BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 16 december 1985

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag
(IV/30.665 — Villeroy & Boch)

(Slechts de teksten in de Franse en de Duitse taal zijn authentiek)

(85/616/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap, en met name op artikel 85,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Griekenland, en met name op artikel 2,

Gezien het verzoek om een negatieve verklaring dat op 25 mei 1982 is ingediend door de ondernemingen Villeroy & Boch KG te Mettlach (Duitsland) en Villeroy & Boch s.a.r.l. te Luxemburg, voor een net van standaardovereenkomsten voor de afzet van tafel- en decoratieceramiek,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van het verzoek en de aanmelding (2), overeenkomstig artikel 19, lid 3, van genoemde verordening nr. 17,

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities;

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. De ondernemingen

(1) De vennootschap Villeroy & Boch KG te Mettlach (Duitsland) en Villeroy & Boch s.a.r.l. in Luxemburg behoren tot het concern van dezelfde naam, een belangrijke producent van ceramiek (sanitaire en fijnceramiek). De Villeroy & Boch-groep maakt een jaarlijkse geconsolideerde omzet van . . . (3) voor alle activiteiten te zamen, waarvan . . . aan fijne ceramiek (tafel- en decoratieceramiek), welke Villeroy & Boch in de Lid-Staten van de Gemeenschap en de EVA in de handel brengt via een distributienet.

B. Het produkt en de markt

(2) Villeroy & Boch moet worden gerekend tot de voornaamste Europese fabrikanten van tafel- en decoratieceramiek. De firma zet haar produktie aan tafel- en decoratieceramiek voornamelijk af in Duitsland, de Benelux en Frankrijk. Het Villeroy & Boch-net verkoopt 61 tafelserviezen, waarvan de bekendste, ten getale van 21, een beschikbaarheidsgarantie hebben van 15 jaar.

Het marktaandeel van Villeroy & Boch ligt in alle Lid-Staten van de Gemeenschap onder de 10 % en in een aantal daarvan beneden de 5 %.

(3) De markt voor tafel- en decoratieceramiek is een wijd verspreide markt waar levendige concurrentie heerst. Alleen op de Duitse markt is een groot aantal producenten aanwezig, waarvan de belangrijkste drie samen een derde van de verkopen voor hun rekening nemen, terwijl de overigen onderling de rest van de markt verdelen met respectieve marktaandelen van 5 % of minder.

(4) Omdat het gaat om kwaliteitsartikelen van gering gewicht speelt de import een belangrijke rol en kan hij op bepaalde nationale markten tot een derde van de jaarlijkse verkopen vertegenwoordigen.

Elk der producenten staat aldus bloot aan de concurrentie van fabrikanten in zowel de andere Lid-Staten als in derde landen, terwijl enkele van hen tot méér dan een derde van hun produktie exporteren.

C. Het net van aangemelde overeenkomsten

(5) Villeroy & Boch brengt zijn tafel- en decoratieceramiek op de gemeenschappelijke markt in de handel via een net van ongeveer 3 500 gespecialiseerde detailhandelaren die naar gelang van het betrokken land rechtstreeks door Villeroy & Boch en/of door tussenkomst van importeurs of groothandelaren worden bevoorraad. Dit net wordt gecompleteerd met twee gespecialiseerde afzetwegen: de bevoorrading van hotels en restaurants en de verkoop van reclamevoorwerpen.

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 206 van 16. 8. 1985, blz. 6.
(3) Op grond van artikel 21, lid 2, van Verordening nr. 17 worden zakengeheimen niet in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* bekendgemaakt.

(6) Het distributienet dat Villeroy & Boch ter fine van de afgifte van een negatieve verklaring, subsidiair vrijstelling van het kartelverbod heeft aangemeld, omvat zo een aantal verschillende standaardovereenkomsten die voor onbepaalde tijd zijn gesloten en door elk van partijen kunnen worden opgezegd met een termijn van zes maanden. Deze standaardovereenkomsten binden Villeroy & Boch respectievelijk aan:

— gespecialiseerde detailhandelaren (Facheinzelhändler), hun groothandelaren en aankoopcentrales;

— leveranciers die zijn gespecialiseerd in de bevoorrading van hotels en restaurants;

— verkopers van reclameartikelen (Werbemittelunternehmen) die slechts bevoegd zijn aan bepaalde professionele eindgebruikers te leveren ter latere overdracht aan derden voor reclamedoeleinden.

1. *Gemeenschappelijke kenmerken van de aangemelde overeenkomsten*

a) Afwezigheid van gebonden prijzen

(7) De aangemelde standaardovereenkomsten bevatten geen bepalingen over de vaststelling van wederverkoopprijzen: alle Villeroy & Boch-wederverkopers zijn vrij bij het vaststellen van hun prijzen. Villeroy & Boch past in sommige Lid-Staten van de Gemeenschap een systeem van aanbevolen prijzen toe.

b) Vrijheid van wederzijdse levering tussen Villeroy & Boch-wederverkopers

(8) Alle Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen de contractsartikelen doorverkopen aan andere Villeroy & Boch-wederverkopers in dezelfde verkooproute. Met name kunnen de erkende gespecialiseerde detailhandelaren de contractsprodukten leveren aan iedere andere erkende gespecialiseerde detailhandelaar.

c) Vrijheid om te exporteren

(9) Alle Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen eveneens de sub b) genoemde transacties verrichten vanuit een Lid-Staat van de Gemeenschap of de EVA naar een andere Lid-Staat.

d) Geen concurrentieverbod

(10) De Villeroy & Boch-wederverkopers kunnen zich aan gelijksoortige artikelen als de contractsprodukten bevoorraden bij concurrerende producenten.

2. *Specifieke bepalingen in de overeenkomsten die Villeroy & Boch binden aan gespecialiseerde detailhandelaren (EG-Vertriebsbindung)*

(11) Villeroy & Boch heeft selectieve distributieovereenkomsten gesloten met ongeveer 3 500 gespecialiseerde detailhandelaren in de verschillende Lid-Staten, die van land tot land worden bevoorraad via rechtstreekse leveringen van Villeroy & Boch en/of door tussenkomst van importeurs of groothandelaren. De voornaamste contractsbepalingen zijn de volgende:

a) Produkten die van de verkooproute zijn uitgesloten

(12) Van levering door Villeroy & Boch zijn uitgesloten reclameartikelen en artikelen bestemd voor hotels en restaurants, die respectievelijk vallen onder twee gespecialiseerde verkooproutes voor Villeroy & Boch-artikelen, omdat het artikelen zijn die zich duidelijk onderscheiden van de tafelserviezen die voor de particuliere eindgebruiker bestemd zijn.

b) Gesloten verkoopnet (Vertriebsbindung)

(13) De gespecialiseerde detailhandelaren mogen alleen leveren aan eindgebruikers of andere door Villeroy & Boch erkende gespecialiseerde detailhandelaren, ongeacht in welke Lid-Staat de gebruiker gevestigd is.

c) Selectiecriteria

(14) Tot het distributienet worden slechts detailhandelaren toegelaten die door Villeroy & Boch zijn erkend op grond van de hieronder uiteengezette selectiecriteria. Naar aanleiding van opmerkingen van de Commissie, heeft Villeroy & Boch enkele van zijn criteria versoepeld. Deze kunnen thans als volgt worden samengevat:

— Verkoop in de detailhandel van tafelartikelen die voornamelijk bestaan uit kwaliteitsartikelen in een gemakkelijk voor het grote publiek toegankelijke winkel, die is gespecialiseerd in de branche of over een gespecialiseerd rayon beschikt.

Zet een gespecialiseerde detailhandelaar voornamelijk het assortiment van een belangrijke fabrikant van tafelceramiek om, dan wordt hij geacht aan de voorwaarde voor erkenning als gespecialiseerd verkooppunt te voldoen.

Aanvankelijk bepaalde de standaardovereenkomst dat het verkooplokaal niet gescheiden mocht zijn van andere detailhandels en in een zo centraal mogelijk gelegen zone gevestigd moest zijn. Villeroy & Boch heeft dit beding naar aanleiding van opmerkingen van de diensten van de Commissie in de bovengenoemde zin versoepeld.

— De detailhandelaar moet een voldoende omvangrijk en gevarieerd assortiment Villeroy & Boch-artikelen en andere artikelen van vergelijkbare kwaliteit aanbieden die aan de wensen van veeleisende consumenten kunnen voldoen. De omvang en verscheidenheid van het assortiment hangen af van de betekenis en de ligging van het verkooppunt.

— Presentatie van de waren die een goede indruk van de produktie van Villeroy & Boch mogelijk maakt, met name door haar optisch te onderscheiden van artikelen van andere merken.

— De Villeroy & Boch-artikelen mogen niet worden omringd door produkten die aan hun presentatie afbreuk kunnen doen.

— De verplichting reeksen Villeroy & Boch-artikelen in voorraad te houden in voldoende hoeveelheden om te beantwoorden aan de normale vraag van de afnemers.

— Technische en professionele vakbekwaamheid van het personeel.
— Controle op de waar voor levering aan de eindgebruiker.
— De gebruikelijke klantenservice (vervanging van artikelen en het adviseren van de klant die een servies wil completeren).
— De verplichting de verkoop van de Villeroy & Boch-produkten via reclame, advertenties en andere gebruikelijke methoden te bevorderen.

3. *Contracten tussen Villeroy & Boch en de groothandel*

(15) Villeroy & Boch heeft twee typen verkoopovereenkomsten gesloten met de groothandel (grossiers en aankoopcentrales). Zij hebben gemeen dat de wederverkoop door de groothandel wordt beperkt tot wederverkopers die door Villeroy & Boch zijn erkend. Van de wederverkoop door de groothandel zijn dus niet-erkende detailhandelaren en eindgebruikers uitgesloten.

4. *Overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en leveranciers van hotels en restaurants*

(16) Villeroy & Boch bevoorraadt deze gespecialiseerde leveranciers via deze specifieke verkooproute voor tafelartikelen alleen voor de verkoop aan hotels en restaurants. Villeroy & Boch behoudt zich de mogelijkheid voor deze professionele eindgebruikers rechtstreeks te bevoorraden.

5. *Overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en ondernemingen die reclameartikelen in de handel brengen*

(17) Villeroy & Boch levert aan bepaalde ondernemingen die zijn gespecialiseerd in de afzet van reclameartikelen uitsluitend voor wederverkoop aan professionele eindgebruikers, die de artikelen later als reclamegeschenken of voor verkoopbevordering aan derden afstaan.

(18) Er zijn naar aanleiding van de bekendmaking overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17 geen opmerkingen van derden bij de Commissie binnengekomen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

(19) Volgens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen welke de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

(20) De aangemelde standaardovereenkomsten die de betrekkingen tussen Villeroy & Boch en zijn onderscheidene wederverkopers regelen, zijn de uitdrukking van een samenwerking tussen juridisch onafhankelijke ondernemingen en vormen overeenkomsten tussen ondernemingen in de zin van de bovengenoemde bepaling.

(21) De sectoriële markt waarop het aangemelde distributienet zijn werking heeft is beperkt tot tafel- en decoratieceramiek (fijnceramiek). Enerzijds moet tafelceramiek (serviezen uit porselein en faience) wegens haar eigenschappen, het gebruik waarvoor zij bestemd is en haar prijs, die naar gelang van het materiaal van het verkochte produkt geen afwijkingen van betekenis vertoont tussen faience of porselein, als gelijksoortig worden beschouwd. Anderzijds kan sierceramiek in het onderhavige geval tot dezelfde markt worden gerekend wegens haar aanvullend karakter voor tafelceramiek en de identiteit van de grondstof welke bij de fabricage wordt gebruikt.

(22) Alhoewel selectieve distributieovereenkomsten onvermijdelijk invloed hebben op de mededinging op de gemeenschappelijke markt (Hof van Justitie, zaak 107/82, Arrest AEG-Telefunken van 25. 10. 1983, Jur. 1983, blz. 3151, overweging 33), zijn bepaalde produkten of diensten, die geen eenvoudige produkten of diensten zijn, van dien aard dat zij het publiek niet met vrucht kunnen worden aangeboden zonder tussenkomst van gespecialiseerde dealers. Inzoverre vormen selectieve distributiestelsels een concurrentiefactor die verenigbaar is met artikel 85, lid 1, mits de keuze van de wederverkopers plaatsvindt aan de hand van objectieve criteria van kwalitatieve aard die verband houden met de eisen die aan de afzet van de betrokken produkten moeten worden gesteld, en deze criteria uniform worden vastgesteld voor alle potentiële wederverkopers en zonder discriminatie worden toegepast (Hof van Justitie, zaak 31/80, L'Oréal van 11. 12. 1980, Jur. 1980, blz. 3775, overwegingen 15 en 16).

(23) Inzoverre kunnen de aangemelde distributieovereenkomsten niet concurrentiebeperkend worden geacht indien wordt vastgesteld dat de selectie van de wederverkopers is gegrond op criteria die noodzakelijk voortvloeien uit de specifieke aard van de contractsprodukten.

(24) Sinds Villeroy & Boch bepaalde clausules in de selectieve distributieovereenkomsten van de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren heeft versoepeld, en met name op verzoek van de Commissie, het beding van de centrale ligging van de detailverkooppunten heeft geschrapt, waardoor distributiekanalen van het net werden uitgesloten die eventueel aan de kwalitatieve eisen van de producent hadden kunnen voldoen, wordt de toelating door Villeroy & Boch tot zijn net van gespecialiseerde detailhandelaren nog slechts afhankelijk gesteld van condities inzake de technische en professionele vakbekwaamheid van het verkooppunt, die objectief redelijk zijn en de verkoop van zijn artikelen onder goede voorwaarden kunnen waarborgen.

(25) De verkoop van tafelserviezen van hoge kwaliteit onder goede voorwaarden (zie Hof van Justitie, zaak 26/76, overweging 37, Metro, Jur. 1977, blz. 1875) vereist namelijk in de eerste plaats dat deze worden aangeboden en in de handel gebracht in winkels die zijn uit de branche of winkels die over een gespecialiseerd rayon beschikken en specifiek zijn toegerust voor de verkoop van deze artikelen en een technisch geschoold personeel in dienst hebben.

Aangezien het selectieve verkoopsysteem van Villeroy & Boch ook openstaat voor winkels die over een gespecialiseerd rayon beschikken, kan het principieel bepaalde moderne vormen van afzet niet uitsluiten.

(26) De betrokken produkten zijn duurzame gebruiksgoederen van samengestelde aard — omdat elk tafelservies een groot aantal verschillende stukken omvat — waarvan de aankoop dus niet in een enkele handeling plaatsvindt maar veeleer moet worden herhaald naarmate gebroken stukken moeten worden vervangen of aanvullende stukken verworven. De levensduur van de betrokken produkten rechtvaardigt derhalve het rechtmatig belang van de fabrikant bij een inschakeling van uitsluitend detailhandelaren, die een behoorlijke klantenservice wensen te leveren, zodat de continuïteit van de bevoorrading van de klant wordt verzekerd.

(27) De presentatie van de Villeroy & Boch artikelen in overeenstemming met hun cachet, en hun uitstalling afgescheiden van zowel de artikelen van andere merken als van soorten produkten die het imago van het merk Villeroy & Boch afbreuk kunnen doen, heeft uitsluitend ten doel de presentatie en identificatie van de Villeroy & Boch-artikelen te verbeteren en iedere verwarring met soortgelijke artikelen van andere merken en iedere schijnbare overeenstemming met produkten van geringere kwaliteit te voorkomen die een reeks artikelen waaraan Villeroy & Boch een zeker prestige wil verlenen, zou kunnen banaliseren. Deze verplichting verhindert de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren geenszins concurrerende produkten te verkopen.

(28) Controle door de fabrikant op de vakbekwaamheid van de gespecialiseerde detailhandelaren die hij tot zijn net wil toelaten is nodig om de samenhang en waterdichtheid van het selectieve distributiesysteem te waarborgen. Als aanvulling op de hoofdverplichting van specialisatie die op de gespecialiseerde detailhandelaar rust en welke hij helpt toepassen, gaat het beginsel van de controle door de fabrikant zelf op de toegang van de gespecialiseerde detailhandelaren tot zijn distributienet niet verder dan voor het behoorlijk functioneren van dit net noodzakelijk is.

(29) Met name aangaande de verplichting een voldoende uitgebreid en gevarieerd assortiment Villeroy & Boch-artikelen voor verkoop tentoon te stellen en de daarmee verbandhoudende verplichting om daarvan voldoende voorraad aan te houden, moet worden opgemerkt, dat zij de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1, niet waarneembaar kunnen beperken, gezien de zeer sterke concurrentie bij het aanbod op de betrokken markt, het ontbreken van door Villeroy & Boch gestelde verkoopobjectieven welke de gespecialiseerde detailhandelaren zouden dienen te halen en de afwezigheid van een concurrentieverbod, dat niet alleen inherent is aan het systeem maar ook door de fabrikant zelf gewenst, waardoor de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren onafhankelijkheid bij het uitstippelen van hun verkoopbeleid en de concurrerende fabrikanten een onbelemmerde toegang tot deze zelfde dealers wordt gewaarborgd:

— geen van de talrijke op de markt aanwezige fabrikanten bezet in enige Lid-Staat een hoger aandeel dan 15 % en geen van hen kan zijn dealers dus in beginsel in een toestand van afhankelijkheid houden. Met zijn marktaandeel dat in alle Lid-Staten onder de 10 % ligt, heeft Villeroy & Boch noch jegens zijn concurrenten, gezien met name zijn bescheiden marktaandeel op de gemeenschappelijke markt in haar geheel, noch jegens zijn gespecialiseerde detailhandelaren een machtspositie waarmede via de bovengenoemde bedingen een belemmering zou kunnen worden opgeworpen voor hun vrijheid om hun inspanningen te concentreren op de merken die hun de grootste winst beloven. Bovendien zijn de met het net van Villeroy & Boch vergelijkbare selectieve distributienetten niet zeer talrijk, zodat er geen gevaar bestaat dat de afzet van tafelceramiek zou worden vastgenageld in rigide distributiestructuren waarin elke fabrikant zou trachten de activiteiten van zijn dealers ten eigen bate vast te leggen;

— het selectieve distributiesysteem van Villeroy & Boch streeft in genen dele naar een exclusiviteit bij de vertegenwoordiging van de produkten van deze onderneming, maar is juist gericht op een coëxistentie van de Villeroy & Boch-artikelen met gerenommeerde concurrerende merken, waarmee Villeroy & Boch het prestige van zijn imago wil meten. Het aangemelde systeem streeft namelijk zo weinig naar exclusiviteit, dat iedere gespecialiseerde detailhandelaar die voornamelijk het assortiment van welke belangrijke fabrikant ook in de handel brengt, wordt geacht te voldoen aan de voorwaarde van specialisatie voor erkenning als verkooppunt;

— niets verbiedt daarom de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren om ook concurrerende produkten in de handel te brengen, wanneer de verkoop daarvan hun lucratief voorkomt. Dat zij dit zullen doen is te meer plausibel, omdat de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren geen bepaalde omzet behoeven te realiseren aan Villeroy & Boch-artikelen en daarvan evenmin op vaste tijden bepaalde hoeveelheden behoeven af te nemen.

(30) Onder deze omstandigheden moeten de verplichtingen inzake de verkoopbevordering voor de Villeroy & Boch-artikelen, al vallen zij niet onder de

met artikel 85, lid 1, verenigbare kwalitatieve selectiecriteria in eigenlijke zin, in het onderhavige geval niet worden beschouwd als een waarneembare beperking van de mededinging. Overeengekomen in het klaarblijkelijk gemeenschappelijk belang van beide partijen, verhindert de verplichting tot inzet voor het merk Villeroy & Boch, met het aanbrengen van schilden met de naam van deze onderneming, het verdelen van Villeroy & Boch-brochures, advertenties en reclameacties en door de andere voor deze brochure gebruikelijke reclamemiddelen, de gespecialiseerde Villeroy & Boch-detailhandelaren niet, hun voordeel te doen met de concurrentie tussen de verschillende merken.

(31) Op een markt die zowel in het stadium van de produktie als dat van de afzet zo verspreid is, is het voorts uitgesloten dat de overeenkomsten tussen Villeroy & Boch en zijn gespecialiseerde detailhandelaren via tussenkomst van netten die eventueel ook door andere fabrikanten zouden worden benut, samenspanning tussen fabrikanten met het doel concurrerende ondernemingen van de markt te verdrijven zou vergemakkelijken: het aantal producenten is te groot en de kring van dealers te open en te onbepaald om zulk een overleg mogelijk te maken.

(32) Integendeel, op deze uiterst concurrerende markt kan het gelijktijdige aanbod door gespecialiseerde detailhandelaren van tafelserviezen van vergelijkbaar niveau, maar van verschillende merken, de interbrand-concurrentie slechts versterken. Door de geconcentreerde en goed verzorgde aanbieding van concurrerende produkten, wordt de consument namelijk in staat gesteld de beste relatie tussen kwaliteit en prijs op te zoeken en de detailhandelaar kan, omdat er geen verplichting bestaat voor de Villeroy & Boch-produkten een minimumomzet te realiseren, zijn klant in volledige onafhankelijkheid adviseren. Acht de klant de service waarmee de verkoop in een selectief distributiesysteem omgeven is van bijkomstig belang, dan kan hij in ieder geval zijn keuze laten vallen op de artikelen van concurrerende fabrikanten die geen selectieve distributie toepassen en zo zijn oordeel doen kennen over de commerciële strategie die door de fabrikant wordt gevolgd.

(33) Al versterkt de toepassing van het selectieve distributienet de interbrand-concurrentie, zij kan niet leiden tot een beperking van de interbrand-concurrentie via samenspanning tussen de gespecialiseerde detailhandelaren met het doel bijvoorbeeld de vrije vaststelling van de distributiekanalen door Villeroy & Boch te verhinderen of de inachtneming van de door Villeroy & Boch aanbevolen prijzen te verzekeren. Dit zou slechts mogelijk zijn bij een relatief gering aantal detailhandelaren. Dit is in de onderhavige zaak niet het geval. Villeroy & Boch heeft zijn detailhandelaren trouwens geen exclusief verkoopterritorium verleend en zou eventuele gezamenlijke pressie van de zijde van zijn dealers zeer wel het hoofd kunnen bieden door nieuwe erkende detailhandelaren te bevoorraden.

(34) De selectiviteit van het betrokken distributiesysteem berust ook op de belofte van de gespecialiseerde detailhandelaren om de contractsprodukten alleen aan de eindgebruiker of aan andere door Villeroy & Boch erkende gespecialiseerde detailhandelaren door te verkopen. Zowel de bovenbeschreven objectieve en kwalitatieve criteria als de verkoopbevorderingsverplichtingen worden verenigbaar geacht met artikel 85, lid 1, en de betrokken belofte beperkt de mededinging in het onderhavige geval evenmin op waarneembare wijze.

(35) Erkent men eenmaal de rechtmatigheid van de verplichting welke de erkende detailhandelaren moeten aangaan om niet aan niet-erkende detailhandelaren te verkopen, dan geldt hetzelfde voor de verplichting die de groothandelaren en aankoopcentrales is opgelegd om alleen aan wederverkopers van Villeroy & Boch te leveren, aangezien deze in het stadium van de groothandel het verlengde vormt van de selectiviteit van het distributiesysteem in de detailhandel.

(36) Het daarmee verband houdende verbod aan de groothandelaren en aankoopcentrales om aan eindgebruikers te leveren vormt geen beperking van de mededinging in de zin van artikel 85, lid 1: de mededinging zou veeleer worden vervalst indien de groothandelaren, wier lasten naar verhouding lichter zijn uit hoofde van de handelsfase waarin zij werkzaam zijn, de detailhandelaren concurrentie zouden aandoen in de detailhandelsfase, en met name bij de levering aan particuliere gebruikers (zaak 26/76, overweging 29, Metro van 25. 10. 1977, Jur. 1977, blz. 1875).

(37) Het beding in de standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en de leveranciers van hotels en restaurants, die de laatstgenoemden beperkt in de wederverkoop van de contractsprodukten, is gerechtvaardigd door de specifieke aard van het werk van deze wederverkopers en de assortimenten uiteenlopende produkten die door hen worden geleverd. Het gaat daarbij namelijk om de wederverkoop op grote schaal van tafelserviezen die niet voor de eindgebruiker bestemd zijn en het is daarom redelijk dat deze gespecialiseerde wederverkopers de contractsprodukten aan erkende detailhandelaren noch aan eindgebruikers mogen afstaan.

Hier is geen enkele beperking van de mededinging in eigenlijke zin aanwezig omdat de samenstelling van de tafelserviezen en hun presentatie afwijken van die van tafelserviezen voor particuliere huishoudens.

(38) Dezelfde overwegingen gelden voor de standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en de verkopers van reclameartikelen (Werbemittelunternehmen). Deze contracten passen gezien hun specifieke doel, de wederverkoop aan professionele eindgebruikers van artikelen die op zichzelf staan en geen deel uitmaken van tafelserviezen voor het later afstaan aan derden met reclamedoeleinden, in een verkooproute die volledig afwijkt van die waarlangs tafelserviezen zich bewegen naar de particuliere eindgebruiker. De verplichting voor de verkopers van reclameartikelen om slechts aan deze professionele eindgebruikers door te verkopen, levert derhalve geen beperking van de mededinging op.

(39) Aangezien het aangemelde net van verkoopovereenkomsten ten laste van de wederverkopers van Villeroy & Boch geen enkele verplichting bevat die ten doel of ten gevolge heeft dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt waarneembaar wordt verhinderd, beperkt of vervalst, behoeft niet te worden nagegaan of de handel tussen Lid-Staten ongunstig wordt beïnvloed.
Er bestaat voor de Commissie op grond van de haar bekende gegevens geen aanleiding daartegen uit hoofde van artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag op te treden. De Commissie kan derhalve dienaangaande een negatieve verklaring afgeven op grond van artikel 2 van Verordening nr. 17,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Op grond van de haar bekende gegevens bestaat er voor de Commissie geen aanleiding om krachtens artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag tegen het net van de voorwerp van deze beschikking uitmakende standaardovereenkomsten tussen Villeroy & Boch en zijn wederverkopers op te treden.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot de vennootschappen Villeroy & Boch KG, Mettlach (Bondsrepubliek Duitsland) en Villeroy & Boch s.a.r.l., Luxemburg (Groothertogdom Luxemburg).

Gedaan te Brussel, 16 december 1985.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie