II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 7 december 1982

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag (IV/30.070 — National Panasonic)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(82/853/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 [1], en met name op de artikelen 3 en 15,

Gezien de verificaties welke op 27 juni 1979 conform de beschikking van de Commissie van 22 juni 1979 aan de lokaliteiten van National Panasonic, United Kingdom, zijn verricht,

Gezien het besluit van de Commissie van 26 april 1982 om de procedure in te leiden,

Gezien het schriftelijk antwoord op de Mededeling van punten van bezwaar dat op 6 juni 1982 overeenkomstig de artikelen 2 en 3 van Verordening nr. 17 is ontvangen,

Gezien het advies van het Adviescomité voor Mededingingsregelingen en Economische Machtsposities, conform artikel 10 van Verordening nr. 17 uitgebracht op 22 september 1982,

In overweging van het volgende :

I. DE FEITEN

A. De aard van de procedure

(1) Deze procedure is gericht tegen het exportverbod dat National Panasonic (UK) Ltd oplegt aan één van zijn erkende dealers in het Verenigd Koninkrijk.

B. De ondernemingen

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

(2) MEI is een vooraanstaande Japanse fabrikant van een groot assortiment produkten, waaronder elektronische gebruiksartikelen, met een totale omzet van meer dan 13 500 miljoen US-dollar in 1980. MEI heeft 39 produktiebedrijven en verbonden vennootschappen overzee.

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

(3) MET is een dochtermaatschappij van MEI, die de export- en importafdeling van de Matsushita-groep beheert. MET heeft 32 verkoopmaatschappijen en verbonden vennootschappen buiten Japan. De verkopen van MET buiten Japan bedroegen in 1980 3 610,9 miljoen US-dollar, waarvan ..... [2] afkomstig was van de verkoop van elektronische gebruiksartikelen in de Europese Economische Gemeenschap.

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

(4) NPUK is de marketingvennootschap van MET, die verantwoordelijk is voor de import van consumentenartikelen van MET in het Verenigd Koninkrijk en de distributie daarvan aan de

[1] PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.

[2] In de voor bekendmaking bestemde versie van deze beschikking zijn hierna enige cijfers weggelaten, conform de bepalingen van artikel 21 van Verordening nr. 17 betreffende het niet-prijsgeven van zakengeheimen.

dealers. In het jaar dat eindigde in september 1980 bedroeg de omzet van NPUK 62 808 566 pond sterling en bedroegen de verkopen aan hifi-apparatuur .....

(5) Hoewel er tussen NPUK en zijn dealers geen schriftelijke overeenkomsten bestaan, exploiteert NPUK een net van erkende dealers in het gehele Verenigd Koninkrijk ; elk daarvan moet, om te worden toegelaten, aan bepaalde normen voldoen. De bijzonderheden daarvan werden de Commissie medegedeeld in een verklaring van NPUK van 11 februari 1982. Bovendien werd gedurende geregelde bezoeken van vertegenwoordigers van NPUK aan dealers herhaaldelijk naar deze condities verwezen.

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

(6) Audiotronics was tussen 1976 en 1978 een omvangrijk concern voor de verkoop van hifi- en dergelijke produkten in het Verenigd Koninkrijk met groothandels-, detailhandels- en import- en exportbelangen. In het Verenigd Koninkrijk bezat zij een reeks kleinhandelszaken, die optraden onder de naam Laskys. In België en Nederland bezat zij een soortgelijke reeks winkels die handel dreven onder de naam Allwave. Ook in Frankrijk hield zij zich bezig met de exploitatie van een reeks winkels onder de naam King-Musique. De omzet van de hele groep in 1976 bedroeg bijna 22 miljoen pond sterling waarvan meer dan 3 miljoen pond sterling afkomstig was uit export uit het Verenigd Koninkrijk. In 1977 bedroeg haar omzet 36 344 000 pond sterling waarvan meer dan 4 miljoen pond sterling afkomstig was uit de export en in 1978 bedroeg haar totale omzet meer dan 30 miljoen pond sterling, waarvan meer dan 3 miljoen pond sterling afkomstig van export.

C. De produkten

(7) MEI vervaardigt en MET verkoopt een groot assortiment produkten, waaronder elektronische gebruiksgoederen, huishoudelijke apparaten, communicatiemeetapparatuur en kantooruitrusting, halfgeleiders, buizen en verlichtingsapparatuur, industriële apparatuur en batterijen.

(8) Als deel van zijn assortiment elektronische gebruiksprodukten vervaardigt MEI video- en audioapparatuur voor thuis onder de handelsnamen „National", „Panasonic" en „Technics".

(9) Deze zaak heeft betrekking op hifi- en soortgelijke audioapparatuur die het hoofdassortiment van de audioprodukten vormt welke door MEI worden geleverd en grotendeels worden verkocht onder het merk „Technics". „Hifi" slaat op getrouwe geluidsweergave die aan de hand van verschillende normen kan worden gemeten. Hoewel de term onnauwkeurig is en niet door alle fabrikanten in dezelfde zin wordt toegepast, wordt hij gebruikt om de beste en duurste produkten in het assortiment van een fabrikant tussen 1976 en 1978 te beschrijven, die gewoonlijk worden geleverd in de vorm van systemen samengesteld uit afzonderlijke componenten zoals versterker, cassette-deck, platenspeler en luidsprekers.

D. Afzet en verkopen van MET-produkten in de Europese Economische Gemeenschap

(10) MET heeft twee produktievennootschappen en tien verkoopmaatschappijen in de Europese Economische Gemeenschap, waaronder één aangesloten vennootschap. In de meeste Lid-Staten wordt de import en de verkoop uitsluitend verzorgd door één van deze verkoopvennootschappen, maar met name in Nederland is deze activiteit in handen van een onafhankelijke vennootschap. MET heeft geen centrale organisatie voor de afzet in de Europese Economische Gemeenschap en levert aan elke verkoopmaatschappij en onafhankelijke dealer rechtstreeks.

(11) Hieronder zijn details te vinden van de totale inkomsten uit verkopen van elektronische gebruiksgoederen, door MET in 1976, 1978 en 1980 aan zijn voornaamste dealers in de Europese Economische Gemeenschap geleverd, evenals de bedragen van deze totalen uit de verkoop van hifi-apparatuur, verkocht onder het merk „Technics". Deze landen dekken de belangrijkste markt in hifi-apparatuur.

a) *Totale inkomsten uit verkopen van elektronische gebruiksgoederen, geleverd door MET (in miljoen Ecu)*

	B	F	D	NL	VK
1976					
1977					
1978					
1979					
1980					

b) *Inkomsten uit verkopen van hifi-apparatuur (verkocht onder de handelsnaam „Technics") (in miljoen Ecu)*

1976
1977
1978
1979
1980

NB: De omzet aan produkten die worden beschreven of kunnen worden beschouwd als gelijkwaardig aan hifi-apparatuur, verkocht onder andere Matsushitahandelsmerken zijn niet onder b) opgenomen.

(12) Volgens de beschikbare ramingen bedroegen de totale inkomsten uit de verkopen van alle produkten die als hifi-apparatuur in de Europese Economische Gemeenschap worden omschreven in 1976 675 miljoen Ecu en in 1978 737 miljoen Ecu.

E. Prijsverschillen in de Europese Economische Gemeenschap

(13) In de gehele betrokken periode lagen de prijzen van de betrokken produkten in het Verenigd Koninkrijk lager dan in Frankrijk, Duitsland, Nederland en België.

(14) Vanaf maart 1976 tot het eind van dat jaar lagen de prijzen van alle relevante produkten voor grote en kleine dealers lager in het Verenigd Koninkrijk. Het prijsverschil schommelde van een minimum van 11 % voor bepaalde assortimenten tot 41 % voor andere.

(15) In 1977 bestonden er gemiddelde prijsverschillen voor grote en kleine dealers die de prijzen in het Verenigd Koninkrijk tot 22 % lager maakten dan in Duitsland en Nederland. Hoewel deze verschillen in deze periode niet optraden tussen het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, bestond er een gemiddeld prijsverschil van 21 % tussen april en september 1977 tussen het Verenigd Koninkrijk en België.

(16) In 1978 bestonden er, hoewel niet alle prijzen voor de betrokken produkten in het Verenigd Koninkrijk lager lagen dan in Frankrijk, België, Duitsland en Nederland, voor bepaalde modellen prijsverschillen die enkele produkten 30 tot 35 % goedkoper maakten in het Verenigd Koninkrijk.

F. Export van MET-hifi-produkten uit het Verenigd Koninkrijk

(17) Althans tussen 1976 en 1978 leidden de omstandigheden waaronder MET-hifi-produkten in de vijf bovengenoemde Lid-Staten in de handel werden gebracht tot de wederexport van deze produkten uit het Verenigd Koninkrijk naar de andere betrokken Lid-Staten en andere landen in Europa. Althans één van NPUK's erkende dealers, Audiotronics, exporteerde commerciële hoeveelheden MET-hifi-produkten naar andere landen in Europa, waaronder België, Duitsland en Nederland. Audiotronics' totale export aan audio-produkten bedroeg voor alle produkten, waaronder MET-hifi-apparatuur, in 1976 3 miljoen pond sterling. In 1977 bedroeg de totale export van Audiotronics 4,656 miljoen pond sterling en in 1978 3,117 miljoen pond sterling. Terwijl Audiotronics in 1976 voor een waarde van 17 024 pond sterling MET-hifi-produkten exporteerde en in 1977 voor 406 pond sterling, exporteerde zij in 1978 MET-hifi-produkten voor een waarde van 52 159 pond sterling.

(18) Tijdens een bezoek van ambtenaren van de Commissie aan de kantoren van Audiotronics in 1977, verkreeg de Commissie afschriften van bescheiden die erop wezen dat Audiotronics door NPUK was verhinderd MET-hifi-produkten naar andere Lid-Staten door te exporteren.

G. Het onderzoek van de Commissie

(19) Op 27 juni 1979 verrichtte de Commissie conform een beschikking van 22 juni 1979 een verificatie aan de lokaliteiten van NPUK, waarbij de beschikbare zakenpapieren werden onderzocht en afschrift van een aantal documenten werd verkregen.

(20) Uit deze documenten bleek dat NPUK een afzetpolitiek volgde, waarbij hij bereid was zijn erkende dealers een aantal beperkingen op te leggen, waaronder een verbod van export naar andere Lid-Staten.

(21) Op 24 augustus 1979 stelde NPUK bij het Hof van Justitie beroep in tot nietigverklaring van de beschikking van 22 juni 1979 en teruggave of vernietiging van alle documenten welke waren meegenomen, of notities gemaakt door de personeelsleden van de Commissie bij de verificatie op 29 juni 1979, alsmede een beroep om van de Commissie de toezegging te verkrijgen, van deze documenten of notities geen verder gebruik te zullen maken.

(22) Op 24 juni 1980 verwierp het Hof van Justitie het beroep van NPUK als ongegrond.

H. De bevindingen bij de verificaties van de Commissie

a) *NPUK en Audiotronics*

(23) Bij het bezoek aan Audiotronics in 1977 kwam aan het licht dat haar directeur op 8 september 1976 het export-departement van zijn vennootschap een intern memorandum had gezonden, waarin stond, dat hij, met onmiddellijke inwerkingtreding, had afgesproken alleen commerciële hoeveelheden Technics- en Nationalprodukten naar Europa te zullen exporteren naar Allwave winkels.

(24) Op 20 september 1976 antwoordde Audiotronics in antwoord op een verzoek van Euro Electric uit Brussel, een groothandelaar/importeur van elektrische en elektronische produkten voor wederverkoop in de gehele Europese Economische Gemeenschap, dat „wij ten gevolge van het vertegenwoordigingscontract van de fabrikant niet langer Technics-apparatuur kunnen exporteren".

(25) Audiotronics beëindigde de export van Technics- of andere MET-produkten aan onafhankelijke dealers rond september 1976 en exporteerde in 1977 bijna in het geheel niet.

(26) NPUK beweerde in zijn antwoord op de Mededeling van punten van bezwaar dat dit voortvloeide uit een te geringe aanvoer van Technics-apparatuur uit Japan, maar deze bewering wordt door de feiten niet gestaafd.

(27) Audiotronics' verkoopcijfers tonen aan dat zij in 1978 in veel grotere hoeveelheden begon te exporteren dan in 1976. Ook uit documenten die bij de inspectie door de Commissie werden verkregen blijkt dat NPUK wist dat Audiotronics opnieuw begonnen was met haar export van Technics-produkten.

(28) Men krijgt de indruk dat NPUK de toenmalige inkoper aan het hoofdkantoor van de Audiotronics-groep moet hebben gecontracteerd, niet alleen over wederexport maar ook over de bevoorrading van een niet-erkende dealer, Audio Marketing Ltd, die handel dreef onder de naam Sarays en bekend stond om zijn discountpraktijken. In antwoord daarop schreef de directeur van Audiotronics op 2 mei 1978 aan de directeur van NPUK om zich te verontschuldigen wegens „incidenten" die met dealers hadden plaatsgevonden en om te verklaren dat er strenge instructies waren verstrekt om ervoor te zorgen, dat Audiotronics niet langer Technics-produkten zou exporteren.

(29) De directeur van NPUK bevestigde de ontvangst van deze brief op 3 mei 1978 en aanvaardde de excuses van Audiotronics met de verklaring, dat hij met haar verzekeringen ter zake genoegen nam. Op het afschrift van deze brief, dat ten kantore van NPUK werd aangetroffen stond een met de hand geschreven notitie waaruit bleek dat de brief van Audiotronics was verzonden op verzoek van NPUK.

(30) Er werd op 11 mei 1978 een intern memorandum uitgegeven door NPUK, waarin de instructie stond, dat men er achter moest zien te komen welke dealers op het vasteland produkten verkochten tegen discountprijzen en werd verklaard dat Audiotronics „onder toezicht" moest worden gehouden. Dergelijke exporteurs worden aangeduid onder de titel „Piratenexport uit het Verenigd Koninkrijk naar Europa".

(31) Kort nadien staakte Audiotronics alle nevenexport naar andere Lid-Staten, afgezien van kleine hoeveelheden naar Italië en Ierland.

(32) Tegen het eind van 1978 had Audiotronics haar exportafdeling gesloten en de export van hifi- of soortgelijke produkten naar andere Lid-Staten in feite gestaakt.

b) *Export van MET-produkten door andere dealers*

(33) De Commissie verkreeg voorts bewijzen dat een andere dealer, Audio Marketing te Londen, in 1977 kleine hoeveelheden Technics-materiaal exporteerde. Deze firma ontving bijgevolg bezoek van vertegenwoordigers van NPUK, die „ons waarschuwden voor wat er gebeuren zou, indien wij nog produkten naar EG-landen zouden exporteren. Alle vier de heren maakten volstrekt duidelijk dat wanneer dit bekend zou worden, alle aanvoer van de produkten van hun vennootschap zou worden stopgezet.".

(34) Evenzo werd de Commissie medegedeeld, dat een andere dealer, Radford uit Bristol, tussen 1976 en 1979 Technics-apparatuur exporteerde naar België, Duitsland en Nederland en in 1976-1977 van zijn plaatselijke Technics-vertegenwoordiger te verstaan kreeg, dat hij geen Technics-apparatuur meer mocht exporteren.

(35) In zijn antwoord op de punten van bezwaar heeft NPUK verklaringen opgenomen waarbij werd ontkend dat door de betrokken vertegenwoordigers dergelijke démarches waren gedaan.

(36) De import/export-manager van NPUK gaf echter op 16 januari 1978 een nota uit, waarmede werd verzocht een aantal dealers, waaronder Audio Marketing, „onder toezicht te houden wegens eventuele export naar Europa".

(37) Op 18 januari 1978 gaf de import/export-manager van NPUK nog een nota uit waarin, hoewel zij betrekking heeft op export naar Oostenrijk, voorts regels staan om export door dealers te verhinderen. Deze nota heet „Zwarte markt-export uit het Verenigd Koninkrijk naar Europa" en bevat een lijst met „verdachte dealers", waaronder zowel Radford als Audio Marketing.

(38) De interne nota van de import/export-manager van 11 mei 1978 vermeldt onder andere ook Radford en Audio Marketing als dealers „die in deze zaak onder toezicht moeten worden gehouden".

(39) Op een vergadering van de directie van NPUK op 27 juni 1978 vermeldden de notulen dat bij

Technics-produkten „De voorkoming van piratenklanten, discountverlening en wederexport wordt voortgezet.".

I. De oplegging van een „gedragscode" door MET

(40) Matsushita (MET) deelde de Commissie in september 1981 mede dat hij dringende stappen had ondernomen om zijn beleid in de Europese Economische Gemeenschap te regelen, ten einde ervoor te zorgen dat dit beleid in overeenstemming zou zijn met het bepaalde in het EEG-Verdrag en door alle filialen in de Europese Economische Gemeenschap zou worden toegepast.

Aan de hand van een complete herziening van zijn marketing- en verkooppolitiek stelde MET een „gedragscode" op, die op hoger directieniveau moest worden toegepast. De nieuwe regels bevatten bepalingen voor een garantiesysteem voor de gehele Gemeenschap en een getrouwheidsprogramma voor de afzet van MET-produkten, dat geheel in overeenstemming is met de EEG-concurrentieregels.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. De toepasselijkheid van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag

(41) Artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag bepaalt dat onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden zijn alle overeenkomsten tussen ondernemingen die 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.

a) *De ondernemingen*

(42) National Panasonic (United Kingdom) Limited en Audiotronic Holdings Limited zijn beide ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

b) *De overeenkomst*

(43) Niettegenstaande het ontbreken van formeel-schriftelijke overeenkomsten door partijen ondertekend, bestond er een relatie tussen NPUK en zijn dealers in het Verenigd Koninkrijk, krachtens welke de condities voor bevoorrading ten volle duidelijk waren. NPUK bestrijdt het bestaan van zulk een overeenkomst niet en heeft er bewijzen voor overgelegd in de vorm van een beschrijving van de criteria aan de hand waarvan dealers werden benoemd.

(44) De regeling krachtens welke NPUK elk van zijn dealers in het Verenigd Koninkrijk en met name Audiotronics, bevoorraadde, vormde derhalve in elk geval, ondanks het gemis aan formaliteiten, een overeenkomst in de zin van artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

(45) Dat er een exportverbod bestond als onderdeel van deze overeenkomst, blijkt uit het bewijsmateriaal dat door de Commissie is aangetroffen. Audiotronics' interne nota van 8 september 1976 verklaart dat er een overeenkomst was gesloten om geen commerciële hoeveelheden Technics- en National-produkten naar Europa te exporteren anders dan naar Allwave-winkels. Voorts is van een overeenkomst tussen partijen gebleken in de bewoordingen van de telex van Audiotronics aan Euro Electric op 20 september 1976.

(46) Bovendien blijkt uit de briefwisseling tussen NPUK en Audiotronics in 1978, dat de twee vennootschappen overeenstemming hadden bereikt inzake de exportsituatie.

(47) Uit dit bewijsmateriaal blijkt dat NPUK een overeenkomst met Audiotronics wilde nakomen ondanks het feit dat de regeling inzake exportverboden geen deel uitmaakte van een schriftelijke overeenkomst.

c) *De beperkingen van de mededinging*

(48) Een exportverbod heeft, zelfs indien het a posteriori wordt opgelegd aan een dealer van wie de fabrikant of de alleenverkoper vroeger niet aannam, dat hij zou exporteren en om verdere export te verhinderen, ten doel en ten gevolge dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt beperkt. Zijn doel is de dealer en opvolgende kopers in andere Lid-Staten te verhinderen de betrokken produkten door te verkopen en aldus met andere gevestigde dealers te concurreren. Doordat zulk een verbod ook het gebied beperkt waarbinnen dergelijke produkten voor wederverkoop mogen worden aangeboden, heeft het tot gevolg dat dit deel van de markt wordt geïsoleerd en er dus splitsingen binnen de gemeenschappelijke markt worden gecreëerd. Zulk een kunstmatige compartimentering van de gemeenschappelijke markt verhindert de totstandkoming van één enkele markt tussen de Lid-Staten, die één der fundamentele doelstellingen van het EEG-Verdrag is.

(49) De Commissie is ervan overtuigd, dat NPUK Audiotronics in 1976 en 1978 als deel van zijn algemene beleid jegens dealers een verbod oplegde van export van MET-hifi-produkten, welke NPUK Audiotronics voor wederverkoop had geleverd. De nota van Audiotronics in 1976 toont duidelijk aan dat deze firma had bepaald dat Audiotronics in 1976 wederexport moest stoppen ; dit wordt voorts bevestigd door de telex van Audiotronics aan Euro Electric.

(50) De doeltreffendheid van het exportverbod in die tijd blijkt voorts uit het feit dat Audiotronics bestellingen van dealers in het buitenland in 1976 moest weigeren en in feite in 1977 bijna geheel ophield Technics-apparatuur te exporte-

ren. Er zijn geen bewijzen om aan te tonen dat deze export in enigerlei omvang werd verhinderd wegens schaarste van aanvoer uit Japan. Toen Audiotronics in 1978 weer begon te exporteren, intervenieerde NPUK om daaraan een halt toe te roepen.

(51) Dit blijkt uit het gedrag van NPUK in 1978, zoals dit is beschreven in interne documenten welke werden ontdekt, en uit de briefwisseling tussen Audiotronics en NPUK in juni 1978.

(52) Voorts wordt het feit dat NPUK de bedoeling had Audiotronics te verhinderen Technicsprodukten te exporteren naar andere Lid-Staten gesteund door de bewijzen dat NPUK een aantal dealers onder toezicht hield en deze onderneming klaarblijkelijk bereid was zeer ver te gaan om de export van MET-hifi-produkten door dealers naar andere Lid-Staten te verhinderen. Zulk een exportembargo vormt duidelijk een merkbare beperking van de mededinging. NPUK's interne documenten maken zelfs gebruik van woorden als „piratenexport" en „zwarte markt-export uit het Verenigd Koninkrijk naar Europa" om de export door dergelijke dealers te omschrijven.

(53) Dit exportverbod werd ingegeven door handelsprijsverschillen gedurende de betrokken periode, die het voor nevenimporteurs aantrekkelijk maakten, zich in het Verenigd Koninkrijk te bevoorraden tegen lage prijzen.

(54) Het exportverbod stelde NPUK derhalve in staat zijn erkende dealers te beschermen tegen concurrentie van buiten en waarborgde de dealers een vast winstmarge.

d) *Het gevolg voor de handel tussen Lid-Staten*

(55) Een exportverbod kan, gezien zijn aard, de handel tussen Lid-Staten ongunstig beïnvloeden. Door zulk een verbod op te leggen verhinderde NPUK dat de handel tussen het Verenigd Koninkrijk en andere Lid-Staten zich ontwikkelde op een wijze, die anders ongetwijfeld zou hebben plaatsgevonden, gezien de gelegenheden die voor zulk een handel aanwezig waren. De handelsprijzen lagen in het Verenigd Koninkrijk lager dan in andere EEG-Lid-Staten gedurende de betrokken periode, als geheel in 1976, dan wel voor bepaalde produkten onder bepaalde voorwaarden in 1977 en 1978. Bovendien besefte Audiotronics dat er een aanzienlijke markt voor export aanwezig was, omdat zij, ondanks het gedrag van NPUK in 1976, de export in 1978 hervatte. Het belang van de dealers bij export blijkt voorts uit het feit dat andere dealers in het Verenigd Koninkrijk in die tijd MET-hifi-apparatuur exporteerden.

(56) De beperking had derhalve waarneembare gevolgen, niet slechts voor de bestaande handel maar ook voor de handel die had kunnen plaatsvinden, indien het verbod niet zou zijn opgelegd.

B. **Niet-toepasselijkheid van artikel 85, lid 3**

(57) Artikel 85, lid 3, van het Verdrag bepaalt dat de bepalingen van artikel 85, lid 1, buiten toepassing kunnen worden verklaard voor elke overeenkomst die bijdraagt tot verbetering van de produktie of van de verdeling der produkten of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen :

a) beperkingen op de leggen welke voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn ;

b) de mogelijkheid te geven, voor een wezenlijk deel van de betrokken produkten de mededinging uit te schakelen.

(58) Zulk een overeenkomst moet, om in aanmerking te komen voor de vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3, eerst conform artikel 4, lid 1, of artikel 5, lid 1, van Verordening nr. 17 bij de Commissie zijn aangemeld, behalve wanneer de noodzaak tot aanmelding vervalt krachtens artikel 4, lid 2 of artikel 5, lid 2, van die verordening, die geen betrekking hebben op exportverboden. De betrokken overeenkomst werd echter niet bij de Commissie aangemeld.

(59) Ook al was de overeenkomst bij de Commissie aangemeld, dan nog zou zij niet voor vrijstelling in aanmerking zijn gekomen, omdat aan de vereisten van artikel 85, lid 3, niet is voldaan. Een uitdrukkelijk exportverbod kan geen van de voordelen in het leven roepen die objectief zulk een beperking van de mededinging zouden rechtvaardigen.

C. **Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17**

(60) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie bij beschikking aan ondernemingen geldboeten opleggen van ten minste duizend en ten hoogste één miljoen rekeneenheden of tot een bedrag van ten hoogste tien procent van de omzet van elk der betrokken ondernemingen in het voorafgaande

boekjaar, indien bedoeld bedrag hoger is dan één miljoen rekeneenheden, 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.

(61) Gezien de feiten in deze zaak is de Commissie van oordeel dat de oplegging van geldboeten gerechtvaardigd is ten aanzien van het exportverbod dat door NPUK werd opgelegd als voorwaarde voor de levering van MET-produkten aan dealers.

(62) De Commissie is van mening dat NPUK opzettelijk inbreuk maakte op artikel 85, lid 1, door Audiotronics in 1976 en opnieuw in 1978 een exportverbod op te leggen. Hij besefte dat het moeilijk was zijn dealers te beschermen wanneer er nevenexport zou plaatsvinden en wilde dergelijke ongewenste gevolgen voorkomen.

(63) NPUK zou hebben moeten beseffen, dat zulk een verbod ernstig inbreuk maakt op het Verdrag.

(64) Ten aanzien van de duur van de inbreuk met betrekking tot Audiotronics is de Commissie van mening, dat het verbod ten minste gold van september 1976 tot eind 1978, toen Audiotronics de export van hifi-produkten staakte.

(65) Ten aanzien van de zwaarte van de inbreuk moet de Commissie, bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete, rekening houden met de opzettelijke aard van het gedrag van NPUK jegens Audiotronics en de stappen die hij bereid was te ondernemen om dealers op te sporen, die in strijd met zijn politiek handelden en met de sancties die hij bereid was aan dergelijke dealers op te leggen om dit beleid kracht bij te zetten. Doordat het exportverbod in de eerste plaats werd opgelegd om andere dealers in MET-produkten bij te staan, moet NPUK hebben beseft dat één van de gevolgen van zijn beleid zou zijn dat de gemeenschappelijke markt, althans ten aanzien van MET-hifi-produkten, zou worden versnipperd. Het gedrag van NPUK beoogde opzettelijk intrabranche-concurrentie te verhinderen binnen een groot deel van de gemeenschappelijke markt en de gevolgen die dergelijke concurrentie zou hebben op het gebied van de prijzen voor die produkten. De prijsverschillen ten tijde van de inbreuk maakten nevenimport aantrekkelijk en NPUK besefte zeer wel dat Audiotronics, indien hij niet zou zijn tussengekomen, vermoedelijk de export van MET-produkten zou hebben voortgezet.

(66) De Commissie is van oordeel dat zulk een opzettelijk gedrag om het oogmerk van de totstandbrenging van een gemeenschappelijke markt voor de betrokken produkten te fnuiken, de oplegging van een aanzienlijke geldboete rechtvaardigt.

(67) Evenwel dient te worden overwogen dat MET dringende maatregelen heeft genomen om het gehele marketing-beleid van zijn filialen in de Europese Economische Gemeenschap te regelen. In overleg met de Commissie heeft MET zijn garantiesysteem zodanig aangepast, dat de consumenten in de gehele Gemeenschap op alle aankopen service genieten, ongeacht de plaats in de Europese Gemeenschappen waar deze aankopen werden gerealiseerd. MET heeft tevens zijn gedrag in de Europese Gemeenschappen beoordeeld op de juridische aspecten ervan en heeft gedragscodes opgelegd aan alle dochterondernemingen in de Europese Gemeenschappen die onder het gezag van de moedermaatschappij staan.

(68) Het constructieve gedrag van de directie van MET sedert ten minste september 1981 werd mede in overweging genomen bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete. De betreffende ondernemingen hebben met behulp van passend juridisch advies een bruikbaar, gedetailleerd en zeer weloverwogen programma opgesteld dat zeer uitgebreid is en dat met het kartelrecht in overeenstemming is.

Een dergelijk initiatief moet worden gezien als een positieve stap, die bijdraagt tot het bewustzijn van de invloed van het mededingingsbeleid op het dagelijks leven op alle echelons binnen de groep. Het zorgt ervoor dat men op directieniveau in staat is het marktgedrag van de gehele groep te controleren, waarbij tevens effectieve interne regels worden neergelegd ten einde te voldoen aan de mededingingsregels van de Europese Gemeenschappen.

(69) Rekening houdend met deze daad van MET wordt derhalve hier niet verder ingegaan op de redenen voor de oplegging van een geldboete die anders gerechtvaardigd zou zijn geweest,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

De overeenkomst tussen National Panasonic United Kingdom Limited en Audiotronic Holdings Limited die inhield dat tussen september 1976 tot eind 1978 de export van Technics-apparatuur uit het Verenigd Koninkrijk werd verhinderd, vormde een inbreuk op artikel 85, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap.

Artikel 2

National Panasonic United Kingdom Limited wordt een geldboete van 450 000 Ecu (263 790 pond sterling) opgelegd.

Deze geldboete moe op rekening nr. 1086341 van Lloyd's Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 East Cheap London EC3 P3AB, ten name van de Commissie van de Europese Gemeenschappen worden overgemaakt binnen drie maanden na kennisgeving van deze beschikking aan National Panasonic United Kingdom Limited.

Artikel 3

Deze beschikking vormt overeenkomstig artikel 192 van het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap executoriale titel.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot National Panasonic United Kingdom Limited, 300/318 Bath Road, Slough Berkshire SL1 6JB, Verenigd Koninkrijk.

Gedaan te Brussel, 7 december 1982.

Voor de Commissie

Frans ANDRIESSEN

Lid van de Commissie