ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Dezember 1985

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Nur der englische, niederländische und griechische Text sind verbindlich)

(85/617/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (1), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 1 und Artikel 15 Absatz 2,

im Hinblick auf den am 17. Dezember 1982 gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 von W. Burns Tractors Ltd., Peebleshire, Schottland, gestellten Antrag auf Feststellung einer Zuwiderhandlung,

im Hinblick auf die Anmeldung gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 einer Mustervereinbarung zwischen Sperry New Holland UK und seinen Händlern vom 29. Juni 1973,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 5. September 1984, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nach der gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung von Beteiligten und Dritten nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (2) an die beteiligten Unternehmen ergangenen Aufforderung, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

Die Beteiligten

(1) Sperry New Holland (SNH) ist ein Unternehmensbereich der Sperry Corporation, einer in Pennsylvania, USA, ansässigen Aktiengesellschaft. Die Konzerneinnahmen der Sperry Corporation lagen 1984 bei rund 5 Milliarden US Dollar, an denen SNH mit 15 % (728,5 Millionen US Dollar) beteiligt war. SNH ist einer der führenden Hersteller von Mähdreschern und anderen landwirtschaftlichen Maschinen. 1984, das anerkanntermaßen für die Hersteller landwirtschaftlicher Geräte ein schwieriges Jahr war, erzielte SNH weltweit Betriebsgewinne in Höhe von 71,8 Millionen US Dollar. Sein Umsatz bei diesen Maschinen betrug 1984 im Gemeinsamen Markt ... ECU (3) (oder ... ECU ohne die Umsätze im Vereinigten Königreich).

(2) Sperrys bedeutendste Tochtergesellschaft, die in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf dem Sektor der landwirtschaftlichen Geräte tätig ist, ist Sperry New Holland — Sperry NV (SNH NV) mit Sitz in Zedelgem in Belgien. SNH NV stellt unter anderem Mähdrescher her und ist gemäß den mit ausgewählten Händlern geschlossenen Vereinbarungen für den Vertrieb der Sperry New Holland-Erzeugnisse in Belgien zuständig.

(3) SNH NV ist ebenso für die Koordinierung der Tätigkeiten weiterer Tochtergesellschaften oder Betriebsabteilungen von Sperry New Holland in den Europäischen Gemeinschaften zuständig. Diese sind:

i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd., Aylesbury, Bucks (auch für Irland zuständig) (SNH UK);

ii) Sperry New Holland SA, Paris, Frankreich (SNH F);

iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Bundesrepublik Deutschland (SNH D);

iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Mailand, Italien (SNH I).

Die obengenannten Unternehmen bestimmen in ihren jeweiligen Gebieten Händler, die dann die Sperry New Holland-Erzeugnisse unmittelbar an die Landwirte verkaufen. Sperry New Holland, ein Unternehmensbereich der Sperry Cooperation, zusammen mit SNH NV sowie den übrigen vorerwähnten Tochtergesellschaften, vermittels deren Sperry New Holland tätig wird, werden, falls nicht anders angegeben, gemeinsam und einzeln nachfolgend als SNH bezeichnet.

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

(2) ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

(3) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

(4) In den Ländern, in denen SNH nicht vertreten ist, hat SNH NV nationale Alleinvertriebshändler bestimmt. Diese sind:

i) A. Blom, Skanderborg, Dänemark;

ii) Éts. Wolf, Weyland, Noerdange, Luxemburg;

iii) G. W. Van Driel en Van Dorsten BV, Hoofddorp, Holland (Van Driel);

iv) P. J. Condellis SA, Athen, Griechenland (Condellis).

Aus weiter unten dargestellten Gründen richtet sich diese Entscheidung an SNH NV, als der bedeutendsten Tochtergesellschaft im Gemeinsamen Markt, an Van Driel und Condellis.

(5) Der Beschwerdeführer in diesem Verfahren, W. Burns Tractors Ltd. (Burns), ist ein Fiat-Traktorenhändler mit Sitz in Peebleshire, Schottland. Außerdem betreibt Burns einen umfangreichen Handel mit einer Vielzahl von landwirtschaftlichen Maschinen aller Marken und hat insgesamt einen Jahresumsatz von etwa . . . Pfund Sterling.

Das Produkt und der Markt

(6) Das betroffene Produkt ist die Art landwirtschaftlicher Maschinen, die von SNH verkauft werden. Es gibt eine Vielzahl verschiedener landwirtschaftlicher Maschinen. Einige werden von Spezialisten hergestellt. Einige Hersteller produzieren ein großes Sortiment. Darüber hinaus produzieren einige Automobilhersteller, die ansonsten in diesem Sektor nicht tätig sind, auch Traktoren. SNH stellt eine Vielzahl von verschiedenen Maschinen, ausgenommen Traktoren, her.

(7) Landwirtschaftliche Maschinen kauft ein Landwirt üblicherweise von einem örtlichen zugelassenen Händler. Solche Maschinen werden normalerweise intensiv nur eine kurze Zeit im Jahre genutzt — Mähdrescher zum Beispiel nur während der Erntezeit. Daher ist es Anliegen der Landwirte, Service-Einrichtungen erreichbar zu haben und Anliegen der Hersteller wie SNH, über ein Händlernetz zu verfügen, das in der Lage ist, einen solchen Service anzubieten. Die Struktur des Vertiebssystems von SNH über Tochtergesellschaften auf der Stufe der Großhändler oder unabhängiger nationaler Vertriebsunternehmen, die an örtliche Händler verkaufen, ist bereits oben im einzelnen dargestellt.

(8) Ebenfalls wegen des saisonalen Gebrauchs solcher Maschinen sind Verkaufs- und Produktionsziele einem jährlichen Zyklus unterworfen. Händler plazieren Aufträge oder Vorbestellungen im September/Oktober. Danach setzen die Hersteller ihre ursprünglichen Produktionsziele fest. Üblicherweise wird SNH diese Ziele als Ergebnis der im November/Dezember erhaltenen Aufträge überprüfen und möglicherweise nochmals im Frühjahr, falls die Aufträge die Vorausschätzungen überschreiten und die Produktionskapazität es erlaubt.

Das Verfahren

(9) Am 29. Juni 1973 meldete SNH UK den innerhalb des Vereinigten Königreichs im Gebrauch befindlichen Mustervertrag an. Die Kommission nahm zu diesem Vertrag am 24. April 1980 Stellung; SNH UK legte am 20. November 1980 einen abgewandelten Vertrag vor.

(10) Am 17. Dezember 1982 legte Burns bei der Kommission eine formelle Beschwerde wegen gewisser Handlungen von SNH ein. Diese Beschwerde, die sich insbesondere auf Ereignisse bezog, die etwa 18 Monate früher stattgefunden hatten, war der Kommission bereits informell mitgeteilt worden. Burns beschwerte sich darüber, daß SNH einen niederländischen SNH-Händler daran gehindert habe, ihn weiter mit SNH-Mähdreschern zu beliefern und insbesondere einen Vertrag über die Lieferung solcher SNH-Mähdrescher zu erfüllen. Burns behauptete, SNH habe Van Driel gedrängt, seine Geschäftstätigkeit mit dem niederländischen Händler aufgrund seiner Verbindungen zu Importeuren wie ihm selbst einzustellen. Burns wies darauf hin, daß gegen SNH vor schottischen Gerichten Schadenersatzklagen erhoben würden, bei denen das Unternehmen keine Aussicht auf eine erfolgreiche Verteidigung habe.

(11) Im Anschluß an Burns Beschwerden nahm die Kommission zwischen Oktober 1982 und März 1983 in den Geschäftsräumen von SNH und seinen Händlern sechs Prüfungen vor. Bei diesen Nachprüfungen kam die Kommission in den Besitz von Abschriften von Dokumenten über grenzüberschreitende Verkäufe.

(12) Am 9. Februar 1983 sandte die Kommission ein Schreiben an SNH UK in dem festgestellt wurde, daß der revidierte Vertrag von 1980 (siehe Randnummer 9) weiterhin Beschränkungen enthält.

(13) Anläßlich einer Besprechung mit den Dienststellen der Kommission am 3. Juni 1983 gab SNH zu, daß jedenfalls in Deutschland und Italien Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln erfolgt waren, und am 16. Juni 1983 legte SNH freiwillig weitere Dokumente vor, insbesondere von SNH D und SNH I, mit denen für die der Kommission bereits vorliegenden Informationen ein weiterer Beweis geliefert wurde. Die Kommission konnte somit auf die Prüfung, die in Italien vorgenommen werden sollte, verzichten.

(14) Zur gleichen Zeit, d. h. im Juni 1983 sandte SNH NV ein Rundschreiben an seine Händler in den verschiedenen Mitgliedstaaten. In diesem Rundschreiben wurden eine Grundsatzerklärung sowie Leitlinien wiedergegeben, die der Verkaufsleiter von SNH NV seinem Personal und den Verkaufsleitern der SNH-Tochtergesellschaften im Gemeinsamen Markt am 23. April 1983 übersandt hatte. In dieser Erklärung nennt SNH konkrete Beispiele für Maßnahmen, die Zuwiderhandlungen

gegen Artikel 85 EWG-Vertrag darstellen und fordert sein Personal und die Händler auf, von solchen Maßnahmen abzusehen. SNH meldete außerdem eine Reihe von Vereinbarungen an, die die früher geltenden Vereinbarungen ersetzen sollten. Die Vereinbarkeit dieser neuen Vereinbarungen mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft ist nicht Gegenstand dieses Verfahrens.

(15) Am 11. Januar 1985 übersandte die Kommission SNH, Van Driel und Condellis eine Mitteilung der Beschwerdepunkte. Die Anwälte von SNH und Van Driel sahen die Akten der Kommission Ende Januar ein.

(16) Am 4. März 1985 beantwortete Van Driel, am 27. März Condellis und am 9. April SNH die Mitteilung der Beschwerdepunkte und legten weitere Unterlagen vor.

(17) Am 25. Juli 1985 nahmen SNH und Burns zusammen mit ihren Rechtsanwälten sowie die Anwälte von Van Driel an einer Anhörung teil.

(18) Am 29. Juli 1985 lenkte die Kommission mit einem Schreiben die Aufmerksamkeit von SNH und Van Driel auf weitere, von diesen bereits eingesehene Unterlagen, die jedoch vorher nicht besonders erwähnt worden waren und die sowohl für die Beschwerdepunkte als auch für die Antworten von SNH und Van Driel von Bedeutung waren.

(19) Am 30. August 1985 nahm SNH zu den ihr in diesem Schreiben bezeichneten Dokumenten Stellung.

(20) Am 15. Oktober 1985 machte die Kommission SNH schriftlich auf weitere, schon eingesehene Dokumente aufmerksam. Diese stellten eine Korrespondenz dar, von der ein Teil Gegenstand der Anhörung gewesen war.

(21) Am 28. Oktober 1985 wurde der Empfang dieses Schreibens bestätigt.

SNHs Vertriebspraktiken vor 1983

(22) Aus den in den Randnummern 11, 13 und 16 genannten Unterlagen geht hervor, daß die von SNH im Vereinigten Königreich und in Griechenland praktizierten Preise wesentlich über den sonst im Gemeinsamen Markt üblichen Preisen lagen (das Pfund Sterling schwankte in dem betreffenden Zeitraum erheblich, weshalb die britischen Preise kurzfristig auch unter den anderen lagen). Diese Preisunterschiede führten zu Parallelhandel. Die von diesem Handel betroffenen Alleinvertriebshändler oder lokalen Händler baten SNH, ihnen die gleichen niedrigen Preise anzubieten wie den Händlern in den Mitgliedstaaten, aus denen die Paralleleinfuhren stammten, oder zumindest den Parallelhandel zu verhindern.

(23) Aus den Unterlagen geht hervor, daß SNH von Zeit zu Zeit widerstrebend zeitlich begrenzte Rabatte gewährte. Aus ihnen geht jedoch auch hervor, daß SNH schon ab 1973 bis 1983 in einigen Verträgen innerhalb des Gemeinsamen Marktes Exportverbote vertraglich vereinbarte und daß, auch abgesehen von den Vertragsbedingungen, die Beziehungen von SNH zu seinen Vertriebsunternehmen von Maßnahmen geprägt waren, deren Zweck und jedenfalls zu einem gewissen Ausmaß auch deren Effekt darin bestand, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten auszuschließen oder zu behindern sowie Alleinvertriebshändler dazu aufzufordern, gleiches im Verkehr mit ihren lokalen Händlern zu unternehmen. Die unmittelbar folgenden Absätze geben eine kurze Beschreibung einer Anzahl solcher Verträge oder Verhaltensweisen.

(24) Im Vereinigten Königreich enthielt der 1973 angemeldete Vertrag ein Exportverbot. Dieser wurde 1980 dahingehend geändert, daß Händler Aufträge von Landwirten außerhalb des Vereinigten Königreichs annehmen durften; Exporte an Händler blieben jedoch weiterhin verboten. Außerhalb der Vertragsbedingungen, aber im Zusammenhang mit den vertraglichen Beziehungen zu seinen Händlern, unternahm SNH UK andere Schritte, um Parallelimporte zu behindern. Es gab Annoncen und besondere Nachlässe, um die Tätigkeit der Parallelimporteure zu erschweren; SNH UK veranlaßte Händler, die Quellen der Parallelimporte durch Feststellung der Seriennummern zu ermöglichen, so daß SNH an anderer Stelle diese Quellen abschneiden konnte; SNH war auch bestrebt, Garantieerschwernisse sowie die Verweigerung der Lieferung von Ersatzteilen einzusetzen, um Parallelimporteure in Mißkredit zu bringen.

(25) In der Bundesrepublik Deutschland gab es von 1976 bis 1981 ein vertragliches Exportverbot für Händler. Ein Export wurde als schwerwiegende Vertragsverletzung angesehen, die eine sofortige Beendigung des Händlervertrags rechtfertigte. Für den Fall, daß dennoch Exporte vorgenommen wurden, verweigerte SNH D den üblichen Einzelhändlerbonus.

(26) In Italien war SNH bereits im Mai 1978 besorgt darüber, daß seine Händler Mähdrescher nach Griechenland ausführten. Im Dezember 1980 — kurz vor dem griechischen Beitritt zu den Europäischen Gemeinschaften am 1. Januar 1981 — sandte SNH I seinen Händlern ein Rundschreiben, in denen diese aufgefordert wurden, ihre Tätigkeit auf die ihnen zugewiesenen Gebiete zu beschränken. Die von SNH I anschließend getroffenen Maßnahmen zeigen, daß dieses Ersuchen einem Ausfuhrverbot gleichkam. SNH I bezweckte mit seinem Vorgehen teilweise, den Vorhaltungen von Condellis hinsichtlich von Paralleleinfuhren nach Griechenland Rechnung zu tragen. Condellis verlangte (die Kommission besitzt Dokumente aus der Zeit zwischen November 1980 und Mai 1982), daß SNH NV seine Preise entweder niedrig genug ansetzte, um es ihm zu ermöglichen, mit Angebo-

ten von SNH-Händlern außerhalb Griechenlands zu konkurrieren, oder daß SNH diesen Händlern die Ausfuhren nach Griechenland untersagte.

(27) Den von SNH NV für den Vertrieb seiner Erzeugnisse in Belgien geschlossenen Vereinbarungen liegt ein Handelsvertreterverhältnis zugrunde. Nach der Fassung der spätestens ab 1975 bis 1980 geltenden Vereinbarung wurde von dem betreffenden Vertriebsmittler verlangt, ein unzweideutiges Ausfuhrverbot in jeden Verkaufsvertrag aufzunehmen, der im Namen von SNH NV abgeschlossen wurde. Die in diesem Kaufvertrag enthaltene Verpflichtung, auf Ausfuhren zu verzichten, wurde durch eine Bestimmung unterstützt, die im Falle unmittelbarer oder mittelbarer Nichterfüllung dieser Verpflichtung die vorgezogene Zahlung des gesamten Kaufpreises durch den Endverbraucher an SNH NV vorsah.

(28) In den Niederlanden litt Van Driel unter den Paralleleinfuhren unter anderem aus der Bundesrepublik Deutschland. Er führte dies darauf zurück, daß SNH dort niedrigere Preise praktizierte. Van Driel bat darum, entweder durch niedrigere Preise oder ein Verbot von Parallelausfuhren aus der Bundesrepublik Deutschland geschützt zu werden und machte dabei geltend, daß er beispielsweise seinen Händlern untersagte, nach Belgien auszuführen. Über weitere Monate im Jahr 1981 gewährte SNH Van Driel nur dann einen Bonus, wenn Van Driel nachwies, daß die Maschinen weder von Van Driel noch von Van Driels Kunden ausgeführt worden waren.

(29) Die Dokumente zeigen ebenfalls, daß sich SNH jedenfalls schon ab 1979 bewußt war, daß ein solches Verhalten gegen die EWG-Wettbewerbsregeln verstößt.

(30) Der Kommission liegen dagegen keine Beweise für Ausfuhrbeschränkungen in Verbindung mit den Vertriebsverträgen und deren tatsächlicher Anwendung in Dänemark oder Luxemburg vor.

Die Beschwerde

(31) Die wesentlichen Beweismittel hinsichtlich der Beschwerde stellen sich wie folgt dar:

(32) Burns betrieb einen umfangreichen Handel und führte in erster Linie gebrauchte landwirtschaftliche Maschinen aus und vor allem neue Maschinen verschiedener Marken ein. Ein niederländischer Händler für SNH-Maschinen war einer von Burns wichtigen Ausfuhrkunden. 1980 führte Burns auch neue SNH-Maschinen über diesen niederländischen Händler ein.

(33) Bei dem niederländischen Händler handelte es sich um Van Driels größten Kunden. 1977 kaufte der Händler 60 Mähdrescher im Rahmen eines einzigen Auftrags zum Weiterverkauf in die Türkei (dies ist für Van Driels nachfolgende Argumentation von Bedeutung). Der Verkauf kam nicht zustande und der Händler konnte nicht zahlen. Schließlich wurde eine Vereinbarung getroffen, die Schuld durch eine Mehrbelastung aller nachfolgenden Aufträge, die auf Barzahlung bei Bestellung lauteten, abzugelten.

(34) 1980 verkaufte der Händler einige 1977 oder 1979 hergestellte Mähdrescher mit Seriennummern, die eine Herstellung im Jahr 1980 auswiesen, in die Türkei. SNH und Van Driel beschuldigten den Händler, der Händler seinerseits SNH bzw. Van Driel, die Nummern geändert zu haben.

(35) Im Dezember 1980 und im Januar 1981 warb Burns für neue SNH-Maschinen zu günstigen Preisen.

(36) Am 23. Januar 1981 schrieb der Leiter der Marketing-Abteilung von SNH UK an den Leiter der Marketing-Abteilung von SNH NV: „Wir müssen jetzt eine Maschine ausfindig machen, die eingeführt und weiterverkauft wurde, um die Herkunft festzustellen."

(37) Bei einem Besuch von Van Driel bei SNH in den Vereinigten Staaten von Amerika am 2. Februar 1981 wurden Verkäufe des holländischen Händlers in die Türkei erörtert (SNH hatte seinerseits einen Händler in der Türkei bestimmt und wollte nicht, daß Van Driel nach dorthin exportierte). Van Driel versuchte SNH davon zu überzeugen, daß Van Driels vorbezeichneter Kunde besser geeignet war, in der Türkei zu verkaufen als der offizielle Importeur.

(38) Am 6. Februar 1981 bat ein schottischer SNH-Händler den Verkaufsleiter von SNH UK um „... ein Schreiben, in dem kategorisch festgestellt wird, daß ‚Burns Tractors' nicht in der Lage sind, Ersatzteile unmittelbar von Aylesbury oder Broxburn zu beziehen, sondern daß Ersatzteile nur über einen Sperry New Holland-Haupthändler zu bestellen sind." Ein dementsprechendes Schreiben wurde am 9. Februar 1981 versandt.

(39) Am 14. Februar 1981 warb SNH UK im „Scottish Farmer" folgendermaßen: „Vorsicht — Schützen Sie ihre Investition — kaufen Sie Ihre Sperry New Holland Mähdrescher nur von einem autorisierten Sperry New Holland Haupthändler. Dies wird sicherstellen, daß Ihre Investition durch eine Garantie, Nach-Verkaufs- und Serviceleistungen geschützt wird, welche nur von einem Sperry New Holland Händler erhältlich sind." Ähnliche Werbungen erschienen etwa zur gleichen Zeit in anderen Zeitschriften.

(40) Am 8. April 1981 teilte ein Angestellter von SNH dem schottischen SNH-Händlerverband im Zusammenhang mit „grauen" Einfuhren mit, daß er stark daran zweifle, ob letztlich Maschinen eingeführt würden. Sollten Einfuhren in das Gebiet der Händler stattfinden, legte er nahe, SNH umfas-

sende Einzelheiten einschließlich Seriennummern und sonstige Erkennungszeichen mitzuteilen.

(41) 1981 hatte SNH besonderen Erfolg mit einem seiner neuen Modelle, dem Mähdrescher 8080, und war nicht in der Lage, mit seiner Produktion allen Aufträgen nachzukommen. Ein später Auftrag von Van Driel über drei 8080-Mähdrescher wurde am 16. April mit einem Lieferangebot für November bestätigt — der Auftrag wurde rückgängig gemacht.

(42) Im Mai 1981 teilte der Burns beliefernde niederländische SNH-Händler diesem mit, daß im Laufe der letzten Monate Lieferverzögerungen aufgetreten seien. Burns seinerseits konnte einige Aufträge nicht mehr rechtzeitig ausführen.

(43) Im Mai 1981 wurden Burns Lastwagen auf der Autobahn verfolgt und von SNH UK-Händlern im Haufen zur Feststellung der Seriennummern untersucht.

(44) Am 21. Juli 1981 schrieb der Verkaufsleiter von SNH UK dem in Randnummer 38 genannten schottischen Händler folgendes: „Ich nehme an, daß Burns Glaubwürdigkeit jetzt in den Augen der Landwirte, die seine Preisangebote akzeptierten, eine gewisse Einbuße erlitten hat, da aus unseren Informationen hervorgeht, daß nur eine sehr begrenzte Zahl von Maschinen eingeführt wurde, und daß uns unser gemeinsames Vorgehen aus der Sicht unserer Kunden bei künftigen Geschäften zustatten kommt."

(45) Van Driel lieferte dem holländischen Händler zwei weitere Mähdrescher im Juli, einen im August und einen im November. Bei der Anhörung (Randnummer 11) teilte der Vertreter von SNH mit, daß dies in den betreffenden Monaten die einzigen von SNH an Van Driel gelieferten Maschinen gewesen seien, obwohl weitere Maschinen zur Verfügung standen und auch angeboten wurden.

(46) Am 8. Oktober 1981 hieß es in einem Fernschreiben von SNH NV an SNH D: „Van Driel und Van Dorsten teilt mit, daß er in den letzten vier Monaten keine Mähdrescher an ... (Name des betreffenden holländischen Händlers) ... geliefert habe."

(47) Am 17. Oktober 1981 teilte der Verkaufsleiter von SNH UK dem schottischen Händlerverband mit, daß SNH aufgrund der Informationen der britischen Händler, „geeignete Maßnahmen" gegenüber den liefernden Händlern in Europa getroffen habe.

(48) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte Van Driel, daß SNH ihm 1981 in der Tat nahegelegt habe, den niederländischen Händler nicht zu beliefern, da dieser nach dem Vereinigten Königreich ausführte, und daß er diese Vorhaltungen jedoch außer acht gelassen habe. Weitere Maschinen wurden geliefert (die Lieferungen vom August und November wurden genannt). Van Driel erklärte, daß er die Lieferungen an den niederländischen Händler im Jahr 1982 eingestellt habe, nachdem dieser die Schulden aus dem Jahr 1977 schließlich beglichen hatte. Zur Begründung hierfür nannte er dessen unzulängliche Zahlungen und mangelnde Berufsethik.

(49) SNH gibt zu, daß man Burns Lieferquelle nachgegangen und dann bei Van Driel gegen dessen Lieferungen an Burns protestiert habe, macht jedoch geltend, daß es sich hierbei, da Van Driel diesem Ansinnen nicht stattgab, um rein einseitige Maßnahmen handelte.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

Artikel 85 Absatz 1

(50) Nach Artikel 85 Absatz 1 sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, verboten.

(51) SNH und seine Abnehmer sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Die Vereinbarungen zwischen diesen Parteien schriftlich niedergelegt oder tatsächlich angewandt stellen Vereinbarungen zwischen Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 dar.

(52) Aus dem vorgenannten Sachverhalt geht hervor, daß die Verträge und vertraglichen Beziehungen von SNH mit seinen Kunden die Verpflichtung nicht zu exportieren oder den Export von Waren nicht zuzulassen umfaßte sowie auch andere Regelungen, die Parallelexporte von Waren behinderten. Diese stellen Verstöße gegen Artikel 85 Absatz 1 dar. Sie kamen in verschiedenen Formen vor, von denen ein Teil seitens SNH als Verstoß zugestanden wurde.

(53) Insbesondere der bis 1980 geltende belgische Vertrag verlangte von dem Vermittler, daß er in jeden, im Namen von SNH mit Kunden geschlossenen Kaufvertrag ein Ausfuhrverbot aufnahm. Eine Einschränkung der Freiheit des Käufers, sein Eigentum in der von ihm für richtig befundenen Weise zu veräußern, stellt regelmäßig eine Einschränkung des Wettbewerbs gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar, sofern der Handel zwischen Mitgliedstaaten durch eine solche Einschränkung beeinträchtigt wird (siehe Kerpen und Keren: Urteil des Gerichtshofes vom 14. 12. 1983 in der Rechtssache 319/82 — (Slg. 1983, S. 4173)).

(54) Besonders zu erwähnen ist der Bonus, den Van Driel erhielt, wenn von ihm nachgewiesen wurde, daß keine weitere Ausfuhr stattgefunden hatte. SNH macht geltend, daß es Unternehmen erlaubt sein müsse, sich an örtliche Umstände anzupassen. Darüber hinaus habe die Kommission anerkannt, daß ausschließliche und selektive Vertriebssysteme vorteilhaft sein können. Wenn es rechtmäßig sei, eine aktive Vermarktung außerhalb eines Gebietes zu untersagen, so müßte logischerweise eine aktive Vermarktung innerhalb des Gebietes auch belohnt werden können.

(55) Dieser Einlassung kann dann nicht gefolgt werden, wenn die in Frage stehenden Anreize Hindernisse für den innergemeinschaftlichen Handel bezwecken oder zur Folge haben. Händler müssen das Recht haben, Landwirte aus anderen Vertriebsgebieten zu beliefern oder durch den Entzug von Boni bestraft zu werden. Daher sind Vereinbarungen oder Praktiken betreffend Boni verboten, die die Bedingung enthalten, daß die Maschine nachfolgend vom Kunden nicht exportiert wird. Gleiche Erwägungen könnten gelten für eine Bedingung, wonach die Maschine für den Gebrauch innerhalb des Gebietes des Händlers zuzulassen oder der Garantieservice innerhalb jenes Gebietes durchzuführen ist.

(56) Der unmittelbar mit der Beschwerde Burns zusammenhängende Sachverhalt (Randnummern 32 ff.) stellt sich komplex dar. So hätten wenigstens einige der von Burns bestellten Mähdrescher nicht geliefert werden können, weil SNH sie nicht vorrätig hielt (Randnummer 41). SNH unternahm zuerst Schritte zum Aufspüren der Lieferquellen von Burns und trat dann an Van Driel heran mit dem Ziel, den betroffenen holländischen Händler auszuschalten. Es gab andere Tatsachen (seit langem fällige Forderungen und eine bestrittene Behauptung, daß Seriennummern gefälscht worden seien — (Randnummern 33 und 34)), die in Van Driel unabhängig von der Einflußnahme seitens SNH möglicherweise den Wunsch erweckten, diesen Händler nicht mehr zu beliefern. Auf der anderen Seite schloß der Umstand, daß Van Driel mit diesem Händler auf der Basis Zahlung bei Auftragserteilung abschloß, das Risiko von Zahlungsrückständen für die Zukunft aus (Randnummer 33). Darüber hinaus war dieser Händler sein wichtigster Kunde (Randnummer 33), den Van Driel weiterhin zu beliefern wünschte, jedenfalls solange bis er entdeckte, daß dieser die Quelle für Burns Belieferung war (Randnummer 37). Die Kommission kommt daher zu dem Schluß, daß Van Driels Entscheidung, die Lieferungen von Mähdreschern an den holländischen Händler zu reduzieren und letztlich einzustellen, insgesamt die Folge der Einflußnahme seitens SNH war und eine Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 darstellt. Darüber hinaus unternahm SNH UK weitere Schritte gegenüber Händlern im Vereinigten Königreich, um Burns in Mißkredit zu bringen (Randnummern 38, 39 und 44).

(57) Das vorstehend untersuchte Vorhaben von SNH bezweckte und bewirkte die Verhinderung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes und hatte einen direkten und tatsächlichen Einfluß auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten.

Artikel 85 Absatz 3

(58) Der von SNH im Vereinigten Königreich verwendete Vertrag war bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 im Hinblick auf eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag angemeldet worden. Die in der Bundesrepublik Deutschland, Italien und Belgien verwendeten Verträge waren jedoch nicht angemeldet worden. Auch für den angemeldeten Vertrag kann keine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 gewährt werden, da ein solches ausdrückliches Ausfuhrverbot keine der Bedingungen für die Gewährung einer Freistellung erfüllt.

Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(59) Nach Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 des Vertrages feststellt, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

(60) Es erscheint erforderlich, SNH, Van Driel und Condellis zu verpflichten, alle innergemeinschaftlichen Vertriebsbeschränkungen aus ihren Vereinbarungen und Verhaltensweisen zu beseitigen und davon abzusehen, solche Einschränkungen auf andere Weise erneut einzuführen.

Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(61) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen Geldbußen in Höhe von eintausend bis einer Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(62) In Beurteilung des vorliegenden Sachverhalts vertritt die Kommission die Auffassung, daß — obwohl SNH-Händler in der oben dargelegten Weise an den Zuwiderhandlungen beteiligt waren — nur gegen SNH selbst eine Geldbuße festgesetzt werden sollte. Im Hinblick auf die Verteilung der Funktionen und Verantwortlichkeiten bei SNH (Randnummern 1 bis 3) sollte die Geldbuße SNH NV auferlegt werden. Wo Händler, wie beispielsweise Van Driel, Maßnahmen zur Beschrän-

kung der Ausfuhren trafen, handelten sie unter Zwang und gegen ihre eigenen wirtschaftlichen Interessen. Darüber hinaus lagen ihre Verletzungshandlungen zeitlich vor der Veröffentlichung der Entscheidung 85/79/EWG der Kommission vom 14. Dezember 1984 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/30.809 — John Deere) (1), und das die Verletzung darstellende Verhalten von Condellis begann vor dem Beitritt Griechenlands und wurde nur für eine relativ kurze Zeit nach dem Eintritt Griechenlands in den Gemeinsamen Markt fortgesetzt.

(63) SNH hat eine schwere Zuwiderhandlung begangen, da es den Wettbewerb zwischen den SNH-Erzeugnissen vertreibenden Händlern, aus dem den Verbrauchern in allen Mitgliedstaaten wesentliche Vorteile zugeflossen wären, behinderte. Abgesehen von der Art einer solchen Zuwiderhandlung an sich muß die Kommission den Umfang des SNH-Geschäfts und die Bedeutung dieses Unternehmens in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft als Hersteller von Mähdreschern berücksichtigen.

(64) Die Zuwiderhandlungen begannen im Vereinigten Königreich im Jahr 1973, in der Bundesrepublik Deutschland 1976, in Italien im Dezember 1980, in den Niederlanden spätestens 1980 und in Belgien mindestens ab 1975. Was Belgien betrifft dauerte die Zuwiderhandlung bis 1980, als ein neuer Vermittlervertrag in Kraft trat, welcher die Freiheit des Endabnehmers zur Ausfuhr nicht einschränkte. In der Bundesrepublik Deutschland dagegen waren vertragliche Ausfuhrverbote bis 1981 in Kraft; in Italien bis 1982. Alle vertraglichen Zuwiderhandlungen wurden im April 1983 abgestellt, als SNH beschloß, eine mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft im Einklang stehende Vertriebspolitik zu verfolgen.

(65) Das vertragliche Ausfuhrverbot im Vereinigten Königreich ist in Klausel 17 der Vereinbarung enthalten, die der Anmeldung vom 29. Juni 1973 als Anlage beilag. Weil diese Anmeldung vor dem Ende der nach dem Eintritt des Vereinigten Königreichs in die Europäischen Gemeinschaften folgenden 6monatigen, am 30. Juni 1973 endenden Karenzzeit für die Anmeldung bestehender Vereinbarungen erfolgte, kann für Aktivitäten, die sich innerhalb der in der Vereinbarung beschriebenen Grenzen halten, keine Geldbuße verhängt werden. Es ist festzuhalten, daß sich in Abschnitt III der Anmeldung, der eine Auflistung der Beschränkungen verlangt, kein Verweis auf die Klausel 17 findet und daß die Existenz der Klausel insoweit stillschweigend verneint wird, als in Abschnitt IV unterstellt wird, daß der Handel zwischen den Mitgliedstaaten nicht betroffen ist und in Abschnitt V, daß die Vereinbarung kraft der Verordnung Nr. 67/67/EWG (2) freigestellt ist; tatsächlich erklärt die Verordnung eine solche Klausel für unzulässig.

Die Kommission hat indessen nicht den formellen Standpunkt eingenommen, daß die Anmeldung gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 27 der Kommission (3) unwirksam, oder im Sinne von Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 unrichtig oder entstellt war, und beabsichtigt auch jetzt nicht, im Hinblick auf diese vertragliche Ausfuhrbeschränkung Geldbußen zu verhängen. Die Kommission hat daher und trotz der Tatsache, daß es andere, nicht von der Anmeldung gedeckte Aktivitäten gab (vgl. Randnummern 24, 38, 39, 43 und 44) bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße die Verkäufe im Vereinigten Königreich aus dem relevanten Umsatz im Gemeinsamen Markt ausgenommen.

(66) Die Kommission hat auch erwogen, ob ihr Versäumnis, vor 1980 gegen dieses Ausfuhrverbot vorzugehen (oder vor 1983 gegen das modifizierte, 1980 angemeldete Verbot), irgendeine weitreichende Bedeutung hat. SNH machte in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte unter Hinweis auf die Entscheidung 76/353/EWG der Kommission vom 17. Dezember 1975 betreffend ein Verfahren nach Artikel 86 des EWG-Vertrags (IV/26.699 — Chiquita) (4) geltend, daß „... SNH davon ausgehen durfte (mindestens bis Mai 1980), daß ein den Händlern auferlegtes pauschales Ausfuhrverbot als mit Artikel 85 Absatz 1 vereinbar anzusehen ist". SNH wurde darauf aufmerksam gemacht (siehe Randnummern 18 und 20), daß Unterlagen, die SNH selbst vorgelegt hat, um die Kommission bei der Feststellung des Sachverhalts zu unterstützen (siehe Randnummer 13), zeigen, daß SNH-Angestellte anderswo sich nicht durch die Anmeldung für das Vereinigte Königreich hatten verleiten lassen (selbst wenn sie davon wußten); tatsächlich war ihnen sehr wohl bekannt, daß Ausfuhrverbote gegen das Gemeinschaftsrecht verstoßen. Weiterhin argumentiert SNH, daß die Ausfuhrverbote, selbst wenn deren Illegalität bekannt gewesen sei — kraft der erfolgten Anmeldung — auch außerhalb des Vereinigten Königreichs ausgeführt werden durften (auch insoweit Chiquita zitierend) (Randnummer 19). In jener Entscheidung hat die Kommission festgestellt, daß „... obwohl nur die allgemeinen Bedingungen für die Niederlande ..." angemeldet worden waren, diejenigen in anderen Mitgliedstaaten „... im wesentlichen dieselben sind. U.B.C. (United Brands Company) kann daher vernünftigerweise erwogen haben, daß die Anmeldung alle ihre generellen Verkaufsbedingungen erfaßte". Es ist jedoch festzuhalten, daß die Kommission im Fall Chiquita tatsächlich Geldbußen verhängte in bezug auf andere Aktivitäten einschließlich solcher

(1) ABl. Nr. L 35 vom 7. 2. 1985, S. 58.
(2) ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.
(3) ABl. Nr. 35 vom 10. 5. 1962, S. 1118/62.
(4) ABl. Nr. L 95 vom 9. 4. 1976, S. 1.

in den Niederlanden, die nicht von den allgemeinen Verkaufsbedingungen erfaßt waren. Es ist weiterhin festzuhalten, daß SNH in vielfältiger Weise — sowohl vertraglich wie außervertraglich — handelte, um Ausfuhren zu verbieten, und daß die von SNH in anderen Mitgliedstaaten verwendeten Verträge im wesentlichen nicht dieselben wie der im Vereinigten Königreich waren. Tatsächlich erscheint die Anmeldung für das Vereinigte Königreich als die einer existierenden Vereinbarung kurz vor Ablauf der Karenzzeit ohne jeden Gedanken oder Hinweis, daß es sich um einen Mustervertrag zur Verwendung anderswo handeln sollte. Die Kommission ist daher nicht der Auffassung, daß der Anmeldung für das Vereinigte Königreich eine weitere Immunitätswirkung zukommt.

(67) SNH beruft sich ferner darauf, daß die geänderte Vereinbarung aus dem Jahr 1980 für SNH UK vorsieht, einen Ausgleich zugunsten eines zugelassenen Händlers zu gewähren für den Fall, daß ein zweiter solcher Händler im Gebiet des ersten Verkäufe tätigt. Ferner sei vorgesehen, daß der die Bedingungen nichteinhaltende Händler bestraft werde. Um den Vertragsverstoß zu belegen, sei es erforderlich gewesen, die Seriennummer festzustellen. SNH macht geltend, daß die Feststellung von Seriennummern hierdurch vor Geldbußen geschützt sei. Die Kommission räumt ein, daß die Feststellung von Seriennummern aufgrund eines Ausgleichsverlangens durch einen anderen SNH UK-Händler auf diese Weise geschützt wird, nicht jedoch die aufeinander abgestimmte Feststellung und Meldung von Seriennummern zu dem Zweck, außerhalb des Vereinigten Königreichs die Quelle von Paralleleinfuhren zu ermitteln.

(68) Auf der anderen Seite hat SNH aktiv und freiwillig Informationen zur Verfügung gestellt, um die gegen sie gerichteten Vorwürfe festzustellen. SNH hat ferner vor Eröffnung des Verfahrens, aber nach Beginn der Untersuchungen, seine Mitarbeiter angewiesen, die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft einzuhalten. Darüber hinaus befindet sich der Landmaschinensektor in Schwierigkeiten. Bei der Entscheidung über die Höhe der Geldbuße hat die Kommission diese Umstände berücksichtigt —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Vereinbarungen zwischen Sperry New Holland mit seinen Abnehmern im Gemeinsamen Markt einschließlich seinen Alleinvertriebshändlern in den Niederlanden und Griechenland — Van Driel und Condellis —, schriftlich niedergelegt oder tatsächlich angewandt, mit dem Zweck oder mit der Wirkung, die Verkäufe eines Abnehmers außerhalb des Mitgliedstaats, in dem er ansässig ist, zu untersagen, zu beeinträchtigen oder zu benachteiligen sowie das Verlangen nach solchen Untersagungen, Beeinträchtigungen oder Benachteiligungen stellen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags dar.

Artikel 2

Eine Freistellung aufgrund von Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag für die unter die Anmeldung vom 29. Juni 1973 fallenden Vereinbarungen wird nicht gewährt.

Artikel 3

Sofern dies nicht bereits geschehen ist, stellen die Unternehmen die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab. Außerdem wird es ihnen untersagt, künftig Maßnahmen zu treffen, die das gleiche bezwekken oder bewirken.

Artikel 4

Hinsichtlich der in Artikel 1 bezeichneten Zuwiderhandlungen, mit Ausnahme derjenigen, die durch die Anmeldung vom 29. Juni 1973 gedeckt sind, wird gegen Sperry New Holland — Sperry NV eine Geldbuße in Höhe von 750 000 ECU, d. h. 33 604 200 bfrs, festgesetzt. Diese Geldbuße ist binnen drei Monaten nach dem Tag der Zustellung dieser Entscheidung auf das Konto der Kommission der Europäischen Gemeinschaften bei Kredietbank, Agentschap Schuman (Kontonummer 426-4403001-52), Schumanplein 2, B-1040 Brüssel, zu zahlen.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. P. J. Condellis SA
   Orfeosstraat, 125
   Rouf
   PO Box 91
   Athen;

2. Sperry New Holland — Sperry NV
   Leon Claesstraat 3A
   B-8210 Zedelgem;

3. G. W. Van Driel en Van Dorsten
   PO Box 1
   Stationsweg 17
   NL-2130 XC Hoofddorp.

Diese Entscheidung ist nach Artikel 192 des EWG-Vertrags vollstreckbar.

Brüssel, den 16. Dezember 1985

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission