II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 7. december 1982

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 (IV/30.070 — National Panasonic)

(Den engelske tekst er den eneste autentiske)

(82/853/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 [1], særlig artikel 3 og 15,

under henvisning til de undersøgelser, der den 27. juni 1979 i overensstemmelse med Kommissionens beslutning af 22. juni 1979 blev foretaget i de af National Panasonic, United Kingdom, benyttede lokaler,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 26. april 1982 om at indlede proceduren,

under henvisning til det skriftlige svar på klagepunkterne, der blev modtaget den 6. juni 1982 i overensstemmelse med artikel 2 og 3 i forordning nr. 17,

under henvisning til udtalelse af 22. september 1982 fra Det rådgivende udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, indhentet i henhold til artikel 10 i forordning nr. 17, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

A. Sagsens art

(1) Med denne sag sigtes der på det eksportforbud, som National Panasonic (UK) Ltd har pålagt en af sine autoriserede forhandlere i Det forenede Kongerige.

B. Virksomhederne

a) *Matsushita Electric Industrial Company Ltd («MEI»), Japan*

(2) MEI er en førende japansk fabrikationvirksomhed, der fremstiller en lang række varer, herunder forbrugsvarer på det elektroniske område, og den havde i 1980 en samlet omsætning på over 13 500 mio $. MEI har 39 udenlandske datterselskaber (produktionsselkaber og associerede selskaber).

b) *Matsushita Electric Trading Company Ltd («MET»), Japan*

(3) MET er et selskab, hvori MEI har aktiemajoriteten, og som varetager Matsushita-gruppens udførsel og indførsel. MET har 32 dattersel-skaber (salgsselskaber) og associerede selskaber uden for Japan. METs afsætning uden for Japan i 1980 beløb sig til 3 610,9 mio $, hvoraf .....[2] fremkom ved salg af elektroniske forbrugsvarer i EØF.

c) *National Panasonic (UK) Ltd («NPUK»)*

(4) NPUK er et salgsselskab, der ejes 10 % af MET, og som har ansvaret for indførsel af METs forbrugsvarer i Det forenede Kongerige og

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

[2] I den offentliggiorte udgave af denne beslutning udelades visse af tallene herefter i medfør af bestemmelserne i artikel 21 i forordning nr. 17 om bevarelse af forretningshemmeligheder.

distributionen af dem til forhandlere. I den tolvmåneders periode, der sluttede med udgangen af september 1980, var NPUKs omsætning på 62 808 566 £, hvoraf salget af hi-fi-udstyr tegnede sig for .....

5. Selv om der ikke findes skriftlige aftaler mellem NPUK og dets forhandlere, arbejder det med et net af autoriserede forhandlere over hele Det forenede Kongerige, og hver forhandler må følge visse retningslinjer for at kunne indgå i dette net. I en redegørelse til Kommissionen den 11. februar 1982 fra NPUK blev der givet oplysning om de nærmere enkeltheder. Endvidere blev der hyppigt henvist til disse betingelser under de jævnlige besøg, som NPUKs repræsentanter aflagde hos forhandlerne.

d) *Audiotronic Holding Ltd (»Audiotronics«)*

(6) Mellem 1976 og 1978 var Audiotronics en stor forhandlergruppe i Det forenede Kongerige på hi-fi-området og for tilsvarende varer med interesser inden for en gros-handel, detailhandel, indførsel og udførsel. I Det forenede Kongerige ejede den en kæde af detailforretninger, der blev drevet under navnet Laskys. I Belgien og Nederlandene ejede den en lignende kæde af forretninger, der blev drevet under navnet Allwave. I Frankrig var den ligeledes med til at drive en tredje kæde med benævnelsen King-Musique. Hele gruppens omsætning var i 1976 på næsten 22 mio £, hvoraf mere end 3 mio £ hidrørte fra udførsel fra Det forenede Kongerige. I 1977 var dens omsætning på 36 344 000 £, hvoraf mere end 4 mio £ stammede fra udførsel, mens dens samlede omsætning i 1978 var over 30 mio £ med 3 mio £ hidrørende fra udførsel.

C. **Varerne**

(7) MEI fremstiller og MET forhandler en lang række varer omfattende bl.a. elektroniske forbrugsvarer, husholdningsapparater, kommunikations-, måle- og forretningsudstyr, halvledere, rør- og belysningsudstyr samt industrielt udstyr og batterier.

(8) MEI fremstiller både billed- og lydudstyr til privat underholdning med handelsnavnene »National«, »Panasonic« og »Technics« som en del af sit udbud af elektroniske forbrugsvarer.

(9) Denne sag drejer sig om hi-fi og tilsvarende lydudstyr, som repræsenterer den øvre del af varerne på lydområdet, der leveres af MEI, og som fortrinsvis sælges under mærket »Technics«, »hi-fi« står for særlig lydtro gengivelse (high fidelity), som kan måles efter forskellige kriterier. Selv om udtrykket er unøjagtigt og ikke benyttes konsekvent af alle fabrikanter, benyttes det til at betegne enhver fabrikants bedste og dyreste varer, som mellem 1976 og 1978 vanligvis blev leveret i sæt, der bestod af adskilte komponenter som forstærker, afstemningsapparat, kassetteapparat, pladespiller og højttalere.

D. **Distribution og salg af MET-varer i EØF**

(10) MET har to produktionsselskaber og ti salgsselskaber i EØF, herunder et associeret selskab. I de fleste medlemsstater varetages indførsel og distribution udelukkende af et af disse salgsselskaber, men i Nederlandene udføres disse funktioner af et uafhængigt selskab. MET har ikke nogen central salgsorganisastion i EØF, og det forsyner hvert salgsselskab og selvstændig forhandler direkte.

(11) Nedenfor er anført de samlede salgstal for elektroniske forbrugsvarer leveret af MET i 1976, 1978 og 1980 til dets hovedforhandlere i EØF sammen med de tilsvarende samlede tal for salg af hi-fi-udstyr solgt under handelsnavnet »Technics«. Disse lande udgør det vigtigste marked for hi-fi-udstyr.

a) *samlede salgstal for elektroniske forbrugsvarer leveret af MET (i mio ECU)*

	B	F	D	NL	UK
1976					
1977					
1978					
1979					
1980					

b) *Salgsindtægter fra hi-fi-udstyr (solgt under handelsnavnet »Technics«) (i mio ECU)*

1976

1977

1978

1979

1980

NB: Omsætningen i varer, der betegnes som eller kan betragtes som svarende til hi-fi-udstyr, og som er solgt under andre MET-varemærker, er ikke medregnet under ovenstående punkt b).

(12) I henhold til foreliggende skønnede tal udgjorde de samlede en gros-salgsindtægter for alle varer, der i EØF er henført til hi-fi-udstyr, i 1976 675 mio ECU og i 1978 737 mio ECU.

E. Prisforskelle i Fællesskabet

(13) I hele den omhandlede periode var priserne på de pågældende varer lavere i Det forenede Kongerige end i Belgien, Frankrig, Nederlandene og Tyskland.

(14) Fra marts 1976 og indtil dette års udgang var priserne på alle de pågældende varer til store og små forhandlere lavere i Det forenede Kongerige. Prisforskellen varierede fra en mindstesats på 11 % for visse udvalg til 41 % for andre.

(15) I 1977 medførte gennemsnitlige forskelle i priserne til store og små forhandlere, at priserne i Det forenede Kongerige var op til 22 % lavere end i Tyskland og i Nederlandene. I den nævnte periode var der ikke tilsvarende forskelle mellem priserne i Det forenede Kongerige og Frankrig, men fra april til september 1977 var der en gennemsnitlig prisforskel mellem Det forenede Kongerige og Belgien på 21 %.

(16) I 1978 gjaldt, at selv om ikke alle priser på de omhandlede varer var lavere i Det forenede Kongerige end i Belgien, Frankrig, Nederlandene og Tyskland, eksisterede der prisforskelle for visse modeller, som gjorde nogle varer 30 til 35 % billigere i Det forenede Kongerige.

F. Udførsel af MET-hi-fi-varer fra Det forenede Kongerige

(17) I hvert tilfælde mellem 1976 og 1978 bidrog de vilkår, hvorunder MET-hi-fi-varer blev markedsført i de fem ovennævnte medlemsstater, til reeksporten af disse varer fra Det forenede Kongerige til de andre berørte medlemsstater og til andre lande i Europa. Mindst én af NPUKs autoriserede forhandlere, nemlig Audiotronics, udførte MET-hi-fi-varer i kommercielle mængder til andre lande i Europa, herunder Belgien, Nederlandene og Tyskland. Audiotronics' samlede udførsel af varer på lydgengivelsesområdet, herunder hi-fi-udstyr fra MET, beløb sig til 3 mio £ i 1976. I 1977 kom Audiotronics samlede udførsel op på 4,656 mio £ og i 1978 på 3,117 mio £. Mens Audiotronics i 1976 udførte MET-hi-fi-varer til en værdi af 17 024 £ og i 1977 til en værdi af 406 £, udførte det MET-hi-fi-varer til en værdi af 52 159 £ i 1978.

(18) Under et besøg, som repræsentanter fra Kommissionen i 1977 aflagde i Audiotronics' forretningslokaler, blev der til Kommissionen udleveret genparter af dokumenter, hvoraf det fremgik, at Audiotronics af NPUK var blevet forhindret i at genudføre hi-fi-varer til andre medlemsstater.

G. Kommissionens undersøgelse

(19) Kommissionen gennemførte den 27. juni 1979 i henhold til en beslutning, vedtaget den 22. juni 1979, en undersøgelse i NPUKs forretningslokaler, hvorunder de tilgængelige forretningspapirer blev gennemgået, ligesom der blev taget kopier af en række dokumenter.

(20) Af disse dokumenter fremgik, at NPUK drev en salgspolitik, i henhold til hvilken det kunne pålægge sine autoriserede forhandlere en række begrænsninger, herunder forbud mod udførsel til andre medlemsstater.

(21) NPUK anlagde den 24. august 1979 annullationssøgsmål ved Domstolen om beslutningen af 22. juni 1979 og om tilbagelevering eller tilintetgørelse af alle dokumenter og notater, som Kommissionens repræsentanter havde taget ved undersøgelsen den 29. juni 1979 samt om et bindende tilsagn fra Kommissionens side om ikke senere at gøre brug af sådanne dokumenter og notater.

(22) Domstolen afviste den 24. juni 1980 NPUKs krav som ubegrundede.

H. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse

a) *NPUK og Audiotronics*

(23) Ved besøget hos Audiotronics i 1977 blev det konstateret, at dette selskabs direktør den 8. september 1976 havde sendt et internt notat til selskabets eksportafdeling om, at han med omgående virkning var gået ind på ikke at udføre Technics- og National-varer i kommercielle mængder til Europa ud over til Allwave-forretninger.

(24) Audiotronics svarede den 20. september 1976 på en forespørgsel fra Euro Electric, Bruxelles, en gros-importør af elektriske og elektroniske varer til videresalg over hele EØF, at »på grund af en forhandleraftale med producenten er vi ikke længere i stand til at eksportere Technicsudstyr«.

(25) Audiotronics holdt op med at udføre Technics- eller andre MEV-varer til uafhængige forhandlere omkring september 1976 og foretog næsten ingen udførsel gennem hele 1977.

(26) Fra NPUKs side blev det over for fremførte indvendinger hævdet, at dette skyldtes knappe leverancer af Technics-udstyr fra Japan, en påstand, som dog ikke var baseret på faktiske forhold.

(27) Af Audiotronics salgstal fremgår, at det i 1978 begyndte at udføre væsentligt større mængder end i 1976. Fra dokumenter, som man fik i hænde, da Kommissionens inspektion fandt sted, fremgår også, at NPUK var klar over, at Audiotronics havde genoptaget sin udførsel af Technics-varer.

(28) Der er holdepunkter for, at NPUK satte sig i forbindelse med den daværende indkøbschef i Audiotronics' hovedsæde, ikke blot angående re-eksport, men også angående leverancer til en ikke-autoriseret forhandler, Audio Marketing Ltd, som drev forretning under navnet Sarays, og som var velkendt for sin lavprispolitik. Direktøren for Audiotronics skrev den 2. maj 1978 til NPUKs direktør for at undskylde de »episoder«, der var forekommet med forhandlere, idet det blev slået fast, at der var udstedt klare retningslinjer til sikring af, at Audiotronics ikke længere ville genudføre Technics-varer.

(29) Direktøren for NPUK bekræftede modtagelsen af denne skrivelse den 3. maj 1978 og godtog de fra Audiotronics' side fremførte undskyldninger, idet han erklærede sig tilfreds med at modtage selskabets forsikringer i sagen. På kopien af denne skrivelse, som blev opdaget i NPUKs lokaler, var der anført et notat, hvoraf fremgik, at skrivelsen fra Audiotronics var sendt ifølge NPUKs anmodning.

(30) I et internt notat gav NPUK den 11. maj 1978 instruktion om at finde frem til de forhandlere, der solgte varer på kontinentet til lave priser, ligesom det blev fastslået, at Audiotronics skulle holdes »under opsyn«. Der henvises til sådanne eksportører under overskriften »Pirateksport fra Det forenede Kongerige til Europa«.

(31) Kort herefter ophørte al parallel udførsel fra Audiotronics til andre medlemsstater, bortset fra småpartier til Irland og Italien.

(32) Ved udgangen af 1978 havde Audiotronics lukket sin eksportafdeling og var reelt ophørt med at udføre nogen form for hi-fi-udstyr eller lignende varer til andre medlemsstater.

b) *Andre forhandleres udførsel af MET-varer*

(33) Kommissionen opnåede yderligere bevis for, at en anden forhandler, Audio Marketing, London, udførte mindre partier Technics-materiel i 1977. Følgelig blev dette firma besøgt af repræsentanter for NPUK, som »advarede os om følgevirkningerne, såfremt vi udførte varer til EØF-lande. Alle fire herrer gjorde det helt klart, at såfremt noget sådant blev afsløret, ville alle leverancer fra deres firma ophøre«.

(34) Tilsvarende blev Kommissionen orienteret om, at en anden forhandler, Radford, Bristol, udførte Technics-udstyr til Belgien, Nederlandene og Tyskland fra 1976 til 1979, og at forhandleren i 1976 til 1977 af den lokale Technics-repræsentant blev pålagt ikke at eksportere Technics-udstyr.

(35) I sit svar på klagepunkterne har NPUK bestridt, at de pågældende repræsentanter skulle have udtrykt sig som anført.

(36) NPUKs import/eksportdirektør, udstedte imidlertid den 16. janaur 1978 et notat, hvori han anmodede om, at et antal forhandlere, inklusive Audio Marketing skulle »holdes under opsyn vedrørende mulig eksport til Europa«.

(37) Den 18. janaur 1978 udstedte NPUKs import/eksportdirektør yderligere et notat, hvori der, selv om det drejer sig om eksport til Østrig, også fastsættes bestemmelser med henblik på at hindre eksport fra forhandlere. Dette notat har overskriften »Sortbørseksport fra Det forenede Kongerige til Europa«. Det indeholder en liste over »suspekte forhandlere«, som indbefatter både Radford og Audio Marketing.

(38) I det interne notat fra NPUKs import/eksportdirektør af 11. maj 1978 er både Radford og Audio Marketing nævnt sammen med andre forhandlere som en af de forhandlere, »der skal holdes øje med« i denne sag.

(39) Af referatet af et møde den 27. juni 1978 i NPUKs ledelse fremgår, at for Technics-varer »modarbejdes piratkonti, -rabat og -reeksport stadig«.

I. METs pålægning af en »adfærdskodeks« (»Code of Conduct«)

(40) I september 1981, meddelte Matsushita (MET, Kommissionen, at det havde taget omgående skridt til en omlægning af sin salgspolitik i EØF i en bestræbelse på at sikre, at denne politik måtte blive i overensstemmelse med bestemmelserne i EØF-traktaten, og at den ville blive gennemført af alle datterselskaber i Fællesskabet.

Efter en fuldstændig fornyet prøvelse af sin salgs- og distributionspolitik udarbejdede MET i overensstemmelse dermed en »adfærdskodeks« (»Code of Conduct«), der skulle sættes i kraft på overordnet ledelsesplan. Med de nye regler opnås der en for hele Fællesskabet gældende garantiordning og et sæt retningslinjer for distributionen af MET-varer, som er i nøje overensstemmelse med EØFs konkurrenceregler.

II. RETLIG VURDERING

A. Anvendelsen af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1

(41) Ifølge EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, er alle aftaler 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, uforenelige med fællesmarkedet og derfor forbudt.

a) *Virksomhederne*

(42) National Panasonic (UK) Ltd og Audiotronic Holdings Ltd er begge virksomheder i den i traktatens artikel 85, stk. 1, givne betydning.

b) *Aftalen*

(43) Selv om der ikke fandtes nogen formel skriftlig aftale med de to parters underskrift, eksisterede der ikke desto mindre i Det forenede Kongerige en forbindelse mellem NPUK og selskabets forhandlere, hvor vilkår og leveringsbetingelser stod klart for de implicerede. Fra NPUKs side bestrides tilstedeværelsen af en sådan aftale ikke, og der er leveret bevis herfor i form af en redegørelse for de retningslinjer, hvorefter forhandlerne blev udpeget.

(44) Derfor udgjorde den ordning, i henhold til hvilken NPUK foretog leverancer til hver af sine forhandlere i Det forenede Kongerige, og herunder navnlig Audiotronics, i hvert enkelt tilfælde, trods sine formelle mangler, en aftale i den i traktatens artikel 85, stk. 1, givne betydning.

(45) Tilstedeværelsen af et forbud mod udførsel som en del af aftalen fremgår klart af beviser, som Kommissionen har fremdraget. Af Audiotronics interne notat af den 8. september 1976 fremgår, at der var indgået en aftale om ikke at udføre Technics- og National-varer til Europa i kommercielle mængder undtagen til Allwave-forretninger. Aftalen mellem parterne fremgår også af ordlyden i Audiotronics' fjernskrivermeddelelse til Euro Electric den 20. september 1976.

(46) Videre fremgår det af korrespondancen mellem NPUK og Audiotronics i 1978, at de to selskaber var nået til en aftale om eksportsituationen.

(47) Af dette vidnesbyrd fremgår, at NPUK søgte at gennemføre en aftale med Audiotronics uagtet det forhold, at ordningen med udførselsforbud ikke indgik som del af nogen skriftlig aftale.

c. *Konkurrencebegrænsninger*

(48) Et udførselsforbud benyttes med sigte på og virker som en konkurrencebegrænsning inden for fællesmarkedet, også selv om det først pålægges, efter at en forhandler, som producenten eller eneforhandleren mente ikke ville eksportere, har eksporteret, og således skal hindre, at denne foretager yderligere udførsel. Det tjener til at hindre forhandlere og deres købere i andre medlemsstater i at videresælge pågældende varer og dermed i at konkurrere med andre etablerede forhandlere. I og med at et sådant forbud også begrænser det område, inden for hvilket sådanne varer kan udbydes til videresalg, har det også en tendens til at isolere den pågældende del af markedet og således opdele fællesmarkedet. Sådanne kunstige skillelinjer i fællesmarkedet hindrer skabelsen af et enhedsmarked blandt medlemsstaterne, hvilket er et af hovedformålene med EØF-traktaten.

(49) Kommissionen har fundet det godtgjort, at NPUK reelt som et led i sin almindelige politik over for forhandlerne i 1976 og 1978 pålagde Audiotronics et udførselsforbud for MET-hi-fi-varer, som NPUK havde leveret til Audiotronics med videresalg for øje. Af Audiotronics notat fra 1976 fremgår det tydeligt, at NPUK var enig i, at Audiotronics skulle ophøre med genudførsel i 1976, hvilket yderligere blev bekræftet ved fjernskrivermeddelelsen fra Audiotronics til Euro Electric.

(50) Udførselsforbudets effektivitet på det pågældende tidspunkt fremgår endvidere af det forhold, at Audiotronics måtte afvise ordrer fra udenlandske forhandlere i løbet af 1976 og faktisk næsten fuldstændigt ophørte med udførsel af Technics-udstyr i hele 1977. Det er

ikke godtgjort, at sådan udførsel i nogen grad skulle være hindret af manglende leverancer fra Japan, og da Audiotronics i 1978 atter begyndte at eksportere, greb NPUK virkelig ind for at hindre gentagelse.

(51) Dette er påvist gennem NPUKs adfærd i 1978, således som denne fremgår af de interne dokumenter, der blev fundet, og ved den udveksling af skrivelser, der i juni 1978 fandt sted mellem Audiotronics og NPUK.

(52) Endvidere er den kendsgerning, at NPUK virkelig havde til hensigt at forhindre Audiotronic i at eksportere Technics-produkter til andre medlemsstater, underbygget af den omstændighed at NPUK havde en række forhandlere under opsyn og tydeligvis var indstillet på at gå meget langt for at hindre forhandlere i at udføre MET-hi-fi-varer til andre medlemsstater. En sådan embargo indebærer en betydelig konkurrencebegrænsning. I NPUKs interne dokumenter benyttes da også sådanne vendinger som »Pirateksport« og »Sortbørseksport fra Det forenede Kongerige til Europa« om sådanne forhandleres udførsel.

(53) Dette udførselsforbud blev motiveret med forskelle i handelspris i den pågældende periode, hvilket gjorde det attraktivt for parallelimportører at hente leverancer fra Det forenede Kongerige til lave priser.

(54) Udførselsforbuddet satte derfor NPUK i stand til at beskytte sine autoriserede forhandlere mod udefra kommende konkurrence, ligesom forhandlerne dermed blev sikret en fortjeneste.

d) *Virkningen på handel mellem medlemsstater*

(55) Et udførselsforbud må ifølge selve sin natur påvirke handelen mellem medlemsstaterne. NPUK hindrede ved at påtvinge et sådant forbud handelen i at udvikle sig mellem Det forenede Kongerige og de andre medlemsstater på en måde, som ellers utvivlsomt ville have fundet sted, når man betragter de muligheder, der fandtes for sådan handel. Forhandlerpriserne var lavere i Det forenede Kongerige end i andre medlemsstater af EØF i den pågældende periode, enten som helhed i 1976 eller på visse varer og under visse omstændigheder i 1977 og 1978. Endvidere havde man hos Audiotronics den opfattelse, at der fandtes et betydeligt marked for udførsel, eftersom det trods NPUKs adfærd i 1976 genoptog udførselen i 1978. Forhandleres interesse for udførsel fremgår videre af det forhold, at andre forhandlere i Det forenede Kongerige udførte Met-hi-fi udstyr på det tidspunt.

(56) Restriktionen havde derfor en væsentlig virkning ikke blot på den aktuelle handel men også på den handel, som kunne have fundet sted, såfremt forbudet ikke var blevet indført.

B. **Artikel 85, stk. 3's uanvendelighed**

(57) I traktatens artikel 85, stk. 3, er det fastsat, at bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, kan erklæres uanvendelige på enhver aftale, som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved, og uden at der

a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål;

b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

(58) En sådan aftale skal imidlertid, såfremt undtagelsesbestemmelsen i artikel 85, stk. 3, ønskes anvendt, have været anmeldt til Kommissionen i overensstemmelse med bestemmelserne i enten artikel 4, stk. 1, eller artikel 5, stk. 1, i forordning nr. 17, undtagen hvor kravet om sådan meddelelse bortfalder i henhold til nævnte forordnings artikel 4, stk. 2, eller artikel 5, stk. 2, som ikke omfatter udførselsforbud. Den pågældende aftale er imidlertid ikke blevet anmeldt til Kommissionen.

(59) Selv om aftalen var blevet anmeldt til Kommissionen, ville undtagelsesbestemmelsen stadig ikke kunne benyttes, eftersom de i artikel 85, stk. 3, anførte krav ikke var opfyldt. Et udtrykkeligt udførselsforbud kan ikke frembyde nogle af de fordele, som objektivt set ville berettige en sådan begrænsning af konkurrencen.

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

(60) Ifølge artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen pålægge bøder på mindst 1 000 og højst 1 mio 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 bestemmelserne i traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bøden skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

(61) På baggrund af sagens kendsgerninger er det Kommissionens opfattelse, at det vil være berettiget at pålægge bøder for det af NPUK pålagte udførselsforbud som betingelse for leverance af MET-varer til forhandlere.

(62) Kommissionen mener, at NPUK forsætligt overtrådte artikel 85, stk. 1, ved at påtvinge Audiotronics udførselsforbud i 1976 og atter i 1978. Det var klar over de vanskelige i at beskytte sine forhandlere, når parallel udførsel fandt sted, og ønskede at indskrænke sådanne skadelig virkninger.

(63) NPUK må have været klar over, et et sådant forbud udgør en alvorlig overtrædelse af traktaten.

(64) Med hensyn til overtrædelsens varighed, for så vidt angår Audiotronics, finder Kommissionen det godtgjort, at forbudet strakte sig i det mindste fra september 1976 til slutningen af 1978, da Audiotronics ophørte med at udføre hi-fi-varer.

(65) Med hensyn til overtrædelsens grovhed må Kommissionen ved fastsættelsen af bødens størrelse tage hensyn til det forsætlige i NPUKs optræden over for Audiotronics og de foranstaltninger, som det var indstillet på at træffe for at opspore de forhandlere, som forsyndede sig mod dets forretningsvilkår, og de sanktioner, som det var indstillet på at tage i brug over for disse forhandlere for at gennemtvinge forretningsvilkårene. Eftersom udførselsforbudet oprindelig blev indført for at hjælpe andre forhandlere af MET-varer, må NPUK have været klar over, at en af følgevirkningerne af dets forretningsvilkår ville blive en splittelse af fællesmarkedet, i hvert fald for METs hi-fi-varer. Med NPUKs optræden blev der forsætligt sigtet på at hindre konkurrence inden for det omhandlede varemærke i størstedelen af fællesmarkedet og de virkninger, som sådan konkurrence måtte forventes at få på prisniveauet for disse varer. Prisforskellene på tidspunktet for overtrædelsen gjorde det tillokkende at foretage paralleludførsel, og NPUK var meget vel klar over det forhold, at Audiotronics uden deres indgriben måtte forventes at have fortsat med at udføre MET-varer.

(66) Kommissionen er af den opfattelse, at sådan forsætlig optræden, der modarbejder bestræbelserne for at oprette et fælles marked for de omhandlede varer, gør pålæggelse af en betydelig bøde berettiget.

(67) Der må imidlertid også tages hensyn til den kendsgerning, at MET havde taget omgående skridt til en omlægning af datterselskabernes samlede salgspolitik i EØF. I samråd med Kommissionen har MET tilpasset garantiordningen, således at forbrugerne kunne få deres køb servicebehandlet i hele Fællesskabet, uanset hvor i fællessmarkedet disse køb var blevet foretaget. MET har endvidere ladet foretage en juridisk undersøgelse af sin forretningspraksis i Fælleskabet og har udsendt en »adfærdskodeks« (»Code of Conduct«) til alle datterselskaber i EØF, som har moderselskabets bemyndigelse.

(68) Denne konstruktive holdning, som ledelsen af MET har indtaget siden i hvert fald september 1981, er der blevet taget hensyn til ved fastsættelsen af bødens størrelse. Ved hjælp af passende juridisk vejledning har de pågældende virksomheder indført et omfattende, yderst udførligt og velovervejet system, der er i overensstemmelse med konkurrencereglerne.

En sådan foranstaltning må betragtes som et positivt skridt, der i alle koncernens led bidrager til en forståelse af konkurrencepolitikkens virkning i det daglige. Den vil være medvirkende til at sikre, at den øverste ledelse er i stand til at kontrollere hele koncernens adfærd på markedet og derved at tilvejebringe effektive interne regler for en overensstemmelse med EØF-konkurrencereglerne.

(69) Ved at tage hensyn til MET's handlemåde har man ikke yderligere gennemgået grundlaget for at pålægge en bøde af en størrelse, som ellers ville have været berettiget —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Aftalen mellem National Panasonic (UK) Ltd og Audiotronic Holdings Ltd, der bestod i et udførselsforbund fra september 1976 til udgangen af 1978 for Technics-udstyr fra Det forenede Kongerige, var i strid med artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 2

Der pålægges National Panasonic (UK) Ltd en bøde på 450 000 ECU (263 790 £).

Denne bøde skal indbetales på Kommissionen for De europæiske Fællesskabers konto hos Lloyd's Bank Ltd Overseas Department, PO Box 19, 6 East Cheap, UK-London EC 3 P3AB, konto nr. 1086341, inden tre måneder fra datoen for denne beslutnings meddelelse til National Panasonic (UK) Ltd.

Artikel 3

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til artikel 192 i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til National Panasonic (UK) Ltd, 300/318 Bath Road, UK-Slough Berkshire SL1 6 JB.

Udfærdiget i Bruxelles, den 7. december 1982.

På Kommissionens vegne

Frans ANDRIESSEN

Medlem af Kommissionen