3. Enthält ein Mustervertrag, der von einem ein selektives Vertriebssystem betreibenden Unternehmen verwendet wird, eine Klausel, die den Verkauf zwischen zugelassenen Händlern verbietet, so schränkt das Verbot die wirtschaftliche Freiheit dieser Händler ein und stellt daher eine unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag fallende Wettbewerbsbeschränkung dar. Die Tatsache, daß das betroffene Unternehmen angeblich niemals die Ausfuhren seiner Wiederverkäufer behindert hat, reicht nicht aus, um ein eindeutiges Exportverbot zu beseitigen.
4. Enthält ein Mustervertrag, der von einem ein selektives Vertriebssystem betreibenden Unternehmen verwendet wird, eine Klausel, wonach dieses Unternehmen sich um den Wortlaut von Werbeanzeigen der Händler bezüglich der Verkaufspreise kümmern und derartige Anzeigen untersagen kann, so verstößt diese Klausel gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag.
5. Ein selektives Vertriebssystem fällt unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag, wenn es eine nicht nur qualitative, sondern auch quantitative Auswahl der Händler vorsieht. Dies ist der Fall, wenn das ein solches System betreibende Unternehmen sich das Recht vorbehält, einen neuen qualifizierten Händler nicht zuzulassen, falls es in einem begrenzten Gebiet bereits sehr viele Händler gibt, und wenn es die Freiheit eines Händlers — auch eines zugelassenen —, sich an irgendeinem Ort niederzulassen, beschränkt, weil es der Ansicht ist, daß sich seine Anwesenheit an diesem Ort auf den Wettbewerb zwischen Händlern auswirken könnte.

In der Rechtssache 86/82

HASSELBLAD (GB) LIMITED, Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Deringer, Tessin, Herrmann & Sedemund, Köln, und Solicitor William T. Stockler, London, Zustellungsanschrift: Vereins- und Westbank Internationale S.A., 25, boulevard Royal, Luxemburg,

Klägerin,

gegen

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, vertreten durch ihren Rechtsberater John Temple Lang, Zustellungsbevollmächtigter: das Mitglied ihres Juristischen Dienstes Oreste Montalto, Jean-Monnet-Gebäude, Luxemburg-Kirchberg,

Beklagte,

unterstützt von

CAMERA CARE LTD., Prozeßbevollmächtigter: Barrister Mark Barnes, Lincoln's Inn, im Beistand der Solicitors Pollard & Co., Zustellungsanschrift: 50, route d'Esch, Luxemburg,

Streithelferin,

wegen Aufhebung der Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1981 (IV/25.757) in dem in den Klageanträgen angegebenen Umfang

erläßt

DER GERICHTSHOF

unter Mitwirkung des Präsidenten J. Mertens de Wilmars, der Kammerpräsidenten K. Bahlmann und Y. Galmot, der Richter P. Pescatore, A. O'Keeffe, G. Bosco und U. Everling,

Generalanwalt: Sir Gordon Slynn
Kanzler: J. A. Pompe, Hilfskanzler

folgendes

URTEIL

Tatbestand

Der Sachverhalt und das Vorbringen der Beteiligten lassen sich wie folgt zusammenfassen:

I — Sachverhalt und schriftliches Verfahren

Die Firma Victor Hasselblad Aktiebolag (im folgenden: VHAB) mit Sitz in Göteborg, Schweden, stellt hochwertige fotografische Erzeugnisse her.

Die VHAB hat mit Händlern in vielen Ländern Alleinvertriebsverträge abgeschlossen. Am 28. Juni 1965 meldete sie ihren Musteralleinvertriebsvertrag bei der Kommission an. Mit Schreiben vom 23. Dezember 1976 beanstandete die Kommission zwei Vertragsklauseln: das in Artikel 1 Absatz 2 vorgesehene Exportverbot sowie Artikel 8, wonach der Alleinvertriebshändler Empfehlungen des Herstellers über Verkaufspolitik, Preise und Rabatte zu berücksichtigen hatte. Nach Auffassung der Kommission verstieß Artikel 1 Absatz 2 gegen den Grundsatz des freien Warenverkehrs, während Artikel 8 im Widerspruch zu den Wettbewerbsregeln des Vertrages von Rom stand. Die VHAB erklärte sich bereit, den Hinweisen der Kommission Folge zu leisten. Dementsprechend wurde am 6. März 1978 der Kommission eine Neufassung des Vertriebsvertrags zugeleitet. Diese billigte die Neufassung und unterrichtete die VHAB mit Schreiben vom 29. Februar 1979 davon, daß der Vertrag in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 67/67 (ABl. L 57, 1967) falle.

Die Firma Hasselblad (GB) Limited (im folgenden: HGB) ist eine Gesellschaft britischen Rechts, die am 1. Januar 1958 mit der VHAB einen Alleinvertriebsvertrag unterzeichnete. Am 2. Dezember 1975 schlossen dieselben Parteien einen neuen Vertrag, der am 20. November 1977 geändert wurde. Keiner dieser Verträge sah in irgendeiner Form ein Exportverbot vor; gleichwohl wurden beide am 25. Januar 1980 bei der Kommission angemeldet.

Die HGB schloß im Vereinigten Königreich eigene Vertriebsverträge für Hasselblad-Kameras und -Material. 1975 gab es im Vereinigten Königreich etwa 20 Hasselblad-Händler; diese Zahl hat sich bis heute auf ungefähr 110 erhöht. Das von der HGB seit dem 1. Januar 1976 benutzte ursprüngliche „Dealer Agreement" wurde am 1. Januar 1979 geändert und dann im Dezember 1979 bei der Kommission angemeldet.

Camera Care

Die Firma Camera Care Ltd. ist eine Gesellschaft mit Sitz in Nordirland, deren Geschäftsräume sich in London befinden. Die Firma Camera Care unterzeichnete am 7. Januar 1976 mit der HGB ein „Dealer Agreement". Dieser Vertrag wurde im Mai 1978 aufgehoben.

Die angefochtenen Entscheidungen

Die Firma Camera Care beschwerte sich bei der Kommission über die Praktiken der VHAB und über deren Alleinvertriebshändler, denen sie vorwarf, gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages von Rom verstoßen zu haben. Die Kommission ging dieser Beschwerde nach und eröffnete das Verfahren nach der Verordnung Nr. 17 (ABl. 1962, S. 204).

Am 2. Dezember 1981 richtete die Kommission eine Entscheidung an die VHAB und an sechs ihrer Alleinvertriebshändler, nämlich die Firma Hasselblad (GB) Ltd., die Firma Ilford (Ireland) Ltd., die Firma James Polack aps, die Firma Telos S.A., die Firma Prolux S.p.r.l. sowie die Firma Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH.

Im Rahmen des vorliegenden Verfahrens sind folgende Bestimmungen der Entscheidung von Bedeutung:

Artikel 1

Die zwischen Victor Hasselblad, Hasselblad (GB), Telos, Ilford, Prolux, Polack und Nordic abgestimmte Verhaltensweise, die darin besteht, Ausfuhren von Hasselblad-Waren innerhalb der Europäischen Gemeinschaft zu verhindern, einzuschränken oder zu erschweren, verstößt gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.

Artikel 2

a) Die Alleinvertriebsvereinbarungen für Hasselblad-Waren zwischen Victor Hasselblad und Hasselblad (GB), Telos, Ilford, Prolux, Polack und Nordic verstoßen, soweit diesen Unternehmen eine Ausschließlichkeit beim Vertrieb der Hasselblad-Waren eingeräumt wird, gegen Artikel 85 Absatz 1.

b) Es wird abgelehnt, eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 auf die in Artikel 1 festgestellten abgestimmten Verhaltensweisen und auf die unter Buchstabe a aufgeführten Alleinvertriebsvereinbarungen abzugeben.

Artikel 3

a) Das von Hasselblad (GB) seit 1974 betriebene selektive Vertriebssystem verstößt hinsichtlich Klausel 6, 23 und 28 des Dealer Agreements sowie hin-

sichtlich der quantitativen Auswahl der Händler und der Einzelhandelspreisbeeinflussung gegen Artikel 85 Absatz 1.

b) Es wird abgelehnt, eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 auf dieses selektive Vertriebssystem abzugeben.

(...)

Artikel 8

Folgende Geldbußen werden festgesetzt:

(...)

gegen Hasselblad (GB) eine Geldbuße von 165 000 (einhundertfünfundsechzigtausend) ECU, das sind 93 642,12 UKL (dreiundneunzigtausendsechshundertzweiundvierzig Pfund Sterling und zwölf Cent).

In bezug auf die HGB stützte die Kommission ihre Entscheidung auf den folgenden Sachverhalt:

1. Das Victor-Hasselblad-Vertriebssystem

Die VHAB sei der Welt führender Hersteller von einäugigen 6 × 6-cm-Spiegelreflex-Fotokameras für Rollfilm. Ihr Produktionsbereich umfasse vier verschiedene Kameramodelle und annähernd 300 dazu passende Zubehörteile. Die VHAB führe 40 % ihrer Produktion nach der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus. Sie verfüge über selbständige Alleinvertriebshändler in jedem Mitgliedstaat mit Ausnahme von Luxemburg.

Die VHAB versehe ihre Waren, d. h. Kameras, Objektive und Magazine, mit einer Fertigungsnummer und registriere ihre Verkäufe an die Alleinvertriebshändler. Dadurch könne sie genau feststellen, an wen sie Hasselblad-Ware wann geliefert habe. Zwar sei die jährliche Produktionsstückzahl der VHAB im Verhältnis zu den jährlich weltweit hergestellten Spiegelreflexkameras gering, auf dem Marktsegment, auf dem die VHAB tätig werde — Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat — sei diese Produktionszahl jedoch bedeutend.

2. Die Anwendung der Alleinvertriebsverträge

a) Preis- und Wettbewerbssituation

Die VHAB rechne innerhalb der Gemeinschaft ihre Verkäufe an die Alleinvertriebshändler aufgrund einer einheitlichen internationalen Preisliste und nur in DM ab.

Wegen des Preiswettbewerbs und der Wechselkursschwankungen innerhalb der EWG bei Fotoartikeln seien die Groß- und Einzelhändler daran interessiert, Hasselblad-Waren zu den günstigsten Preisen — auch in anderen Mitgliedstaaten — einzukaufen und unter Weitergabe der Preisdifferenz an ihre Kunden weiterzuverkaufen. Da die Hasselblad-Alleinvertriebshändler ihren Großabnehmern Mengenrabatte gewährten, hätten die Hasselblad-Wiederverkäufer ein starkes Interesse daran, ihren Umsatz mit Hilfe von Ausfuhren zu steigern.

Um die Flut der Paralleleinfuhren aufzuhalten, habe die HGB Anfang 1980 ein Verkaufsstrategiepapier mit dem Titel „A policy for Europe" verfaßt und darin diese Praktiken unter Hinweis darauf verurteilt, daß sie den Zusammenbruch der Einzelhandelspreise und somit des gesamten Hasselblad-Vertriebssystems bewirkten. In einem Vermerk vom 23. Mai 1979 an die Geschäftsleitung der HGB habe sich ein Handelsvertreter über die schädliche Wirkung der Paralleleinfuhren beschwert und dabei die Firma Camera Care als „bedeutendste Störquelle" bezeichnet.

b) Verhinderung von zwischenstaatlichem Handel

Die HGB habe versucht, die Alleinvertriebshändler in Irland, Frankreich und Belgien daran zu hindern, Hasselblad-Geräte und -Kameras nach dem Vereinigten Königreich auszuführen, und auf diese Weise den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt.

3. Sichernde Maßnahmen zur Marktabschottung

In der Entscheidung werden drei Arten von Maßnahmen genannt, mit deren Hilfe die VHAB und die HGB versucht haben sollen, die Märkte abzuschotten:

a) Nummernkontrolle

Nach dem Vertriebsvertrag der VHAB seien die Vertriebshändler verpflichtet, beim Verkauf der Artikel die Fertigungsnummern sowie Name und Anschrift des Käufers zu registrieren und der VHAB auf Wunsch jederzeit Einblick in dieses Register zu gewähren. Die VHAB habe in Zusammenarbeit mit dem britischen, französischen, belgischen und dänischen Alleinvertriebshändler die Kontrolle der Fertigungsnummern und das Recht, das von jedem Alleinvertriebshändler geführte Register einzusenden, dazu benutzt, die Vertriebswege und den exportierenden Wiederverkäufer festzustellen, um die Ausfuhren zu verhindern.

b) Austausch der Preis- und Konditionenlisten

Die VHAB und ihre Alleinvertriebshändler hätten über Jahre hinweg den Austausch der im jeweiligen Mitgliedstaat geltenden Preis- und Konditionenlisten betrieben.

c) Diskriminierung parallelimportierter Waren beim Kundendienst

Die VHAB leiste für ihre Kameras und ihr Material zwölf Monate Garantie. Die Alleinvertriebshändler seien verpflichtet, diese Garantie hinsichtlich der darunter fallenden Kameras durchzuführen. Mit Wirkung vom 1. Januar 1979 habe die HGB ein neues Garantiesystem eingeführt, die „Silver-Service"-Garantiekarte, wodurch die Herstellergarantie auf von der HGB eingeführte und über das offizielle Hasselblad-Vertriebsnetz verkaufte Kameras auf vierundzwanzig Monate ausgedehnt werde. Damit habe die HGB Paralleleinfuhren bekämpfen wollen. Die Werbeanzeigen der HGB für die „Silver Service Card" hätten folgenden Wortlaut gehabt: „Vorteile der Silver Service Card: Vorzugsgarantie — Reparaturdienst mit Eilrücksendung ... Silver-Service-Card-Inhaber werden stets unsere erste Priorität haben."

Mit Klageschrift, die am 10. März 1982 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragen worden ist, hat die Firma Hasselblad (GB) Klage gegen die Entscheidung erhoben, soweit diese sie betrifft. Mit Schriftsatz vom 14. Juni 1982 hat die Firma Camera Care beantragt, als Streithelferin zugelassen zu werden. Diesem Antrag ist mit Beschluß vom 29. Juni 1982 stattgegeben worden. Das Verfahren ist ordnungsgemäß abgelaufen.

Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen. Er hat jedoch die Parteien ersucht, einige Fragen zu beantworten.

II — Anträge der Parteien

Die *Klägerin* beantragt, die Artikel 1, 2, 3 und 8 der Entscheidung der Kommission aufzuheben, soweit die Klägerin betroffen ist, und der Kommission die Kosten aufzuerlegen.

Die *Beklagte* beantragt, die Klage abzuweisen und der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Beteiligten

Die *HGB* stützt ihre Klage auf acht Hauptgründe. Sie kritisiert die von der Kommission vorgenommene Marktabgrenzung und weist deren Behauptung zurück, der Vertriebsvertrag mit der Firma Camera Care sei wegen der von dieser Firma praktizierten Preispolitik gekündigt worden. Sie bestreitet, den Markt der Hasselblad-Erzeugnisse abgeschottet oder sich an einer Abstimmung zum Zwecke der Marktabschottung beteiligt zu haben. Außerdem wendet sie sich gegen die Annahme der Kommission, der zwischen der HGB und der VHAB geschlossene Alleinvertriebsvertrag und das im Vereinigten Königreich geltende selektive Vertriebssystem verstießen gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag.

Im übrigen bringt die HGB verschiedene Einwände gegen das von der Kommission bei den Nachforschungen durchgeführte Verfahren sowie dagegen vor, wie die Kommission das Beweismaterial behandelt habe, das sie sowohl in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte als auch bei der anschließenden Anhörung vorgelegt habe.

Schließlich macht die HGB geltend, die von der Kommission verhängte Geldbuße sei zu hoch und könne von ihr nicht bezahlt werden.

a) Marktanteil

Die HGB trägt vor, selbst wenn Handelsbeschränkungen gegeben sein sollten, würden sie nicht unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, da sie vor allem wegen des geringen Marktanteils der Hasselblad-Kameras keine spürbaren Auswirkungen auf den Wettbewerb oder den Handel zwischen Mitgliedstaaten hätten.

In ihrer Entscheidung habe die Kommission als relevanten Markt denjenigen der „Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat" angenommen. Diese Definition schließe nur Kameras wie Bronica, Mamiya, Rollei und ein Pentax-Modell ein, alle 35-mm-Kameras blieben dagegen unberücksichtigt. Dieser Abgrenzung des relevanten Marktes könne nicht zugestimmt werden. Hasselblad-Fotokameras stünden nicht nur mit anderen Fotokameras gleicher Art, von denen es nur wenige gebe, sondern auch mit 35-mm-Kameras im Wettbewerb. Die 35-mm-Kameras seien zumindest ebenso komplex wie die Hasselblad-Kameras; sie stünden auf dem gleichen und manchmal auch auf einem höheren technologischen Niveau. Das Sortiment der Zubehörteile sei ähnlich wie bei Hasselblad-Kameras, und auch mit 35-mm-Kameras könnten hochwertige Vergrößerungen erzielt werden. Die HGB stützt sich insoweit auf Werbematerial und andere Beweismittel, woraus sich ihres Erachtens eindeutig ergibt, daß Hasselblad-Fotokameras und 35-mm-Kameras miteinander in ernsthaftem Wettbewerb stehen und einen einzigen Markt bilden.

In ihrer Klagebeantwortung trägt die *Kommission* vor, die Kameras im mittleren Rollfilmformat bildeten einen getrennten Markt, der aus hochwertigen Kameras bestehe, die nur von einigen wenigen Berufsfotografen und einigen wenigen erfahrenen und begüterten Amateurfotografen gekauft würden. In diesen Kameras würden Rollfilme mittleren Formats, d. h. 6 cm breite Filme, benutzt, so daß die Negative größer seien und daher einer geringeren Vergrößerung als Negative von 35-mm-Filmen bedürften. Zwar seien bestimmte 35-mm-Fotokameras möglicherweise ebenso gut wie Kameras im mittleren Rollfilmfor-

mat; dies ändere jedoch nichts an der Schlußfolgerung, daß Fotokameras im mittleren Rollfilmformat einen anderen Markt als 35-mm-Kameras bildeten. Zur Begründung ihrer Auffassung beruft sich die Kommission auf den Economist Intelligence Unit Report Nr. 70 mit dem Titel „The U. K. Market for Amateur Photography" (1979) und statistische Angaben der British Photographers Importers Association für die Zeit vom 1. Juli 1978 bis zum 30. Juni 1979, aus denen hervorgehe, daß der Hasselblad-Anteil am Markt der Spiegelreflexkameras, d. h. der 35-mm- sowie der Fotokameras im mittleren Rollfilmformat, 0,597 % betragen, der Anteil am Markt der Fotokameras im mittleren Rollfilmformat dagegen 26,05 % erreicht habe.

In ihrer Erwiderung erklärt die *HGB,* letztlich sei es allein Sache des Verbrauchers, den Marktanteil zu bestimmen. Die von ihr vorgelegten Statistiken sowie die Schreiben und Erklärungen einiger Wiederverkäufer, die zu den bedeutendsten des Vereinigten Königreichs gehörten, ließen erkennen, daß der Markt der 35-mm-Fotokameras und der Markt der Hasselblad-Kameras im wesentlichen identisch seien.

Die Firma *Camera Care* bestreitet die Beweiskraft der Beweismittel, die von der HGB zur Untermauerung ihrer Abgrenzung des relevanten Marktes vorgelegt wurden.

b) Camera Care

Die *HGB* macht geltend, das mit der Firma Camera Care abgeschlossene „Dealer Agreement" aus drei Gründen gekündigt zu haben:

i) Die Firma Camera Care habe an sie unsinnige Lieferanforderungen gestellt und ihr Management sowie ihre Lieferpraxis häufig telefonisch kritisiert. Sie habe versucht, nähere Einzelheiten über die Nachfrage möglicher Käufer nach Hasselblad-Fotokameras zu erhalten, um mit den Interessenten unmittelbar Kontakt aufnehmen zu können. Außerdem habe sie direkt an die VHAB geschrieben, um sich über die unzureichende Belieferung durch die HGB zu beschweren, was diese in eine peinliche Lage gebracht habe.

ii) Die Firma Camera Care habe versucht, Hasselblad-Erzeugnisse zu reparieren, ohne über die erforderlichen Ersatzteile zu verfügen. Dies habe dem Ruf von Hasselblad geschadet.

iii) Die Werbeanzeigen der Firma Camera Care für Hasselblad-Erzeugnisse seien geschmacklos gewesen und hätten nicht zur Art dieser Erzeugnisse gepaßt.

Eine im Herbst 1977 in einer Fachzeitschrift veröffentlichte Anzeige sei mit der Überschrift versehen gewesen: „Schwedische Massage durch Victor Hasselblad verbessert Ihre Bilder." Diese Veröffentlichung habe die HGB schockiert. Herr Barnard von der HGB sei an den Inhaber der Firma Camera Care, Herrn Hodes, herangetreten, um ihm zu erklären, daß diese Werbeanzeige geschmacklos sei und Dr. Victor Hasselblad, der damals noch am Leben gewesen sei, persönlich brüskiere. Herr Hodes habe versprochen, die Anzeige werde nicht noch einmal erscheinen. Dieselbe Anzeige sei jedoch später im „Industrial and Comercial Photographers Directory and Buyers Guide" von 1978 veröffentlicht worden. Als Herr Barnard Herrn Hodes telefonisch ersucht habe, sich zum Erscheinen der beleidigenden Anzeige zu äußern, habe dieser behauptet, als Herr Barnard seine Einwände geltend gemacht habe, sei es für die Rücknahme der Anzeige zu spät gewesen. Die HGB akzeptiere diese Erklärung nicht, während die Kommis-

sion der Aussage von Herrn Hodes zum Erscheinen der Anzeige ohne weiteres Glauben schenke.

Die HGB bestreitet, das „Dealer Agreement" wegen der Niedrigpreispolitik der Firma Camera Care gekündigt zu haben. Sie habe der Kommission Beweismaterial dafür geliefert, daß andere Hasselblad-Wiederverkäufer ihre Preise beträchtlich herabgesetzt hätten. Keinem dieser Wiederverkäufer habe die HGB den Vertrag gekündigt. Daraus ergebe sich, daß die Kündigung des Vertrages mit der Firma Camera Care kein Bestandteil einer allgemeinen, auf die Abschottung des Marktes der Hasselblad-Erzeugnisse gerichtete Politik gewesen sei.

Entgegen der Sachverhaltsdarstellung durch die Kommission habe die HGB die Firma Camera Care tadellos behandelt. Sie habe ihr gegenüber die im „Dealer Agreement" vorgesehene Kündigungsfrist respektiert. Nach der Auflösung dieses Vertrages habe sie die Möglichkeit in Betracht gezogen, die Belieferung der Firma Camera Care unter der Voraussetzung wiederaufzunehmen, daß diese sich verpflichte, die geschmacklosen Anzeigen nicht zu wiederholen, keine Vorzugsbehandlung zu verlangen und nicht mehr Fotokameras in einer für die HGB schädlichen Weise zu reparieren.

Die *Kommission* trägt vor, das „Dealer Agreement" mit der Firma Camera Care sei wegen der Preispolitik dieser Firma gekündigt worden. Zur Begründung dieser Auffassung verweist sie unter anderem auf den Schriftwechsel der HGB mit deren Anwälten, dem britischen Handelsministerium und mit der Firma Ilford (Ireland) Ltd., von der die Firma Camera Care mit Hasselblad-Erzeugnissen beliefert worden sei. In diesen Schreiben habe die HGB ausdrücklich auf die von der Firma Camera Care vorgenommenen Preissenkungen hingewiesen. Die Kommission stützt ihre Auffassung außerdem auf die Erörterungen zwischen der HGB und der Firma Camera Care, bei denen die HGB von der Firma Camera Care verlangt habe, in ihren Anzeigen nicht auf die Preise anderer Wiederverkäufer hinzuweisen.

Die Firma Camera Care habe der HGB angeboten, ihre künftigen Anzeigen vor der Drucklegung zur Billigung vorzulegen. Dies sei von der HGB abgelehnt worden, was beweise, daß die HGB sich über die Anzeigen der Firma Camera Care nicht nur wegen ihres schlechten Geschmacks, sondern auch und vor allem wegen der Preise Gedanken gemacht habe. Die *HGB* bestreitet dies. In ihrer Erwiderung führt sie aus, die Behauptungen der Kommission seien durch nichts bewiesen. Auch wenn die Kommission möglicherweise einen gegenteiligen Eindruck habe, sei die HGB bereits im Sommer 1979 bereit gewesen, die Firma Camera Care wieder als Hasselblad-Händler aufzunehmen; folglich habe sie keine ernsthaften Einwände gegen deren Preispolitik haben können.

Die Kommission räumt ein, daß die HGB nicht die Verträge mit anderen Verkäufern gekündigt habe, obwohl diese ebenfalls ihre Preise gesenkt hätten. Die *HGB* führt in ihrer Erwiderung aus, dies beweise, daß der Vertrag mit der Firma Camera Care nicht wegen der Preissenkungen gekündigt worden sei.

Die Firma *Camera Care* macht geltend, das „Dealer Agreement" sei wegen der Preise gekündigt worden. Die von der HGB beanstandeten Anzeigen seien lediglich ein Vorwand für die Vertragskündigung gewesen. Für das Vorbringen der HGB betreffend den schlechten Kundendienst der Firma Camera Care gebe es keine Beweise.

c) Marktabschottung

Die *HGB* trägt vor, sie habe nicht versucht, den Markt der Hasselblad-Er-

zeugnisse durch die Verhinderung von Paralleleinfuhren abzuschotten. Zwar habe sie von September 1978 bis Oktober 1979 die Belieferung der Firma Camera Care mit Hasselblad-Erzeugnissen verhindert. Im Oktober 1979 habe sie jedoch auf den Rat ihrer Rechtsberater hin diese Praxis eingestellt.

Die Kommission habe außer dem Fall der Firma Camera Care kein Beispiel dafür geliefert, daß die HGB versucht habe, Paralleleinfuhren zu verhindern. In Wirklichkeit habe die HGB genau das Gegenteil getan, nämlich Ausfuhren gefördert, und der Kommission dafür auch Beweise vorgelegt.

Die „Silver-Service"-Garantiekarte sei ein legitimes Mittel im Wettbewerb mit Paralleleinfuhren gewesen. Kunden, die diese Karte nicht besessen hätten, seien nicht diskriminiert worden. Die HGB habe zumindest ebenso wie jeder andere europäische Vertriebshändler die internationale Kundendienstgarantie der VHAB eingehalten und bei Reparaturen parallelimportierte Fotokameras nicht diskriminiert. Sie habe der Kommission Beweise ihrer Fairneß vorgelegt.

Die *Kommission* führt in ihrer Klagebeantwortung aus, die HGB habe mehr als ein Jahr lang der Firma Camera Care den Zugang zu Hasselblad-Erzeugnissen verwehrt. Außerdem gehe aus dem Schriftwechsel zwischen der HGB und der Firma Ilford (Ireland) Ltd. hervor, daß die HGB Einwände gegen die Verkäufe der Firma Ilford an Bürger des Vereinigten Königreichs erhoben habe, selbst wenn diese persönlich die Geschäftsräume der Firma Ilford aufgesucht hätten. Durch diese Politik hätten die Hasselblad-Händler im Vereinigten Königreich geschützt werden sollen.

Im Hinblick auf die „Silver-Service"-Garantiekarte führt die Kommission aus, in den Werbeanzeigen der HGB für den Kundendienst sei darauf hingewiesen worden, daß die Inhaber der Karte beim Kundendienst für Kameras und fotografische Erzeugnisse Priorität hätten.

In ihrer Erwiderung erklärt die *HGB*, die Kommission habe keinerlei Beweis dafür angeführt, daß die HGB Kunden, die keine „Silver-Service"-Garantiekarte besessen hätten, hinsichtlich der internationalen einjährigen Victor-Hasselblad-Garantie oder des entgeltlichen Kundendienstes diskriminiert habe.

Die Firma *Camera Care* trägt vor, die HGB habe Paralleleinfuhren diskriminiert. Sie verweist auf den Wortlaut bestimmter Werbeanzeigen, der bestätige, daß die HGB die Inhaber einer „Silver Service Card" gegenüber anderen Eigentümern von Hasselblad-Geräten begünstigt habe.

d) Abstimmung zur Marktabschottung

Die Kommission wirft in ihrer Entscheidung der VHAB und der HGB sowie den Firmen Ilford, Telos, Prolux, Polack und Nordic vor, sich abgestimmt zu haben, um den Markt der Hasselblad-Erzeugnisse abzuschotten. Die HGB leugnet, an dieser Abstimmung beteiligt gewesen zu sein. Die Kommission behauptet, diese Praxis habe die Verhinderung von Paralleleinfuhren zum Ziel gehabt, was die HGB bestreitet.

(i) Verhinderung von Paralleleinfuhren

Die Kommission ist in ihrer Entscheidung zu dem Ergebnis gelangt, die HGB habe versucht, Einfuhren von Hasselblad-Erzeugnissen zu verhindern, die außerhalb der offiziellen Vertriebswege abgewickelt würden. Als wichtigstes Beweismittel hat die Kommission eine von der HGB 1980 verfaßte Schrift mit dem Titel „A policy for Europe" sowie das Protokoll einer Geschäftsführersitzung vom 18. August 1978 angeführt.

Die *HGB* macht geltend, die Kommission zitiere in ihrer Entscheidung nur einen Auszug aus der Schrift „A policy for Europe" und verfälsche damit den Inhalt dieser Schrift, die den Zweck gehabt habe, die Werbung für Hasselblad-Erzeugnisse und deren Absatz zu fördern. In der Schrift werde anerkannt, daß ein „absoluter Gebietsschutz" in der EWG verboten sei, und festgestellt, daß die HGB ihre Tätigkeit im Rahmen des Gemeinschaftsrechts ausüben wolle.

In dem Protokoll über die Geschäftsführersitzung vom 18. August 1978 sei es darum gegangen, „graue Importe zu bekämpfen", und zwar durch einen harten Wettbewerb, der jedoch im Rahmen von Artikel 85 habe bestritten werden sollen. In ihrer Klagebeantwortung erklärt die *Kommission,* dieses Protokoll sei die Bestätigung dafür, daß die HGB sich darauf eingestellt habe, Hasselblad-Erzeugnisse von der Firma Camera Care zu kaufen, um die Herkunft der Geräte feststellen zu können. Außerdem gehe aus dem Protokoll hervor, daß die „Silver Service Card" dazu benutzt worden sei, „Piratenimporte" zu bekämpfen.

In ihrer Entscheidung verweist die Kommission auf den Schriftwechsel sowie auf andere Kontakte zwischen der HGB und Alleinvertriebshändlern in anderen Mitgliedstaaten; daraus könne geschlossen werden, daß die HGB versucht habe, Ausfuhren nach dem Vereinigten Königreich zu verhindern. Die *HGB* entgegnet, die fraglichen Beweismittel bezögen sich alle auf die Belieferung der Firma Camera Care mit Fotokameras und Hasselblad-Erzeugnissen in einem Zeitraum, in welchem die Firma Camera Care nicht mehr die Eigenschaft eines zugelassenen Wiederverkäufers besessen habe und die HGB davon ausgegangen sei, daß die zugelassenen Vertriebshändler und Wiederverkäufer nicht berechtigt seien, nicht zugelassene Wiederverkäufer zu beliefern.

Die Kommission versuche „... diese individuelle Meinungsverschiedenheit zwischen der HGB und der Firma Camera Care hochzuspielen und in eine allgemeine Politik zu wenden ...".

In ihrer Klagebeantwortung bezieht sich die *Kommission* auf den Schriftwechsel zwischen der VHAB und der HGB sowie zwischen der VHAB und der Firma Ilford (Ireland) Ltd. Daraus ergebe sich, daß die VHAB um jeden Preis die Exportverkäufe der Firma Ilford, und zwar nicht nur die an die Firma Camera Care, habe stoppen wollen.

(ii) Preisbeeinflussung

Die *HGB* trägt vor, wenn Preislisten zwischen der VHAB und deren Vertriebshändlern ausgetauscht worden seien, so sei dies völlig durch den Vertriebsvertrag von 1965 gedeckt gewesen.

Die HGB habe Preislisten von den Firmen Telos und Polack erhalten, um die Firma Camera Care zu „bekämpfen", d. h., um deren Preise zu attackieren. Es habe keine Abstimmung darüber stattgefunden, den Markt durch den Austausch der Preislisten abzuschotten.

e) Der Alleinvertriebsvertrag zwischen der VHAB und der HGB

Die *HGB* macht geltend, Artikel 2 Buchstabe a der Entscheidung sei hinsichtlich des Vertrags zwischen der VHAB und der HGB nicht gerechtfertigt. Die Kommission habe in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte selbst eingeräumt, daß der Vertrag keine gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft verstoßende Bestimmung enthalte. Außerdem falle der Vertrag unter die Verordnung Nr. 67/67, da die Kommission nicht nachgewiesen habe, daß die HGB den Anstoß zu diskriminierenden Praktiken gegenüber Paralleleinfuhren gegeben habe.

Die *Kommission* hält den Vertriebsvertrag für rechtswidrig, denn die Parteien hätten Maßnahmen zum Schutz des Vertragsgebietes sowie zur Verhinderung von Paralleleinfuhren getroffen. Durch das Vorgehen der HGB gegenüber Paralleleinfuhren in das Vereinigte Königreich verliere der Vertriebsvertrag der HGB automatisch den Rechtsvorteil der Verordnung Nr. 67/67 und des Artikels 85 Absatz 3 EWG-Vertrag.

In ihrer Erwiderung macht die *HGB* geltend, sie habe keine Ausfuhrverbote verhängt, sondern lediglich versucht, die Lieferungen an einen nicht zugelassenen Wiederverkäufer, die Firma Camera Care, anzuhalten. Selbst wenn man in ihrem Vorgehen gegenüber der Firma Camera Care Ausfuhrverbote oder Einfuhrbeschränkungen sehen sollte, könnten diese nicht der Gruppenfreistellung aufgrund der Verordnung Nr. 67/67 entgegenstehen.

Die *Kommission* weist in ihrer Gegenerwiderung die Auffassung zurück, „ein einziger Fall" eines Ausfuhrverbots könne nicht zur Unanwendbarkeit der Verordnung Nr. 67/67 führen. Im übrigen gestatte es die Verordnung Nr. 67/67 nicht, die Belieferung nicht zugelassener Wiederverkäufer zu behindern.

f) Das „Dealer Agreement"

In Artikel 3 der Entscheidung werden die Klauseln 6, 23 und 28 des „Dealer Agreement", die quantitative Auswahl der Händler und die Einzelhandelspreisbeeinflussung durch die HGB beanstandet.

Klausel 6 lautet wie folgt:

„Alle aufgrund dieser Vereinbarung dem Händler gelieferten Hasselblad-Erzeugnisse müssen von dem Händler in den anerkannten Räumen für den Einzelverkauf (oder den Verkauf zur beruflichen Verwendung) benutzt werden. Sie dürfen unter keinen Umständen (vorbehaltlich der vorstehenden Bestimmungen) ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Gesellschaft

a) von dem Händler oder mit dessen Zustimmung an eine andere Person, Firma oder Gesellschaft geliefert werden, die Fotokameras und fotografische Erzeugnisse im Vereinigten Königreich oder im Ausland verkauft oder die auf diese Geschäftstätigkeit spezialisiert ist,

b) außerhalb der anerkannten Geschäftsräume verkauft werden."

Die *HGB* trägt vor, diese Klausel 6 sei in das „Dealer Agreement" am 1. Januar 1979 aufgenommen worden. Dadurch hätten die Verkäufe von Hasselblad-Erzeugnissen durch nicht zugelassene Händler verhindert werden sollen. Die Zunahme derartiger Verkäufe habe bei der HGB die Befürchtung entstehen lassen, dadurch könnten Ruf und Ansehen der Hasselblad-Erzeugnisse beeinträchtigt werden. Ausfuhrverbote seien nicht beabsichtigt gewesen.

In ihrer Klagebeantwortung entgegnet die *Kommission,* die Klausel 6 untersage allgemein jeden Wiederverkauf, soweit es sich nicht um Verbraucher innerhalb des Vertragsgebietes des Wiederverkäufers handele. Daher beeinträchtige sie den Handelsverkehr.

Klausel 23 des „Dealer Agreement" verpflichtet den Händler, jede eigene Anzeige oder Werbung zurückzuziehen, gegen die die HGB schriftliche Einwände erhoben hat. In Nr. 60 der Entscheidung heißt es, dieses „Nachzensurrecht" hindere die Einzelhändler an der Veröffentlichung ihrer Preise. Die *HGB* trägt vor, mit dieser Bestimmung solle „ein gemeinsames Werbeprogramm auf hohem Niveau" gewährleistet werden.

In ihrer Klagebeantwortung weist die *Kommission* die von der HGB vorgenommene Auslegung der Klausel 23 zurück. In den beiden Anzeigen der Firma Camera Care, die zu Beanstandungen von Seiten der HGB geführt hätten, seien jeweils reduzierte Einzelhandelspreise angeboten worden, und dies sei der wesentliche Grund dafür gewesen, daß die HGB dagegen Einwände erhoben habe.

Die *HGB* räumt ein, daß sie versucht habe, die Firmen Ilford, Telos und Prolux a.1 der Belieferung der Firma Camera Care mit Hasselblad-Erzeugnissen zu hindern, dies jedoch allein deshalb, weil die Firma Camera Care kein zugelassener Wiederverkäufer mehr gewesen sei.

Die Kommission stelle die Meinungsverschiedenheit zwischen der HGB und der Firma Camera Care wie eine allgemeine Politik zur Verhinderung von Parralleleinfuhren dar. Dieser Vorwurf sei unbegründet. Die Kommission habe keinen weiteren Beweis dafür beigebracht, daß die HGB Einfuhren in das Vereinigte Königreich oder Ausfuhren aus dem Vereinigten Königreich verbiete.

Sie habe den Wiederverkäufern von Hasselblad-Geräten keinen bestimmten Preis vorgeschrieben. Die Kommission habe das Gegenteil nicht bewiesen.

Die *Kommission* beruft sich in ihrer Klagebeantwortung auf den Schriftwechsel zwischen den Firmen Victor Hasselblad und Ilford (Ireland) Ltd. sowie zwischen der HGB und der Firma Ilford, in dem es um die Preispolitik gegangen sei, und leitet daraus her, daß die HGB versucht habe, ein bestimmtes Preisniveau vorzuschreiben.

Im Hinblick auf die quantitative Auswahl der Vertriebshändler führt die *HGB* aus, die Anzahl der Hasselblad-Vertriebshändler werde wegen der hohen Kosten, die mit der Haltung eines geeigneten Lagers verbunden seien, zwangsläufig immer begrenzt sein. Ein tüchtiger Händler müsse jährlich Waren im Wert von mindestens 6 000 UKL verkaufen, um den Mindestlagerbestand finanzieren zu können, über den er verfügen müsse. Die HGB beschränke nicht selbst die Anzahl ihrer Wiederverkäufer. Jede quantitative Beschränkung sei die Folge davon, daß die Lagerhaltung von Hasselblad-Erzeugnissen hohe Kosten verursache.

Die *Kommission* weist dieses Argument mit dem Bemerken zurück, die HGB habe den Handelsverkehr durch die Aufstellung von Kriterien quantitativer Auswahl beeinträchtigt.

Die HGB verfüge im Vereinigten Königreich über ungefähr 110 Händler. Ohne die Kriterien quantitativer Auswahl könnten 2 000 Händler als Hasselblad-Händler zugelassen werden. Da die Hasselblad-Vertriebshändler Ausfuhrverbote verhängt und versucht hätten, auf nationaler Ebene gleiche Preise beizubehalten, lasse sich nicht sagen, welchen Umfang die Ein- oder Ausfuhren hätten, wenn der Wettbewerb nicht beschränkt wäre.

Die Firma *Camera Care* trägt vor, selbst wenn die quantitative Auswahl unumgänglich sein sollte, liefere sie keine Erklärung dafür, warum die HGB es für notwendig gehalten habe, Querlieferungen zu untersagen. Ein solches Verbot stelle für sich allein eine quantitative Auswahl dar. Außerdem habe die Weigerung, „Piratenimporteure" zu beliefern oder Querlieferungen an solche Importeure zu gestatten, eine spürbare abschreckende Wirkung gegenüber jedem Händler, der Hasselblad-Erzeugnisse einführen wolle.

Die HGB habe ihr Vertriebssystem dazu benutzt, die Preise zu beeinflussen. Die Anzeigen von Händlern wiesen eine gewisse Einheitlichkeit der Preise auf, wenn die Preise angegeben seien; in den

übrigen Fällen würden keine Preise genannt.

Verfahren

Die *HGB* erhebt eine Reihe von Einwänden gegen die Art und Weise, wie die Kommission die Ermittlungen durchgeführt habe.

Die an die VHAB und die HGB gerichtete Mitteilung der Beschwerdepunkte habe einen Auszug aus dem Schriftwechsel zwischen der HGB und ihrem Anwalt enthalten, der vertraulich gewesen sei und dessen Aushändigung der Anwalt der HGB im Verlauf der Ermittlungen der Kommission verweigert habe. Darüber hinaus habe die Kommission unter Verstoß gegen ihre Verpflichtungen gemäß Artikel 20 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 der Firma Camera Care Kenntnisse über streng vertrauliche, die HGB betreffende Angelegenheiten preisgegeben, wie z. B. ihre Marktstrategie, Einzelheiten über ihren Umsatz sowie über ihre Gewinne und Verluste. Der HGB sei dadurch ein spürbarer Schaden entstanden.

Die Kommission habe sich in ihrer Entscheidung auf denselben Sachverhalt wie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte gestützt. Sie habe von den Beweismitteln, die die HGB vor und nach der Anhörung beigebracht habe, keine Kenntnis genommen. Damit habe die Kommission gegen den Grundsatz der Waffengleichheit im Rahmen einer von Amts wegen durchgeführten Nachprüfung verstoßen.

Die Entscheidung der Kommission verletze Artikel 190 EWG-Vertrag, da sie nur unzureichend mit Gründen versehen sei.

Selbst wenn der Gerichtshof feststellen sollte, daß die Voraussetzungen des Artikels 190 EWG-Vertrag erfüllt seien, habe die Kommission nicht bewiesen, daß gegen Artikel 85 verstoßen worden sei.

Die *Kommission* macht geltend, sie brauche nicht sämtliche Argumente der Parteien zu erörtern oder zu widerlegen. Sie müsse nur die Punkte beweisen, auf die sie ihre Entscheidung stütze. Dieser Verpflichtung sei sie im vorliegenden Fall nachgekommen.

Die HGB habe niemals den Ersatz des Schadens verlangt, der ihr angeblich dadurch entstanden sei, daß die Kommission vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse preisgegeben habe. Außerdem habe die HGB nie den ihr angeblich entstandenen Verlust genau angegeben.

Nach Ansicht der Firma *Camera Care* ist den Anforderungen des Artikels 190 in der vorliegenden Rechtssache genüge getan worden. Die Kommission brauche nur die Gründe für ihre Entscheidung anzuführen; sie sei nicht verpflichtet darzulegen, aus welchen Gründen sie die Rechts- oder Tatsachenausführungen der Klägerin zurückgewiesen habe.

Die Geldbuße

Die *HGB* trägt vor, nach Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 dürfe keine Geldbuße für Handlungen festgesetzt werden, die in den Grenzen der in der Anmeldung dargelegten Tätigkeiten lägen, soweit sie „vor der Entscheidung der Kommission nach Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages begangen werden". Wenn also die HGB im Sommer 1978 von der Firma Ilford verlangt habe, die Verkäufe an die Firma Camera Care einzustellen, so könne dieses Verlangen nicht mit einer Geldbuße belegt werden, weil die 1965 angemeldete Vereinbarung zwischen der VHAB und den übrigen Vertriebshändlern ein Ausfuhrverbot enthalten habe.

Die *Kommission* entgegnet, die HGB befinde sich in einem Irrtum, wenn sie meine, die Anmeldung schütze die Firmen vor Geldbußen wegen Ausfuhrbe-

schränkungen, selbst nachdem der Firma Victor Hasselblad mitgeteilt worden sei, daß das Ausfuhrverbot gestrichen werden müsse, und diese Streichung akzeptiert worden sei. Anderenfalls könnte ein Unternehmen der Kommission die Abschaffung eines Ausfuhrverbots vortäuschen und wäre dennoch vor Geldbußen sicher.

Nach Auffassung der *HGB* ist die von der Kommission verhängte Geldbuße ungerechtfertigt. Selbst wenn ein Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 bewiesen würde, wäre die Geldbuße unverhältnismäßig hoch. Wenn die HGB gezwungen wäre, die Geldbuße zu bezahlen, und vor allem, wenn man von ihr verlangen würde, sie in einem einzigen Betrag zu entrichten, dann müßte sie möglicherweise ihre Geschäftstätigkeit einstellen.

Die *Kommission* erklärt, die HGB habe nichts angeführt, was ihre Zahlungsunfähigkeit belegen könnte. Sie habe die HGB ersucht, Auskünfte über ihre finanzielle Lage zu erteilen, um ihr eine ausreichende Frist zur Zahlung der Geldbuße einzuräumen, jedoch keine Informationen erhalten.

Die Firma *Camera Care* hält die Geldbuße, gemessen an dem Jahresumsatz der HGB, für bescheiden.

Fragen an die Kommission

1. Die Kommission ist ersucht worden, dem Gerichtshof eine detaillierte Liste sämtlicher — der Kommission bei ihrer Entscheidung bekannt gewesenen — Fälle vorzulegen, in denen die Klägerin die Reparatur von Hasselblad-Kameras verweigert oder hinausgezögert hat.

   Daraufhin hat die Kommission erklärt, der einzige Weigerungsfall, von dem sie Kenntnis gehabt habe, sei der Fall des Herrn Orbison. Sie habe es nicht für erforderlich gehalten, Nachforschungen über einzelne Verzögerungsfälle in einer so detaillierten Weise anzustellen, wie es für die Beantwortung der Frage des Gerichtshofes nötig wäre.

2. Die Kommission ist ersucht worden, genaue Angaben zu der damaligen durchschnittlichen Reparaturdauer in den anderen Mitgliedstaaten zu machen.

   Sie hat darauf erklärt, die erforderliche durchschnittliche Zeitdauer für die Reparatur von Hasselblad-Geräten in den anderen Mitgliedstaaten sei ihr nicht bekannt.

IV — Mündliche Verhandlung

In der Sitzung vom 2. Juni 1983 haben die Beteiligten mündlich verhandelt.

Der Generalanwalt hat seine Schlußanträge in der Sitzung vom 13. Juli 1983 vorgetragen.

Entscheidungsgründe

1 Die Firma Hasselblad (GB) hat mit Klageschrift, die am 10. März 1982 bei der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen ist, gemäß Artikel 173 Absatz 2 EWG-Vertrag Klage auf teilweise Aufhebung der ihr am 4. Januar 1982 mitgeteilten Entscheidung der Kommission vom 2. Dezember 1981 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/25.757) erhoben.

2 Die Firma Victor Hasselblad AB (im folgenden: Victor Hasselblad) mit Sitz in Göteborg, Schweden, stellt hochwertige fotografische Erzeugnisse her. Sie hat mit Händlern in vielen Ländern Alleinvertriebsverträge abgeschlossen. Am 28. Juni 1965 meldete sie ihren Musteralleinvertriebsvertrag bei der Kommission an. Mit Schreiben vom 23. Dezember 1976 beanstandete die Kommission zwei Vertragsklauseln, die ihres Erachtens mit dem Grundsatz des freien Warenverkehrs und mit den Wettbewerbsregeln des Vertrages unvereinbar waren. Mit Schreiben vom 10. Februar 1977 erklärte sich die Firma Victor Hasselblad bereit, den Empfehlungen der Kommission nachzukommen. Am 6. März 1978 wurde sodann eine Neufassung des Vertriebsvertrags der Kommission vorgelegt, die der Firma Victor Hasselblad mit Schreiben vom 20. Februar 1979 mitteilte, der Vertrag falle in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 67/67 der Kommission vom 22. März 1967 (ABl. 1967, S. 849).

3 Die Firma Hasselblad (GB) Ltd., eine Gesellschaft britischen Rechts, schloß am 1. Januar 1958 mit der Firma Victor Hasselblad einen Alleinvertriebsvertrag. Am 2. Dezember 1975 wurde zwischen denselben Parteien ein neuer Vertrag abgeschlossen, der mit dem bei der Kommission angemeldeten Mustervertrag nicht identisch war. Dieser Vertrag wurde am 20. November 1977 geändert und in seiner geänderten Fassung am 25. Januar 1980 bei der Kommission angemeldet.

4 Die Klägerin schloß im Vereinigten Königreich eigene Vertriebsverträge für Hasselblad-Fotokameras und -Geräte ab. Während es 1975 im Vereinigten Königreich ungefähr 26 Hasselblad-Händler gab, belief sich 1982 ihre Zahl auf mehr als 100. Das von der Klägerin seit dem 1. Januar 1976 benutzte „Dealer Agreement" wurde am 1. Januar 1979 geändert und sodann im Dezember 1979 bei der Kommission angemeldet.

5 Die Firma Camera Care Ltd. ist eine Gesellschaft mit Sitz in Nordirland. Ihre Geschäftsräume befinden sich in London. Die Firma Camera Care schloß mit der Klägerin am 7. Januar 1976 ein „Dealer Agreement" ab. Dieser Vertrag wurde von der Klägerin im Mai 1978 aufgelöst.

6 Die Firma Camera Care reichte bei der Kommission eine Beschwerde gegen die Firma Victor Hasselblad und deren Alleinvertriebshändler ein, in der sie geltend machte, letztere hätten gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag ver-

stoßen. Die Kommission ging dieser Beschwerde nach und eröffnete das Verfahren nach der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 (ABl. 1962, S. 204).

7 Am 2. Dezember 1981 richtete die Kommission eine Entscheidung an die Firma Victor Hasselblad und sechs ihrer Alleinvertriebshändler, nämlich die Klägerin, die Ilford (Ireland) Ltd., die James Polack aps, die Telos S.A., die Prolux S.p.r.l. sowie die Nordic Im- und Export Handelsgesellschaft mbH. Darin stellte sie fest, daß die zwischen den Parteien abgestimmte Verhaltensweise, die darin bestehe, Ausfuhren von Hasselblad-Waren innerhalb der Europäischen Gemeinschaft zu verhindern, einzuschränken oder zu erschweren, gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoße.

8 Artikel 2 der Entscheidung enthält die Feststellung, die Alleinvertriebsvereinbarungen zwischen der Firma Victor Hasselblad und den erwähnten Vertriebshändlern verstießen, soweit diesen eine Ausschließlichkeit beim Vertrieb der Hasselblad-Waren eingeräumt werde, gegen Artikel 85 Absatz 1. Eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 wurde abgelehnt.

9 Nach Artikel 3 der Entscheidung verstößt das von der Klägerin seit 1974 betriebene selektive Vertriebssystem hinsichtlich Klausel 6, 23 und 28 des „Dealer Agreement" sowie hinsichtlich der quantitativen Auswahl der Händler und der Einzelhandelspreisbeeinflussung gegen Artikel 85 Absatz 1. Der Antrag auf Freistellung dieses selektiven Vertriebssystems gemäß Artikel 85 Absatz 3 wurde abgelehnt.

10 Artikel 4 bestimmt, daß die Unternehmen, an die die Entscheidung gerichtet ist, unverzüglich die in Artikel 1, 2 und 3 festgestellten Zuwiderhandlungen abzustellen haben und künftig keine Maßnahmen ergreifen dürfen, die dasselbe Ziel oder dieselbe Auswirkung haben.

11 Nach Artikel 6 ist die Klägerin verpflichtet, innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe der Entscheidung und in einer mit der Kommission vorher abgestimmten Form

— ihre Händler zu informieren, daß für Hasselblad-Waren Querlieferungen an andere Händler und Ausfuhren in andere Mitgliedstaaten nicht verboten oder beschränkt sind, weder durch Preisfestsetzungen auf der Einzelhandelsstufe noch in sonstiger Weise, und

— die Öffentlichkeit zu unterrichten, daß sie beim Kundendienst aufgrund der Herstellergarantie alle Hasselblad-Waren ohne Diskriminierung behandeln wird.

12 Artikel 7 der Entscheidung verpflichtet die Firma Victor Hasselblad und die Klägerin, der Firma Camera Care den Zugang zu Hasselblad-Waren nicht zu sperren oder zu erschweren.

13 Gegen die Klägerin wurde eine Geldbuße von 165 000 ECU, das sind 93 642,12 UKL, festgesetzt (Artikel 8 der Entscheidung).

14 Mit der Klage wird die Aufhebung von Artikel 1 der Entscheidung, Artikel 2 — soweit er die Vertriebsvereinbarung zwischen der Firma Victor Hasselblad und der Klägerin betrifft —, Artikel 3 und Artikel 8 — soweit er die Klägerin betrifft — begehrt.

15 Zur Begründung der Klage werden mehrere Argumente vorgebracht:

1. Die Entscheidung der Kommission verstoße gegen Artikel 190 EWG-Vertrag; sie sei insoweit unzureichend mit Gründen versehen, als die verschiedenen von der Klägerin vorgebrachten Argumente und Tatsachen nicht geprüft worden seien und die Kommission nicht erklärt habe, weshalb sie die von der Klägerin angeführten Argumente und Beweismittel zurückgewiesen habe.

2. Die Kommission habe den relevanten Markt verkannt; wenn sie von dem richtigen Markt ausgegangen wäre, hätte sie feststellen müssen, daß der Marktanteil der Klägerin unbedeutend sei, so daß das der Klägerin zur Last gelegte Verhalten, selbst wenn es erwiesen wäre, nicht den Handel zwischen Mitgliedstaaten im Sinne von Artikel 85 EWG-Vertrag beeinträchtigen könnte.

3. Die Klägerin habe sich niemals an einem abgestimmten Verhalten beteiligt, das darin bestanden habe, Ausfuhren von Hasselblad-Waren innerhalb der Gemeinschaft zu verhindern, einzuschränken oder zu erschweren.

4. Die Alleinvertriebsvereinbarung zwischen der Firma Victor Hasselblad und der Klägerin verstoße nicht gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag.

5. Das von der Klägerin betriebene selektive Vertriebssystem verstoße nicht gegen Artikel 85 Absatz 1.

6. Jedenfalls dürfe die Kommission keine Geldbuße für ein Verhalten verhängen, das der bei ihr angemeldeten selektiven Vertriebsvereinbarung entspreche, bevor sie nicht formell eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag verweigert habe. Schließlich sei der Betrag der Geldbuße zu hoch.

1. Die Begründung der Entscheidung

16 Die Klägerin macht geltend, die Entscheidung sei nicht hinreichend begründet, weil die Kommission nicht die Gründe dargelegt habe, aus denen sie das klägerische Vorbringen zurückgewiesen habe, und insbesondere deshalb, weil in der Entscheidung nicht auf die Fülle der von der Klägerin im Verwaltungsverfahren vorgelegten Beweise eingegangen worden sei. Die Entscheidung stehe deshalb im Widerspruch zu Artikel 190 EWG-Vertrag und müsse aufgehoben werden.

17 Dazu ist zu bemerken, daß die Kommission nach Artikel 190 EWG-Vertrag zwar alle Tatsachen, von denen die Rechtmäßigkeit der Entscheidung abhängt, sowie die Erwägungen anzuführen hat, die sie zum Erlaß der Entscheidung veranlaßt haben. Die Kommission muß nach dieser Bestimmung jedoch nicht auf alle im Verwaltungsverfahren gemachten Sach- und Rechtsausführungen eingehen.

18 In der Begründung der streitigen Entscheidung hat die Kommission die tatsächlichen und rechtlichen Erwägungen angeführt, von denen sie sich hat leiten lassen. Die Rüge, mit der eine unzureichende Begründung geltend gemacht wird, kann daher nicht durchgreifen.

2. Der relevante Markt

19 Die Klägerin trägt vor, Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sei im vorliegenden Fall nicht anwendbar, da ihr Marktanteil äußerst klein sei und das ihr von der Kommission vorgeworfene Verhalten deshalb den Handel zwischen Mitgliedstaaten nicht spürbar beeinträchtigen könne. Die Kommission habe

ihre Entscheidung auf die Feststellung gestützt, daß sich die Geschäftstätigkeit der Firma Victor Hasselblad auf den Marktsektor der Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat erstrecke. Diese Definition erfasse nur bestimmte Kameras mittleren Formats und schließe alle 35-mm-Kameras ungeachtet ihrer mehr oder weniger großen Komplexität aus. Gewisse 35-mm-Kameras stünden in echtem Wettbewerb mit Hasselblad-Kameras. Wenn die Kommission die mit Hasselblad-Kameras in echtem Wettbewerb stehenden Kameras berücksichtigt hätte, so wäre sie um die Feststellung nicht umhin gekommen, daß der Marktanteil der Klägerin so unbedeutend sei, daß der Handel zwischen Mitgliedstaaten nicht beeinträchtigt und Artikel 85 Absatz 1 daher nicht anwendbar sei.

20 Diesem Vorbringen kann nicht gefolgt werden. Aus den Akten geht hervor, daß die Firma Victor Hasselblad 1978 selbst behauptet hat, weltweit der führende Hersteller auf dem Sektor der Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat zu sein. In einem Schreiben an die Kommission vom Dezember 1978 veranschlagte sie ihren Anteil an diesem Sektor auf 20 bis 25 % in der Bundesrepublik Deutschland, 25 % im Vereinigten Königreich, 25 % in Belgien, 30 % in Frankreich, 50 % in Italien, 50 % in Dänemark, 50 % in den Niederlanden und 50 % in Irland. Zwar fügte sie hinzu, die Hasselblad-Kameras stünden im Wettbewerb mit manchen 35-mm-Kameras, die sie im einzelnen benannte; dies kann jedoch ihre eigene Definition des Sektors ihrer Geschäftstätigkeit — Spiegelreflexkameras im mittleren Rollfilmformat — nicht aufheben.

21 Wie die Kommission zu Recht bemerkt, sind die wesentlichen Merkmale der Hasselblad-Kameras 1. das Format (Film und Bildgrößen), 2. die Qualität der Reproduktion, 3. die Einsatzfähigkeit (wegen ihrer Dimensionen, der Größe und ihrer Grundkonzeption — das Bild erscheint auf einer oben auf dem Gehäuse angebrachten Mattscheibe — ist eine Hasselblad-Kamera für Aufnahmen unter bestimmten Umständen, z. B. wenn das Motiv beweglich ist, ungeeignet) und 4. das Zubehörangebot. Außerdem beschränkt sich der Kreis möglicher Käufer wegen des hohen Preises einer Hasselblad-Kamera auf Berufsfotografen, gewerbliche Verwender oder Spezialisten, passionierte Amateurfotografen oder Prestigekäufer. Es ist davon auszugehen, daß praktisch nur solche Kameras, deren Fotos und wesentliche Eigenschaften in etwa ähnlich oder vergleichbar sind, austauschbar sind und daher mit einer Hasselblad-Kamera tatsächlich im Wettbewerb stehen. Hasselblad-Kameras sind für sehr viele Verwender in den verschiedenen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft fast unentbehrlich.

22 Im übrigen erklärt die Klägerin selbst, die Hasselblad-Kameras überträfen an Ansehen jede andere Fotokamera auf der ganzen Welt und seien bei Berufsfotografen sowie bei hochqualifizierten Amateurfotografen sehr gefragt. Selbst wenn die Zahl der jährlich hergestellten Kameras, ungefähr 20 000, nicht sehr groß ist, erreicht die Firma Victor Hasselblad aufgrund ihres Verkaufspreises einen beträchlichen Umsatz, und auch der Jahresumsatz der Klägerin überschreitet ... UKL. Unter diesen Umständen kann nicht angenommen werden, die Beschränkung des Handels mit diesen Kameras zwischen Mitgliedstaaten habe keine spürbare Auswirkung auf den innergemeinschaftlichen Handelsverkehr.

23 Das Vorbringen, der Marktanteil sei so gering gewesen, daß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag unanwendbar sei, muß somit als unbegründet zurückgewiesen werden.

3. Das abgestimmte Verhalten

24 Die Kommission begründet die Feststellung eines gegen Artikel 85 EWG-Vertrag verstoßenden abgestimmten Verhaltens bezüglich der Klägerin in ihrer Entscheidung damit, daß einem in Nordirland ansässigen Unternehmen, der Firma „The Amateur's Nook", zwischen Juni und Oktober 1978 von der Firma Ilford, dem für Irland zugelassenen Vertriebshändler, Hasselblad-Kameras geliefert worden seien. Ein Teil der Warensendung sei an die Firma Camera Care weiterverkauft worden. Durch Testkäufe habe die Klägerin herausgefunden, daß die fraglichen Waren ursprünglich an die Firma Ilford geliefert worden seien. Daraufhin habe sich die Firma Victor Hasselblad bei der Firma Ilford beschwert. Mit Schreiben vom 21. November 1978 habe sich die Firma Ilford bereit erklärt, nicht mehr zu exportieren und ausländische Kunden, die ihre Verkaufsräume besuchten, abzuweisen. Die Firma Ilford habe das Ausfuhrverbot von November 1978 bis August 1980 befolgt. Im Dezember 1980 habe die Klägerin von der Firma Ilford die Erstattung der ihr durch die Testkäufe bei der Firma Camera Care entstandenen Kosten verlangt. Nachdem die Firma Ilford der Klägerin versichert habe, alles mögliche zu tun, um die „grauen" (Parallel-)Ausfuhren zu verhindern, habe diese auf den Kostenersatz verzichtet.

25 Im Mai 1978 habe der Inhaber der Firma Camera Care bei der Firma Telos, dem für Frankreich zugelassenen Vertriebshändler, eine größere Menge Hasselblad-Kameras bestellt. Die Klägerin habe durch Testkäufe festgestellt,

daß diese Waren von der Firma Telos geliefert worden seien. Auf die Beschwerde der Klägerin habe die Firma Telos weitere Verkäufe an die Firma Camera Care abgelehnt.

26 Ähnliche Schritte habe die Klägerin gegenüber der Firma Prolux, dem für Belgien zugelassenen Vertriebshändler, unternommen, um für die Firma Camera Care bestimmte Ausfuhren von Hasselblad-Kameras aus Belgien nach dem Vereinigten Königreich zu verhindern.

27 Die Klägerin bestreitet nicht, daß sie nach der Kündigung des Vertriebsvertrags mit der Firma Camera Care im Jahr 1978 versucht hat, die Belieferung dieser Firma mit Hasselblad-Kameras zu verhindern, und daß sie sich zu diesem Zweck an die Firmen Victor Hasselblad, Ilford (Ireland) Ltd., Telos und Prolux gewandt hat. Sie macht jedoch geltend, nachdem die Firma Camera Care kein zugelassener Wiederverkäufer mehr gewesen sei, habe sie davon ausgehen können, daß die zugelassenen Vertriebshändler und Wiederverkäufer diese Firma nicht mehr beliefern dürften. Nach Konsultation ihres Anwalts habe sie allerdings von September 1979 an nicht mehr versucht, die Belieferung der Firma Camera Care zu verbieten.

28 Die Kommission trägt zu Recht und ohne ernsthaften Widerspruch vor, daß die Klägerin bei der Firma Camera Care im Dezember 1979 über einen ihrer Angestellten Fotokameras gekauft habe, um deren Herkunft festzustellen. Die Kommission darf daher davon ausgehen, daß die Beteiligung der Klägerin an dem abgestimmten Verhalten bis Ende 1979 angedauert hat.

29 Es steht somit fest, daß die Klägerin von Mai 1978 bis Dezember 1979 an einem abgestimmten Verhalten zur Beschränkung von Paralleleinfuhren in der Vereinigte Königreich beteiligt war.

4. Der Alleinvertriebsvertrag zwischen der Firma Victor Hasselblad und der Klägerin

30 Der erste Vertriebsvertrag zwischen der Firma Victor Hasselblad und der Klägerin wurde 1958 abgeschlossen. Dieser Vertrag enthielt eine Klausel, wonach der Klägerin Verkäufe außerhalb des Vereinigten Königreichs untersagt waren. Er wurde im Dezember 1975 durch einen neuen Alleinvertriebsvertrag ersetzt, der kein Ausfuhrverbot enthielt. Aus diesem Grund konnte

auf den Vertrag seinem Wortlaut nach die Gruppenfreistellung nach der Verordnung Nr. 67/67 der Kommission Anwendung finden. Die Kommission führt allerdings in ihrer Entscheidung aus, für den Vertrag komme diese Freistellung nicht in Betracht, da die Vertragspartner Maßnahmen getroffen hätten, um Händler daran zu hindern, anderswo innerhalb des Gemeinsamen Marktes Vertragswaren zu beziehen, was nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 67/67 die Freistellung gemäß Artikel 1 ausschließe.

31 Die Kommission verweist in diesem Zusammenhang vor allem auf das vorstehend untersuchte Verhalten der Firma Victor Hasselblad und der Klägerin in bezug auf die Belieferung der Firma Camera Care.

32 Außerdem macht sie geltend, die Klägerin habe eine Garantie eingeführt, die sogenannte „Silver Service Guarantee", die nur für Hasselblad-Kameras gelte, die über die Klägerin in das Vereinigte Königreich eingeführt worden seien. Für jede Hasselblad-Kamera leistet der Hersteller ein Jahr Garantie. Der Alleinvertriebshändler ist verpflichtet, die erforderlichen Reparaturen durchzuführen. Die „Silver-Service"-Garantie dehnt diesen Zeitraum für Kameras, die von der Klägerin eingeführt werden, von einem Jahr auf 24 Monate aus. Die Kommission macht geltend, die Klägerin habe in ihrer Werbung den durch die „Silver-Service"-Garantie gedeckten Verwendern einen Reparaturdienst innerhalb von 24 Stunden angeboten und räume diesen Reparaturen Priorität ein.

33 In der Entscheidung der Kommission heißt es (Nr. 57), die Klägerin repariere „regulär" eingeführte Hasselblad-Waren schneller und benachteilige damit Käufer paralleleingeführter Hasselblad-Waren. Dies stelle eine wettbewerbsbeschränkende Maßnahme dar.

34 Dazu ist zu bemerken, daß die Kommission auf eine Frage des Gerichtshofes nicht den Nachweis dafür erbringen konnte, daß die Klägerin bei parallelimportierten Kameras längere Reparaturzeiten angesetzt hat, als sie in den anderen Mitgliedstaaten für die gleichen Kameras üblich sind; sie konnte lediglich nachweisen, daß die Klägerin ihrer eigenen Kundschaft besondere Vorteile (Reparatur innerhalb von 24 Stunden und eine Garantie von 2 Jahren) vorbehielt. Unter diesen Umständen kann in einem solchen Verhalten keine Beschränkung des Bezugs von parallelimportierten Kameras gesehen werden, soweit für diese in vollem Umfang die von dem Vertriebshändler durchzuführende normale Herstellergarantie gewährt wird.

35 Somit ist zwar festzustellen, daß der die „Silver-Service"-Garantie betreffende Vorwurf der Kommission nicht begründet ist. Das abgestimmte Verhalten zur Beschränkung der für die Firma Camera Care bestimmten Paralleleinfuhren ist jedoch nachgewiesen; diese reicht für die Unanwendbarkeit der Gruppenfreistellung nach der Verordnung Nr. 67/67 aus.

36 Die Klägerin macht noch geltend, die Kommission habe ihr nicht die Möglichkeit eingeräumt, zu dem Alleinvertriebsvertrag mit der Firma Victor Hasselblad Stellung zu nehmen. Daher müsse Artikel 2 der Entscheidung aufgehoben werden. Dieses Vorbringen kann nicht durchgreifen. Wie sich aus der Mitteilung der Beschwerdepunkte ergibt, hat die Kommission der Klägerin mitgeteilt, das ihr zur Last gelegte Verhalten habe zur Folge, daß der Vertrag von der in der Verordnung Nr. 67/67 vorgesehenen Freistellung ausgeschlossen sei.

37 Der Antrag, Artikel 2 der Entscheidung in bezug auf die Klägerin aufzuheben, ist daher abzuweisen.

5. Das Vertriebssystem im Vereinigten Königreich

38 Die Entscheidung der Kommission enthält in Artikel 3 die Feststellung, das von der Klägerin seit 1974 betriebene selektive Vertriebssystem verstoße hinsichtlich der Klauseln 6, 23 und 28 des „Dealer Agreement" sowie hinsichtlich der quantitativen Auswahl der Händler und der Einzelhandelspreisbeeinflussung gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag.

39 In der Entscheidung heißt es, die Klägerin habe 1974 beschlossen, ein Vertriebssystem für Hasselblad-Waren einzurichten. Nur Einzelhändler, die das „Dealer Agreement" unterzeichnet hätten, würden als „zugelassene Hasselblad-Händler" anerkannt und vom Alleinvertriebshändler beliefert. Am 1. Januar 1979 habe die Klägerin das bestehende „Dealer Agreement" in einigen Punkten geändert. Dieses geänderte „Dealer Agreement" sei am 25. Januar 1980 bei der Kommission angemeldet worden.

40 Dazu ist zu bemerken, daß es die Klausel 6, auf die sich die Kommission bezieht, in den vor dem 1. Januar 1979 bestehenden Vereinbarungen nicht

gab. Folglich kann die Beanstandung dieser Klausel für die Zeit von 1974 bis zum 1. Januar 1979 nicht aufrechterhalten werden. Die in der Entscheidung erwähnten Klauseln 23 und 28 entsprechen den Klauseln 22 und 27 in den vor dem 1. Januar 1979 geschlossenen Vereinbarungen. Die Entscheidung weist zwar insoweit einen Schreibfehler auf. Dieser Fehler kann jedoch nicht dazu geführt haben, daß sich die Klägerin hinsichtlich der an sie gerichteten Vorwürfe sachlich im unklaren befand. Was die Zeit von 1974 bis zum 1. Januar 1979 betrifft, so muß davon ausgegangen werden, daß sich die Entscheidung der Kommission auf die Klauseln 22 und 27 der früheren Vereinbarungen bezieht. Das Vertriebssystem ist daher unter Berücksichtigung dieser Bemerkungen zu prüfen.

41 Die Kommission beanstandet wegen Verstoßes gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag vor allem die folgenden Bestimmungen des „Dealer Agreement" in der Fassung von 1979:

a) Klausel 6 Buchstabe a, wonach es dem Einzelhändler unter allen Umständen verboten ist, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Klägerin Hasselblad-Waren an andere Fotohändler zu liefern, gleichgültig, ob diese im Vereinigten Königreich oder im Ausland („or elsewhere") ihren Sitz haben;

b) Klausel 23 Buchstabe c, wonach der Händler unter anderem verpflichtet ist, jede eigene Anzeige oder Werbung zurückzuziehen und nicht zu wiederholen, gegen die die Klägerin schriftliche Einwände erhoben hat;

c) Klausel 28, wonach die Klägerin berechtigt ist, die Vereinbarung fristlos zu kündigen, falls der Händler eine der Klauseln nicht einhält oder ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Klägerin seine Geschäftsräume verlegt; über einen solchen Umzug hat der Händler die Klägerin unverzüglich zu unterrichten.

42 Zur Begründung ihrer Ansicht macht die Kommission geltend, in ihrer Verwaltungspraxis und in der Rechtsprechung des Gerichtshofes sei die Wettbewerbswidrigkeit von Vorschriften wie der Klausel 6 anerkannt. Das Querlieferungsverbot stelle insoweit eine Wettbewerbsbeschränkung dar, als es die zugelassenen Händler in ihrer wirtschaftlichen Freiheit beträchtlich einschränke und zu ihrer vollständigen Abhängigkeit führe.

43 Die in Klausel 23 des „Dealer Agreement" vorgesehene Kontrollmöglichkeit über Zeitungsanzeigen und sonstige Werbemaßnahmen komme einem Nachzensurrecht der Klägerin gleich. Dieses weite Eingriffsrecht biete der Klägerin die Möglichkeit, Werbemaßnahmen wettbewerbs- und preisaktiver Einzelhändler und vor allem solcher Händler zu unterbinden, die Waren nicht über den Hasselblad-Alleinvertriebshändler importierten.

44 Was die Zulassung von Wiederverkäufern zu dem Vertriebssystem anbelangt, so heißt es in der Entscheidung, es gehöre zur Vertriebspolitik der Klägerin, nicht allen geeigneten Händlern Zugang zu Hasselblad-Waren zu gewähren. Durch die Klausel 28 solle der Klägerin die Möglichkeit gegeben werden, Händler von ihrem Vertriebsnetz fernzuhalten, die alle Voraussetzungen der Vertriebsbindung erfüllten. Damit werde möglicher Wettbewerb im Verkaufsgebiet der zugelassenen Händler verhindert. Die Auswahl der Wiederverkäufer erfolge somit nicht oder nicht allein aufgrund objektiver Gesichtspunkte qualitativer Art, sondern aufgrund einer quantitativen Auswahl der Klägerin. Dazu wird in der Entscheidung (Nr. 35) ausgeführt, die Klägerin habe im Februar 1980 gegenüber der Kommission erklärt, sie könne einen Händler, der Hasselblad-Waren parallel importiere, nicht zum Vertriebssystem zulassen, da sie in einem solchen Fall keine Kontrolle über die eingeführten Waren hätte.

45 Die Klägerin trägt vor, mit dem Verkaufsverbot in Klausel 6 des Vertrages sei nicht das Ziel verfolgt worden, Ausfuhren zu beschränken. Die Worte „or elsewhere" in dieser Klausel seien vom Anwalt der Klägerin eingefügt worden, und die Klägerin habe sie nie in dem von der Kommission angegebenen Sinn ausgelegt. Sie habe niemals Maßnahmen getroffen, um die Ausfuhren ihrer Wiederverkäufer zu stoppen.

46 Dazu ist zu sagen, daß der Vertrag den Verkauf von Hasselblad-Kameras an andere Händler, und zwar auch an zugelassene, verbietet, gleichgültig, ob diese im Vereinigten Königreich oder anderswo („or elsewhere") ihren Sitz haben. Wie die Kommission zu Recht bemerkt, schränkt ein Verkaufsverbot zwischen zugelassenen Händlern deren wirtschaftliche Freiheit ein und stellt daher eine Wettbewerbsbeschränkung dar. Auch reicht die Tatsache, daß die Klägerin angeblich niemals die Ausfuhren ihrer Wiederverkäufer behindert hat, nicht aus, um ein eindeutiges Exportverbot zu beseitigen.

47 Zu Klausel 23 macht die Klägerin geltend, die Kommission habe die Beweismittel unberücksichtigt gelassen, die sich aus dem „Dealer Agreement" selbst sowie aus anderen Hasselblad-Veröffentlichungen ergäben; diese zeigten, welche Bedeutung die Klägerin einem gemeinsamen Werbeprogramm von hohem Niveau beimesse. So müsse der Händler nach Klausel 22 Buchstabe b „jederzeit aktiv den Verkauf von Hasselblad-Waren fördern ... und mit allen Mitteln den Ruf und das Ansehen des Herstellers, der Gesellschaft und des Händlers pflegen". Die Klausel 23 diene nur der Aufrechterhaltung eines hohen Niveaus bei der Werbung für Hasselblad-Erzeugnisse.

48 Dem hält die Kommission entgegen, die Erklärung der Klägerin stehe im Widerspruch zu ihrem wirklichen Verhalten. In einem (von der Klägerin selbst der Kommission vorgelegten) Schreiben vom 25. Januar 1978 an ihren Anwalt habe die Klägerin darauf hingewiesen, daß eine Werbeanzeige der Firma Camera Care wegen der darin genannten Verkaufspreise (strictly on prices) Probleme verursacht habe. Die fragliche Anzeige enthielt die Formulierungen „We will match *any* price", „Match *any* price" und „Unbeatable prices".

49 Obwohl die Klägerin im vorliegenden Fall vorgezogen hat, die Vereinbarung mit der Firma Camera Care zu kündigen, ist es klar, daß sie ihr Augenmerk auf den Wortlaut von Werbeanzeigen bezüglich der Verkaufspreise richtete und daß die umstrittene Klausel so abgefaßt war, daß die Klägerin derartige Anzeigen untersagen konnte. Die Entscheidung der Kommission war deshalb im Hinblick auf die Klausel 23 gerechtfertigt.

50 Des weiteren wird von der Klägerin nicht bestritten, daß die Anzahl der zugelassenen Händler begrenzt ist. In dem Begleitschreiben zur Anmeldung des „Dealer Agreement" erklärte sich die Klägerin bereit, jeden qualifizierten Händler zuzulassen; sie behielt sich jedoch das Recht vor, wenn es in einem begrenzten Gebiet bereits sehr viele Händler gebe, keinen neuen Händler zuzulassen, um eine Situation zu verhindern, in der die Qualitätsstandards von den Händlern nicht mehr aufrechterhalten werden könnten. Die Klägerin begründet diese Beschränkung damit, daß der Händler eine gewisse Anzahl Kameras vorrätig halten müsse; bei Zulassung sehr vieler Händler würden sich die Verkaufsmöglichkeiten einiger von ihnen so gestalten, daß ihre Geschäftsgewinne die erforderliche Lagerhaltung nicht rechtfertigten. Die Klägerin bestreitet nicht die in der Entscheidung getroffene Feststellung, daß sie nicht bereit sei, einen Händler, der Paralleleinfuhren vornehme, zuzulassen.

51 Die Kommission hat daraus zu Recht die Schlußfolgerung gezogen, daß die Klägerin nicht nur eine qualitative, sondern auch eine quantitative Auswahl getroffen habe, zumal feststeht, daß von den 2 000 Fotohändlern im Vereinigten Königreich nur etwa 100 zugelassene Händler sind. Aufgrund der Klausel 28 des „Dealer Agreement" konnte die Klägerin die Freiheit eines Händlers — und zwar auch eines zugelassenen —, sich an irgendeinem Ort niederzulassen, beschränken, wenn sie der Ansicht war, daß sich seine Anwesenheit an diesem Ort auf den Wettbewerb zwischen Händlern auswirken könnte.

52 Die Kommission hat daher zu Recht festgestellt, daß die Klauseln 22 und 27 des vor dem 1. Januar 1979 geltenden „Dealer Agreement" und die Klauseln 6, 23 und 28 des „Dealer Agreement" in der Fassung vom 1. Januar 1979 sowie die Kriterien für die Auswahl von Händlern gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen.

53 Soweit die Entscheidung die Feststellung enthält, die Klausel 6 des „Dealer Agreement" habe in der Zeit von 1974 bis zum 1. Januar 1979 gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, ist sie aufzuheben.

Die Geldbuße

54 Die Klägerin trägt vor, selbst wenn der Nachweis dafür erbracht werden sollte, daß sie an dem ihr vorgeworfenen abgestimmten Verhalten zur Beschränkung des Handels zwischen Mitgliedstaaten beteiligt gewesen sei, dürfe die Kommission ihr deshalb keine Geldbuße auferlegen. Der Vertrag, der 1958 zwischen der Firma Victor Hasselblad und ihren anderen Alleinvertriebshändlern in den anderen Mitgliedstaaten geschlossen worden sei, sei 1965 bei der Kommission angemeldet worden, und die Kommission dürfe nach Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 keine Geldbuße für Handlungen festsetzen, die nach dieser Anmeldung und vor der Entscheidung der Kommission gemäß Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag begangen würden, soweit sie in den Grenzen der in der Anmeldung dargelegten Tätigkeit lägen.

55 Dieser Argumentation kann nicht gefolgt werden. Zur Zeit der in Rede stehenden aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen war die Klägerin nicht mehr Partei der angemeldeten Vereinbarung, sondern sie war durch eine Vereinbarung aus dem Jahr 1975 gebunden, die kein Ausfuhr- oder Einfuhr-

verbot enthielt. Die Klägerin kann sich daher der Geldbuße nicht unter Berufung auf die Anmeldung einer Vereinbarung entziehen, an der sie nicht mehr beteiligt war.

56 Die Klägerin macht schließlich geltend, die Höhe der Geldbuße stehe außer Verhältnis zu den festgestellten Zuwiderhandlungen und vor allem — in Anbetracht der jeweiligen Umsätze — außer Verhältnis zu der gegen die Firma Victor Hasselblad verhängten Geldbuße.

57 Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße sind verschiedene Faktoren zu berücksichtigen; dazu gehören die Schwere des Verstoßes und die Dauer der Zuwiderhandlung. Der Umsatz des Unternehmens ist nur eines der Elemente, die in Erwägung gezogen werden können. Das von der Kommission festgestellte abgestimmte Verhalten sollte jede Einfuhr von für die Firma Camera Care bestimmten Hasselblad-Kameras in das Vereinigte Königreich verhindern und stellte daher einen krassen Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln des Vertrages dar. Die Kommission hat sich jedoch bei der Festsetzung der Geldbuße offensichtlich von verschiedenen Erwägungen leiten lassen, wofür sie im Verfahren vor dem Gerichtshof den Nachweis schuldig geblieben ist, so z. B. von dem Umstand, daß die Praxis der Klägerin hinsichtlich der „Silver-Service"-Garantie gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen und die Klägerin die Reparatur parallelimportierter Kameras verzögert habe. Außerdem muß Artikel 3 der Entscheidung in einem Punkt und in bezug auf einen bestimmten Zeitraum aufgehoben werden. Folglich haben die Feststellungen hinsichtlich der Zuwiderhandlungen nur zum Teil Bestand. Hinzu kommt, daß die Klägerin kein großes Unternehmen ist. Unter diesen Umständen setzt der Gerichtshof die Geldbuße von 165 000 ECU auf 80 000 ECU herab.

Kosten

58 Nach Artikel 69 § 2 der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Nach § 3 Absatz 1 dieses Artikels kann der Gerichtshof jedoch die Kosten ganz oder teilweise gegeneinander aufheben, wenn jede Partei teils obsiegt, teils unterliegt.

59 Da jede Partei teils obsiegt hat und teils unterlegen ist, sind die Kosten gegeneinander aufzuheben.

Aus diesen Gründen

hat

DER GERICHTSHOF

für Recht erkannt und entschieden:

1. **Die Entscheidung der Kommission wird insoweit aufgehoben, als sie die Feststellung enthält, die Klausel 6 des „Dealer Agreement" habe in der Zeit von 1974 bis zum 1. Januar 1979 gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen.**

2. **Die der Klägerin auferlegte Geldbuße wird auf 80 000 ECU, das sind 45 218,18 UKL, herabgesetzt.**

3. **Im übrigen wird die Klage abgewiesen.**

4. **Die Parteien und die Streithelferin tragen jeweils ihre eigenen Kosten.**

Mertens de Wilmars Bahlmann Galmot

Pescatore O'Keeffe Bosco Everling

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 21. Februar 1984.

Der Kanzler

Im Auftrag

H. A. Rühl

Hauptverwaltungsrat

Der Präsident

J. Mertens de Wilmars