II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 7. Dezember 1982

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWGV (IV/30.070 — National Panasonic)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(82/853/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 [1], insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

gestützt auf die Untersuchungen, die am 27. Juni 1979 gemäß der Kommissionsentscheidung vom 22. Juni 1979 in den Räumen von National Panasonic United Kingdom durchgeführt wurden,

gestützt auf die Kommissionsentscheidung vom 26. April 1982 zur Einleitung des Verfahrens,

gestützt auf die schriftliche Äußerung zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 6. Juni 1982 gemäß Artikel 2 und 3 der Verordnung Nr. 17,

gestützt auf die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 vom 22. September 1982,

in Erwägung nachstehender Gründe :

I. SACHVERHALT

A. Art des Verfahrens

(1) Dieses Verfahren richtet sich gegen das Ausfuhrverbot, das National Panasonic (UK) Ltd gegen einen ihrer Vertragshändler im Vereinigten Königreich verhängt hat.

B. Die Unternehmen

a) *Matsushita Electric Industrial Company Ltd („MEI") Japan*

(2) MEI ist ein führender japanischer Hersteller verschiedenster Erzeugnisse, darunter auch der Unterhaltungselektronik, mit einem Gesamtumsatz im Jahr 1980 von über 13 500 Millionen $. MEI hat 39 Fertigungsbetriebe und Beteiligungsgesellschaften im Ausland.

b) *Matsushita Electric Trading Company Ltd („MET") Japan*

(3) MET ist eine Tochtergesellschaft im Mehrheitsbesitz der MEI, die die Export- und Importabteilung der Matsushita-Gruppe betreibt. MET hat 32 Vertriebs- und Beteiligungsgesellschaften außerhalb Japans. Der Absatz von MET außerhalb Japans im Jahr 1980 belief sich auf 3 610,9 Millionen $, von denen .... [2] aus dem Absatz von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik in der EWG stammen.

c) *National Panasonic (UK) Ltd („NPUK")*

(4) NPUK ist die Marketinggesellschaft von MET, in deren 100-prozentigem Besitz und verantwortlich für den Import von MET-Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik im Vereinigten König-

[1] ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

[2] In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17/62 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

reich und ihrer Verteilung an die Händler. In dem im September 1980 endenden Jahr betrug der Umsatz von NPUK 62 808 566 £, wobei auf den Absatz von Hi-Fi-Geräten .... entfielen.

(5) Obwohl keine schriftlichen Vereinbarungen zwischen NPUK und ihren Händlern bestehen, betreibt sie ein Netz von Vertragshändlern im gesamten Vereinigten Königreich wobei jeder Händler bestimmten Kriterien genügen muß, um in dieses Netz aufgenommen zu werden. Einzelheiten hierüber lieferte NPUK der Kommission am 11. Februar 1982 in einer Darlegung des Sachverhalts. Außerdem wurde von NPUK auf diese Bedingungen bei regelmäßigen Besuchen bei den Händlern häufig Bezug genommen.

d) *Audiotronic Holdings Limited („Audiotronics")*

(6) Audiotronics war zwischen 1976 und 1978 eine große Vertriebsgruppe von Hi-Fi- und ähnlichen Erzeugnissen im Vereinigten Königreich und zwar im Großhandel, Einzelhandel, im Import- und Exportgeschäft. Im Vereinigten Königreich besaß sie eine Einzelhandelskette uner dem Namen „Laskys". In Belgien und in den Niederlanden hatte sie eine ähnliche Einzelhandelskette unter dem Namen Allwave. In Frankreich war sich an einer weiteren Ladenkette unter dem Namen King-Musique beteiligt. Der Umsatz der gesamten Gruppe im Jahr 1976 lag bei fast 22 Millionen £, von denen mehr als 3 Millionen £ auf Exporte aus dem Vereinigten Königreich entfielen. 1977 betrug ihr Umsatz 36 344 000 £, von denen mehr als 4 Millionen £ aus Exporten stammten ; 1978 belief sich der Gesamtumsatz auf mehr als 30 Millionen £, davon gingen mehr als 3 Millionen £ auf Exporte zurück.

C. Die Erzeugnisse

(7) MEI erzeugt und MET verteilt ein weites Spektrum von Erzeugnissen, darunter Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte, Kommunikations-, Meß- und Geschäftseinrichtungen, Halbleiter, Röhren und Beleuchtungsanlagen, Industrieeinrichtungen und Batterien.

(8) Als Teil ihres Unterhaltungselektronikprogramms stellten MEI Heim-Video- und Audioanlagen unter den Handelsmarken „National", „Panasonic" und „Technics" her.

(9) Der vorliegende Fall betrifft Hi-Fi- und ähnliche Audioanlagen der gehobenen Klasse von Audioerzeugnissen, die von MEI geliefert und hauptsächlich unter der Marke „Technics" verkauft werden. „Hi-Fi" bedeutet hohe Ton-Wiedergabetreue, die nach verschiedenen Standards gemessen werden kann. Obwohl der Begriff ungenau ist und nicht einheitlich von allen Herstellern verwendet wird, wird er benutzt, um die besten und teuersten Erzeugnisse in der Reihe der verschiedenen Hersteller zu bezeichnen, die zwischen 1976 und 1978 gewöhnlich in Systemen geliefert wurden, die aus einzelnen Komponenten wie Verstärker, Tuner, Kassettendeck, Plattenspieler und Lautsprechern bestanden.

D. Vertrieb und Absatz von MET-Erzeugnissen innerhalb der EWG

(10) MET hat zwei Fertigungsbetriebe und zehn Vertriebsgesellschaften innerhalb der EWG, einschließlich einer Beteiligungsgesellschaft. In den meisten Mitgliedstaaten werden Einfuhr und Vertrieb ausschließlich von einer dieser Vertriebsgesellschaften besorgt. In den Niederlanden jedoch wird dieses Geschäft von einer unabhängigen Gesellschaft durchgeführt. MET hat keine zentrale Vertriebsorganisation in der EWG und beliefert jede Vertriebsgesellschaft und jeden unabhängigen Großhändler direkt.

(11) Nachstehend sind Einzelheiten der Gesamteinnahmen aus dem Verkauf der von MET 1976, 1978 und 1980 an ihre wichtigsten Großhändler in der EWG gelieferten Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik aufgeführt, ebenso der Anteil an diesen Gesamtbeträgen der auf den Absatz von unter dem Namen „Technics" verkauften Hi-Fi-Geräten entfällt. Die aufgeführten Länder stellen den wichtigsten Markt für Hi-Fi-Geräte dar.

a) *Gesamteinnahmen aus dem Verkauf der von MET gelieferten Erzeugnisse der Unterhaltungselektronik (in Millionen ECU)*

	B	F	D	NL	VK
1976					
1977					
1978					
1979					
1980					

b) *Einnahmen aus dem Absatz von (unter der Handelsmarke „Technics" verkauften) Hi-Fi-Geräten (in Millionen ECU)*

1976

1977

1978

1979

1980

Anmerkung: Der Umsatz mit unter anderen Matsushita-Handelsmarken verkauften Erzeugnissen, die als Hi-Fi-Anlagen beschrieben oder als gleichwertig angesehen werden können, ist in b) nicht enthalten.

(12) Nach den verfügbaren Schätzungen beliefen sich die gesamten Großhandelseinnahmen aus dem Absatz aller als Hi-Fi-Geräte definierten Erzeugnisse in der EWG im Jahr 1976 auf 675 Millionen ECU und 1978 auf 737 Millionen ECU.

E. Preisunterschiede in der EWG

(13) Während des fraglichen Zeitraumse waren die Preise der betroffenen Erzeugnisse im Vereinigten Königreich niedriger als in Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und Belgien.

(14) Von März 1976 bis Ende 1976 waren die Preise aller fraglichen Erzeugnisse für große und kleine Händler im Vereinigten Königreich niedriger. Der Preisunterschied schwankte zwischen einem Minimum von 11 % für bestimmte Serien und 41 % für andere.

(15) 1977 bestanden durchschnittliche Preisunterschiede für große und kleine Händler mit Preisen für das Vereinigte Königreich, die um bis zu 22 % unter denen in Deutschland und den Niederlanden lagen. Zwar traten diese Preisunterschiede in diesem Zeitraum zwischen dem Vereinigten Königreich und Frankreich nicht auf, doch bestand von April bis September 1977 ein durchschnittlicher Preisunterschied von 21 % zwischen dem Vereinigten Königreich und Belgien.

(16) Obwohl 1978 nicht alle Preise für die entsprechenden Erzeugnisse im Vereinigten Königreich niedriger waren als in Frankreich, Belgien, Deutschland und den Niederlanden, bestanden Preisunterschiede für bestimmte Modelle, durch die einige Produkte im Vereinigten Königreich 30 bis 35 % billiger waren.

F. Export von MET-Hi-Fi-Erzeugnissen aus dem Vereinigten Königreich

(17) Zumindest in der Zeit zwischen 1976 und 1978 stellten die Bedingungen, unter denen MET-Hi-Fi-Erzeugnisse in den fünf oben erwähnten Mitgliedstaaten vertrieben wurden, einen Anreiz dar, diese Erzeugnisse aus Großbritannien nach den anderen betroffenen Mitgliedstaaten und nach anderen europäischen Ländern zu reexportieren. Zumindest einer der Vertriebshändler von NPUK, Audiotronics, reexportierte große Mengen von MET-Hi-Fi-Erzeugnissen nach anderen europäischen Ländern einschließlich Belgien, Deutschland und den Niederlanden. Die Gesamtausfuhren von Audio-Erzeugnissen einschließlich MET-Hi-Fi-Geräten von Audiotronics beliefen sich 1976 auf 3 Millionen £. 1977 betrugen die Gesamtausfuhren von Audiotronics 4,656 Millionen £ und 1978 3,117 Millionen £. Während Audiotronics 1976 MET-Hi-Fi-Erzeugnisse im Wert von 17 024 £ und 1977 im Wert von 406 £ exportierte, betrug der Wert der 1978 exportierten MET-Hi-Fi Erzeugnisse 52 159 £.

(18) Beim Besuch von Kommissionsbeamten im Jahr 1977 in den Geschäftsräumen von Audiotronics erlangte die Kommission Durchschriften von Dokumenten, aus denen hervorging, daß NPUK Audiotronics daran gehindert hatte, MET-Hi-Fi-Erzeugnisse nach anderen Mitgliedstaaten zu reexportieren.

G. Nachprüfung durch die Kommission

(19) Am 27. Juni 1979 führte die Kommission gemäß einer Entscheidung vom 22. Juni 1979 eine Nachprüfung in den Geschäftsräumen der NPUK durch, wobei die verfügbaren Geschäftsunterlagen untersucht und Durchschriften einer Reihe von Unterlagen sichergestellt wurden.

(20) Aus diesen Unterlagen ging hervor, daß NPUK eine Marktpolitik betrieb, nach der sie bereit war, ihren Vertriebshändlern eine Reihe von Einschränkungen einschließlich des Verbots von Ausfuhren nach anderen Mitgliedstaaten aufzuerlegen.

(21) Am 24. August 1979 beantragte NPUK beim Gerichtshof die Aufhebung der Entscheidung vom 22. Juni 1979 und die Rückgabe oder Vernichtung aller von den Kommissionsbeamten bei der Nachprüfung vom 29. Juni 1979 mitgenommenen Unterlagen oder gemachten Notizen sowie die Verpflichtung der Kommission, keinen weiteren Gebrauch von diesen Unterlagen und Notizen zu machen.

(22) Am 24. Juni 1980 wies der Gerichtshof diesen Antrag von NPUK als unbegründet ab.

H. Die Ergebnisse der Kommissionsprüfungen

a) *NPUK und Audiotronics*

(23) Der Besuch bei Audiotronics im Jahr 1977 ergab, daß am 8. September 1976 sein Managing Director ein internes Schreiben an die Exportabteilung seines Unternehmens gerichtet hatte, in dem er mitteilte, daß er zugestimmt habe, ab sofort keine Großhandelsmengen von Erzeugnissen der Marke Technics und National nach dem Kontinent zu exportieren, es sei denn an Allwave Shops.

(24) Am 20. September 1976 antwortete Audiotronics auf eine Anfrage von Euro Electronic in Brüssel, einem Großhandelsimporteur elektrischer und elektronischer Erzeugnisse für den Einzelhandel in der ganzen EG, daß „wir aufgrund einer Vertretervereinbarung mit dem Hersteller nicht länger in der Lage sind, Technics-Erzeugnisse zu exportieren."

(25) Audiotronics stellte etwa im September 1976 die Ausfuhr von Technics- oder anderen MET-Erzeugnissen an unabhängige Händler ein und exportierte 1977 fast nichts mehr.

(26) NPUK behauptete in seiner Antwort auf die Beschwerdepunkte, daß dies auf mangelnde Lieferungen von Technics-Geräten aus Japan zurückzuführen gewesen sei ; diese Behauptung wird jedoch durch die Tatsachen nicht gestützt.

(27) Die Verkaufsziffern von Audiotronics zeigen, daß sie 1978 in sehr viel größerem Umfang zu exportieren begann als 1976. Aus Unterlagen, die die Kommission bei ihrer Nachprüfung erhalten hatte, geht hervor, daß NPUK wußte, daß Audiotronics erneut begonnen hatte, Technics-Erzeugnisse zu exportieren.

(28) Es liegen Anhaltspunkte dafür vor, daß NPUK sich an Herrn Simon Nadler, den damaligen Einkäufer am Hauptgeschäftssitz von Audiotronics, nicht nur wegen der Wiederausfuhren sondern auch wegen Lieferungen an einen nichtzugelassenen Händler, Audio Marketing Ltd., gewandt haben muß, der unter dem Namen Sarays verkauft und für seine Discount-Praktiken bekannt war. Als Antwort schrieb der Managing Director von Audiotronics am 2. Mai 1978 an den Managing Director von NPUK, um sich für „Zwischenfälle" mit Händlern zu entschuldigen und zuzusichern, daß strenge Anweisungen ergangen seien, um zu gewährleisten, daß Audiotronics keine Technics-Erzeugnisse mehr reexportiert.

(29) Der Managing Director von NPUK, bestätigte dieses Schreiben am 3. Mai 1978, akzeptierte die Entschuldigung von Audiotronics und gab seiner Befriedigung über die genannte Zusicherung Ausdruck. Auf der Abschrift dieses in den Geschäftsräumen von NPUK gefundenen Schreibens war ein handschriftlicher Vermerk, der zeigte, daß der Brief von Audiotronics auf Verlangen von NPUK geschrieben worden war.

(30) Am 11. Mai 1978 verteilte NPUK einen internen Vermerk mit Anweisungen, die Händler ausfindig zu machen, die auf dem Kontinent Waren zu Diskontpreisen verkauften, und der Feststellung, daß Audiotronics „überwacht" werden sollte. Auf entsprechende Exporteure wird unter der Überschrift „Piratenexporte vom Vereinigten Königreich nach Europa" Bezug genommen.

(31) Kurz danach stellte Audiotronics, abgesehen von kleinen nach Italien und Irland versandten Mengen, jeden parallelen Export nach anderen Mitgliedstaaten ein.

(32) Ende 1978 hatte Audiotronics seine Exportabteilung geschlossen und praktisch aufgehört Hi-Fi- oder ähnliche Erzeugnisse nach anderen Mitgliedstaaten auszuführen.

b) *Ausfuhr von MET-Erzeugnissen durch andere Händler*

(33) Die Kommission erhielt außerdem Beweismaterial, wonach ein anderer Händler, Audio Marketing in London, 1977 kleine Mengen von Technics-Erzeugnissen exportierte. Die Firma wurde deshalb von NPUK-Vertretern aufgesucht, die „uns vor den Folgen warnten, falls wir Waren nach EWG-Ländern exportierten. Alle vier Herren machten klar, daß sollte sich dies herausstellen, alle Warenlieferungen ihres Unternehmens aufhören würden".

(34) Desgleichen wurde die Kommission unterrichtet, daß ein anderer Händler, Radford in Bristol, Technics-Geräte von 1976 bis 1979 nach Belgien, Deutschland und den Niederlanden exportierte und ihm 1976/77 von seinem örtlichen Technics-Vertreter untersagt wurde, Technics-Geräte nach dem Kontinent zu exportieren.

(35) In der Antwort NPUKs auf die Beschwerdepunkte sind Erklärungen enthalten, mit denen sie abstreitet, daß die betreffenden Vertreter in dieser Weise vorgegangen seien

(36) Der Import-/Exportmanager von NPUK brachte jedoch am 16. Januar 1978 einen Vermerk zur Verteilung, in dem verlangt wurde, daß eine Reihe von Händlern einschließlich Audio Marketing „wegen möglicher Exporte nach Europa überwacht werden sollten".

(37) Am 18. Januar 1978 gab der Import-/Exportmanager von NPUK einen weiteren Vermerk heraus, der sich zwar auf Ausfuhren nach Österreich bezog, aber auch Vorschriften enthielt, um Ausfuhren durch Händler zu verhindern. Dieser Vermerk trägt die Überschrift „Schwarzmarktexport vom Vereinigten Königreich nach Europa". Er enthält eine Liste „verdächtiger Händler", die sowohl Radford als auch Audio Marketing umfaßt.

(38) Der interne Vermerk des Import-/Exportmanagers von NPUK vom 11. Mai 1978 nennt unter anderen Händlern auch Radford und Audio Marketing als diejenigen Händler, die in dieser Hinsicht „zu überwachen" sind.

(39) Im Protokoll einer Sitzung des NPUK-Managements vom 27. Juni 1978 heißt es, daß bei

Technics-Erzeugnissen „die Unterbindung von Piratenlieferungen, Discount und Wiederexport weitergeht."

I. Die Einführung eines obligatorischen „Verhaltenskodex" durch MET

(40) Im September 1981 hat Matsushita (MET) der Kommission mitgeteilt, daß es energische Schritte eingeleitet habe, um ihr gesamtes Marktverhalten zu regeln, damit gewährleistet sei, daß dieses Verhalten mit den Bestimmungen des EWG-Vertrags übereinstimmt und von allen seinen Tochtergesellschaften befolgt wird. Nach einer vollständigen Überprüfung ihrer Marketing- und Vertriebspolitik arbeitete MET daher einen „Verhaltenskodex" aus, der auf der oberen Führungsebene durchgeführt werden soll. Die neuen Bestimmungen sehen ein gemeinschaftsweites Garantiesystem und, für den Vertrieb von MET-Erzeugnissen, ein Programm strenger Einhaltung der EWG-Wettbewerbsregeln vor.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EWGV

(41) Artikel 85 Absatz 1 EWGV verbietet als mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

a) *Die Unternehmen*

(42) National Panasonic (United Kingdom) Limited und Audiotronic Holdings Limited sind beide Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EWGV.

b) *Die Vereinbarung*

(43) Obwohl förmliche schriftliche, von den Parteien unterzeichnete Vereinbarungen fehlen, bestand zwischen NPUK und seinen Händlern im Vereinigten Königreich eine Beziehung, die ganz eindeutige Lieferbedingungen festlegte. NPUK bestreitet nicht das Bestehen einer solchen Vereinbarung und hat dies in Form einer Beschreibung der Kriterien bewiesen, nach denen die Händler ausgewählt wurden.

(44) Die Vereinbarung, nach der NPUK seine einzelnen Händler im Vereinigten Königreich und insbesondere Audiotronics belieferte, stellte deshalb in jedem Fall, trotz der fehlenden Förmlichkeit, eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EWGV dar.

(45) Das Bestehen eines Ausfuhrverbots als Teil dieser Vereinbarung geht aus dem Beweismaterial hervor, das die Kommission sichergestellt hat. In dem internen Vermerk von Audiotronics vom 8. September 1976 heißt es, daß man sich geeinigt habe, keine Handelsmengen von Technics- und National-Geräten nach Europa mit Ausnahme der Allwave Shops zu liefern. Außerdem geht die Vereinbarung zwischen den Parteien auch aus dem Wortlaut des Fenrschreibens von Audiotronics an Euro Electric vom 20. September 1976 hervor.

(46) Darüber hinaus zeigt der Briefwechsel zwischen NPUK und Audiotronics aus dem Jahr 1978, daß die beiden Unternehmen eine Vereinbarung über die Exportsituation getroffen hatten.

(47) Dieses Beweismaterial zeigt, daß NPUK eine Vereinbarung mit Audiotronics getroffen hatte, obwohl die Vereinbarung betreffend das Exportverbot nicht Teil einer schriftlichen Vereinbarung war.

c) *Einschränkungen des Wettbewerbs*

(48) Ein Exportverbot, selbst wenn es nachträglich einem Händler auferlegt wird, von dem der Hersteller oder Großhändler zunächst glaubte, er exportiere wahrscheinlich nicht, und wenn dies zu dem Zweck geschieht, weitere Exporte zu verhindern, so bezweckt und bewirkt es dennoch eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Sein Ziel ist es, Händler und ihre Abnehmer in anderen Mitgliedstaaten daran zu hindern, die fraglichen Erzeugnisse weiterzuverkaufen und damit mit anderen etablierten Händlern in Wettbewerb zu treten. Da ein solches Verbot auch das Gebiet einschränkt, in dem die fraglichen Produkte zum Wiederverkauf angeboten werden können, führt es dazu, diesen Teil des Marktes zu isolieren und dadurch eine Aufteilung des Gemeinsamen Marktes herbeizuführen. Eine solche künstliche Aufteilung des Gemeinsamen Marktes behindert die Schaffung eines einzigen Marktes zwischen den Mitgliedstaaten, ein grundlegendes Ziel des EWG-Vertrags.

(49) Die Kommission ist überzeugt, daß NPUK als Teil ihrer Gesamtpolitik gegenüber den Händlern Audiotronics 1976 und 1978 ein Exportverbot für MET-Hi-Fi-Erzeugnisse aufgezwungen hat, die NPUK Audiotronics für den Weiterverkauf geliefert hatte. Der von Audiotronics erstellte Vermerk im Jahre 1976 zeigt deutlich, daß vereinbart worden war, daß Audiotronics 1976 seinen Reexport einstellen sollte, was durch das Fernschreiben von Audiotronics an Euro Electric weiter bestätigt wird.

(50) Die Wirksamkeit des damaligen Exportverbots wird noch weiter durch die Tatsache bewiesen, daß Audiotronics 1976 Aufträge von ausländischen Händlern ablehnen mußte und 1977 tatsächlich fast vollständig aufhörte, Technics-

Geräte zu exportieren. Dafür daß diese Exporte in irgendeiner Weise wegen fehlender Lieferungen aus Japan verhindert wurden, liegen keine Beweise vor und es kommt hinzu, daß, als Audiotronics 1978 erneut zu exportieren begann, NPUK intervenierte, um zu verhindern, daß dies wieder geschehe.

(51) Dies geht aus dem Verhalten von NPUK im Jahr 1978, wie es sich aus den sichergestellten internen Unterlagen ergibt, ebenso hervor wie aus dem Briefwechsel zwischen Audiotronics und NPUK im Juni 1978.

(52) Darüber hinaus wird die Tatsache, daß NPUK tatsächlich vorhatte, Audiotronics daran zu hindern, Technics-Erzeugnisse in andere Mitgliedstaaten zu exportieren, durch folgendes Beweismaterial erhärtet: NPUK hatte eine Reihe von Händlern unter Aufsicht und war eindeutig bereit, energische Schritte zu unternehmen, um die Händler daran zu hindern, MET-Hi-Fi-Erzeugnisse in andere Mitgliedstaaten zu exportieren. Ein solches Exportembargo ist unzweifelhaft eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs. NPUKs interne Unterlagen benutzen sogar in bezug auf die Exporte derartiger Händler Ausdrücke wie „Piratenexport" und „Schwarzmarktexport aus dem Vereinigten Königreich nach Europa".

(53) Der Grund für dieses Ausfuhrverbot waren Großhandelspreisunterschiede in dem fraglichen Zeitraum, weshalb es für parallele Importeure interessant war, sich um Lieferungen aus dem Vereinigten Königreich zu niedrigeren Preisen zu bemühen.

(54) Das Exportverbot versetzte NPUK in die Lage, seine Vertragshändler vor ausländischem Wettbewerb zu schützen und gewährleistete den Händlern eine sichere Marge beim Verkauf.

d) *Die Wirkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten*

(55) Ein Exportverbot ist seiner Natur nach geeignet, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Durch Auferlegung eines solchen Verbots verhinderte NPUK, daß sich der Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und den anderen Mitgliedstaaten in einer Weise entwickelte, wie er dies sonst ohne Zweifel angesichts der Möglichkeiten getan hätte, die für dieses Geschäft bestanden. Die Großhandelspreise waren im Vereinigten Königreich während des fraglichen Zeitraums 1976 insgesamt und 1977 sowie 1978 für bestimmte Artikel und unter bestimmten Bedingungen niedriger als in den anderen EG-Mitgliedstaaten. Darüber hinaus war Audiotronics der Ansicht, daß es einen erheblichen Markt für Exporte gab, da sie trotz des Verhaltens von NPUK im Jahr 1976 den Export 1978 wieder aufnahm. Das Interesse der Händler am Export wird außerdem durch die Tatsache bestätigt, daß andere Händler des Vereinigten Königreichs zur gleichen Zeit MET-Hi-Fi-Geräte exportieren.

(56) Deshalb hatte die Einschränkung erhebliche Wirkung nicht nur auf den tatsächlichen Handel, sondern auch auf den Handel, der stattgefunden hätte, wenn das Verbot nicht bestanden hätte.

B. Nichtanwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3

(57) Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages sieht vor, daß die Bestimmungen von Artikel 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden können im Falle von Vereinbarungen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind,

oder

b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

(58) Um für die Ausnahme nach Artikel 85 Absatz 3 in Frage zu kommen, muß eine Vereinbarung jedoch zunächst der Kommission gemäß den Bestimmungen von Artikel 4 Absatz 1 oder 5 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 mitgeteilt worden sein, es sei denn, das Erfordernis einer solchen Mitteilung ist aufgrund von Artikel 4 Absatz 2 oder 5 Absatz 2 der Verordnung aufgehoben, die ein Exportverbot nicht decken. Die fragliche Vereinbarung war der Kommission jedoch nicht mitgeteilt worden.

(59) Selbst wenn die Vereinbarung der Kommission mitgeteilt worden wäre, wäre sie nicht für eine Freistellung in Frage gekommen, da die Erfordernisse von Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllt sind. Ein ausdrückliches Exportverbot weist keine der Vorteile auf, die eine solche Wettbewerbsbeschränkung rechtfertigen würde.

C. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(60) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 v. H. des von dem einzelnen an der Zuwiderhand-

lung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn es vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 EWGV verstoßen hat. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(61) Nach dem Sachverhalt dieses Falles ist die Kommission der Auffassung, daß die Erhebung von Geldbußen in bezug auf das Exportverbot, das NPUK als Bedingung für die Lieferung von MET-Erzeugnissen den Händlern auferlegt hat, gerechtfertigt ist.

(62) Die Kommission ist der Meinung, daß NPUK vorsätzlich gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen hat, indem es gegenüber Audiotronics 1976 und erneut 1978 ein Exportverbot verhängt hat. Es war sich der Schwierigkeit des Schutzes seiner Händler bewußt, solange parallele Ausfuhren stattfanden, und wollte entsprechende negative Auswirkungen verhindern.

(63) NPUK hätte wissen müssen, daß ein solches Verbot eine ernste Verletzung des Vertrages ist.

(64) Hinsichtlich der Dauer des Verstoßes ist die Kommission überzeugt, daß das Verbot in bezug auf Audiotronics mindestens von September 1976 bis Ende 1978 dauerte, als Audiotronics aufhörte, Hi-Fi-Geräte zu exportieren.

(65) Was die Schwere des Verstoßes anbelangt, so muß die Kommission bei der Bemessung der Höhe der Geldbuße den vorsätzlichen Charakter des Verhaltens NPUKs gegenüber Audiotronics und das Vorgehen berücksichtigen, zu dem NPUK entschlossen war, um Händler, die gegen ihre Politik verstießen, aufzuspüren, sowie die Sanktionen, die sie gegen diese Händler zur Durchsetzung ihrer Politik zu verhängen bereit war. Da das Exportverbot in erster Linie verhängt wurde, um anderen Großhändlern von MET-Geräten zu helfen, muß sich NPUK bewußt gewesen sein, daß eines der Ergebnisse ihrer Politik die Aufteilung des Gemeinsamen Marktes sein würde, zumindest sofern MET-Hi-Fi-Erzeugnisse betroffen waren. Das Verhalten von NPUK war bewußt darauf gerichtet, den markenspezifischen Wettbewerb innerhalb eines großen Teils des Gemeinsamen Marktes und die Wirkungen, die dieser Wettbewerb auf das Preisniveau der fraglichen Erzeugnisse haben würde, zu unterbinden. Die Preisdifferenzen zur Zeit des Verstoßes machten parallele Exporte interessant, und NPUK wußte sehr genau, daß ohne ihre Intervention Audiotronics MET-Erzeugnisse sicherlich weiter exportiert hätte.

(66) Die Kommission ist der Ansicht, daß ein solches vorsätzliches Verhalten das geeignet ist, das Ziel der Errichtung eines gemeinsamen Marktes für die fraglichen Erzeugnisse zu beeinträchtigen, die Festsetzung einer erheblichen Geldbuße rechtfertigt.

(67) Andererseits muß auch die Tatsache berücksichtigt werden, daß MET energische Schritte unternommen hatte, um die gesamte Vertriebspolitik seiner Tochtergesellschaften in der EWG zu regeln. In Abstimmung mit der Kommission hat MET seine Garantiebedingungen dahingehend geändert, daß die Verbraucher in der gesamten Gemeinschaft einen Wartungsdienst erhalten, unabhängig davon, wo die Geräte im Gemeinsamen Markt gekauft wurden. MET hat außerdem eine rechtliche Überprüfung ihres Verhaltens in der Gemeinschaft durchführen lassen und hat einen Verhaltenskodex für alle seine Tochtergesellschaften in der EWG aufgestellt, der eine unmittelbare verbindliche Anweisung der Muttergesellschaft darstellt.

(68) Dieses konstruktive Verhalten der Unternehmensleitungen von MET, das diese zumindest seit September 1981 gezeigt haben, ist bei der Bemessung der Geldbuße berücksichtigt worden. Diese Unternehmen haben nach entsprechender rechtlicher Beratung ein umfassendes, praktikables, detailliertes und sorgfältig abgewogenes Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln aufgestellt.

Ein solches Verhalten muß als ein positiver Schritt angesehen werden, der dazu beiträgt, das Bewußtsein für die sich täglich manifestierende Bedeutung der Wettbewerbspolitik auf allen Ebenen des Konzerns zu schärfen. Er zielt darauf ab sicherzustellen, daß die obere Führungsebene in der Lage ist, das Marktverhalten des gesamten Konzerns zu überwachen und damit wirksame interne Regeln für die Einhaltung des EWG-Wettbewerbsrechts aufzustellen.

(69) Da dieses Verhalten von MET berücksichtigt wurde, brauchte die Grundlage für die Verhängung einer Geldbuße in der Höhe, wie sie sonst gerechtfertigt gewesen wäre, nicht weiter untersucht zu werden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Vereinbarung zwischen National Panasonic United Kingdom Limited und Audiotronics Holdings Limited, die in der Verhinderung der Ausfuhr von Technics-Erzeugnissen vom September 1976 bis Ende 1978 aus dem Vereinigten Königreich bestand, stellt eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 2

Gegen National Panasonic United Kingdom Limited wird eine Geldbuße in Höhe von 450 000 ECU (263 790 £) festgesetzt.

Dieser Betrag ist auf das Konto Nr. 1086341 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften bei der Lloyd's Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 East Cheap London, EC 3 P3AB, innerhalb von drei Monaten nach Unterrichtung der National Panasonic United Kingdom Limited von dieser Entscheidung einzuzahlen.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 192 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ein vollstreckbarer Titel.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an National Panasonic United Kingdom Limited, 300/318 Bath Road, Slough Berkshire SL1 6JB, Royaume-Uni, gerichtet.

Brüssel, den 7. Dezember 1982

Für die Kommission

Frans ANDRIESSEN

Mitglied der Kommission