfsleven zullen worden goedgekeurd, en die goedkeuring bestrijkt de relevante randapparatuur en verbeteringen die in de toekomst worden aangebracht; indien een fabrikant in een bepaalde, reeds goedgekeurde serie, nieuwe produkten introduceert van een hoger niveau, behoeven franchisenemers bovendien geen goedkeuring te verkrijgen om die produkten te verkopen. Verder, aangezien de belangrijkste bron van inkomsten van CLE wordt gevormd door royalties over de verkoop van alle produkten door de franchisenemers, is het in haar belang om franchisenemers toe te staan produkten te verkopen waarvan een commercieel succes wordt verwacht, mits deze produkten technisch geschikt zijn voor de klanten die door het Computerlandnet worden bevoorraad.

Een belangrijke factor bij de beoordeling van dit beding in het licht van artikel 85, lid 1, is dat wanneer een bepaald produkt eenmaal door CLE is goedgekeurd, de franchisenemers dit produkt bij iedere leverancier van hun keuze kunnen kopen. Hoewel de franchisenemers in hun behoeften kunnen voorzien bij CLE, zijn zij daartoe niet verplicht en evenmin behoeven zij bij CLE een minimumaantal produkten te kopen.

Bij de keuze van de produkten die zij zelf aan franchisenemers zal verkopen en bij de goedkeuring van de produkten die de franchisenemers van ongeacht wie kunnen kopen, verzekert CLE zich voorts ervan dat in dat verband overal in Europa garantie wordt verleend. Dit beleid strookt met het beleid van de Commissie inzake marktintegratie en consumentenbescherming (1).

vii) De verplichting van de franchisenemer om slechts gebruik te maken van door CLE vervaardigd of goedgekeurd reclamemateriaal.

Reclame vervult een zeer belangrijke rol bij de ontwikkeling van de reputatie van een net. Een franchisegever moet er derhalve zeker van kunnen zijn dat de door de franchisenemers gevoerde reclame de door de franchisegever opgebouwde reputatie niet schaadt. In het onderhavige geval is het reclamebeleid duidelijk gebaseerd op een gerechtvaardigd streven naar kwaliteitscontrole en niet erop gericht de franchisenemer diens vrijheid zijn eigen prijzen te kunnen vaststellen te beknotten: de aangemelde overeenkomst bepaalt uitdrukkelijk dat goedkeuring van het reclamemateriaal niet afhangt van, of verandert door enige wijziging in het prijsbeleid of de prijsaanduidingen van de franchisenemers.

viii) De verplichting van de franchisenemer om inspectie van de verkooppunten door vertegenwoor-

(1) Zie bij voorbeeld het twaalfde verslag over het mededingingsbeleid punten 77 en 78, en Verordening (EEG) nr. 123/85, PB nr. L 15 van 18. 1. 1985, blz. 16, overweging nr. 12.

digers van CLE toe te staan en financiële verklaringen over te leggen, stelt de franchisegever in staat na te gaan of de franchisenemer overeenkomstig de zakelijke formule van Computerland werkzaam is en zijn financiële verplichtingen nakomt.

c) *Overige bepalingen*

(24) Het franchisesysteem behelst een aantal bepalingen die voor de mededinging niet relevant zijn en dientengevolge al wegens hun aard in het onderhavige geval buiten de werkingssfeer van artikel 85, lid 1, vallen.

i) De verplichting van de franchisenemer om een entreegeld en vervolgens maandelijks royalties en bijdragen voor reclame te betalen; de financiële verplichting, die zonder discriminatie wordt toegepast, betreft uitsluitend het bedrag dat de franchisenemer moet betalen voor de toegang tot het net en om de rechten en voordelen daarvan te ontvangen; ten einde de mogelijkheid van verkopen tussen franchisenemers onderling te verzekeren, bepaalt de overeenkomst thans dat voor dergelijke transacties geen royalties verschuldigd zijn.

ii) De verplichting van de franchisenemer een vennootschap op te richten is gebaseerd op de overweging dat het hem daardoor gemakkelijker zal zijn zaken te doen.

iii) De verplichting van de franchisenemer in de winkel schriftelijk aan te geven dat hij daarvan de zelfstandige eigenaar is en onder een franchise van CLE handelt, is een waarborg dat het publiek wat de werkelijke eigendomsverhoudingen en diens aansprakelijkheid voor elk afzonderlijk verkooppunt betreft in geen enkel opzicht wordt misleid.

iv) De verplichting van de franchisenemer om op elk door hem verkocht produkt zijn naam en adres te vermelden, is uitsluitend opgelegd met het doel om eindgebruikers te wijzen tot wie zij zich moeten richten voor verkoop- en serviceassistentie.

v) De voorschriften in verband met de looptijd en verlenging van de overeenkomst en de overdracht van de huur van de franchisenemer aan de franchisegever.

De beoordeling van deze voorschriften geschiedt onverminderd enige relevante bepalingen van nationaal recht.

BEPALINGEN DIE IN DE ZIN VAN ARTIKEL 85, LID 1, DE MEDEDINGING BEPERKEN

(25) Het beding inzake de plaats van vestiging, krachtens welke de franchisenemer verplicht is werkzaam te zijn vanuit de in zijn contract aangeduide bedrijfsruimte en derhalve geen andere winkels mag openen, samen met het exclusiviteitsbeding, krachtens welke hij een beschermd gebied krijgt waarin door de franchisegever of door andere franchisenemers geen Computerlandwinkels mogen worden gevestigd, leiden tot een zekere mate van marktverdeling tussen de franchisegever en de franchisenemers of tussen franchisenemers onderling, waardoor in het net waarbinnen de Computerlandformule wordt geëxploiteerd, de mededinging wordt beperkt.

In het onderhavige geval is het met name het verbod om andere winkels te openen dat een inbreuk vormt op de commerciële onafhankelijkheid van de franchisenemers. In dit verband dient in aanmerking te worden genomen dat Computerlandwinkels over het algemeen niet éénmansbedrijven zijn, maar middelgrote ondernemingen waar gemiddeld tien tot twintig mensen werkzaam zijn, en soms zelfs aanzienlijk meer. Voor dergelijke ondernemers, voor wie uitbreiding een logische en wenselijke ontwikkeling zou kunnen zijn, is de beperking tot het exploiteren van één winkel, tenzij de franchisegever anders heeft toegestaan, duidelijk restrictief.

Hoewel franchisenemers er „satellietwinkels" op na mogen houden met showroom- en verkoopvoorzieningen, ook buiten het hun toegewezen beschermde gebied, is deze vrijheid slechts betrekkelijk, aangezien daarvoor de voorafgaande goedkeuring van CLE nodig is en een vergoeding moet worden betaald overeenkomende met het gebruikelijke entreegeld, hoewel het bedrag lager is. Dergelijke verkooppunten mogen zich bovendien niet bevinden in het beschermde gebied van een andere franchisenemer.

(26) In de specifieke omstandigheden van dit geval wordt de verplichting van de franchisenemer om slechts aan eindgebruikers of andere Computerland-franchisenemers te verkopen tenzij de franchisegever anders heeft toegestaan, eveneens een beperking van de mededinging geacht te zijn. In bepaalde franchisesystemen, bij voorbeeld waar de franchisenemers produkten verkopen onder de naam en/of het merk van de franchisegever, vloeit het aan de franchisenemers opgelegde verbod tot verkoop aan wederverkopers die niet tot dat franchisenet behoren, voort uit de gerechtvaardigde bezorgdheid dat de naam, het merk of de zakelijke formule nadelige gevolgen zouden kunnen ondervinden indien de contractprodukten verkocht werden door wederverkopers die geen toegang hebben tot de know-how van de franchisegever en die niet gehouden zijn aan de verplichtingen die erop gericht zijn de reputatie en eenheid van het net en de onderscheidingstekens daarvan in stand te houden.

In dit geval hebben de naam en het merk „Computerland" echter betrekking op de zakenformule als zodanig, en niet op de aangeboden microcomputer-

produkten, die de naam en het merk van elke afzonderlijke fabrikant dragen. Het aan Computerland-franchisenemers opgelegde verbod om de produkten te verkopen aan overigens gekwalificeerde wederverkopers is dus een beperking, zowel ten aanzien van de franchisenemers zelf, die, hoewel zij zelfstandige ondernemers zijn, daardoor worden aangetast in hun vrijheid om te beslissen aan wie zij zullen verkopen, en ten aanzien van derden-wederverkopers, aan wie daardoor een mogelijke bevoorradingsbron wordt ontnomen.

In het onderhavige geval wordt deze beperking verzacht door een bijzonder kenmerk dat typerend is voor de microcomputersector, namelijk het feit dat wederverkopers deel kunnen uitmaken van een franchisenet als Computerland en tevens kunnen worden aangesteld als erkende dealer in een door een fabrikant opgezet selectief distributiesysteem om ervoor te zorgen dat diens produkten slechts door vakkundige wederverkopers worden verkocht. Een Computerland-franchisenemer die op deze wijze in twee of meer verschillende netten werkzaam is, moet in een zodanige positie verkeren dat hij de verplichtingen kan nakomen en de rechten kan uitoefenen die eigen zijn aan elk net. In dit verband heeft de Commissie ernaar gestreefd te waarborgen dat een Computerland-franchisenemer, die tevens erkend wederverkoper is van een of meer fabrikanten, de vrijheid heeft om zowel in het Computerlandnet als in het (de) selectieve distributienet(ten) waartoe hij behoort, werkzaam te zijn.

(27) De bepalingen die leiden tot verdeling van de markt binnen het net alsmede de verplichting om alleen aan eindgebruikers te verkopen, kunnen het handelsverkeer tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden aangezien franchisenemers hun werkzaamheden noch wat de detailhandel noch wat de groothandel betreft tot andere Lid-Staten mogen uitbreiden. Deze ongunstige beïnvloeding van de handel tussen Lid-Staten kan merkbaar zijn, gezien

— de omvang van het bestaande Computerlandnet, het enige in zijn soort dat verkooppunten heeft in alle Lid-Staten, met uitzondering van Ierland (hoewel daar in de nabije toekomst twee verkooppunten zijn gepland);

— de groei van het net: hoewel het marktaandeel in de Gemeenschap nog geen 5 % heeft bereikt, zou het groeipercentage dat het net reeds in de eerste jaren van zijn bestaan in Europa heeft gekend, ertoe moeten leiden dat er in de komende jaren een sterke toeneming optreedt. Het verkoopvolume van het net zal waarschijnlijk zelfs sneller stijgen dan de huidige trend aangeeft vanwege de verwachte stijging van het totale aantal winkels vóór 1990 tot meer dan 150;

— het feit dat de door Computerlandwinkels verkochte produkten afkomstig zijn van de belangrijkste Europese fabrikanten en fabrikanten uit andere delen van de wereld.

Gelet op het bovenstaande moet de gevolgtrekking luiden dat de aangemelde standaardovereenkomst binnen de werkingssfeer van artikel 85, lid 1, valt.

(28) De in paragraaf 17 genoemde „Development Area Agreements", waarvan de bepalingen gelijksoortig zijn aan die van de standaardovereenkomst wat plaats van vestiging, beschermd gebied en de verkoop aan eindgebruikers betreft, worden eveneens geacht de mededinging te beperken.

B. Artikel 85, lid 3

(29) De verordeningen inzake generieke vrijstelling met betrekking tot groepen alleenverkoopovereenkomsten [1] zijn niet van toepassing op overeenkomsten inzake distributiefranchising als de onderhavige, aangezien deze buiten de categorie overeenkomsten waarop deze verordeningen gericht zijn, vallen [2]. De kenmerken welke typerend zijn voor de distributiefranchising, zoals bij voorbeeld het recht van de franchisenemer om gebruik te maken van de handelsnaam en het embleem van de franchisegever, met als tegenprestatie bepaalde financiële vergoedingen, en de verplichting uniforme zakelijke normen toe te passen die door de franchisegever zijn ontwikkeld, worden in geen van beide generieke vrijstellingsverordeningen vermeld. De aangemelde overeenkomst moet derhalve met het oog op een ontheffing op individuele basis in het licht van de voorwaarden gesteld in artikel 85, lid 3, worden onderzocht.

(30) Distributie in de sector microcomputerprodukten wordt door het Computerlandsysteem verbeterd aangezien de franchisegever, die als een verbindingsschakel tussen de voornaamste micrcomputerproducenten en de franchisenemers optreedt, in de gehele Gemeenschap zonder grote financiële investeringen verkooppunten kan oprichten, terwijl de franchisenemers van nabij worden gesteund bij het snel opzetten en exploiteren van verkooppunten waar een groot gamma produkten en diensten wordt aangeboden. In verband met het technische karakter van de desbetreffende produkten en de omstandigheid dat zij gewoonlijk niet als afzonderlijke produkten worden verkocht maar als deel van een reeks, hechten kandidaat-kopers er bijzonder belang aan om, alvorens zij tot een aankoop overgaan, verschillende systemen te testen en advies over verschillende toe-

[1] Verordening nr. 67/67/EEG van de Commissie, PB nr. 57 van 25. 3. 1967, blz. 849/67, en haar opvolgster, Verordening (EEG) nr. 1983/83 van de Commissie, PB nr. L 173 van 30. 6. 1983, blz. 1.

[2] Zaak 161/84 (Pronuptia), overwegingen 15 en 33.

passingen en combinatiemogelijkheden, alsmede reparatie en onderhoud na verkoop, te krijgen. Voorts is het franchisesysteem bevorderlijk voor de concurrentie, zowel binnen één merk als tussen verschillende merken: de aangeboden produkten worden eveneens verkocht via gespecialiseerde dealernetten van de fabrikanten en via diverse andere soorten verkooppunten, en de Computerlandwinkels zijn dus een alternatieve bevoorradingsbron die de mededinging en daardoor de distributie op detailhandelsniveau stimuleren. Bovendien zijn Computerland-franchisenemers vrij onderling te concurreren, ook wat de prijzen betreft waartegen zij aan afnemers verkopen, hetgeen eveneens bevorderlijk is voor de distributie van de betrokken produkten.

(31) Het Computerlandsysteem draagt tevens bij tot rationalisatie van de distributie: CLE krijgt bestellingen van franchisenemers, koopt de produkten in bij fabrikanten of andere voorzieningsbronnen en verkoopt deze door aan de franchisenemers, waardoor er een snelle doorstroming is van de produkten naar de Computerlandwinkels. Deze centrale inkoopfunctie stelt CLE in staat gunstige voorwaarden te bedingen voor de franchisenemers, wat prijzen en geleverde hoeveelheden betreft en biedt franchisenemers vaak de mogelijkheid om de betrokken produkten veel eerder dan andere detaillisten te bemachtigen.

(32) De voordelen uit de verbetering en de rationalisatie van de distributie komen rechtstreeks ten goede aan de gebruikers die in dit geval voornamelijk eindgebruikers in beroep of bedrijf zijn.

In de eerste plaats kunnen klanten dankzij de Computerlandwinkels in één enkele ruimte de prijzen en kenmerken van een groot aantal verschillende merken van de modernste microcomputerprodukten onderling vergelijken, en profiteren van het advies van speciaal opgeleid personeel met name wat de mogelijkheid betreft om produkten van verschillende merken samen te gebruiken, en de geboden opleidingscursussen. Klanten die besluiten hun produkten in de Computerlandwinkels te kopen, kunnen rekenen op verder advies, onderhoud en reparatie en zo nodig van verdere opleidingsmogelijkheden.

In de tweede plaats biedt het Computerlandsysteem aan de gebruikers een zich steeds uitbreidend net verkooppunten waar zij microcomputerprodukten kunnen kopen. Computerlandwinkels concurreren rechtstreeks met de talloze andere verkooppunten voor dezelfde produkten, met als gevolg dat verwacht kan worden dat alle wederverkopers ten gevolge van de sterke concurrentie een betere kwaliteit, service en gunstiger prijzen zullen bieden.

(33) De mededingingsbeperkingen die het Computerlandsysteem inhoudt zijn onmisbaar voor het bestaan van het net: potentiële franchisenemers zouden niet bereid zijn tot de nodige investeringen voor de opening van een nieuw verkooppunt indien zij niet de zekerheid zouden hebben dat er geen andere Computerlandwinkels in hun onmiddellijke omgeving zullen worden gevestigd. Afgezien van de beperkingen die de onmisbare hoeksteeen vormen van het franchisesysteem, zijn de franchisenemers vrij wat betreft hun voorzieningsbronnen van goedgekeurde produkten, de prijzen waarvoor zij die produkten willen verkopen, het grondgebied waarop zij werkzaam zijn en de klanten aan wie zij leveren.

(34) De verplichting van de franchisenemer om slechts aan eindgebruikers te verkopen, tenzij de franchisegever anders heeft toegestaan, is een rechtstreeks gevolg van de omstandigheid dat het basisconcept van de zakenformule van de franchisegever de exploitatie is van detailhandelszaken, waarin produkten en diensten aan eindgebruikers worden aangeboden. De opleiding van en bijstand aan franchisenemers, die als tegenprestatie bereid zijn een financiële bijdrage te leveren, zijn er derhalve specifiek op gericht hen in staat te stellen efficiënte en winstmakende wederverkopers te worden en te blijven. De zakenformule van Computerland en alle inspanningen om deze formule tot een succes te maken zouden verwateren, indien franchisenemers ook andere werkzaamheden zouden mogen verrichten dan wederverkoop en dienstverlening in de detailhandelsfase. Ten einde de verbetering en de rationalisatie van de distributie te bewerkstelligen en te bereiken dat deze voordelen aan gebruikers, in dit geval eindgebruikers, worden doorgegeven, is het derhalve onmisbaar dat franchisenemers de verplichting aangaan als detaillisten werkzaam te zijn, en niet bij voorbeeld als groothandelaren.

Een belangrijke verzachting van deze verplichting is de uitdrukkelijke vrijheid van franchisenemers om aan andere franchisenemers binnen het net te verkopen; bij verkoop aan andere franchisenemers zijn geen royalties verschuldigd.

(35) Het Computerland-franchisingsysteem geeft de daarbij betrokken ondernemingen niet de mogelijkheid voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten de mededinging uit te schakelen.

De Computerland-franchisenemers bieden produkten aan die tevens worden verkocht door een groot aantal concurrerende verkooppunten. Zelfs in de Lid-Staten waarin de meeste Computerlandwinkels zijn gevestigd, staan zij bloot aan concurrentie van concurrerende ketens met een vergelijkbaar aantal verkooppunten. Gezien de algemeen bestaande concurrentiestructuur op deze markt is er ten slotte geen gevaar dat het Computerlandnet tussen concurrerende merken en verkooppunten de mededinging zal beperken of anderszins vervalsen.

Voorts bestaat er een aanzienlijke mate van concurrentie binnen het net zelf: het beschermde gebied rondom elke franchisewinkel is betrekkelijk klein en

houdt geen enkele exclusiviteit in wat markten of cliëntèle betreft, zodat franchisenemers vrij zijn om een actief wervings- en verkoopbeleid te volgen ten aanzien van ongeacht welke cliëntèle. Wat het prijsbeleid van de franchisenemers jegens hun klanten betreft, legt CLE geenszins verplichte prijzen op, noch stelt zij aanbevolen prijzen voor, hetgeen in combinatie met de vrijheid van de franchisenemers om hun bevoorradingsbronnen te kiezen, tot een aanzienlijke prijsconcurrentie binnen het net leidt.

Onder deze omstandigheden geven de tussen CLE en haar franchisenemers gesloten overeenkomsten partijen niet afzonderlijk of gezamenlijk de mogelijkheid de mededinging met betrekking tot deze produkten uit te schakelen.

(36) De bepalingen van artikel 85, lid 1, kunnen mitsdien overeenkomstig artikel 85, lid 3, voor de standaard-franchiseovereenkomst van Computerland buiten toepassing worden verklaard. De in de overwegingen nr. 29 tot en met nr. 35 genoemde argumenten zijn eveneens van overeenkomstige toepassing op de „Development Area Agreements" en de andere aangemelde franchiseovereenkomsten die aan de standaardovereenkomst zijn aangepast.

C. De artikelen 6 en 8 van Verordening nr. 17

(37) De door CLE op 18 september 1986 aangemelde overeenkomst behelsde een aantal bepalingen die een gunstige beschikking in de weg stonden, met name de bedingen inzake het concurrentiebeding zowel tijdens de looptijd van de overeenkomst als na beëindiging daarvan, dat onredelijk vergaand werd geacht. Na besprekingen met de Commissie tijdens de aanmeldingsprocedure, heeft CLE met het oog op de ingebrachte bezwaren de standaard-franchiseovereenkomst herzien.

Overeenkomstig artikel 6, lid 1, van Verordening nr. 17 dient de Commissie de datum vast te stellen met ingang waarvan een ontheffing wordt verleend. Aangezien de aangemelde overeenkomst niet aan de voorwaarden voor ontheffing voldeed, is de datum waarop de ontheffing in werking treedt niet de datum van de aanmelding, doch de datum waarop de franchisenemers door CLE in kennis werden gesteld van de gewijzigde versie van de overeenkomst.

(38) Overeenkomstig artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 moet een beschikking, als bedoeld in artikel 85, lid 3, voor een bepaalde termijn worden gegeven. Aangezien de standaard-franchiseovereenkomst een looptijd van tien jaren heeft, lijkt een dienovereenkomstige periode aanvaardbaar. Gezien het veranderlijke karakter van de detailhandelsmarkt voor microcomputerprodukten als geheel en het feit dat het Computerlandnet steeds groter wordt, moet de ontheffing evenwel ook niet voor langer dan tien jaar worden verleend. CLE is verplicht overeenkomstig artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 elke belangrijke wijziging in het franchisesysteem bij de Commissie aan te melden en voorts de Commissie na vijf jaar in kennis te stellen van het aantal verkooppunten per Lid-Staat en het marktaandeel van het net in de gehele Gemeenschap en in elke Lid-Staat afzonderlijk.

(39) Voor zover ten slotte CLE franchiseovereenkomsten handhaaft die verschillen van de standaardovereenkomsten, moeten de bepalingen welke een grotere beperking van de mededinging inhouden, worden aangepast om met de gewijzigde standaardovereenkomst in overeenstemming te zijn,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag worden de bepalingen van artikel 85, lid 1, buiten toepassing verklaard voor de standaard-franchiseovereenkomst van Computerland, met inbegrip van de „Development Area Agreements", ontworpen voor de verkoop van microcomputerprodukten in de detailhandelsfase in de gemeenschappelijke markt, alsmede voor de andere aangemelde Computerland-franchiseovereenkomsten die aan de standaardovereenkomst zijn aangepast.

Artikel 2

Met betrekking tot de standaardovereenkomst, met inbegrip van de „Development Area Agreements", treedt deze beschikking in werking met ingang van 10 juli 1987 en geldt zij tot en met 31 december 1997. Met betrekking tot andere Computerland-franchiseovereenkomsten waarin bepalingen voorkomen die een grotere beperking van de mededinging inhouden dan die in het standaardmodel, treedt deze beschikking in werking met ingang van het tijdstip waarop de franchisenemers worden ingelicht dat die bepalingen zijn aangepast om met de overeenkomstige bepalingen in de standaardovereenkomst in overeenstemming te zijn, en geldt zij tot en met 31 december 1997.

Artikel 3

CLE dient op 31 december 1992 de Commissie opgave te doen van:

— het aantal verkooppunten per Lid-Staat,

— het marktaandeel van het net in de gehele Gemeenschap en in elke afzonderlijke Lid-Staat.

Elke belangrijke wijziging in het franchisesysteem moet ter kennis van de Commissie worden gebracht, telkens als daartoe aanleiding bestaat.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht aan:

Computerland Europe SA,
Zone Industrielle,
Route de Trèves,
L-2632 Findel.

Gedaan te Brussel, 13 juli 1987.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie