KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 16. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/30.839 — Sperry New Holland)

(Kun de engelske, græske og nederlandske udgaver er autentiske)

(85/617/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85 og 86 (1), senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 3, stk. 1, og artikel 15, stk. 2,

under henvisning til den begæring om konstatering af, at der foreligger en overtrædelse, der den 17. december 1982 blev indgivet af W. Burns Tractors Ltd, Peebleshire, Skotland, i medfør af artikel 3 i forordning nr. 17,

under henvisning til den anmeldelse af en standardaftale indgået mellem Sperry New Holland UK og selskabets forhandlere, der blev indgivet den 29. juni 1973 i medfør af artikel 4, i forordning nr. 17,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 5. september 1984 om at indlede proceduren i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 (2),

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

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

Parterne

(1) Sperry New Holland er en afdeling af Sperry Corporation, der har hjemsted i Pennsylvania, USA. Sperry Corporation-koncernens samlede indtægter androg i 1984 ca. 5 mia $, hvoraf Sperry New Holland tegnede sig for 15 % (728,5 mio $). Sperry New Holland er en af de førende fabrikanter af mejetærskere og andre landbrugsmaskiner. I 1984, der ansås for at være et vanskeligt år for landbrugsmaskinfabrikanter, opnåede Sperry New Holland et samlet driftsoverskud på 71,8 mio $. Sperry New Hollands omsætning af disse maskiner på fællesmarkedet udgjorde i 1984 . . . ECU (3) (eller . . . når omsætningen i Det forenede Kongerige ikke medregnes).

(2) Sperrys største datterselskab inden for EF's landbrugsmaskinindustri er Sperry New Holland-Sperry NV (SNH NV), der har hjemsted i Zedelgem i Belgien. SNH NV fremstiller bl.a. mejetærskere og varetager distributionen af Sperry New Hollands produkter i Belgien i henhold til agenturaftaler indgået med selskabets agenter.

(3) SNH NV varetager ligeledes samordningen af de aktiviteter, der udøves af Sperry New Hollands andre datterselskaber eller afdelinger inden for EF. Disse er:

i) Sperry New Holland, Division of Sperry Ltd, Aylesbury, Bucks England (dækker også Irland) (SNH UK).

ii) Sperry New Holland SA, Paris, Frankrig (SNH F).

iii) Sperry GmbH, Geschäftsbereich New Holland, Bielefeld, Tyskland (SNH D).

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

Ovennævnte selskaber antager inden for deres respektive områder forhandlere, der skal sælge Sperry New Hollands produkter direkte til landmændene.

Medmindre andet er anført, anvendes SNH i det følgende som samlet eller individuel betegnelse for Sperry New Holland, der er en afdeling af Sperry Corporation, samt SNH NV og de øvrige ovennævnte datterselskaber, gennem hvilke Sperry New Holland, udøver sin virksomhed.

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(3) Forretningshemmeligheder offentliggøres ikke i EFT, jf. artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17.

(4) I de lande, hvor der ikke findes noget SNH-selskab, har SNH NV antaget nationale eneforhandlere. Disse er:

i) A. Blom, Skanderborg, Danmark.

ii) Éts Wolf, Weyland, Noerdange, Luxembourg.

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

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

Af nedennævnte grunde er denne beslutning rettet til SNH NV, som det største datterselskab inden for fællesmarkedet samt til Van Driel og Condellis.

(5) Klageren i denne sag, W. Burns Tractors Ltd (Burns), er forhandler af Fiat-traktorer og har hjemsted i Peebleshire, Skotland. W. Burns forhandler desuden en lang række landbrugsmaskiner af alle mærker og har en samlet årlig omsætning på ca. . . . £.

Produktet og markedet

(6) De produkter, som denne sag vedrører, er de landbrugsmaskiner, der sælges af SNH. Udbudet af landbrugsmaskiner er stort, og nogle fremstilles af specialister. Visse fabrikanter fremstiller et stort sortiment. Landbrugstraktorer fremstilles også af en række motorkøretøjsfabrikanter, der ellers ikke har nogen interesser i denne sektor. SNH fremstiller en lang række forskellige landbrugsmaskiner, men ikke traktorer.

(7) Landmændene køber almindeligvis landbrugsmaskiner hos en anerkendt lokal forhandler. Normalt anvendes sådanne maskiner kun intensivt i en kort periode om året — f.eks. bruges mejetærskere kun i høstperioden. Som følge heraf er landmændene interesserede i, at der foreligger servicemuligheder, og fabrikanterne, som f.eks. SNH, er interesserede i at have et forhandlernet, der kan tilbyde en sådan service. Strukturen i SNH's salgssystem bestående af datterselskaber, der varetager engrossalget, eller uafhængige nationale forhandlere, der sælger til lokale forhandlere, er udførligt beskrevet ovenfor.

(8) Da anvendelsen af landbrugsmaskiner er sæsonbestemt, følger salgs- og produktionsplanerne en årlig rytme. Forhandlerne afgiver ordrer eller prognoser for ordrerne i september/oktober, og på grundlag heraf udarbejder fabrikanterne deres foreløbige produktionsplaner. SNH må ofte revidere disse planer som følge af ordretilgangen i november/december og eventuelt igen om foråret, hvis ordrerne overstiger prognoserne, og produktionskapaciteten tillader det.

Sagens forløb

(9) Den 29. juni 1973 anmeldte SNH UK den standardaftale, som selskabet anvendte i Det forenede Kongerige. Kommissionen fremsatte bemærkninger til denne aftale den 24. april 1980, og SNH fremsendte en revideret aftale den 20. november 1980.

(10) Den 17. december 1982 indgav Burns en formel klage til Kommissionen over SNHs aktiviteter. Denne klage vedrørte navnlig begivenheder, der havde fundet sted ca. 18 måneder tidligere, og selskabet havde allerede forinden sendt Kommissionen en uformel klage herover. Burns klagede over, at SNH havde hindret en nederlandsk SNH-forhandler i fortsat at levere SNH-mejetærskere til Burns, og navnlig i at opfylde en aftale om levering af sådanne SNH-mejetærskere. Burns hævdede, at SNH havde søgt at få Van Driel til at afbryde forbindelsen med den nederlandske forhandler på grund af dennes forbindelse med importører som Burns. Burns anførte, at den som følge af SNH's handlemåde var blevet udsat for erstatningssager ved skotske domstole, som den kun havde ringe udsigt til at vinde.

(11) Efter at have modtaget denne klage fra Burns aflagde Kommissionen seks kontrolbesøg hos SNH og selskabets forhandlere i perioden mellem oktober 1982 og marts 1983. Under disse besøg blev der taget kopi af dokumenter vedrørende salg til kunder i udlandet.

(12) Ved skrivelse af 9. februar 1983 gav Kommissionen SNH UK meddelelse om, at den ændrede aftale af 1980 (nr. 9) stadig indeholdt begrænsninger.

(13) På et møde med Kommissionens tjenestegrene den 3. juni 1983 erkendte SNH, at der var blevet begået overtrædelse af konkurrencereglerne, i hvert fald i Tyskland og Italien, og den 16. juni 1983 udleverede SNH frivilligt yderligere dokumenter, navnlig fra SNH D og SNH I, der i det væsentlige bekræftede de oplysninger, Kommissionen allerede var i besiddelse af. Kommissionen kunne derfor aflyse det planlagte kontrolbesøg i Italien.

(14) Samtidig — dvs. i juni 1983 — sendte SNH NV en rundskrivelse til sine forhandlere i de forskellige EF-lande. Heri gengav SNH NV den forretningspolitiske erklæring og de retningslinjer, selskabets salgschef den 23. april 1983 havde sendt til sit personale og til salgscheferne i SNHs datterselskaber inden for fællesmarkedet. I denne erklæring giver SNH konkrete eksempler på handlinger, der ville udgøre overtrædelser af artikel 85, og ind-

skærper over for sit personale og forhandlerne, at de skal afholde sig fra sådanne handlinger. SNH har også anmeldt en række aftaler, der skal træde i stedet for de hidtil gældende. Kommissionen vil imidlertid ikke her tage stilling til spørgsmålet om, hvorvidt disse nye aftaler er forenelige med EF's konkurrenceregler.

(15) Den 11. januar 1985 meddelte Kommissionen SNH, Van Driel og Condellis sine klagepunkter. SNHs og Van Driels advokater gennemgik senere i samme måned Kommissionens sagsakter.

(16) Van Driel, Cibdekkus og SNH fremsendte henholdsvis den 4. marts 1985, den 27. marts og den 9. april deres svar på Kommissionens klagepunkter samt en række yderligere dokumenter.

(17) Den 25. juli 1985 fandt en høring sted med deltagelse af SNH og Burns og disses advokater samt Van Driels advokater.

(18) Den 29. juli 1985 henledte Kommissionen ved en skrivelse SNHs og Van Driels opmærksomhed på en række yderligere dokumenter, den havde gennemgået, men som ikke tidligere var blevet fremdraget, og som var relevante for Kommissionens klagepunkter og for SNHs og Van Driels svar herpå.

(19) Den 30. august 1985 fremsatte SNH bemærkninger til de dokumenter, der var omhandlet i ovennævnte skrivelse.

(20) Ved skrivelse af 15. oktober gjorde Kommissionen SNH opmærksom på en række yderligere dokumenter, den havde gennemgået, og som udgjorde en korrespondance, hvoraf en del var blevet diskuteret under høringen.

(21) SNH anerkendte modtagelsen af denne skrivelse den 28. oktober 1985.

SNHs distributionspraksis før 1983

(22) Det fremgår af de under nr. 11, 13 og 16 nævnte dokumenter, at de priser, SNH anvendte i Det forenede Kongerige og i Grækenland, generelt lå betydeligt over priserne andre steder inden for fællesmarkedet. (Det britiske pund svingede betragteligt i den pågældende periode, og de britiske priser var derfor i korte perioder lavere end priserne andre steder). Disse prisforskelle gav anledning til parallelhandel. De nationale eller lokale forhandlere, der blev berørt af denne parallelhandel, anmodede SNH om at anvende samme, lavere priser over for dem som over for forhandlerne i de medlemsstater, hvorfra der foregik parallelimport, eller i det mindste at forhindre denne parallelimport.

(23) Af dokumenterne fremgår det, at SNH fra tid til anden modstræbende og på midlertidig basis indrømmede rabatter. Det fremgår imidlertid også, at SNH allerede fra 1973 og indtil 1983 anvendte eksportforbud i en række aftaler inden for EF, og at der, bortset fra aftalernes ordlyd, var mange aspekter i SNHs forbindelser med forhandlerne, som havde til formål og, i hvert fald i en vis grad, til følge at hindre samhandelen mellem medlemsstaterne og at pålægge de nationale forhandlere at gøre det samme i deres forbindelser med de lokale forhandlere. Nedenfor gives en kort redegørelse for nogle af disse aftaler og former for praksis.

(24) Den aftale for Det forenede Kongerige, der blev anmeldt i 1973, indeholdt et eksportforbud. Der blev i 1980 foretaget en ændring heraf, således at forhandlerne kunne efterkomme ordrer fra landmænd uden for Det forenede Kongerige, men eksport til forhandlere var stadig forbudt. Udover det i aftalen fastsatte traf SNH UK i sine aftalemæssige forbindelser med forhandlerne desuden andre foranstaltninger med henblik på at forhindre parallelhandel. Der var tale om reklamer samt særlige bonusydelser for forhandlere, der konkurrerede med parallelimportører; SNH UK fik forhandlerne til at medvirke til at finde frem til leverandørlandene i forbindelse med parallelimporten ved, at forhandlerne gav meddelelse om serienumre, således at SNH andre steder kunne udelukke disse leverandører; selskabet søgte tillige at anvende garantiordninger eller at afslå levering af reservedele for at ødelægge parallelimportørernes omdømme.

(25) Ved aftalen for Tyskland fik forhandlerne pålagt et eksportforbud i perioden 1976-1981. Eksport blev betragtet som et alvorligt aftalebrud, der ville medføre, at forhandleraftalen omgående blev ophævet. Foruden ophævelse af aftalen afslog SNH D at udbetale den sædvanlige bonusydelse ved eksport.

(26) For så vidt angår Italien var SNH allerede i maj 1978 bekymret over, at selskabets forhandlere eksporterede mejetærskere til Grækenland. I december 1980, umiddelbart før Grækenlands tiltrædelse af EF den 1. januar 1981, sendte SNH I sine forhandlere en rundskrivelse, hvori de blev opfordret til at begrænse deres aktiviteter til det område, de havde fået tildelt. De skridt, der senere blev taget af SNH I, viser, at der rent faktisk var tale om et eksportforbud. Formålet hermed var til dels at imødekomme Condellis' klager over parallelimport til Grækenland. Condellis havde anmodet om (Kommissionen er i besiddelse af dokumenter fra november 1980 til maj 1982), at SNH NV enten over for Condellis anvendte priser, der var tilstrækkeligt lave til, at Condellis kunne konkurrere med SNH-forhandlere uden for Græken-

land, eller at SNH forbød disse forhandlere at eksportere til Grækenland.

(27) De aftaler om salg af SNH-produkter, som SNH NV har indgået i Belgien, har til formål at skabe et agenturforhold. I den agenturaftale, der var gældende fra i hvert fald 1975 og indtil 1980, blev det krævet, at agenten indførte et utvetydigt eksportforbud i alle de salgsaftaler, han indgik på vegne af SNH NV. Eksportforbudet i salgsaftalerne blev suppleret af en klausul om fremskyndet betaling af den samlede købspris i tilfælde af direkte eller indirekte tilsidesættelse heraf.

(28) I Nederlandene var Van Driel udsat for parallelhandel fra bl.a. Tyskland. Van Driel mente, at dette skyldtes, at SNH anvendte lavere priser i Tyskland. Van Driel anmodede om at blive beskyttet mod parallelimport, enten ved at der over for Van Driel blev anvendt lavere priser, eller gennem et forbud mod parallelimport fra Tyskland, idet selskabet lovede, at det til gengæld f.eks. ville forbyde sine forhandlere at eksportere til Belgien. I flere måneder i 1981 gav SNH kun Van Driel bonus, når Van Driel kunne bevise, at den pågældende maskine ikke var blevet eksporteret af hverken Van Driel eller Van Driels kunde.

(29) Af dokumenterne fremgår det endvidere, at SNH i hvert fald allerede fra 1979, havde været klar over, at en sådan adfærd var i strid med EFs konkurrenceregler.

(30) Kommissionen har på den anden side ikke kendskab til noget konkret tilfælde, hvor der i forbindelse med de aftaler og den praksis, hvorefter de blev anvendt i Danmark og Luxembourg, skulle være tale om eksportforbud.

Klagen

(31) De vigtigste bevisligheder i forbindelse med klagen kan sammenfattes således:

(32) Burns havde en stor omsætning inden for eksport af hovedsagelig brugte og import af hovedsagelig nye landbrugsmaskiner af forskellige mærker. En nederlandsk forhandler af SNH-maskiner var en af Burns' største eksportkunder. I 1980 indgik Burns aftale om import af nye SNH-maskiner fra denne nederlandske forhandler.

(33) Den nederlandske forhandler var Van Driels største kunde. I 1977 købte denne forhandler i én ordre 60 mejetærskere til salg i Tyrkiet (dette er relevant for Van Driels senere forretninger med denne forhandler). Denne handel gik i hårdknude. Forhandleren var ikke i stand til at betale. Det blev til sidst aftalt, at gælden skulle afdrages i form af et pristillæg ved alle senere ordrer, der i øvrigt skulle betales kontant ved ordreafgivelsen.

(34) I 1980 solgte forhandleren i Tyrkiet et antal mejetærskere, der var fabrikeret i 1977 eller 1979, men som ifølge serienumrene skulle være fremstillet i 1980. SNH og Van Driel anklagede forhandleren, og forhandleren anklagede enten SNH eller Van Driel for at have ændret numrene.

(35) I december 1980 og januar 1981 annoncerede Burns nye SNH-maskiner til salg til fordelagtige priser.

(36) Den 23. januar 1981 skrev SNH UKs salgsdirektør til SNH NVs salgsdirektør: »Vi må finde en maskine, der er blevet importeret og videresolgt, for at finde ud af, hvor den kommer fra.«

(37) Den 2. februar 1981, under Van Driels besøg hos SNH i USA, drøftede man den nederlandske forhandlers salg til Tyrkiet (SNH, der havde antaget en forhandler i Tyrkiet, ønskede ikke, at Van Driel leverede til eksport til Tyrkiet). Van Driel søgte at overbevise SNH om, at Van Driels kunde ville være bedre til at sælge i Tyrkiet end den officielle importør.

(38) Den 6. februar 1981 anmodede en skotsk SNH-forhandler SNH UKs salgschef om »... en skrivelse, der kategorisk fastslår, at Burns Tractors ikke kan få leveret reservedele direkte hverken fra Aylesbury eller Broxburn, og at alle reservedele skal bestilles gennem en Sperry New Holland-hovedforhandler«. En sådan skrivelse blev udfærdiget den 9. februar 1981.

(39) Den 14. februar 1981 indrykkede SNH UK en annonce i »Scottish Farmer« med følgende ordlyd: »PAS PÅ — Beskyt Deres investering — Køb kun Deres Sperry New Holland-mejetærskere hos en anerkendt Sperry New Holland-hovedforhandler. Herved sikrer De, at Deres investering beskyttes af den fulde garanti og service, som kun Sperry New Holland-forhandlere yder«. Omkring samme tidspunkt blev der indrykket tilsvarende annoncer i andre tidsskrifter.

(40) Den 8. april 1981 udtalte en af SNHs ansatte over for SNH Scottish Dealers Association i forbindelse med »grå« import, at han tvivlede stærkt på, at der overhovedet ville blive importeret nogen maskiner. Han foreslog, at SNH, hvis der på en forhandlers område blev fundet en importeret SNH-maskine,

fik tilsendt udførlige oplysninger herom, herunder serienummer og andre kendemærker.

(41) I 1981 havde SNH stor succes med en af sine nye modeller — mejetærsker 8080 — og var ude af stand til at imødekomme alle ordrer. En sen ordre fra Van Driel på tre 8080-mejetærskere blev bekræftet den 16. april med tilbud om levering i november, og den blev derfor annulleret.

(42) I maj 1981 meddelte den nederlandske SNH-forhandler, der leverede til Burns, denne, at der i den foregående måned var begyndt at indtræffe forsinkelser. Burns selv begyndte at være ude af stand til at levere ordrer rettidigt.

(43) I maj 1981 fulgte SNH UK-forhandlere efter Burns' lastbiler på landevejen og undersøgte dem i havnene med det formål at få fastslået serienumrene.

(44) Den 21. juli 1981 skrev SNH UKs salgschef følgende til den i nr. 38 omtalte skotske forhandler: »Jeg ville tro, at Burns nu har mistet en del af sit omdømme blandt de landmænd, der tog imod hans tilbud, da vore oplysninger tyder på, at kun et meget begrænset antal er blevet importeret, og jeg tror også, at vor fælles indsats vil styrke vor position over for kunderne i fremtiden«.

(45) Van Driel leverede yderligere to mejetærskere i juli, én i august og én i november til den nederlandske forhandler. Under høringen (jf. nr. 17) udtalte SNH's repræsentant, at disse mejetærskere var de eneste, som SNH havde leveret til Van Driel i løbet af disse måneder, skønt Van Driel kunne have fået og også fik tilbudt flere.

(46) Den 8. oktober 1981 sendte SNH NV et telex til SNH D, hvori det hed: »Van Driel en van Dorsten siger, at de ikke har solgt mejetærskere til ... (navnet på den nederlandske forhandler) ... i de sidste fire måneder.«

(47) Den 17. oktober 1981 sagde SNH UK's salgschef til Scottish Dealers Association, at SNH på grundlag af de oplysninger, man havde fået fra britiske forhandlere, havde truffet »passende foranstaltninger« over for de forhandlere i Europa, der havde leveret maskinerne.

(48) I sit svar på Kommissionens klagepunkter anfører Van Driel, at selskabet rent faktisk i 1981 var blevet opfordret af SNH til ikke at levere til den nederlandske forhandler, fordi denne eksporterede til Det forenede Kongerige, men at man havde ignoreret denne opfordring. Van Driel havde fortsat med at levere (der blev henvist til leverancerne fra august og november). Van Driel sagde, at det ophørte med at levere til den nederlandske forhandler i 1982, efter at han havde betalt den sidste del af gælden fra 1977, fordi han var en dårlig betaler med en dårlig forretningsmoral.

(49) SNH vedgår at have søgt at spore Burns' leverandør og derefter at have opfordret Van Driel til at ophøre med at levere til denne, men hævder, at der kun var tale om rent ensidige handlinger, da Van Driel nægtede at rette sig efter opfordringen.

II. RETLIG VURDERING

Artikel 85, stk. 1

(50) I henhold til artikel 85, stk. 1, er alle aftaler og alle former for samordnet praksis mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, forbudt.

(51) SNH og SNH's kunder er virksomheder i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning. Aftaler mellem disse udgør, i deres skriftlige eller anvendte form, aftaler mellem virksomheder i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning.

(52) Af de faktiske omstændigheder, der er beskrevet ovenfor, fremgår det, at SNH's aftaler og aftalemæssige forbindelser med kunderne omfattede en forpligtelse til ikke at eksportere eller tillade eksport af varerne samt andre bestemmelser med det formål at forhindre parallelhandel med varerne. Det drejer sig her om overtrædelser af artikel 85, stk. 1. De fandt sted under forskellige former, og SNH erkendte i visse tilfælde, at der var tale om overtrædelser.

(53) Mere konkret var det i den belgiske agenturaftale, der var gældende indtil 1980, fastsat, at agenten skulle indsætte et eksportforbud i alle salgsaftaler, han indgik med kunder på SNHs vegne. En begrænsning af købers frihed til at afsætte den solgte vare, som han selv ønsker det, udgør en konkurrencebegrænsning i den i artikel 85, stk. 1, anvendte betydning, når en sådan begrænsning påvirker handelen mellem medlemsstater (jf. Kerpen & Kerpen: Domstolens dom af 14. december 1983 i sag 319/82, Sml. 1983, s. 4173).

(54) Det må også understreges, at Van Driel opnåede en bonus, når selskabet kunne godtgøre, at reeksport ikke havde fundet sted. SNH hævder, at det er fuldt legitimt, at en virksomhed søger at tilpasse sig til lokale forhold. SNH anfører desuden, at Kommissionen har anerkendt, at ekslusive og selektive salgssystemer kan have positive virkninger, og hvis det er lovligt at forbyde aktiv markedsføring uden for et område, vil det også være logisk, at aktiv markedsføring inden for dette område må kunne belønnes.

(55) Denne påstand kan ikke godtages, når den pågældende belønning har til formål eller til følge at hæmme samhandelen inden for EF. Forhandlerne skal have ret til at levere til landmænd i andre områder, uden at de derved som straf mister deres bonus. Aftaler eller praksis vedrørende bonus, som er betinget af, at maskinen ikke senere eksporteres af kunden, er derfor forbudt. Det samme ræsonnement kan anvendes i det tilfælde, hvor det er en betingelse, at maskinen indregistreres til brug i forhandlerens område, eller at service i henhold til garantien skal udføres i det pågældende område.

(56) De faktiske omstændigheder (nr. 32 ff.), der er direkte knyttet til Burns' klage, giver et ret kompliceret billede. I hvert fald nogle af de mejetærskere, som Burns havde bestilt, kunne ikke være blevet leveret, fordi SNH ikke havde dem på lager (nr. 41). SNH tog rent faktisk skridt til først at finde frem til Burns' leverandør og derefter at anmode Van Driel om at udelukke den pågældende nederlandske leverandør; denne anmodning blev efterkommet af Van Driel. Der var andre forhold (en uerholdelig fordring og en bestridt påstand om forfalskning af serienumre — jf. nr. 33 og 34), som uafhængigt af SNH's anmodning kunne have fået Van Driel til at standse sine leverancer til denne forhandler. Da Van Driel havde aftalt med denne forhandler, at han skulle betale kontant ved ordreafgivelsen, var der dog ingen risiko for uerholdelig fordringer i fremtiden (nr. 33), og forhandleren var Van Driels største kunde (nr. 33), som selskabet fortsat havde ønsket at levere direkte til, indtil det blev opdaget, at den pågældende forhandler leverede til Burns (nr. 37). Kommissionen konkluderer derfor, at Van Driels beslutning om at begrænse og til sidst standse leverancerne af mejetærskere til den nederlandske forhandler blev truffet som følge af SNH's anmodninger og indebærer en overtrædelse efter artikel 85, stk. 1. Desuden tog SNH UK sammen med britiske forhandlere andre skridt med henblik på at ødelægge Burns' omdømme (nr. 38, 39 og 44).

(57) SNHs adfærd som beskrevet ovenfor har haft til formål og til følge at hindre konkurrencen inden for fællesmarkedet og har rent faktisk haft direkte indvirkning på handelsmønsteret mellem medlemsstaterne.

Artikel 85, stk. 3

(58) Den af SNH anvendte aftale i Det forenede Kongerige blev i henhold til artikel 4 i forordning nr. 17 anmeldt til Kommissionen med det formål at opnå fritagelse i medfør af traktatens artikel 85, stk. 3. De aftaler, der anvendtes i Tyskland, Italien og Belgien, er imidlertid aldrig blevet anmeldt. Selv ikke for den aftale, der blev anmeldt, kan der indrømmes fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3, da et sådant udtrykkeligt eksportforbud ikke opfylder nogen af betingelserne for fritagelse.

Artikel 3 i forordning nr. 17

(59) I medfør af artikel 3, stk. 1, i forordning nr. 17 kan Kommissionen, hvis den konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af traktatens artikel 85, ved en beslutning pålægge de deltagende virksomheder at bringe den konstaterede overtrædelse til ophør.

(60) Det er nødvendigt at give SNH, Van Driel og Condellis pålæg om at fjerne alle de territoriale begrænsninger, der er gældende inden for Fællesskabet, fra deres aftaler og deres praksis og afstå fra at søge på ny at indføre sådanne begrænsninger på anden vis.

Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17

(61) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen pålægge virksomheder bøder på mindst 1 000 og højst 1 000 000 regningsenheder, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

(62) I betragtning af omstændighederne ved denne sag finder Kommissionen, at kun SNH selv bør pålægges bøde, selv om SNH-forhandlere medvirkede ved de ovenfor beskrevne overtrædelser. I betragtning af fordelingen af opgaver og ansvar inden for SNH (nr. 1-3) bør bøden pålægges SNH NV. Når

forhandlere, som f.eks. Van Driel, traf foranstaltninger til at begrænse eksporten, handlede de under tvang og i strid med deres egne økonomiske interesser. Desuden fandt deres overtrædelser sted, før Kommissionens beslutning 85/79/EØF i Deere-sagen (1) blev offentliggjort, og den af Cordellis Industris adfærd, der indebar en overtrædelse, begyndte før Grækenlands tiltrædelse af EF og fortsatte kun i en forholdsvis kort periode derefter.

(63) SNH's overtrædelse er af meget grov karakter, da selskabet hindrede konkurrence mellem forhandlere af SNH-produkter, som kunne have været til betydelig gavn for kunder i alle medlemsstater. Rent bortset fra denne overtrædelses grove karakter i sig selv, kan Kommissionen ikke undlade at tage hensyn til SNH's størrelse og virksomhedens betydning inden for EF som producent af mejetærskere.

(64) Overtrædelsen tog sin begyndelse i Det forenede Kongerige i 1973. I Tyskland begyndte overtrædelserne i 1976, i Italien i december 1980 og i Nederlandene og Belgien i hvert fald i henholdsvis 1980 og 1975. Hvad Belgien angår, varede overtrædelsen indtil 1980, hvor der trådte en ny agenturaftale i kraft, der ikke begrænsede kundens frihed til at eksportere. For Tysklands og Italiens vedkommende var eksportforbudene i henhold til aftalerne imidlertid gældende henholdsvis indtil 1981 og 1982. Alle de overtrædelser, der var knyttet til forhandleraftalerne, ophørte i april 1983, hvor SNH besluttede at følge en praksis, der var i overensstemmelse med EF's konkurrenceregler.

(65) Eksportforbudet i de britiske forhandleraftaler er indeholdt i bestemmelse nr. 17 i den aftale, der var vedlagt anmeldelsen af 29. juni 1973. Da anmeldelsen blev indgivet inden udløbet den 30. juni 1973 af den seksmåneders frist, der gjaldt for anmeldelsen af bestående aftaler efter Det forenede Kongeriges tiltrædelse af Fællesskabet, kan der ikke pålægges bøde for forhold, der falder inden for rammerne af de aktiviteter, der er beskrevet i anmeldelsen. Det skal bemærkes, dels at der ikke henvises til bestemmelse nr. 17 i anmeldelsens afsnit III, hvori det er fastsat, at begrænsninger skal angives, dels at denne bestemmelses eksistens implicit benægtes ved den i afsnit IV anførte påstand om, at handelen mellem medlemsstater ikke påvirkes, og ved den i afsnit V anførte påstand om, at aftalen er fritaget i henhold til forordning nr. 67/67/EØF (2) — ifølge denne forordning er en sådan bestemmelse ikke tilladt.

Kommissionen indtog dog ikke formelt det standpunkt, at anmeldelsen var ugyldig i medfør af artikel 4 i Kommissionens forordning nr. 27 (3), eller at de fremsatte oplysninger var urigtige eller forvanskede som omhandlet i artikel 15, stk. 1, litra a), i forordning nr. 17, og den agter ikke at pålægge bøder for dette aftalemæssige eksportforbud. Kommissionen har derfor ikke ved fastsættelsen af bødens størrelse medtaget salget i Det forenede Kongerige i omsætningen på det relevante marked inden for EF, til trods for at der var andre aktiviteter inden for Det forenede Kongerige, som ikke på nogen måde var omfattet af anmeldelsen (jf. nr. 24, 38, 39, 43 og 44).

(66) Kommissionen må også undersøge, om den omstændighed, at den undlod at rejse indsigelse mod dette eksportforbud før 1980 (eller før 1983 mod det ændrede eksportforbud, der blev anmeldt i 1980) har nogen større betydning. SNH hævdede som følge heraf i sit svar på meddelelsen af klagepunkter, hvori selskabet henviste til Chiquita (ofte benævnt United Brands) (4), at »SNH med rette kunne gå ud fra (i hvert fald indtil maj 1980), at et generelt eksportforbud over for forhandlerne var foreneligt med artikel 85, stk. 1«. SNH blev gjort opmærksom på (nr. 18 og 20), at det af en række dokumenter, som selskabet selv havde fremlagt, da det skulle bistå Kommissionen med at klarlægge sagens faktiske omstændigheder (nr. 13), fremgår, at SNH's personale andre steder ikke var blevet vildledt af anmeldelsen af aftalen for Det forenede Kongerige (selv om de havde kendskab til den); de vidste udmærket, at eksportforbudet var i strid med fællesskabsretten. SNH hævdede derpå, at selskabet, selv om det vidste, at eksportforbud var ulovlige, alligevel ustraffet kunne anvende dem uden for Det forenede Kongerige i medfør af anmeldelsen vedrørende Det forenede Kongerige og henviste på ny til Chiquita-beslutningen (nr. 19). I denne beslutning udtalte Kommissionen, at »selv om anmeldelsen kun vedrører de almindelige betingelser for salg i Nederlandene . . .« har betingelserne for salg til de øvrige medlemsstater i alt væsentligt »samme indhold, således at UBC med føje har kunnet gå ud fra, at anmeldelsen dækkede alle selskabets almindelige salgsbetingelser«. Det skal imidlertid bemærkes, at Kommissionen i Chiquita-sagen rent faktisk pålagde bøder for andre aktiviteter, herunder aktiviteter i Nederlandene, som ikke var omfattet af de almindelige salgsbetingelser.

(1) Kommissionens beslutning 85/79/EØF af 14. december 1984, EFT nr. L 35 af 7. 2. 1985, s. 58.

(2) EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

(3) EFT nr. 35 af 10. 5. 1962, s. 1118/62.

(4) Kommissionens beslutning 76/353/EØF af 17. december 1975, EFT nr. L 95 af 9. 4. 1976, s. 1.

Det skal desuden bemærkes, at SNH's aktiviteter med henblik på at forbyde eksport fandt sted på mange måder både i form af aftaler og på anden vis, samt at den aftale, SNH anvender i Det forenede Kongerige, ikke i alt væsentligt svarer til de aftaler, der anvendes i de øvrige medlemsstater. Det ser nemlig ud til, at der med anmeldelsen vedrørende Det forenede Kongerige kun er tale om anmeldelse af en bestående aftale, kort før fristen for anmeldelsen udløb, og at der ikke forelå planer eller forslag om at anvende den som standardaftale andetsteds. Kommissionen finder derfor ikke, at anmeldelsen af aftalen for Det forenede Kongerige giver nogen yderligere immunitet.

(67) SNH hævder endvidere, at SNH UK i henhold til den ændrede aftale af 1980 skulle yde kompensation til en af SNH UK antaget forhandler, såfremt en anden af selskabets forhandlere solgte på førstnævnte forhandlers område, og iværksætte sanktioner over for sidstnævnte forhandler; som bevis for klagen skulle serienummer opgives. SNH gør gældende, at der som følge heraf ikke kan pålægges bøde for indsamling af serienumre. Kommissionen kan godkende, at det ikke er ulovligt at opgive serienumre til støtte for et krav fra en anden SNH UK-forhandler, men det samme er ikke tilfældet med en samordnet indsamling og indberetning af serienumre med det konkrete formål at spore en kilde til parallelimport, der befinder sig uden for Det forenede Kongerige.

(68) På den anden side bistod SNH aktivt og frivilligt med oplysninger til klarlæggelsen af de klager, der blev fremsat mod selskabet. Før proceduren blev indledt, men efter at undersøgelsen var påbegyndt, pålagde SNH desuden sit personale og sine forhandlere at efterleve EF's konkurrenceregler. Endvidere er situationen alvorlig inden for sektoren for landbrugsmaskiner. Kommissionen har taget hensyn til disse faktorer ved fastsættelsen af bødens størrelse —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

De aftaler, som Sperry New Holland har indgået med sine kunder inden for fællesmarkedet, herunder selskabets nationale forhandlere i Nederlandene og Grækenland — Van Driel og Condellis —, og som har til formål eller til følge at kunderne pålægges forbud mod, tilskyndes til at undlade eller straffes for at sælge uden for den medlemsstat, hvori de er hjemmehørende, udgør i deres skriftlige eller anvendte form en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 2

Der kan ikke indrømmes fritagelse i henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, for de aftaler, der er omfattet af anmeldelsen af 29. juni 1973.

Artikel 3

For så vidt det ikke allerede er sket, bringer virksomhederne omgående de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør og undlader at træffe foranstaltninger med samme formål eller følge.

Artikel 4

For de i artikel 1 anførte overtrædelser, bortset fra de af anmeldelsen af 29. juni 1973 omhandlede, pålægges Sperry New Holland — Sperry NV en bøde på 750 000 ECU, svarende til 33 604 200 bfr. Bøden betales senest tre måneder fra datoen for meddelelsen af denne beslutning på konto nr. 426-4403001-52 tilhørende Kommissionen for De europæiske Fællesskaber i Krediet Bank, Agence Schuman, Rond Point Schuman 2, B-1040 Bruxelles.

Artikel 5

Denne beslutning er rettet til:

1. P. J. Condellis SA
   125 Orfeosstreet,
   Rouf,
   PO Box 919,
   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.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af EØF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen