BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 16 december 1985

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

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Slechts de teksten in de Engelse, Griekse en Nederlandse taal zijn authentiek)

(85/617/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 Griekenland, en met name op de artikelen 3, lid 1, en 15, lid 2,

Gezien het verzoek om vaststelling van een inbreuk overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17, op 17 december 1982 ingediend door W. Burns Tractors Ltd te Peebleshire, Schotland,

Gezien de aanmelding op 29 juni 1973 overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 betreffende een overeenkomst tussen Sperry New Holland UK en haar dealers,

Gezien het besluit van de Commissie van 5 september 1984 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld hun standpunt kenbaar te maken ter zake van de punten van bezwaar welke door de Commissie in aanmerking waren genomen, overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening nr. 99/63/EEG van de Commissie van 25 juli 1963 inzake het horen van belanghebbenden als bedoeld in artikel 19, leden 1 en 2, van Verordening nr. 17 van de Raad (2);

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

De partijen

(1) Sperry New Holland is een divisie van de Sperry Corporation die een naamloze vennootschap is met zetel in Pennsylvania, Verenigde Staten van Amerika. De geconsolideerde inkomsten van de Sperry Corporation bedroegen in 1984 ongeveer 5 miljard US-dollar, 15 % daarvan (728,5 miljoen US-dollar) bijgedragen door Sperry New Holland. Sperry New Holland is een van de vooraanstaande producenten van maaidorsmachines en andere landbouwmachinerie. In 1984, naar algemeen oordeel een moeilijk jaar voor fabrikanten van landbouwmachinerie, realiseerde Sperry New Holland in de gehele wereld 71,8 miljoen US-dollar winst. Haar omzet aan deze machinerie op de gemeenschappelijke markt bedroeg in 1984 ... Ecu (3) (of ... Ecu exclusief de omzet in het Verenigd Koninkrijk).

(2) De voornaamste dochtermaatschappij van Sperry in de landbouwmachinesector in de Gemeenschap is Sperry New Holland — Sperry NV (SNH NV), gevestigd te Zedelgem in België. SNH NV vervaardigt o.a. maaidorsers en is verantwoordelijk voor de afzet van Sperry New Holland-produkten in België uit hoofde van vertegenwoordigingsovereenkomsten met haar dealers.

(3) SNH NV is ook verantwoordelijk voor de coördinatie van de activiteiten van andere dochtermaatschappijen van Sperry New Holland in de Gemeenschap. Dit zijn:

i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks (ook verantwoordelijk voor de Ierse Republiek) (SNH UK),

ii) Sperry New Holland SA, Parijs, Frankrijk (SNH F),

iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Bondsrepubliek Duitsland (SNH D),

iv) Sperry New Holland, Divisione della Sperry SpA, Milaan, Italië (SNH I).

De bovengenoemde vennootschappen benoemen dealers in hun respectieve territoria, die vervolgens de Sperry New Holland-produkten rechtstreeks aan de landbouwer verkopen.

Sperry New Holland, een divisie van de Sperry Corporation, wordt, tezamen met SNH NV en de andere hierboven genoemde dochtervennootschappen via welke zij opereert, hierna collectief en individueel aangeduid als SNH, tenzij anders wordt vermeld.

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. 127 van 20. 8. 1963, blz. 2268/63.
(3) Op grond van artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17 worden zakengeheimen niet in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* bekendgemaakt.

(4) In landen waar SNH niet tegenwoordig is, heeft SNH NV nationale alleenverkopers benoemd. Dit zijn:

i) A. Blom, Skanderborg, Denemarken,

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

iii) G. W. Van Driel en Van Dorsten, Hoofddorp, Nederland (Van Driel),

iv) P. J. Condellis SA, Athene, Griekenland (Condellis).

Om de redenen die hieronder zijn uiteengezet is deze beschikking gericht tot SNH NV, als voornaamste dochter op de gemeenschappelijke markt, Van Driel en Condellis.

(5) Klaagster in deze procedure, W. Burns Tractors Ltd, is een dealer in Fiat-trekkers, gevestigd in Peebleshire, Schotland. Bovendien doet W. Burns op grote schaal zaken met een groot assortiment landbouwmachinerie van alle fabrikaten, met een totale jaaromzet in de regio van . . . pond sterling.

Het produkt en de markt

(6) Het betrokken produkt is het type landbouwmachinerie dat door SNH wordt verkocht. Er bestaat een grote verscheidenheid aan landbouwmachinerie, een deel daarvan wordt gefabriceerd door specialisten. Sommige fabrikanten fabriceren een groot assortiment. Daarenboven fabriceren sommige autofabrikanten, die overigens geen belangen in de sector bezitten, landbouwtrekkers. SNH fabriceert een grote verscheidenheid aan machinerie, maar geen trekkers.

(7) Landbouwmachinerie wordt gewoonlijk door een landbouwer gekocht bij een erkende plaatselijke dealer. Deze machinerie wordt gewoonlijk gedurende slechts een korte periode van het jaar intensief gebruikt (maaidorsers bv. alleen in het oogstseizoen). Het is daarom voor landbouwers van belang over service te kunnen beschikken en voor fabrikanten, als SNH, om een net van dealers te bezitten dat deze service kan bieden. De structuur van het afzetsysteem van SNH via groothandelsfilialen of zelfstandige nationale dealers die aan plaatselijke dealers leveren, is hierboven omschreven.

(8) Eveneens wegens het seizoengebonden gebruik van deze machinerie, volgt de planning van de verkoop en de produktie een jaarlijkse cyclus. De dealers plaatsen hun orders of geven hun prognoses voor orders in september/oktober en de fabrikanten stellen op basis daarvan hun eerste produktieplannen op. Het is dus kenmerkend dat SNH deze plannen aan de hand van de binnengekomen orders in november/december en wellicht opnieuw in de lente kan herzien, indien deze orders de prognoses overtreffen en de produktiecapaciteit het toestaat.

De procedure

(9) Op 29 juni 1973 meldde SNH UK de standaardovereenkomst aan welke door haar in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast. De Commissie maakte op 24 april 1980 haar opmerkingen over deze overeenkomst; SNH UK diende op 20 november 1980 een herziene overeenkomst in.

(10) Op 17 december 1982 diende de heer W. Burns een formele klacht bij de Commissie in over de activiteiten van SNH. Deze klacht had met name betrekking op gebeurtenissen die ongeveer achttien maanden tevoren hadden plaatsgevonden en informeel reeds aan de Commissie waren medegedeeld. De heer Burns klaagde dat SNH een Nederlandse SNH-dealer had verhinderd voort te gaan met de levering van maaidorsers aan hem en met name een overeenkomst inzake de levering van SNH-maaidorsers na te komen. Burns beweerde dat SNH's optreden zich uitte in op Van Driel uitgeoefende pressie om niet verder met de Nederlandse dealer te handelen, wegens diens relaties met importeurs als hijzelf. Burns verklaarde dat het optreden van SNH hem had blootgesteld aan schadevergoedingsacties bij de Schotse rechter, waartegen hij zich, naar hij verwachtte, niet met succes zou kunnen verweren.

(11) Na de klachten van de heer Burns verrichtte de Commissie tussen oktober 1982 en maart 1983 zes verificaties bij SNH en haar dealers. Bij deze inspecties werden afschriften verkregen van documenten die betrekking hadden op grensoverschrijdende verkopen.

(12) Op 9 februari 1983 zond de Commissie SNH UK een brief met de mededeling dat de herziene overeenkomst uit 1980 (punt 9) nog concurrentiebeperkingen bevatte.

(13) Op een bijeenkomst met de diensten van de Commissie op 3 juni 1983 erkende SNH dat er althans in Duitsland en Italië inbreuken op de concurrentieregels hadden plaatsgehad en op 16 juni 1983 legde SNH vrijwillig verdere documenten over, voornamelijk van de Duitse en Italiaanse dochters, die grosso modo informatie die reeds in het bezit van de Commissie was, bevestigden. De Commissie kon derhalve de voorgenomen inspectie in Italië achterwege laten.

(14) Terzelfder tijd, juni 1983, zond SNH NV haar dealers in de verschillende Lid-Staten een circulaire. Daarin was de inhoud van een verklaring van beleid en richtlijnen afgedrukt, welke SNH NV's sales-manager zijn personeel en de verkoopdirecteuren van SNH-dochtermaatschappijen binnen de gemeenschappelijke markt op 23 april 1983 had toegezonden. In deze verklaring geeft SNH concrete voorbeelden van gedragingen die inbreuk

lijken te maken op artikel 85 en dringt de firma er bij personeel en dealers op aan, zich van dergelijke gedragingen te onthouden. SNH heeft voorts een reeks overeenkomsten aangemeld ter vervanging van de vroeger geldende. Over de verenigbaarheid van deze nieuwe overeenkomsten met de communautaire concurrentieregels gaat deze procedure niet.

(15) Op 11 januari 1985 zond de Commissie SNH, Van Driel en Condellis een mededeling van punten van bezwaar. Juristen die SNH en Van Driel vertegenwoordigen raadpleegden het dossier van de Commissie later in dezelfde maand.

(16) Op 4 maart 1985 antwoordt Van Driel, op 27 maart Condellis en op 9 april SNH op de mededeling van punten van bezwaar onder toezending van verdere documenten.

(17) Op 25 juli 1985 namen SNH en Burns met hun rechtskundige raadslieden alsmede raadslieden die Van Driel vertegenwoordigden deel aan een hoorzitting.

(18) Op 29 juli 1985 wees de Commissie SNH en Van Driel per brief op verdere documenten die zij reeds hadden geraadpleegd maar die niet eerder specifiek waren vermeld als relevant voor deze punten van bezwaar en voor de antwoorden van SNH en Van Driel.

(19) Op 30 augustus 1985 gaf SNH commentaar op de bescheiden die in die brief onder haar aandacht waren gebracht.

(20) Op 15 oktober 1985 wees de Commissie SNH per brief op reeds geïnspecteerde documenten die een briefwisseling vormden, op een deel waarvan op de hoorzitting commentaar geleverd was.

(21) Op 28 oktober 1985 werd de ontvangst van deze brief bevestigd.

De verkooppraktijken van SNH vóór 1983

(22) Uit de in de punten 11, 13 en 16 bedoelde documenten blijkt dat de door SNH in het Verenigd Koninkrijk en in Griekenland berekende prijzen algemeen aanzienlijk hoger lagen dan elders op de gemeenschappelijke markt (het pond sterling schommelde in deze periode aanzienlijk en de prijzen in het Verenigd Koninkrijk waren bijgevolg gedurende korte tijd lager dan de prijzen elders). Deze prijsverschillen leidden tot nevenhandel. De nationale dealers of de plaatselijke verkopers die door deze handel werden getroffen vroegen SNH hun dezelfde lagere prijzen te berekenen als aan de dealers of verkopers in de Lid-Staten van waaruit nevenhandel afkomstig was, dan wel althans de nevenhandel te verhinderen.

(23) Uit de documenten blijkt dat SNH van tijd tot tijd met tegenzin tijdelijke kortingen verleende. Er blijkt echter eveneens uit dat SNH in een aantal overeenkomsten binnen de gemeenschappelijke markt reeds vanaf 1973 tot 1983 contractuele exportverboden had opgenomen en dat, nog geheel afgezien van de condities in haar overeenkomsten, SNH's betrekkingen met haar dealers een groot aantal gedragingen omvatten die ten doel, en, althans tot op zekere hoogte, tot gevolg hadden dat de handel tussen Lid-Staten werd verhinderd of belemmerd en dat van de nationale dealers werd verlangd met hun plaatselijke dealers hetzelfde te doen. De hiernavolgende punten geven een korte beschrijving van een aantal van deze overeenkomsten of gedragingen.

(24) In het Verenigd Koninkrijk bevatte de in 1973 aangemelde overeenkomst een exportverbod. Dit werd in 1980 in dier voege gewijzigd, dat de dealers orders van landbouwers buiten het Verenigd Koninkrijk in ontvangst mochten nemen, maar de export naar dealers verboden bleef. Voorts ondernam SNH, buiten haar contractsvoorwaarden om, maar in samenhang met haar contractuele relaties met haar dealers, stappen om nevenhandel te verhinderen. Er waren advertenties en speciale bonussen voor dealers die nevenimporteurs concurrentie aandeden; SNH UK schakelde dealers in om de bronnen van nevenimport op te sporen door de serienummers op te geven zodat SNH deze bronnen elders kon afsnijden; zij trachtte ook gebruik te maken van garanties of van haar macht om levering van vervangingsonderdelen te weigeren om nevenimporteurs in diskrediet te brengen.

(25) In Duitsland bestond een contractueel verbod voor dealers om te exporteren van 1976 tot 1981. Export werd beschouwd als een ernstige contractbreuk die de onmiddellijke opzegging van de dealersovereenkomst rechtvaardigde. Werd er niet opgezegd, dan kon SNH D de gebruikelijke detailhandelsbonus voor export weigeren.

(26) In Italië was SNH reeds in mei 1978 bezorgd over export van maaidorsers door haar dealers naar Griekenland. In december 1980, kort voor de toetreding van Griekenland tot de Gemeenschap op 1 januari 1981, zond SNH I haar dealers een circulaire waarin deze werden verzocht hun activiteiten tot hun eigen territoria te beperken. Uit latere stappen van SNH I blijkt dat dit verzoek neerkwam op een exportverbod. Het optreden van SNH I beoogde ten dele tegemoet te komen aan de bezwaren van Condellis over nevenimport naar Griekenland. Condellis' bezwaren (de Commissie beschikt over documenten van november 1980 tot mei 1982) werden geuit in de vorm van verzoeken aan SNH NV om hetzij haar prijzen zo laag te

stellen dat Condellis kon concurreren met offerten van SNH-dealers buiten Griekenland hetzij die dealers te verbieden naar Griekenland te exporteren.

(27) In België zijn de overeenkomsten die door SNH NV zijn gesloten voor de afzet van haar produkten in België bedoeld om een vertegenwoordigingsrelatie in het leven te roepen. In de versie van het vertegenwoordigingscontract dat van uiterlijk 1975 tot 1980 gold, moest de vertegenwoordiger een ondubbelzinnig exportverbod opnemen in iedere verkoopovereenkomst die namens SNH NV werd aangegaan. De verplichting niet te exporteren in deze verkoopovereenkomst werd onderstreept door een beding dat bij rechtstreekse of indirecte wanprestatie de gehele koopsom versneld moest worden betaald.

(28) In Nederland had Van Driel te lijden onder nevenhandel uit o.a. Duitsland. Hij schreef dit toe aan het feit dat SNH in Duitsland lagere prijzen berekende. Van Driel vroeg om bescherming door lagere prijzen of een verbod op nevenhandel uit Duitsland, met het argument dat hijzelf b.v. zijn dealers verbood naar België te exporteren. SNH gaf gedurende een aantal maanden Van Driel alleen een bonus wanneer deze bewees dat de machine niet door hem of door een afnemer van Van Driel was geëxporteerd.

(29) Uit de documenten blijkt ook dat SNH zeker reeds in 1979 besefte dat zulk een gedrag in strijd was met de gemeenschappelijke concurrentieregels.

(30) Er zijn de Commissie anderzijds geen bewijzen bekend van specifieke voorbeelden van exportbeperkingen in verband met de overeenkomsten en de gedragingen waarbij deze in Denemarken of Luxemburg werden tenuitvoergelegd.

De klacht

(31) Het voornaamste bewijsmateriaal inzake de klacht is o.a. het volgende.

(32) Burns dreef intensief handel, voornamelijk met export van tweedehands en import van grotendeels nieuwe landbouwmachinerie van uiteenlopende merken. Een Nederlandse dealer in SNH-machinerie was één van de voornaamste export-klanten van Burns. In 1980 sprak Burns af, nieuwe SNH-machines van deze Nederlandse dealer te importeren.

(33) De Nederlandse dealer was Van Driels grootste klant. In 1977 kocht de dealer 60 maaidorsers bij één bestelling voor verkoop in Turkije (dit is van betekenis voor de latere transacties van Van Driel met deze firma). De verkoop werd verhinderd. De dealer kon niet betalen. Er werd tenslotte een regeling getroffen om de schuld te voldoen via een toeslag op alle latere bestellingen, die zelf in contanten moesten worden betaald.

(34) In 1980 verkocht de dealer enkele combines die in 1977 of 1979 in Turkije waren vervaardigd met serienummers die aangaven dat zij in 1980 waren gefabriceerd. SNH en Van Driel beschuldigden de dealer en de dealer SNH of Van Driel van de verwisseling der nummers.

(35) In december 1980 en januari 1981 maakte Burns reclame voor nieuwe SNH-machines tegen gunstige prijzen.

(36) Op 23 januari 1981 schreef de marketingdirector van SNH UK aan de marketingdirector van SNH NV: „Wij moeten nu een machine thuisbrengen die is geïmporteerd en in de detailhandel verzeild, ten einde de bron vast te stellen".

(37) Op 2 februari 1981 vond bij een bezoek van Van Driel aan SNH in de Verenigde Staten van Amerika een gesprek plaats over verkopen door de Nederlandse dealer naar Turkije (SNH had in Turkije een vertegenwoordiger benoemd en wilde niet dat Van Driel voor export naar Turkije leverde). Van Driel wilde SNH ervan overtuigen dat zijn klant een betere afzetgelegenheid in Turkije opleverde dan de officiële importeur.

(38) Op 6 februari 1981 vroeg een Schotse SNH-dealer de verkoopmanager van SNH UK om „... een brief waarin categorisch werd vastgesteld dat Burns Tractors geen reserveonderdelen rechtstreeks uit Aylesbury of Broxburn kan verkrijgen en dat alle reserveonderdelen dienen te worden besteld via een franchise van een hoofddealer van Sperry New Holland". Deze brief werd geschreven op 9 februari 1981.

(39) Op 14 februari 1981 plaatste SNH UK in de „Scottish Farmer" een advertentie met de tekst: „Opgelet — Bescherm uw investering — koop uw Sperry New Holland-combines alleen bij een erkende Sperry New Holland-hoofddealer. Dit waarborgt dat uw investering beschermd is door de volle garantie en service die alleen bij uw Sperry New Holland-dealer worden verleend". Soortgelijke advertenties verschenen rond die tijd in andere tijdschriften.

(40) Op 8 april 1981 deelde een werknemer van SNH de Schotse Dealers Associatie van SNH aangaande „grijze" import mede dat hij sterk betwijfelde of er uiteindelijk wel eenheden zouden worden geïmporteerd. Hij stelde voor om, mochten er in het aan een dealer toegewezen gebied exemplaren aankomen, daarover alle bijzonderheden met

inbegrip van het serienummer en andere identificatietekens aan SNH toe te zenden.

(41) In 1981 boekte SNH grote successen met één van haar nieuwe modellen, de maaidorser 8080, zodat zij niet aan alle orders kon voldoen. Een late bestelling van Van Driel van drie 8080ers werd op 16 april bevestigd met het aanbod in november te leveren; de bestelling werd geannuleerd.

(42) In mei 1981 deelde de Nederlandse SNH-dealer die aan Burns leverde de laatstgenoemde mede dat hij de maand tevoren vertragingen was gaan oplopen bij levering. Burns zelf begon bepaalde bestellingen te laat op te leveren.

(43) In mei 1981 werden vrachtauto's van Burns op de autoweg gevolgd en in de haven door dealers van SNH UK doorzocht op zoek naar serienummers.

(44) Op 21 juli 1981 schreef de salesmanager van SNH UK de in punt 38 genoemde Schotse dealer: „de geloofwaardigheid van Burns lijkt mij nu enigzins geschaad in de ogen van agrarische afnemers die offerten van hem aannamen, omdat uit onze inlichtingen blijkt dat slechts een zeer beperkt aantal is geïmporteerd en dat onze gemeenschappelijke actie in de ogen van onze klanten voor toekomstige transacties een goede indruk zal hebben gemaakt".

(45) Van Driel leverde de Nederlandse dealer nog twee maaidorsers in juli, één in augustus en één in november. Op de hoorzitting (zie punt 11), zei de vertegenwoordiger van SNH dat deze de enige machines waren die door SNH in die maanden aan Van Driel waren geleverd, hoewel nog machines beschikbaar waren die hem waren aangeboden.

(46) Op 8 oktober 1981 stond in een telex van SNH NV aan SNH D: „Van Driel en Van Dorsten verklaren dat zij in de afgelopen vier maanden geen combines aan ... (de naam van de betrokken Nederlandse dealer) hebben verkocht".

(47) Op 17 oktober 1981 deelde de salesmanager van SNH UK de Scottish Dealers Association mede dat SNH, op grond van informatie van Britse dealers, „gepaste actie" had ondernomen bij de leverende dealers in Europa.

(48) Van Driel verklaart in zijn antwoord op de mededeling van punten van bezwaar dat hij inderdaad in 1981 van SNH de instructie ontving om de Nederlandse dealer niet te leveren omdat deze naar het Verenigd Koninkrijk exporteerde, maar dat hij deze instructie heeft genegeerd. De levering van machines ging door (leveranties in augustus en november werden genoemd). Van Driel zei dat hij de Nederlandse dealer in 1982 niet meer bevoorraadde, nadat deze ten slotte zijn schuld uit 1977 had betaald, wegens diens slechte betalingsgewoonten en zakenmanieren.

(49) SNH erkent dat zij de leverantiebron van Burns is nagegaan en vervolgens druk op Van Driel heeft uitgeoefend om de bevoorrading te staken, maar zij beweert dat het, omdat Van Driel zich daarnaar niet voegde, bij louter eenzijdige daden is gebleven.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

Artikel 85, lid 1

(50) Artikel 85, lid 1, bepaalt dat alle overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst verboden zijn.

(51) SNH en haar klanten zijn ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1. De overeenkomsten tussen deze partijen zijn, zoals zij op schrift staan of worden toegepast, overeenkomsten tussen ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1.

(52) Uit de bovenvermelde feiten blijkt dat de overeenkomsten en de contractuele relaties van SNH met haar afnemers de verplichting bevatten om niet te exporteren of de export van de produkten toe te staan, alsmede andere bepalingen waardoor nevenhandel in de produkten werd tegengegaan. Dit waren inbreuken op artikel 85, lid 1. Zij namen uiteenlopende vormen aan. Van sommige ervan erkent SNH dat het inbreuken waren.

(53) Met name stond in het Belgische vertegenwoordigingscontract dat tot 1980 gold dat de vertegenwoordiger een exportverbod moest opnemen in ieder verkoopcontract dat namens SNH met afnemers werd gesloten. De beperking van de vrijheid van de afnemer om zijn eigendom te vervreemden zoals hem goeddunkt levert een beperking van de mededinging op in de zin van artikel 85, lid 1, indien deze beperking de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloedt (zie Kerpen and Kerpen: Arrest van 14. 12. 1983 van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen in zaak 319/82 (Jurispr. 1983, blz. 4173)).

(54) Ook dient specifiek melding gemaakt van de bonus aan Van Driel bij bewijs van niet-wederexport. SNH beweert dat ondernemingen gerechtigd zijn zich aan de plaatselijke omstandigheden aan te passen. Bovendien heeft de Commissie vastgesteld dat exclusieve en selectieve distributiesystemen heilzaam kunnen zijn; wanneer het verbieden van actieve afzet buiten een bepaald grondgebied rechtmatig is, dan zou het logisch zijn indien men de beloning van een actieve afzetpolitiek daarbinnen toestond.

(55) Deze redenering kan niet worden aanvaard wanneer de betrokken beloningen belemmeringen van de handel binnen de Gemeenschap ten doel of ten gevolge hebben. Dealers moeten het recht hebben landbouwers uit andere gebieden te leveren zonder gestraft te worden met de intrekking van hun bonus. Daarom zijn overeenkomsten of gedragingen inzake bonussen, waaraan de voorwaarde verbonden is dat de machine niet later door de afnemer wordt geëxporteerd, verboden. Dezelfde ratio geldt voor de conditie dat de machine moet worden geregistreerd voor gebruik binnen het territorium van de dealer of dat de service binnen dat territorium moet worden verleend.

(56) Uit de feiten (punt 32 en volgende) die rechtstreeks verband houden met de klacht van Burns, rijst een gecompliceerd beeld op. Althans enkele van de door Burns bestelde maaidorsers konden niet worden geleverd omdat SNH deze niet beschikbaar had (punt 41). SNH ondernam wel degelijk stappen om de bron van Burns op te sporen en vervolgens protest aan te tekenen bij Van Driel, zodat deze de betrokken Nederlandse dealer zou afsnijden. Andere feiten (een slechte inschuld en een weersproken beschuldiging van vervalsing van serienummers — punten 33 en 34) zouden Van Driel, afgezien van dit protest, de wens hebben ingegeven deze dealer niet langer te bevoorraden. Anderzijds betekende het feit dat Van Driel contant met deze dealer zaken deed dat er geen gevaar voor slechte inschulden in de toekomst bestond (punt 33) en was deze dealer zijn voornaamste klant (punt 33), aan wie Van Driel stellig graag onmiddellijk had willen blijven leveren, voordat werd ontdekt dat hij de bron van de levering aan Burns was (punt 37). De Commissie concludeert derhalve dat het besluit van Van Driel om de leveranties van maaidorsers aan de Nederlandse dealer te verminderen en uiteindelijk geheel te staken het gevolg was van de protesten van SNH, en een inbreuk oplevert op artikel 85, lid 1. Voorts ondernam SNH UK nog andere stappen bij Britse dealers om Burns in diskrediet te brengen. (punten 38, 39 en 44).

(57) De hierboven geanalyseerde gedragingen van SNH hadden ten doel en ten gevolge dat de mededinging in de handel tussen Lid-Staten werd verhinderd en hadden rechtstreeks feitelijke invloed op de handelspatronen tussen de Lid-Staten.

Artikel 85, lid 3

(58) De overeenkomst die door SNH in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast werd overeenkomstig artikel 4 van Verordening nr. 17 bij de Commissie aangemeld met het oog op een ontheffing van het kartelverbod overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het Verdrag. De in Duitsland, Italië en België toegepaste overeenkomsten werden nimmer aangemeld. Zelfs voor de aangemelde overeenkomst kan geen ontheffing uit hoofde van artikel 85, lid 3, worden gegeven aangezien zulk een uitdrukkelijk exportverbod niet voldoet aan één van de voorwaarden die aan zulk een ontheffing zijn gesteld.

Artikel 3 van Verordening nr. 17

(59) De Commissie kan krachtens artikel 3, lid 1, van Verordening nr. 17, wanneer zij een inbreuk op artikel 85 van het Verdrag vaststelt, de betrokken ondernemingen bij beschikking verplichten aan de vastgestelde inbreuk een einde te maken.

(60) Het lijkt noodzakelijk SNH, Van Driel en Condellis te gelasten alle gebiedsbeperkingen binnen de Gemeenschap uit hun overeenkomsten en gedragingen te verwijderen en zich te onthouden van pogingen dergelijke beperkingen met andere middelen opnieuw in te voeren.

Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17

(61) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste 1 000 en ten hoogste 1 miljoen Ecu of tot een bedrag van ten hoogste 10 % van de omzet van de betrokken ondernemingen in het voorafgaande boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan 1 miljoen Ecu, wanneer zij opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 85, lid 1, van het Verdrag. Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete wordt niet alleen rekening gehouden met de zwaarte, maar ook met de duur van de inbreuk.

(62) Na afweging van de feiten in deze zaak meent de Commissie dat hoewel SNH-dealers aan de hierboven beschreven inbreuken deelnamen, alleen aan SNH zelf een geldboete moet worden opgelegd. Gezien de toewijzing van taken en aansprakelijkheden in SNH (punten 1 tot 3) dient de geldboete opgelegd aan SNH NV. Waar dealers, zoals bijvoorbeeld Van Driel, optraden om export te be-

perken handelden zij onder dwang en in strijd met hun eigen economisch belang. Bovendien gingen hun inbreuken vooraf aan de publikatie van de Beschikking 85/79/EEG van de Commissie van 14 december 1984 inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.809 — John Deere) (1) en ving de gedraging van Condellis die diens inbreuk opleverde aan vóór de toetreding van Griekenland tot de Gemeenschappen en werd zij voor een betrekkelijk korte tijd daarna voortgezet.

(63) De inbreuk van SNH is zeer ernstig omdat hij de mededinging tussen dealers in SNH-produkten belemmerde die de afnemers in de Lid-Staten aanzienlijke voordelen had kunnen opleveren. Nog afgezien van de intrinsieke aard van zulk een inbreuk, moet de Commissie wel rekening houden met de omvang van de handel van SNH en haar betekenis in de Gemeenschap als fabrikante van maaidorsers.

(64) De inbreuk begon in het Verenigd Koninkrijk in 1973. In Duitsland begonnen de inbreuken in 1976, in Italië in december 1980, in Nederland zeker in 1980 en in België reeds in 1975. Met betrekking tot België duurde de inbreuk tot 1980, toen een nieuwe vertegenwoordigingsovereenkomst van kracht werd waarbij de vrijheid van de eindafnemer om te exporteren niet werd beperkt. In het geval van Duitsland en Italië bleven daarentegen contractuele exportverboden bestaan tot 1981 respectievelijk 1982. Alle contractuele inbreuken werden in april 1983 beëindigd, toen SNH besloot een beleid te volgen waarbij de gemeenschappelijke concurrentieregels in acht werden genomen.

(65) Het contractuele exportverbod in het Verenigd Koninkrijk is vervat in artikel 17 van de aan de aanmelding van 29 juni 1973 gehechte overeenkomst. Aangezien deze aanmelding plaats vond vóór het einde van de overgangsperiode van zes maanden eindigend op 30 juni 1973, die gold voor de aanmelding van bestaande overeenkomsten na de toetreding van het Verenigd Koninkrijk tot de Gemeenschap, kan voor gedragingen binnen de grenzen van de daarin aangegeven feiten geen boete worden opgelegd. Er dient opgemerkt dat in afdeling III van de aanmelding, die een opsomming verlangt van de concurrentiebeperkingen, geen gewag wordt gemaakt van artikel 17 en dat het bestaan van het beding stilzwijgend wordt ontkend door de bewering in afdeling IV dat de handel tussen Lid-Staten niet ongunstig wordt beïnvloed en die in afdeling V dat de overeenkomst krachtens Verordening nr. 67/67/EEG (2) is vrijgesteld — die verordening verklaart dat zulk een beding ontoelaatbaar is.

De Commissie nam evenwel niet het formele standpunt in dat de aanmelding op grond van artikel 4 van Verordening nr. 27 van de Commissie (3) ongeldig was, dan wel onjuist of verdraaid in de zin van artikel 15, lid 1, sub a), van Verordening nr. 17. Zij wil nu geen geldboeten opleggen wegens dit contractuele exportverbod. Daarom heeft de Commissie, ondanks dat er nog andere activiteiten in het Verenigd Koninkrijk waren (zie punten 24, 38, 39, 43 en 44) die geenszins door de aanmelding werden gedekt, bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete de verkopen in het Verenigd Koninkrijk van de betrokken communautaire omzet uitgesloten.

(66) De Commissie dient voorts na te gaan of het feit dat zij vóór 1980 geen bezwaar tegen dit exportverbod maakte (noch vóór 1983 tegen het gewijzigde verbod dat in 1980 werd aangemeld) geen verdergaande betekenis heeft. SNH betoogde in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar, met een citaat uit Beschikking 76/353/EEG van de Commissie van 17 december 1975 inzake een procedure op grond van artikel 86 van het EEG-Verdrag (IV/26.699 — Chiquita) (4) dat derhalve „... SNH er (althans tot mei 1980) van uit mocht gaan dat een blanco exportverbod aan dealers verenigbaar was met artikel 85, lid 1". SNH werd erop gewezen (punten 18 en 20) dat uit door haar zelf overgelegde documenten tijdens het onderzoek van de Commissie (punt 13) blijkt dat personeelsleden van SNH elders door de aanmelding in het Verenigd Koninkrijk niet waren misleid (indien zij daarvan al wisten); zij wisten namelijk terdege dat exportverboden in strijd waren met het Gemeenschapsrecht. Vervolgens betoogde SNH dat zij, zelfs in het besef dat exportverboden onrechtmatig zijn, deze ongestraft buiten het Verenigd Koninkrijk kon toepassen dank zij de aanmelding in het Verenigd Koninkrijk en citeerde zij opnieuw Chiquita (punt 19). In deze beschikking zei de Commissie dat „... hoewel deze aanmelding alleen de algemene voorwaarden voor Nederland betreft", die voor de andere Lid-Staten „... principieel dezelfde inhoud hebben zodat UBC te goeder trouw kon denken dat deze aanmelding al haar algemene verkoopvoorwaarden dekte." Er dient evenwel te worden opgemerkt dat de Commissie in de Chiquita-beschikking geldboeten oplegde voor andere activiteiten waaronder activiteiten in Nederland, die niet onder de algemene verkoopvoorwaarden vielen. Ook dient opgemerkt dat de initiatieven van SNH tot het verbieden

(1) PB nr. L 35 van 7. 2. 1985, blz. 58.
(2) PB nr. 57 van 25. 3. 1967, blz. 849/67.
(3) PB nr. 35 van 10. 5. 1962, blz. 1118/62.
(4) PB nr. L 95 van 9. 4. 1976, blz. 1.

van export vele, contractuele en niet-contractuele, vormen aannamen en dat de door SNH in andere Lid-Staten toegepaste overeenkomsten niet wezenlijk dezelfde zijn als de overeenkomst die in het Verenigd Koninkrijk werd toegepast. De Britse aanmelding lijkt zelfs simpelweg de aanmelding kort voor het aflopen van de overgangsperiode te zijn van een bestaande overeenkomst, zonder dat daarbij gedacht of gesuggereerd werd dat zij zou moeten dienen als een standaardovereenkomst die elders moest worden toegepast. De Commissie meent derhalve niet dat de Britse aanmelding verdere immuniteit verschaft.

(67) Voorts beweert SNH dat de gewijzigde overeenkomst van 1980 bepaalde dat SNH UK een door haar benoemde dealer moest schadeloosstellen indien een andere door haar benoemde dealer binnen het verkoopgebied van de eerste dealer verkocht en de overtredende dealer moest bestraffen; om de bewerking te staven diende het serienummer te worden overgelegd. SNH betoogt dat daardoor het verzamelen van serienummers tegen geldboeten wordt beschermd. De Commissie erkent dat de verstrekking van serienummers in een vordering tot schadeloosstelling van de zijde van een collega-SNH UK-dealer op deze wijze wordt beschermd, maar niet het verzamelen en rapporteren van serienummers in gemeenschappelijk overleg met het specifieke doel de bron van nevenimport buiten het Verenigd Koninkrijk op te sporen.

(68) Anderzijds heeft SNH bereidwillig informatie verstrekt ter vaststelling van hetgeen tegen haar werd ingebracht. Ook gelastte SNH haar personeel en haar dealers, vóór het inleiden van de procedure maar na het begin van het onderzoek, de gemeenschappelijke concurrentieregels na te leven. Bovendien moet worden opgemerkt dat de landbouwmachinesector een depressie doormaakt. De Commissie heeft daarmede bij het vaststellen van het bedrag van de geldboete rekening gehouden.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De overeenkomsten tussen Sperry New Holland en haar afnemers op de gemeenschappelijke markt, waaronder haar nationale dealers in Nederland en Griekenland — Van Driel en Condellis — maakten, zoals zij op schrift waren gesteld of toegepast, met het oogmerk of het gevolg dat de handel door een afnemer buiten de Lid-Staat waar deze gevestigd is werd verboden, ontraden of bestraft en waarbij het verbieden, ontraden of bestraffen van zulk een handel werd verlangd, inbreuk op artikel 85, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap.

Artikel 2

Ontheffing van het kartelverbod krachtens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag ten behoeve van de overeenkomsten uit de aanmelding van 29 juni 1973 wordt hierbij geweigerd.

Artikel 3

Voorzover dit niet reeds heeft plaatsgevonden, moeten de ondernemingen aan de in artikel 1 genoemde inbreuken onverwijld een einde maken en zich van maatregelen met hetzelfde doel of gevolg onthouden.

Artikel 4

Wegens de inbreuken bedoeld in artikel 1, uitgezonderd die welke vallen onder de aanmelding van 29 juni 1973, wordt Sperry New Holland een geldboete van 750 000 Ecu, (dit is 33 604 200 Bfr.) opgelegd. Deze geldboete moet binnen drie maanden na datum van kennisgeving van deze beschikking worden gestort op de rekening van de Commissie van de Europese Gemeenschappen bij: Kredietbank, Agentschap Schuman (rekening nr. 426-4403001-52), Schumanplein 2, B-1040 Brussel.

Artikel 5

Deze beschikking is gericht tot:

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

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het EEG-Verdrag executoriale titel.

Gedaan te Brussel, 16 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie