URTEIL DES GERICHTS (Dritte Kammer)

5. Juli 2001 *

In der Rechtssache T-25/99

Colin Arthur Roberts und **Valerie Ann Roberts,** Kempston (Vereinigtes Königreich), Prozessbevollmächtigte: B. Bedford, Barrister, sowie S. Ferdinand und J. Kelly, Solicitors,

Kläger,

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch Klaus Wiedner als Bevollmächtigten im Beistand von Nicholas Khan, Barrister, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Beklagte,

wegen Nichtigerklärung einer Entscheidung der Kommission vom 12. November 1998

* Verfahrenssprache: Englisch.

erlässt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Dritte Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten J. Azizi sowie der Richter K. Lenaerts und M. Jaeger,

Kanzler: J. Palacio González, Verwaltungsrat

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 8. Februar 2001,

folgendes

Urteil

Sachverhalt

1 Im Vereinigten Königreich ist der Ausschank alkoholischer Getränke nur Betrieben gestattet, die über eine Schankerlaubnis verfügen. Davon gibt es zurzeit drei Arten:

— unbeschränkte Schankerlaubnisse (full on-licences), die den Ausschank alkoholischer Getränke erlauben, ohne dass der Kunde Hotelgast sein oder eine Mahlzeit einnehmen muss; sie werden Pubs, Hotelbars und Weinlokalen erteilt;

— beschränkte Schankerlaubnisse (restricted on-licences), die den Ausschank alkoholischer Getränke an Hotelgäste und an Personen erlauben, die eine Mahlzeit einnehmen; sie werden Hotels und Restaurants erteilt;

— Schankerlaubnisse für Clubs, die den Ausschank alkoholischer Getränke an Mitglieder des betreffenden Clubs erlauben.

2 Die meisten Betriebe im Vereinigten Königreich, die alkoholische Getränke ausschenken, stehen im Eigentum oder unter der Kontrolle einer Brauerei, die auf diese Weise den Absatz ihres Bieres sicherstellt. Dabei gibt es im Wesentlichen drei Gestaltungen:

— die Brauerei ist Eigentümerin des Betriebes, der von einem ihrer Mitarbeiter geführt wird;

— die Brauerei ist Eigentümerin des Betriebes und verpachtet ihn an eine Person, die sich außer zur Zahlung von Pacht dazu verpflichtet, das von der Brauerei produzierte Bier abzunehmen (tied tenanted public houses);

— die Brauerei ist nicht Eigentümerin des Betriebes, bindet ihn aber dadurch an sich, dass sie dem Eigentümer ein Darlehen zu günstigen Konditionen gewährt, wenn er sich im Gegenzug insbesondere verpflichtet, ihr Bier abzunehmen (loan tied houses).

3 Seit 1989 hat sich die Struktur des britischen Schankbiermarkts stark verändert. In diesem Jahr erstellte die Monopolies and Mergers Commission einen mit Empfehlungen verbundenen Bericht über Bierlieferungsverträge. Aufgrund dieser Empfehlungen ergingen die Supply of Beer (Tied Estate) Order 1989, eine Verordnung über die Lieferung von Bier an Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken und Alleinbezugsverträge geschlossen haben (im Folgenden: Verordnung von 1989), und die Supply of Beer (Loan Ties, Licensed Premises and Wholesale Prices) Order 1989, eine Verordnung über die Lieferung von Bier an Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken und durch günstige Darlehen an Brauereien gebunden sind. Mit diesen Verordnungen sollte die Zahl der Betriebe eingeschränkt werden, die alkoholische Getränke ausschenken und im Eigentum oder unter der Kontrolle von Brauereien stehen.

4 Zusammenschlüsse im Brauereisektor des Vereinigten Königreichs führten dazu, dass Mitte der neunziger Jahre vier Brauereien entstanden, deren Interessen und räumlicher Markt nicht mehr — wie herkömmlich — regionaler, sondern landesweiter Art waren. Dabei handelt es sich um Scottish & Newcastle, Bass, Carlsberg Tetley Brewing und Whitbread, die 78 % des Bieres auf dem Markt des Vereinigten Königreichs lieferten. Daneben besteht eine Reihe regionaler Brauereien fort, von denen eine den Namen „Greene King" trägt.

5 Die Kläger betreiben in Bedfordshire einen Pub, der Greene King gehört. Als Pächter sind sie verpflichtet, ihr Bier von Greene King zu beziehen.

6 Sie machten vor den nationalen Gerichten geltend, die Bierbezugsverpflichtung in ihrem Pachtvertrag sei unrechtmäßig, da sie gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag (jetzt Artikel 81 Absatz 1 EG) verstoße.

7 In diesem Zusammenhang erhoben sie am 23. Mai 1997 eine Beschwerde gemäß Artikel 3 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204), mit der sie rügten, dass der von Greene King verwendete Pachtvertrag gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag verstoße.

8 Am 7. November 1997 richtete die Kommission ein Schreiben gemäß Artikel 6 der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze (1) und (2) der Verordnung Nr. 17 (ABl. 1963, Nr. 127, S. 2268) an die Kläger (im Folgenden: Schreiben gemäß Artikel 6), in dem sie sie darüber unterrichtete, dass die ermittelten Umstände es nicht rechtfertigten, der Beschwerde stattzugeben, ihnen die Gründe hierfür mitteilte und ihnen eine Frist für etwaige schriftliche Bemerkungen setzte.

9 Durch Entscheidung vom 12. November 1998 (im Folgenden: angefochtene Entscheidung) wies sie die Beschwerde mit der Begründung zurück, dass der von Greene King verwendete Standardpachtvertrag nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag falle. Zur Behauptung der Kläger in ihren Bemerkungen zum Schreiben gemäß Artikel 6, dass es eine Preisabsprache zwischen den Brauereien im Vereinigten Königreich gebe, führte die Kommission im Rahmen einer ersten Reaktion aus, die Prüfung des Vorbringens der Kläger lasse nicht den Schluss auf das Vorliegen einer solchen Absprache zu.

Verfahren und Anträge der Parteien

10 Die Kläger haben mit Klageschrift, die am 22. Januar 1999 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, die vorliegende Klage erhoben.

11 Mit Beschluss vom 20. Oktober 1999 hat der Präsident der Dritten Kammer des Gerichts den Klägern Prozesskostenhilfe bewilligt.

12 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht (Dritte Kammer) beschlossen, die mündliche Verhandlung zu eröffnen. Im Rahmen prozessleitender Maßnahmen hat es die Kommission zur schriftlichen Beantwortung einiger Fragen aufgefordert; dem ist die Kommission nachgekommen.

13 In der Sitzung vom 8. Februar 2001 haben die Parteien mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.

14 Die Kläger beantragen,

— die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;

— der Kommission die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

15 Die Kommission beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— den Klägern die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Rechtliche Würdigung

I — *Zur Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag auf die Standardpachtverträge von Greene King*

A — *Zur Definition des relevanten Marktes*

16 In Randnummer 60 der angefochtenen Entscheidung definierte die Kommission den relevanten Produktmarkt als den Markt für den Vertrieb von Bier in Betrieben, die alkoholische Getränke ausschenkten. Dabei nahm sie u. a. auf Randnummer 16 des Urteils des Gerichtshofes vom 28. Februar 1991 in der Rechtssache C-234/89 (Delimitis, Slg. 1991, I-935) Bezug, in der es zu Bierlieferungsverträgen heißt:

„Der relevante Markt bestimmt sich erstens nach der Art der jeweiligen Wirtschaftstätigkeit, hier dem Absatz von Bier. Dieser erfolgt sowohl über den Einzelhandel als auch in Gaststätten. Aus der Sicht des Verbrauchers unterscheidet sich der Gaststättensektor, der insbesondere Schankwirtschaften und Speiselokale umfasst, vom Einzelhandelssektor, da der Absatz in Gaststätten nicht nur im Verkauf einer Ware besteht, sondern auch mit einer Dienstleistung verbunden ist, und der Bierverbrauch in Gaststätten nicht wesentlich von wirtschaftlichen Er-

wägungen abhängt. Diese Besonderheit des Absatzes in Gaststätten wird dadurch bestätigt, dass die Brauereien spezielle Vertriebssysteme für diesen Sektor organisiert haben, die besondere Einrichtungen erfordern, und dass die in diesem Sektor praktizierten Preise in der Regel über den Einzelhandelspreisen liegen."

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

17 Die Kläger halten die Definition des relevanten Marktes durch die Kommission für rechtlich fehlerhaft und unzureichend begründet.

18 Ihres Erachtens gehören zum relevanten Markt nur die Pubs, d. h. nur eine Art der Betriebe, die über eine unbeschränkte Schankerlaubnis verfügen.

19 Zur Begründung führen sie erstens aus, das Urteil Delimitis, auf das sich die Kommission in der angefochtenen Entscheidung gestützt habe, sei für die Klärung der in Rede stehenden Frage nicht einschlägig. Darin werde nur die im dortigen, nicht aber im vorliegenden Fall streitige Tatsache bestätigt, dass sich der Markt der Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenkten, vom Einzelhandelsmarkt unterscheide.

20 Zweitens trennten die Verbraucher zwischen Pubs und Clubs. Insoweit sei darauf hinzuweisen, dass nach den Ausführungen der Kommission in Randnummer 59 der angefochtenen Entscheidung der Bierpreis in Clubs nur 82 % bis 83 % des Preises in Pubs betrage, so dass ein Preisunterschied von 17 % bis 18 % bestehe.

Ferner heiße es in Randnummer 17 der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. 1997, C 372, S. 5):

„Die zu beantwortende Frage lautet, ob die Kunden... als Reaktion auf eine angenommene kleine, bleibende Erhöhung der relativen Preise (im Bereich zwischen 5 und 10 %) für die betreffenden Produkte und Gebiete auf leicht verfügbare Substitute ausweichen würden."

21 Trotz des Preisunterschieds zwischen Pubs und Clubs sei es nicht zu einer Verlagerung des Bierkonsums von den Pubs in die Clubs gekommen. Folglich lägen zwei getrennte Produktmärkte vor.

22 Drittens differenzierten die Brauereien zwischen den Pubs und den übrigen Betrieben, die alkoholische Getränke ausschenkten. Dies ergebe sich zum einen aus dem Jahresbericht 1995/96 von Greene King, in dem eine solche Differenzierung vorgenommen werde, und zum anderen aus dem von *The Publican Newspaper* herausgegebenen *Pub Industry Handbook 1997*, einer kommerziellen Veröffentlichung, die nur Informationen über Pubs, nicht aber über Hotels, Weinlokale, Restaurants und Clubs enthalte.

23 Viertens fielen nach Artikel 1 Absatz 2 der Verordnung von 1989 Betriebe mit beschränkter Schankerlaubnis nicht in ihren Anwendungsbereich. Dies hänge damit zusammen, dass solche Betriebe bei der Marktabschottung durch die landesweit tätigen Brauereien nur eine unbedeutende Rolle spielten. Wie die Kommission selbst in Randnummer 61 der angefochtenen Entscheidung eingeräumt habe, liege der Anteil dieser Betriebe am gesamten Bierabsatz nämlich weit unter 10 %. Ihre Berücksichtigung bei der Definition des Marktes sei daher nicht angebracht.

24 Fünftens habe die Kommission kürzlich in einem anderen, die landesweit tätige Brauerei Whitbread betreffenden Fall den Markt in der vorliegend befürworteten Weise beurteilt. So führe sie in Randnummer 3 der Mitteilung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 im Rahmen der Sache IV/35.079/F3 — Whitbread (ABl. 1997, C 294, S. 2, im Folgenden: Mitteilung Whitbread) aus, dass die 1 970 von Whitbread verpachteten Gaststätten 2,4 % der Betriebe mit unbeschränkter Schankerlaubnis im Vereinigten Königreich ausmachten („These 1 970 outlets account for 2,4 % of the full on-licensed premises in the UK...").

25 Die Kommission trägt vor, die in der Beschwerde aufgeworfene Frage sei mit der Frage identisch, mit der der Gerichtshof im Rahmen der Rechtssache befasst worden sei, die zum Urteil Delimitis geführt habe, und die angefochtene Entscheidung beruhe auf den in diesem Urteil aufgestellten Kriterien, die im vorliegenden Fall einschlägig seien. Die Argumente, mit denen sich die Kläger gegen dieses Ergebnis wendeten, seien unbegründet.

Würdigung durch das Gericht

26 Im Rahmen der Prüfung der Frage, ob die Kommission in Randnummer 60 der angefochtenen Entscheidung den Markt zutreffend umschrieben hat, ist zunächst darauf hinzuweisen, dass die Abgrenzung des relevanten Marktes für die Untersuchung der Auswirkungen, die Bierlieferungsverträge mit Alleinbezugsverpflichtung auf den Wettbewerb haben, und insbesondere der Möglichkeiten neuer in- und ausländischer Wettbewerber, auf dem Biermarkt Fuß zu fassen oder ihren Anteil an diesem Markt zu vergrößern, von entscheidender Bedeutung ist (vgl. Urteil Delimitis, Randnrn. 15 und 16, und Urteile des Gerichts vom 8. Juni 1995 in den Rechtssachen T-7/93, Langnese-Iglo/Kommission, Slg. 1995, II-1533, Randnr. 60, und T-9/93, Schöller/Kommission, Slg. 1995, II-1611, Randnr. 39).

27 Die Kommission greift bei ihrer Abgrenzung des relevanten Marktes in der angefochtenen Entscheidung auf die Vorgaben des Gerichtshofes im Urteil Delimitis

zurück. In diesem Urteil hatte der Gerichtshof im Rahmen eines Rechtsstreits zwischen einem Gaststättenpächter und einer deutschen Brauerei u. a. über die Vereinbarkeit von Bierlieferungsverträgen mit Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag zu entscheiden. Er kam zu dem Ergebnis, dass der sachlich relevante Markt der Markt für den Vertrieb von Bier im Gaststättensektor sei, der sich vom Einzelhandelssektor unterscheide und insbesondere Schankwirtschaften und Speiselokale umfasse (Urteil Delimitis, Randnr. 17) und sich somit auf alle Betriebe erstrecke, die alkoholische Getränke ausschenkten.

28 Der Gerichtshof stellte fest, dass der Absatz von Bier sowohl über den Einzelhandel als auch in Betrieben erfolge, die alkoholische Getränke ausschenkten. Aus der Sicht des Verbrauchers unterscheide sich der letztgenannte Sektor, der insbesondere Schankwirtschaften und Speiselokale umfasse, vom Einzelhandelssektor, da der Absatz in Gaststätten nicht wesentlich von wirtschaftlichen Erwägungen abhänge. Diese Besonderheit des Absatzes in Gaststätten werde dadurch bestätigt, dass die Brauereien spezielle Vertriebssysteme für diesen Sektor organisiert hätten, die besondere Einrichtungen erforderten, und dass die in diesem Sektor praktizierten Preise in der Regel über den Einzelhandelspreisen lägen (Urteil Delimitis, Randnr. 16).

29 Die Kommission hat im vorliegenden Fall zu Recht auf diese Umschreibung des Marktes zurückgegriffen, da die Gründe, die sie im Rahmen der Rechtssache Delimitis rechtfertigten, auf den vorliegenden Fall übertragbar sind.

30 Die Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken, weisen nämlich sowohl im Vereinigten Königreich als auch in Deutschland ein gemeinsames Merkmal auf: Aus der Sicht der Verbraucher ist der Absatz dort mit einer Dienstleistung verbunden, und der Bierverbrauch hängt nicht wesentlich von wirtschaftlichen Er-

wägungen ab, und aus der Sicht der Brauereien gibt es spezielle Vertriebssysteme für diesen Sektor, und die praktizierten Preise liegen in der Regel über den Einzelhandelspreisen.

31 Hierzu stellt die Kommission in Randnummer 59 der angefochtenen Entscheidung zutreffend fest, dass alle Betriebe, die im Vereinigten Königreich über eine Schankerlaubnis für alkoholische Getränke verfügen, unabhängig davon, ob sie eine unbeschränkte Schankerlaubnis, eine beschränkte Schankerlaubnis oder eine Schankerlaubnis für Clubs haben, folgende gemeinsame Merkmale aufweisen: Die Getränke werden zum sofortigen Verzehr gekauft, die Dienstleistung ist bedeutsam, und es gibt ein spezielles Vertriebssystem für alle diese Betriebe, zu dem u. a. besondere Einrichtungen für den Verkauf vom Fass gehören. Die Kommission räumt zwar ein, dass der Bierpreis in Clubs niedriger sei als in den übrigen Betrieben — was sie darauf zurückführt, dass die Clubs keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgten —, fügt aber hinzu, dass der Preis dort gleichwohl höher sei als in Supermärkten.

32 Diese gemeinsamen Merkmale, die für die Abgrenzung des relevanten Marktes von Bedeutung sind, gelten für alle Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken, gleichermaßen, ungeachtet dessen, dass zwischen ihnen erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Rahmens und der Atmosphäre, in denen der Verkauf stattfindet, der Art der damit verbundenen Dienstleistungen und unter Umständen sogar der in diesen Betrieben verlangten Preise bestehen.

33 Die Vielfalt der Betriebe, die die genannten Merkmale aufweisen und deshalb zum relevanten Markt gehören, wird dadurch verdeutlicht, dass der Gerichtshof als Beispiele — die er im Übrigen ausdrücklich als nicht abschließend bezeichnet — Schankwirtschaften und Speiselokale anführt (Urteil Delimitis, Randnr. 16), also Betriebe, die sich im Allgemeinen durch ihren Rahmen und ihre Atmosphäre, die Art der erbrachten Dienstleistungen und die für alkoholische Getränke einschließlich Bier verlangten Preise voneinander unterscheiden.

34 Diese Unterschiede, die in den Augen des Verbrauchers sicher nicht unwesentlich, aber gegenüber den genannten gemeinsamen Merkmalen doch zweitrangig sind, können daher nichts an dem Ergebnis ändern, dass alle Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken, zum gleichen Markt gehören.

35 Insoweit ist das Vorbringen unbegründet, mit dem die Kläger darzutun versuchen, dass nur Pubs zum relevanten Markt gehörten, nicht aber sonstige Betriebe mit unbeschränkter Schankerlaubnis, Betriebe mit beschränkter Schankerlaubnis und Clubs mit Schankerlaubnis.

36 Erstens tragen sie vor, im Urteil Delimitis werde nur die im vorliegenden Fall unstreitige Tatsache bestätigt, dass sich der Markt für Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenkten, vom Einzelhandelsmarkt unterscheide. Insoweit trifft es zwar zu, dass im Rahmen des Verfahrens, in dem aufgrund eines Vorabentscheidungsersuchens das Urteil Delimitis erging, die Beklagte des Ausgangsverfahrens geltend gemacht hatte, dass zum relevanten Markt auch der Absatz von Bier in Supermärkten und anderen Einzelhandelsgeschäften gehöre (vgl. den Sitzungsbericht in der Rechtssache Delimitis, Slg. 1991, I-945). Daraus folgt jedoch nicht, dass die vom Gerichtshof in dieser Rechtssache vorgenommene Abgrenzung des relevanten Marktes nur für die Widerlegung dieser These relevant wäre, die im Übrigen als solche nicht Gegenstand einer Frage des vorlegenden Gerichts war. Der Gerichtshof stellte nämlich klar, dass diese Umschreibung des Marktes im Einklang mit seinem Urteil vom 12. Dezember 1967 in der Rechtssache 23/67 (Brasserie de Haecht, Slg. 1967, 544) dem Bestreben entsprach, den wirtschaftlichen und rechtlichen Gesamtzusammenhang zu berücksichtigen, in dem der Bierlieferungsvertrag steht (Urteil Delimitis, Randnr. 14), und die Prämisse für die Prüfung der Auswirkungen darstellte, die ein solcher Vertrag in Verbindung mit anderen gleichartigen Verträgen auf die Möglichkeiten der inländischen Wettbewerber oder der Wettbewerber aus anderen Mitgliedstaaten hat, auf dem Biermarkt Fuß zu fassen (Urteil Delimitis, Randnr. 15). Für sein Vorgehen war nur ein Kriterium maßgebend, und zwar die Art der jeweiligen

Wirtschaftstätigkeit, im konkreten Fall der Absatz von Bier. Die Umschreibung des Marktes beruhte somit auf wesentlich umfassenderen Erwägungen als der Prüfung, ob zum relevanten Markt auch der Einzelhandel gehörte.

37 Zweitens machen die Kläger geltend, die Verbraucher unterschieden zwischen Pubs und Clubs, und leiten daraus ab, dass Letzere nicht zum gleichen Markt wie die Pubs gehörten. Dabei verweisen sie auf die von der Kommission in Randnummer 59 der angefochtenen Entscheidung erwähnte Tatsache, dass der Bierpreis in den Clubs (im Dezember 1994) 82 % bis 83 % des Preises in den Pubs betrug. Dem stellen sie die Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft gegenüber, in der es heißt, dass die Beurteilung der Substituierbarkeit der Nachfrage eine Bestimmung derjenigen Produkte erfordere, die von den Abnehmern als austauschbar angesehen würden (Randnr. 15). Die Kommission nennt als Beispiel für ein Kriterium, aus dem sich Hinweise in Bezug auf die für die Definition von Märkten relevanten Informationen gewinnen ließen, die Auswirkungen, die kleine, aber dauerhafte Änderungen bei den relativen Preisen auf die Nachfragesubstitution haben könnten (Randnr. 15). Hierzu führt sie in der Bekanntmachung aus, die zu beantwortende Frage laute, ob die Kunden der Parteien als Reaktion auf eine angenommene kleine, bleibende Erhöhung der relativen Preise (im Bereich zwischen 5 % und 10 %) für die betreffenden Produkte und Gebiete auf leicht verfügbare Substitute ausweichen würden. Sei die Substitution so groß, dass durch den damit einhergehenden Absatzrückgang eine Preiserhöhung nicht mehr einträglich wäre, so würden in den sachlich und räumlich relevanten Markt weitere Produkte einbezogen (Randnr. 17).

38 Unter Bezugnahme auf diese Gesichtspunkte tragen die Kläger vor, der Preisunterschied zwischen Pubs und Clubs liege nach den von der Kommission in Randnummer 59 der angefochtenen Entscheidung genannten Zahlen bei 17 % bis 18 %, und nichts deute auf eine Verlagerung des Bierverbrauchs von den Pubs zu den Clubs hin. Daraus folge, dass es sich um zwei getrennte Märkte handele.

39 Der Umstand, dass der Verbraucher eine Unterscheidung zwischen mehreren Arten von Betrieben vornimmt, die alkoholische Getränke ausschenken, spielt für die Erwägung, ob jede dieser Betriebsarten einen eigenen Markt darstellt, keine

Rolle, da sämtliche Betriebe sowohl aus der Sicht des Verbrauchers (der Kauf von Bier ist mit einer Dienstleistung verbunden, und der Bierverbrauch in diesen Betrieben hängt nicht wesentlich von wirtschaftlichen Erwägungen ab) als auch aus der Sicht der Brauereien (Existenz spezieller Vertriebssysteme und höhere Verkaufspreise als im Einzelhandel) gemeinsame Merkmale aufweisen, die dazu zwingen, sie demselben Markt zuzuordnen.

40 Die Kläger, die sich auf ein sehr einfaches, der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft entnommenes Beispiel stützen, behandeln die Frage der Substituierbarkeit der Nachfrage allein anhand des Kriteriums des Preisunterschieds. Sie lassen dabei einen vom Gerichtshof im Urteil Delimitis angeführten speziellen Aspekt des Bierverkaufs außer Acht, der darin besteht, dass der Konsum dieses alkoholischen Getränks in den Betrieben, die Bier ausschenken, nicht wesentlich von wirtschaftlichen Erwägungen abhängt. Insoweit weist die Kommission in ihren Schriftsätzen zu Recht darauf hin, dass die Auswahl, die der Verbraucher unter diesen Betrieben trifft, selbst innerhalb der von den Klägern gebildeten Unterkategorie der Pubs vor allem von deren Umfeld und Atmosphäre abhängt.

41 Drittens machen die Kläger geltend, dass die Pubs für die Brauereien einen gesonderten Markt darstellten. Zur Stützung dieser These verweisen sie auf den Jahresbericht 1995/96 von Greene King, in dem zwischen den verschiedenen Arten von Betrieben, die Bier ausschenkten, differenziert werde, und auf das *Pub Industry Handbook 1997*, eine kommerzielle Veröffentlichung, die nur Informationen über Pubs enthalte.

42 Im Jahresbericht von Greene King, der die Anteilseigner über die finanziellen Ergebnisse dieser Gesellschaft informieren soll, werden zwar die verschiedenen Vertriebskanäle für Bier aufgezählt. Diese Aufzählung enthält jedoch Kategorien wie die an Brauereien gebundenen und die nicht gebundenen Betriebe, die auch nach Ansicht der Kläger keine gesonderten Märkte darstellen. Das Kriterium,

anhand dessen in diesem Jahresbericht eine Differenzierung zwischen den verschiedenen Arten von Betrieben vorgenommen wurde, diente somit offenbar nicht zur Umschreibung gesonderter Märkte.

43 Die Tatsache, dass im *Pub Industry Handbook 1997* nur Informationen über Pubs und nicht über andere Arten von Betrieben, die Bier ausschenken, zu finden sind, hängt damit zusammen, dass sich diese Veröffentlichung im Wesentlichen an die Eigentümer und Pächter von Pubs richtet. Diese Tatsache verdeutlicht, dass es mehrere Arten von Betrieben gibt, die Bier ausschenken, und dass diese in verschiedene Kategorien eingeteilt werden können. Daraus folgt jedoch nicht, dass jede dieser Kategorien von Betrieben als gesonderter Markt angesehen werden muss. Wie oben in den Randnummern 29 bis 34 ausgeführt, weisen alle fraglichen Betriebe unabhängig von der Kategorie, zu der sie gehören, gemeinsame Merkmale auf, die dazu zwingen, sie demselben Markt zuzuordnen.

44 Dieses Ergebnis kann auch dem vierten Argument der Kläger entgegengehalten werden, das dahin geht, dass nach Artikel 1 Absatz 2 der Verordnung von 1989 Betriebe mit beschränkter Schankerlaubnis nicht in deren Anwendungsbereich fielen. Ein solcher Ausschluss durch eine nationale Rechtsvorschrift — deren Tragweite im Übrigen nicht klar geregelt ist, wie die Kommission in Randnummer 61 der angefochtenen Entscheidung zu Recht ausführt — ist jedoch für sich genommen kein ausreichender Grund für die Annahme, dass diese Betriebe — die wie alle anderen Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken, die oben in Randnummer 30 aufgeführten gemeinsamen Merkmale aufweisen, deren Existenz auch durch die genannte Bestimmung nicht in Frage gestellt wird — zu einem anderen Markt gehören.

45 Fünftens verweisen die Kläger auf die Mitteilung Whitbread. Sie tragen vor, die Kommission habe darin den Marktanteil dieser Brauerei anders als im vorliegenden Fall nicht anhand der Gesamtzahl der Betriebe mit einer Schankerlaubnis für alkoholische Getränke ermittelt, sondern allein anhand der Betriebe

mit unbeschränkter Schankerlaubnis. Sie stützen sich dabei auf einen Satz in Randnummer 3 dieser Mitteilung, in dem die Kommission ausführt, dass die Whitbread gehörenden und unbefristet verpachteten Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenkten, 2,4 % der Betriebe mit unbeschränkter Schankerlaubnis im Vereinigten Königreich ausmachten.

46 Entgegen der auf einen Auszug aus der Mitteilung Whitbread gestützten Behauptung der Kläger hat die Kommission den relevanten Markt in dieser Rechtssache ebenso definiert wie im vorliegenden Fall, d. h. unter Einbeziehung aller Betriebe mit einer Schankerlaubnis für alkoholische Getränke.

47 Dies ergibt sich zum einen aus der Mitteilung selbst. In den Randnummern 12 und 13 sowie in Tabelle 1 werden alle Betriebe berücksichtigt, die alkoholische Getränke ausschenken, wobei die jeweilige Zahl der Betriebe in den nach der Art der Schankerlaubnis und nach der verkauften Biermenge unterteilten Kategorien angegeben ist. Außerdem fügt die Kommission in dem Satz von Randnummer 3 der Mitteilung, auf den sich die Kläger stützen, hinzu, dass die von Whitbread verpachteten Betriebe 1,6 % des in Betrieben, die im Vereinigten Königreich alkoholische Getränke ausschenkten, verkauften Fassbiers von dieser Brauerei bezogen hätten. Die Kommission ermittelt somit den Marktanteil von Whitbread anhand des auf deren Pachtbetriebe entfallenden Teils der von allen Betrieben, die alkoholische Getränke ausschenkten, gekauften und abgesetzten Biermenge, unabhängig davon, ob diese Betriebe über eine unbeschränkte Schankerlaubnis, eine beschränkte Schankerlaubnis oder eine Schankerlaubnis für Clubs verfügten.

48 Zum anderen beruht dieses Ergebnis auf der Entscheidung 1999/230/EG der Kommission vom 24. Februar 1999 in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag (Sache Nr. IV/35.079/F3 — Whitbread, ABl. L 88, S. 26, im Folgenden: Entscheidung Whitbread), die nach der Einreichung der Klageschrift im vor-

liegenden Verfahren erging und auf die die Parteien im schriftlichen Verfahren Bezug genommen haben. Die Kommission nimmt dort in den Randnummern 95 bis 97 eine Umschreibung des relevanten Marktes vor, die in allen Punkten der Definition in den Randnummern 58 bis 60 der angefochtenen Entscheidung entspricht.

49 Das Vorbringen der Kläger, mit dem sich im Übrigen allenfalls eine uneinheitliche Vorgehensweise der Kommission in verschiedenen ähnlich gelagerten Fällen, nicht aber eine falsche Definition des Marktes im vorliegenden Fall belegen ließe, ist daher unbegründet.

50 Nach alledem behaupten die Kläger zu Unrecht, dass die Kommission die Definition des Marktes rechtsfehlerhaft vorgenommen und unzureichend begründet habe.

51 Hinzu kommt, dass die Relevanz dieses Klagegrundes sehr begrenzt ist. Selbst wenn der Referenzmarkt in der von den Klägern befürworteten Weise definiert werden müsste, würde nämlich der anhand der wichtigsten Bezugsgröße — der verkauften Biermenge — ermittelte Marktanteil von Greene King, der bei Zugrundelegung der von der Kommission verwendeten Definition bei 1,3 % liegt, im Fall der Heranziehung der von den Klägern vorgeschlagenen Definition des relevanten Marktes nur auf 1,86 % steigen. Er bliebe mithin sehr gering. Der von den Klägern beauftragte Sachverständige, Professor Waterson, räumt im Übrigen ein, dass die von ihnen vorgeschlagene Definition des Marktes nur begrenzte Auswirkungen auf den Marktanteil von Greene King hätte (Anlage A zur Klageschrift, S. 99).

52 Folglich ist der Klagegrund zurückzuweisen.

B — *Zum Beitrag des Netzes der Vereinbarungen von Greene King zur Abschottung des Marktes*

53 In der angefochtenen Entscheidung vertritt die Kommission auf der Grundlage der vom Gerichtshof im Urteil Delimitis aufgestellten Kriterien die Ansicht, dass der relevante Markt, d. h. der Markt für den Vertrieb von Bier in den Betrieben, die im Vereinigten Königreich alkoholische Getränke ausschenkten, abgeschottet sei, dass aber das aus den Pachtverträgen mit Bezugsverpflichtung zwischen Greene King und ihren Pächtern bestehende Netz der Vereinbarungen dieser Brauerei nicht in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitrage, so dass sie nicht unter das Verbot in Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag fielen.

54 Die Kläger sind anderer Auffassung. Ihres Erachtens trägt das Netz der Vereinbarungen von Greene King in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes bei. Dies ergebe sich schon aus der isolierten Betrachtung dieses Netzes oder, hilfsweise, bei Einbeziehung der von Greene King mit den landesweit tätigen Brauereien geschlossenen Bierlieferungsverträge.

1. Zum Beitrag des Netzes der Vereinbarungen von Greene King bei isolierter Betrachtung

55 Die Kläger wenden sich gegen die Beurteilung des Anteils von Greene King am relevanten Markt und der Dauer ihrer Pachtverträge durch die Kommission. Ferner werfen sie der Kommission vor, nicht angegeben zu haben, weshalb Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag nicht angewandt worden sei, obwohl Greene King die Kriterien in der Bekanntmachung zu den Verordnungen (EWG) Nr. 1983/83 und Nr. 1984/83 der Kommission vom 22. Juni 1983 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Alleinvertriebsvereinbarungen beziehungsweise Alleinbezugsvereinbarungen (ABl. 1984, C 101, S. 2)

in der Fassung der Bekanntmachung 92/C 121/02 der Kommission (ABl. 1992, C 121, S. 2) (im Folgenden: Bekanntmachung zu den Verordnungen) nicht eingehalten habe.

a) Zum Anteil von Greene King am relevanten Markt

56 In der angefochtenen Entscheidung kam die Kommission erstens zu dem Ergebnis, dass der Marktanteil von Greene King, gemessen an der Zahl der Betriebe mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke, bei 0,7 % liege. Dazu führte sie aus, es gebe im Vereinigten Königreich 146 900 derartige Betriebe, darunter 83 100 Betriebe mit unbeschränkter Schankerlaubnis, von denen 57 000 Pubs und die übrigen Hotelbars und Weinlokale seien, 32 300 Betriebe mit beschränkter Schankerlaubnis, bei denen es sich um Hotels und Restaurants handele, und 31 500 Clubs. Greene King sei Eigentümerin von 1 101 Betrieben mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke, von denen 628 an Betreiber verpachtet seien, die sich zur Abnahme des Bieres dieser Brauerei verpflichtet hätten. In Randnummer 29 des Schreibens gemäß Artikel 6 führte sie aus, zu diesen 1 101 Betrieben kämen 1 500 hinzu, die nicht im Eigentum von Greene King stünden, aber deren Inhaber von ihr Darlehen erhalten und sich im Gegenzug u. a. zur Abnahme ihres Bieres verpflichtet hätten. Selbst unter Einbeziehung dieser Betriebe liege der Anteil von Greene King am Markt für den Vertrieb von Bier im Vereinigten Königreich in Betrieben mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke unter 2 % (vgl. Fußnote 34 der angefochtenen Entscheidung).

57 Zweitens stellte die Kommission in Randnummer 102 der angefochtenen Entscheidung fest, dass in sämtlichen Betrieben von Greene King, d. h. in den ihr gehörenden und von einem ihrer Mitarbeiter geführten oder verpachteten und in den durch Darlehensverträge an sie gebundenen Betrieben, zusammen 1,3 % des im Vereinigten Königreich in allen Betrieben mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke verkauften Bieres abgesetzt würden. Dieser Marktanteil liege weit

unter den 5 % oder mehr, die auf jede der vier landesweit tätigen Brauereien entfielen.

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

58 Die Kläger tragen vor, Greene King trage in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes im Vereinigten Königreich bei. Dabei wenden sie sich gegen die Feststellungen, die die Kommission in der angefochtenen Entscheidung zum Marktanteil dieser Brauerei getroffen hat, den sie für größer halten.

59 Zum Marktanteil von Greene King, gemessen an der Zahl der Betriebe, führen die Kläger aus, wenn zum relevanten Produktmarkt — wie sie geltend machten — nur die Pubs gehörten, betrage die Gesamtzahl der Betriebe, anhand deren der Marktanteil zu berechnen sei, nicht 146 900, sondern 57 000.

60 Zudem gehörten Greene King nicht, wie von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung angegeben, 1 101 Betriebe, sondern — wie sich aus Randnummer 27 des Schreibens gemäß Artikel 6 ergebe — 1 133.

61 Zu diesen 1 133 Betrieben, die Greene King gehörten, seien die 1 500 durch Darlehensverträge an sie gebundenen Betriebe hinzuzuzählen, so dass die maßgebende Zahl bei 2 633 liege.

62 Folglich betrage der Marktanteil von Greene King nicht 0,7 %, wie die Kommission behaupte, sondern 4,6 %.

63 Zum Marktanteil von Greene King, gemessen an der verkauften Biermenge, vertreten die Kläger die Ansicht, dieser Anteil belaufe sich bei einer Berechnung anhand des ihrer Definition entsprechenden relevanten Produktmarkts, d. h. nur des in den Pubs verkauften Bieres, auf 1,86 %.

64 Nach Ansicht der Kommission kann unabhängig davon, wie der Sachverhalt analysiert oder dargestellt wird, nicht davon ausgegangen werden, dass Greene King für sich genommen in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitrage.

Würdigung durch das Gericht

65 Die von den Klägern vorgeschlagene Berechnung des Marktanteils von Greene King weicht in drei Punkten von der Berechnung durch die Kommission in der angefochtenen Entscheidung ab: erstens in der Definition des Referenzmarkts, zu dem nach Ansicht der Kläger nur die Pubs und nicht, wie die Kommission meint, alle Betriebe gehören, die alkoholische Getränke ausschenken, zweitens in der Ermittlung der Zahl der Greene King gehörenden Betriebe, die den Klägern zufolge 1 133 statt der in der angefochtenen Entscheidung genannten 1 101 beträgt, und drittens in der Gesamtzahl der bei der Ermittlung des Marktanteils zu berücksichtigenden Betriebe, zu denen nach Ansicht der Kläger neben den im Eigentum von Greene King stehenden auch die durch einen Darlehensvertrag an sie gebundenen Betriebe gehören, deren Zahl sie mit 1 500 angeben.

66 Zu der von den Klägern vorgeschlagenen Definition des Referenzmarkts, die den Hauptgrund für die unterschiedliche Berechnung des Marktanteils durch sie und die Kommission bildet, ist oben (Randnrn. 16 bis 52) festgestellt worden, dass die Kommission zu Recht alle Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenken, in den relevanten Markt einbezogen hat. Das Vorbringen der Kläger ist daher zurückzuweisen.

67 Die von den Klägern genannte Zahl der im Eigentum von Greene King stehenden Betriebe ist dem Schreiben gemäß Artikel 6 entnommen, in dessen Randnummer 27 die Kommission feststellt, dass Greene King am 4. Mai 1997 Eigentümerin von 1 133 Betrieben gewesen sei. In Randnummer 33 der angefochtenen Entscheidung führt die Kommission dagegen aus, dass sich die Zahl der fraglichen Betriebe am 6. Juli 1998 auf 1 101 belaufen habe. Die Divergenz zwischen den Klägern und der Kommission beruht somit auf den unterschiedlichen Stichtagen, da die Kommission es vorgezogen hat, bei Abfassung der Entscheidung die in ihrem Schreiben gemäß Artikel 6 genannten Zahlen zu aktualisieren. Die Kläger stellen die Richtigkeit dieser Zahlen im Übrigen nicht in Abrede.

68 Der zahlenmäßige Unterschied, der nur bei 32 Betrieben liegt, kann jedenfalls offensichtlich keinen entscheidenden Einfluss auf die Beurteilung des Marktanteils von Greene King haben. Das Vorbringen ist daher zurückzuweisen.

69 Zu dem Argument, neben den im Eigentum von Greene King stehenden Betrieben seien die durch einen Darlehensvertrag an sie gebundenen Betriebe einzubeziehen, ist festzustellen, dass die Kommission dies in der angefochtenen Entscheidung getan hat. Sie führt dort nämlich in Fußnote 34 aus, auch wenn man dieser Prämisse folge, liege der Marktanteil von Greene King, gemessen an der Zahl der Betriebe und zwar aller Betriebe, die alkoholische Getränke ausschenkten, unter 2 % und sei damit unerheblich. Die Auswirkung dieser Prämisse auf den

Marktanteil, gemessen an der verkauften Biermenge, ist im Übrigen ebenso gering. Wie oben in Randnummer 51 ausgeführt, beträgt dieser Marktanteil selbst bei einer Berechnung anhand der drei Prämissen der Kläger nur 1,86 %. Schließlich führt der von den Klägern beauftragte Sachverständige, Professor Waterson, in seiner Stellungnahme vom 8. Juli 1997 (Anlage A zur Klageschrift, S. 2, Nr. 1) aus, er sei nicht davon überzeugt, dass die durch einen Darlehensvertrag an Greene King gebundenen Betriebe einen wesentlichen Gesichtspunkt bei der Beurteilung des Beitrags des Netzes der Vereinbarungen von Greene King zur Abschottung des Marktes darstellten. Der Durchschnittsbetrag der Darlehen sei nämlich recht gering, und es dürfte für einen Gastwirt nicht allzu schwierig sein, ein vergleichbares normales Geschäftsdarlehen ohne Bezugsverpflichtung zu erhalten. Das Vorbringen ist daher zurückzuweisen.

b) Zur Laufzeit der Pachtverträge

70 Die Kommission führt in Randnummer 102 der angefochtenen Entscheidung aus, die normale Laufzeit der von Greene King geschlossenen Standardpachtverträge, die neun Jahre betrage, sei erheblich kürzer als die Laufzeit von 20 Jahren oder mehr der Standardpachtverträge anderer Wirtschaftsteilnehmer.

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

71 Die Kläger wenden sich zunächst gegen die Behauptung, dass die Laufzeit der Standardverträge von Greene King im Vergleich zur durchschnittlichen Laufzeit der im Allgemeinen auf dem Markt geschlossenen Verträge nicht unverhältnismäßig lang sei.

72 Ferner tragen sie vor, selbst wenn die Laufzeit nicht zu lang sei, müsse berücksichtigt werden, dass die Greene King gehörenden Betriebe nach Ablauf des Pachtvertrags zu den gleichen Modalitäten an einen anderen Betreiber weiterverpachtet würden und somit an die Gesellschaft gebunden blieben.

73 Zur Stützung dieser These verweisen sie auf die Entscheidung 1999/474/EG der Kommission vom 16. Juni 1999 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache IV/35.992/F3 — Scottish and Newcastle) (ABl. L 186, S. 28, im Folgenden: Entscheidung Scottish & Newcastle), in der es heiße:

„[A]lle Betriebe, die sich im Besitz des Unternehmens befinden, [bleiben] grundsätzlich immer fest an S & N gebunden... Dies gilt nicht nur für die vom Unternehmen selbst geführten Lokale, sondern auch für die Pachtbetriebe, die nach Ablauf des (kurz- oder langfristigen) Pachtvertrags an einen anderen Interessenten — mit Bindung an S & N — weiterverpachtet werden" (Randnr. 124).

74 Die Kommission führt aus, die zahlreichen Informationen, die sie zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung eingeholt habe, hätten den Schluss zugelassen, dass andere Brauereien, denen erheblich mehr Betriebe gehörten als Greene King, in der Regel Pachtverträge über 20 Jahre schlössen.

75 Ihres Erachtens sind die in der Entscheidung Scottish & Newcastle getroffenen Feststellungen auf den vorliegenden Fall nicht übertragbar.

Würdigung durch das Gericht

76 Bei der Beurteilung der Bedeutung des Beitrags der Bierlieferungsverträge einer Brauerei zur kumulativen Abschottungswirkung aller gleichartigen Verträge ist die Stellung der Vertragspartner auf dem Markt zu berücksichtigen. Der Beitrag hängt überdies von der Laufzeit dieser Verträge ab. Ist sie, gemessen an der durchschnittlichen Laufzeit der auf dem relevanten Markt im Allgemeinen geschlossenen Verträge, unverhältnismäßig lang, so fällt der einzelne Vertrag unter das Verbot in Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag (Urteil Delimitis, Randnrn. 25 und 26, und Urteil des Gerichtshofes vom 7. Dezember 2000 in der Rechtssache C-214/99, Neste Markkinointi, Slg. 2000, I-11121, Randnr. 27). Eine Brauerei mit verhältnismäßig geringem Marktanteil, die ihre Verkaufsstellen für viele Jahre an sich bindet, kann nämlich zu einer ebenso erheblichen Marktabschottung beitragen wie eine Brauerei mit verhältnismäßig starker Marktstellung, die ihre Verkaufsstellen normalerweise in kürzeren Zeitabständen aus der Bindung entlässt (Urteil Delimitis, Randnr. 26).

77 Zur Laufzeit der Standardverträge von Greene King geht aus kürzlich ergangenen Entscheidungen, auf die die Parteien im schriftlichen Verfahren oder in der mündlichen Verhandlung Bezug genommen haben und die die Kommission in Rechtssachen erlassen hat, die landesweit tätige Brauereien betrafen, hervor, dass die normale Laufzeit der Standardverträge von Greene King, die neun Jahre beträgt, gemessen an der durchschnittlichen Laufzeit der auf dem Markt im Allgemeinen geschlossenen Bierlieferungsverträge nicht unverhältnismäßig lang ist. So ist der Entscheidung Whitbread (Randnr. 8) zu entnehmen, dass diese Brauerei im Februar 1997 gemäß den bei der Kommission angemeldeten Musterverträgen 1 938 Betriebe verpachtet hatte, davon 1 643, also 85 %, für die Dauer von 20 Jahren, 276 oder 14 % für die Dauer von fünf Jahren und 19, also 1 %, mit so genannten „Vorruhestandspachtverträgen". Nach den Randnummern 8 und 39 der Entscheidung 1999/473/EG der Kommission vom 16. Juni 1999 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache IV/36.081/F3 — Bass) (ABl. L 186, S. 1) gehörten dieser Brauerei im März 1997 1 186 Betriebe, die aufgrund von

Musterpachtverträgen für die Dauer von im Allgemeinen zehn, mitunter auch 15 oder 20 Jahren verpachtet waren. Aus der Entscheidung Scottish & Newcastle (Randnrn. 8 und 37) geht hervor, dass dieser Brauerei zum Zeitpunkt ihres Erlasses 432 Betriebe gehörten, deren Pachtverträge — abgesehen von kurzfristigen Verträgen — eine Laufzeit zwischen drei und 20 Jahren hatten.

78 Ferner ergibt sich aus der Entscheidung 2000/484/EG der Kommission vom 29. Juni 2000 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sachen Nr. IV/36.456/F3 — Inntrepreneur und IV/36.492/F3 — Spring) (ABl. L 195, S. 49, im Folgenden: Entscheidung Inntrepreneur), die eine Gaststättenkette betrifft, dass dieser Kette am 27. März 1998 2 898 Betriebe gehörten, von denen 2 286, also 79 %, langfristig — in der Regel für 20 Jahre — verpachtet waren.

79 Daraus folgt, dass die drei der vier landesweit tätigen Brauereien des Vereinigten Königreichs, die kürzlich Gegenstand von Entscheidungen der Kommission waren, und eine der größten Gaststättenketten im Vereinigten Königreich vielfach Pachtverträge mit einer längeren als der in den Standardverträgen von Greene King vorgesehenen Laufzeit geschlossen haben, die sogar bis zu 20 Jahre betragen konnte.

80 Die Laufzeit der Verträge von Greene King ist daher bei Heranziehung des vom Gerichtshof im Urteil Delimitis aufgestellten Kriteriums nicht unverhältnismäßig lang.

81 Dem Argument, dass die Greene King gehörenden Betriebe nach Ablauf des Pachtvertrags zu den gleichen Modalitäten an einen anderen Betreiber weiterverpachtet würden und somit unabhängig von der Laufzeit des ursprünglichen Pachtvertrags an die Brauerei gebunden blieben, hält die Kommission in ihren Schriftsätzen zu Recht entgegen, dass dies nicht für Betriebe gilt, die nicht im Eigentum von Greene King stehen, sondern nur durch einen Darlehensvertrag an

sie gebunden sind. Es gibt nämlich keinen Grund für die Annahme, dass diese Betriebe, auf die 40 % des Bierabsatzes von Greene King entfallen (Randnr. 29 des Schreibens gemäß Artikel 6), nach der Rückzahlung des Darlehens an die Brauerei gebunden bleiben werden.

82 Unter diesen Umständen handelt es sich bei den Betrieben, die im Sinne der Ausführungen der Kommission in Randnummer 124 der Entscheidung Scottish & Newcastle als an Greene King „gebunden" angesehen werden können, um diejenigen, die der Brauerei gehören und entweder von ihr betrieben werden oder durch einen Pachtvertrag mit Bezugsverpflichtung an sie gebunden sind. Nach den Angaben in der angefochtenen Entscheidung (Randnrn. 33 und 102) machen diese Betriebe von Greene King aber nur 0,7 % aller Betriebe mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke im Vereinigten Königreich aus.

83 Aus ihr ergibt sich ferner (Randnr. 102), dass in allen Betrieben von Greene King — sowohl den in der vorstehenden Randnummer genannten als auch den durch einen Darlehensvertrag an sie gebundenen — 1,3 % des im Vereinigten Königreich verkauften Schankbiers abgesetzt werden. Da 40 % des Bierabsatzes von Greene King in den Betrieben erzielt werden, mit denen sie durch einen Darlehensvertrag verbunden ist, liegt der auf die ihr gehörenden Betriebe entfallende Teil des im Vereinigten Königreich verkauften Schankbiers weit unter 1 %.

84 Im Vergleich dazu gehörten 1997/98, also im Referenzzeitraum mit der größten zeitlichen Nähe zum vorliegenden Fall, 1,9 % aller Betriebe mit Schankerlaubnis für alkoholische Getränke im Vereinigten Königreich zu Scottish & Newcastle, und die von ihnen verkaufte Biermenge betrug 4,12 % des gesamten Schankbiers im Vereinigten Königreich (Randnr. 123 der Entscheidung Scottish & Newcastle).

85 Folglich liegt der Marktanteil der Betriebe, die im Sinne der Ausführungen der Kommission in Randnummer 124 der Entscheidung Scottish & Newcastle als an Greene King „gebunden" angesehen werden können, weit unter 1 %, unabhängig davon, ob dieser Marktanteil anhand der Zahl der Betriebe oder — was ein wichtigeres Kriterium darstellt — anhand der verkauften Biermenge ermittelt wird. Da der Marktanteil von Greene King so gering ist, kann offensichtlich nicht davon ausgegangen werden, dass die Brauerei durch diese „Bindung" in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beiträgt.

86 Das Vorbringen ist daher zurückzuweisen.

c) Zur Unzulänglichkeit der Begründung

Vorbringen der Parteien

87 Die Kläger führen aus, die Tatsache, dass sich eine Brauerei nicht auf die Bekanntmachung zu den Verordnungen berufen könne, bedeute nicht zwangsläufig, dass Artikel 85 EG-Vertrag anwendbar sei. Wenn die Kommission wie im vorliegenden Fall die Ansicht vertrete, dass dieser Artikel nicht anwendbar sei, müsse sie die Gründe dafür nennen, damit erkennbar sei, auf welcher Grundlage ihre Entscheidung angefochten werden könne. Im vorliegenden Fall habe die Beklagte nicht angegeben, weshalb die Nichtanwendung des genannten Artikels gerechtfertigt sei.

88 Die Kommission hält das Vorbringen der Kläger für unbegründet, da sie genau erläutert habe, aus welchen Gründen das Netz der Vereinbarungen von Greene King nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag falle, obwohl die Bekanntmachung zu den Verordnungen im vorliegenden Fall nicht anwendbar sei.

Würdigung durch das Gericht

89 Die nach Artikel 190 EG-Vertrag (jetzt Artikel 253 EG) vorgeschriebene Begründung muss die Überlegungen der Gemeinschaftsbehörde, die den angefochtenen Rechtsakt erlassen hat, so klar und eindeutig zum Ausdruck bringen, dass die Betroffenen ihr zur Wahrnehmung ihrer Rechte die Gründe für die getroffene Maßnahme entnehmen können und der Gemeinschaftsrichter seine Kontrolle ausüben kann (Urteil des Gerichtshofes vom 19. September 2000 in der Rechtssache C-156/98, Deutschland/Kommission, Slg. 2000, I-6857, Randnr. 96).

90 Die Bekanntmachung zu den Verordnungen dient jedoch nur zur Umschreibung der Vereinbarungen, die nach Ansicht der Kommission keine spürbare Auswirkung auf den Wettbewerb oder den Handel zwischen Mitgliedstaaten haben. Aus ihr lässt sich dagegen nicht mit Sicherheit ableiten, dass ein Netz von Alleinbezugsverträgen immer dann geeignet ist, den Wettbewerb spürbar zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, wenn die darin vorgesehenen Schwellenwerte überschritten sind (Urteil Langnese-Iglo/Kommission, Randnr. 98).

91 Im vorliegenden Fall hat die Kommission nach der Feststellung der Unanwendbarkeit der Bekanntmachung zu den Verordnungen (Randnr. 99 der angefochtenen Entscheidung) eingehend den konkreten Fall von Greene King geprüft (Randnrn. 100 bis 106 der angefochtenen Entscheidung), insbesondere den Marktanteil dieser Brauerei, die Laufzeit der Bierlieferungsverträge mit den an sie gebundenen Gastwirten und die Auswirkungen der Lieferverträge mit landesweit tätigen Brauereien, und auf der Grundlage dieser Gesichtspunkte die Gründe dargestellt, aus denen sie zu dem Ergebnis kam, dass Greene King nicht in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitrage.

92 Daraus folgt, dass die Kommission im vorliegenden Fall ausreichende Angaben zu den Gründen gemacht hat, aus denen sie zu diesem Ergebnis kam, und es den

Klägern und dem Gericht damit voll und ganz ermöglichte, von ihren Erwägungen Kenntnis zu erlangen. Die Kläger konnten daher prüfen, ob sie gegen die Entscheidung der Kommission vorgehen wollen, was sie im Übrigen getan haben. Das Gericht war seinerseits in der Lage, die Rechtmäßigkeit der angefochtenen Entscheidung anhand dieser Begründung zu überprüfen.

93 Das Vorbringen ist daher zurückzuweisen.

2. Zu den Auswirkungen der von Greene King mit den landesweit tätigen Brauereien geschlossenen Lieferverträge

94 In der angefochtenen Entscheidung (Randnrn. 103 bis 106) hat die Kommission das Vorbringen der Kläger zurückgewiesen, dass Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag auf das Netz der Vereinbarungen von Greene King anwendbar sei, wenn die Auswirkungen der Bierlieferungsverträge berücksichtigt würden, die sie mit landesweit tätigen Brauereien geschlossen habe, deren Netz von Vereinbarungen unter das Verbot des genannten Artikels falle. Hierzu vertrat sie die Ansicht, es müsse zwischen der Beurteilung der Vereinbarungen zwischen der als „Großhändler" tätigen Brauerei und ihren Lieferanten (der Vereinbarungen „nach oben") und der Vereinbarungen zwischen der Brauerei und ihren Gastwirten (der Vereinbarungen „nach unten") unterschieden werden. Die Existenz von Vereinbarungen „nach oben" dürfe keine Auswirkungen auf die Beurteilung des Netzes von Vereinbarungen „nach unten" haben. Dieses Netz könne nicht einfach mit dem Netz von Vereinbarungen der liefernden Brauerei verknüpft werden, die in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitrage. Da zudem die Lieferverträge zwischen Greene King und den landesweit tätigen Brauereien nur geringe Bindungswirkung hätten, wobei der verbindlichste Liefervertrag nur eine Mindestbezugsverpflichtung für weniger als 20 % des Bieres enthalte, das Greene King den zu ihrem Netz gehörenden Gastwirten verkaufe, liege es auf der Hand, dass dieses Netz nicht mit den Netzen der landesweit tätigen Brauereien verknüpft werden könne.

95 Die Kläger tragen vor, die Kommission habe einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen und ihre Auffassung unzureichend begründet.

a) Zum offensichtlichen Beurteilungsfehler

Vorbringen der Parteien

96 Die Kläger tragen vor, Greene King trage durch ihre Lieferverträge mit den landesweit tätigen Brauereien in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes bei. Der angefochtenen Entscheidung zufolge habe sie mit den vier landesweit tätigen Brauereien solche Verträge geschlossen. Einer der Verträge, der eine Laufzeit von fünf Jahren habe, enthalte eine Mindestbezugsverpflichtung für fast 20 % des Bieres, das Greene King en gros verkaufe. Die drei anderen Verträge mit Laufzeiten von anderthalb, drei und fünf Jahren enthielten Bevorratungspflichten.

97 Aus den in der angefochtenen Entscheidung (Randnr. 33) genannten Zahlen leiten die Kläger ab, dass nur etwa 45 % des in den Greene King gehörenden und von ihr verpachteten Betrieben verkauften Bieres von ihr gebraut werde. Folglich würden ihr 55 % des in diesen Betrieben verkauften Bieres — und vermutlich ein ähnlicher Prozentsatz in den ihr gehörenden und von ihr selbst geführten sowie in den durch einen Darlehensvertrag an sie gebundenen Betrieben — von anderen Brauereien geliefert. In der Erwiderung haben sie diese Zahlen unter Bezugnahme auf Angaben im Schreiben gemäß Artikel 6 geändert und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass Greene King nur 39 % des in den mit ihr verbundenen Betrieben verkauften Bieres herstelle, während die übrigen 61 % von anderen Brauereien geliefert würden.

98 Da sich Greene King somit in Lieferverträgen mit relativ langer Laufzeit verpflichtet habe, mehr als die Hälfte des von den mit ihr verbundenen Betrieben verkauften Bieres von anderen Brauereien zu beziehen, seien die von ihr abhängigen Betriebe auch an diese Brauereien gebunden.

99 Insoweit verweisen die Kläger zunächst auf das Urteil Delimitis, in dessen Randnummer 19 der Gerichtshof ausführt:

„Zur Klärung der Frage, ob das Bestehen mehrerer Bierlieferungsverträge den Zugang zu dem... Markt beeinträchtigt, sind sodann Art und Bedeutung des betreffenden Vertragsnetzes zu prüfen. Hierzu gehören alle gleichartigen Verträge, die eine bedeutende Zahl von Verkaufsstellen an einige inländische Erzeuger binden... Der Einfluss dieser Vertragsnetze auf den Marktzugang hängt namentlich ab von der Zahl der auf diese Weise an die inländischen Erzeuger gebundenen Verkaufsstellen im Verhältnis zu der Zahl der nicht gebundenen Gaststätten, von der Dauer der eingegangenen Verpflichtungen, von der durch diese Verpflichtungen erfassten Biermenge sowie von dem Verhältnis zwischen dieser Menge und derjenigen, die über nicht gebundene Vertriebsstellen abgesetzt wird."

100 Zweitens führen sie aus, die Kommission habe in der Bekanntmachung zu den Verordnungen den Grundsatz aufgestellt, dass bei der Beurteilung des Beitrags eines Großhändlers zur Abschottung des Marktes auf die Situation der liefernden Brauerei abgestellt werden könne, mit der ein Bierlieferungsvertrag geschlossen worden sei. Dieser Grundsatz rechtfertige es, den Beitrag eines Großhändlers und den Beitrag einer Brauerei zur Abschottung des Marktes einer Gesamtbetrachtung zu unterziehen, auch wenn die Brauerei nicht der Alleinlieferant sei.

101 Drittens verweisen sie auf eine Auslegung des Standpunkts der Kommission zu dieser Frage durch Dirk Van Erps, einen Beamten in der Generaldirektion Wettbewerb der Kommission, in einem Vortrag mit dem Titel „The application of EC competition law to UK pub contracts" (Die Anwendung des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft auf Verträge über Pubs im Vereinigten Königreich), den er im Juni 1997 in London gehalten habe, und auf eine Pressemitteilung der Kommission in der Rechtssache Inntrepreneur. Sie entnehmen daraus, dass die Kommission vor der angefochtenen Entscheidung nicht zwischen Vereinbarungen „nach oben" eines Großhändlers mit seinen Lieferanten und Vereinbarungen „nach unten" eines Großhändlers mit seinen Abnehmern unterschieden habe.

102 Die Kommission macht in erster Linie geltend, dass die Vereinbarungen „nach oben" für die Beurteilung der Vereinbarungen „nach unten" irrelevant seien.

103 Hilfsweise fügt sie hinzu, die Vereinbarungen „nach oben" verringerten jedenfalls den Beitrag von Greene King zur Abschottungswirkung. Im Gegensatz zu der Situation, die in der Pressemitteilung zur Rechtssache Inntrepreneur geschildert werde, hätten die mit Greene King verbundenen Gastwirte eine größere Auswahl unter den Marken, und somit gebe es einen markenübergreifenden Wettbewerb zwischen den an Greene King gebundenden Gaststätten. Soweit Greene King als Gaststättenkette/Großhändler tätig werde, trage sie zur Öffnung des Schankbiermarkts im Vereinigten Königreich bei.

Würdigung durch das Gericht

104 Das Vorbringen der Kläger zielt darauf ab, zum Zweck der Prüfung der Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag das Netz der Vereinbarungen von Greene King, die nach den Feststellungen der Kommission nicht in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beiträgt, mit dem Netz von Vereinbarungen der landesweit tätigen Brauereien zu verknüpfen, die in erheblichem Maß zu dieser Abschottung beitragen.

105 Wie die Kommission in Randnummer 105 der angefochtenen Entscheidung und in den Randnummern 57 und 58 der Entscheidung Inntrepreneur, auf die die Parteien in der mündlichen Verhandlung Bezug genommen habe, zutreffend ausführt, ist eine solche Verknüpfung nur möglich, wenn zwei Voraussetzungen vorliegen.

106 Zum einen können Bierlieferungsverträge zwischen der als Großhändler tätigen Brauerei, im vorliegenden Fall Greene King, und den liefernden Brauereien, d. h.

den landesweit tätigen Brauereien — die Vereinbarungen „nach oben" — als Teil des Netzes der Vereinbarungen der liefernden Brauereien angesehen werden, wenn sie eine Bestimmung enthalten, die als Bezugsverpflichtung eingestuft werden kann (Mindestabnahmepflicht, Bevorratungspflicht oder Wettbewerbsverbot). Folglich gehört ein Liefervertrag, der keine irgendwie geartete Bezugsverpflichtung enthält, nicht zum Netz der Vereinbarungen einer liefernden Brauerei, auch wenn er einen erheblichen Teil des Bieres betrifft, das die mit der als Großhändler tätigen Brauerei verbundenen Betriebe absetzen.

107 Damit nicht nur die Vereinbarungen „nach oben", sondern auch die Vereinbarungen zwischen der als Großhändler tätigen Brauerei und den mit ihr verbundenen Betrieben — die Vereinbarungen „nach unten" — mit dem Netz der Vereinbarungen der liefernden Brauereien verknüpft werden können, müssen die Vereinbarungen zwischen den liefernden Brauereien und der als Großhändler tätigen Brauerei ferner eine so große Bindungswirkung entfalten, dass der Zugang zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" der als Großhändler tätigen Brauerei für andere in- oder ausländische Brauereien unmöglich oder zumindest sehr erschwert wird.

108 Ist die Bindungswirkung der Vereinbarungen „nach oben" begrenzt, so haben andere Brauereien die Möglichkeit, Lieferverträge mit der als Großhändler tätigen Brauerei zu schließen und sich dadurch Zugang zu deren Netz von Vereinbarungen „nach unten" zu verschaffen. Damit erhalten sie Zugang zu allen Betrieben, die zu diesem Netz gehören, ohne mit jeder Verkaufsstätte einen gesonderten Vertrag schließen zu müssen. Die Existenz eines Netzes von Vereinbarungen „nach unten" kann somit das Eindringen anderer Brauereien in den Markt erleichtern.

109 Die Kommission ist daher zu Recht davon ausgegangen, dass die Beurteilung der Lieferverträge zwischen einer als Großhändler tätigen Brauerei und den Gastwirten grundsätzlich — unter Vorbehalt der Ausführungen in den Randnummern 106 bis 108 — von der Beurteilung der Lieferverträge zwischen den liefernden Brauereien und den als Großhändler tätigen Brauereien zu trennen ist.

110 Aus der angefochtenen Entscheidung (Randnr. 32) ergibt sich, dass Greene King Lieferverträge mit allen landesweit tätigen Brauereien und mit mehreren regionalen Brauereien schloss. Nur vier dieser Verträge enthalten eine Bestimmung, die als Bezugsverpflichtung eingestuft werden kann. Einer davon, der eine Laufzeit von fünf Jahren hat, enthält eine Mindestabnahmeverpflichtung, die sich auf weniger als 20 % des von Greene King en gros verkauften Bieres erstreckt. Die drei anderen Verträge enthalten Bevorratungspflichten.

111 Von den Lieferverträgen, die Greene King geschlossen hat, spielen folglich diejenigen, die keine irgendwie geartete Bezugsverpflichtung enthalten und daher nicht als Teil des Netzes von Vereinbarungen der liefernden Brauereien angesehen werden können, für die Frage der Verknüpfung des Netzes der Vereinbarungen von Greene King mit dem der landesweit tätigen Brauereien keine Rolle.

112 Die übrigen Verträge, d. h. die vier, die eine als Bezugsverpflichtung einzustufende Bestimmung enthalten, sind dagegen zu berücksichtigen. Wie in Randnummer 108 ausgeführt, setzt die genannte Verknüpfung jedoch voraus, dass die Vereinbarungen zwischen den liefernden Brauereien und Greene King eine so große Bindungswirkung entfalten, dass der Zugang zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" dieser Brauerei für andere in- oder ausländische Brauereien unmöglich oder zumindest sehr erschwert wird.

113 Die Bezugsverpflichtung mit der größten Bindungswirkung hat zur Folge, dass Greene King dem betreffenden Lieferanten eine Mindestmenge abnehmen muss, die unter 20 % des von ihr en gros verkauften Bieres liegt, so dass mindestens 80 % dieses Bieres von anderen Lieferanten stammen kann. Unter diesen Umständen entfalten die mit den vier genannten Verträgen verbundenen Bezugs-

verpflichtungen eine so geringe Bindungswirkung, dass der Zugang anderer Brauereien zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King auch unter Berücksichtigung der kumulativen Wirkung dieser Verträge nicht ernstlich in Frage gestellt wird.

114 Die Kommission ist somit in der angefochtenen Entscheidung (Randnr. 106) zu Recht zu dem Ergebnis gekommen, dass das Netz der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King nicht mit den Netzen der liefernden Brauereien verknüpft werden kann, die mit ihr Bierlieferungsverträge geschlossen haben.

115 Die vier Argumente, auf die die Kläger ihre These stützen, sind zurückzuweisen.

116 Erstens verweisen sie auf Randnummer 19 des Urteils Delimitis, aus dem u. a. hervorgeht, dass zur Klärung der Frage, ob das Bestehen mehrerer Bierlieferungsverträge den Zugang zum Markt beeinträchtigt, Art und Bedeutung des betreffenden Vertragsnetzes zu prüfen sind, zu dem alle gleichartigen Verträge gehören, die eine bedeutende Zahl von Verkaufsstellen an einige inländische Erzeuger binden.

117 In dieser Randnummer des Urteils Delimitis werden die Gesichtspunkte aufgezählt, anhand deren zu prüfen ist, ob das erste vom Gerichtshof zur Beurteilung der Vereinbarkeit eines Bierlieferungsvertrags mit Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag aufgestellte Kriterium vorliegt, d. h., ob der relevante Markt schwer zugänglich ist. Dass es sich um einen abgeschotteten Markt handelt, ist aber in der angefochtenen Entscheidung (Randnr. 95) festgestellt worden und steht zwischen den Parteien außer Streit. Der Kern ihrer Auseinandersetzung betrifft das Vor-

liegen des zweiten vom Gerichtshof im Urteil Delimitis aufgestellten Kriteriums, das im vorliegenden Fall die Prüfung erfordert, ob die von Greene King geschlossenen Verträge in erheblichem Maß zu dieser Abschottung des Marktes beitragen. Der von den Klägern zitierte Abschnitt ist folglich im vorliegenden Fall unerheblich.

118 Zweitens verweisen die Kläger auf die Bekanntmachung zu den Verordnungen, die Folgendes vorsieht:

„Bei ausschließlichen Bierlieferungsverträgen im Sinne von Artikel 6, einschließlich der Fälle des Artikels 8 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1984/83, die von Großhändlern geschlossen werden, finden die oben genannten Grundsätze unter Berücksichtigung der Stellung der Brauerei, deren Bier Hauptgegenstand der betreffenden Vereinbarung ist, entsprechende Anwendung" (Nr. 40 Absatz 5).

119 Die Kläger leiten daraus ab, dass der Beitrag eines Großhändlers zur Abschottung des Marktes gemeinsam mit dem der ihn belieferenden Brauerei beurteilt werden könne.

120 Abgesehen von der Frage, ob die Bekanntmachung zu den Verordnungen, die der Rechtsauffassung der Gemeinschaftsgerichte nicht vorgreifen kann (Nr. 3 der Bekanntmachung), für den vorliegenden Fall erheblich ist, hat dieser Abschnitt nicht den Sinn, den ihm die Kläger geben wollen. Er soll es den Großhändlern ermöglichen, von der Bekanntmachung in gleicher Weise wie die Brauereien zu profitieren, d. h., sich auf die Schwellenwerte zu berufen, unterhalb deren die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag automatisch ausgeschlossen ist. In diesem Abschnitt wird in keiner Weise die Möglichkeit angesprochen, bei der Prüfung des Vorliegens eines erheblichen Beitrags des Großhändlers zur Ab-

schottung des Marktes das Netz seiner Vereinbarungen und das der Brauerei einer gemeinsamen Beurteilung zu unterziehen.

121 Hinzu kommt — wie die Kommission zu Recht ausführt —, dass die Anwendung der Bekanntmachung zu den Verordnungen auf den Fall von Greene King in deren Eigenschaft als Großhändler dazu führen würde, dass bei der Beurteilung ihrer Stellung die Stellung der Brauerei berücksichtigt werden müsste, deren Bier Hauptgegenstand der fraglichen Vereinbarung — hier der Standardverträge von Greene King — ist. Bei der Brauerei, deren Bier Hauptgegenstand dieser Standardverträge ist, handelt es sich aber unbestreitbar um Greene King selbst, die somit die Eigenschaften des Großhändlers und der Brauerei im Sinne von Nummer 40 der Bekanntmachung in sich vereinen würde. Dies zeigt, dass der fragliche Text im vorliegenden Fall keine Anwendung finden kann.

122 Drittens nehmen die Kläger auf zwei Stellungnahmen der Kommission Bezug, aus denen sie schließen, dass die Kommission vor der angefochtenen Entscheidung keine Unterscheidung zwischen Vereinbarungen „nach oben" und Vereinbarungen „nach unten" vorgenommen habe.

123 Insoweit verweisen sie zum einen auf den oben genannten Vortrag und insbesondere auf folgende Ausführungen:

„Die Kommission ist zurzeit der Meinung, dass die entscheidende Frage wiederum dahin geht, ob [die Lieferverträge zwischen Gesellschaften, die Pubs betreiben, und Brauereien] in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitragen. Die Kriterien sind, neben der Zahl der betriebenen Pubs, Laufzeit und Zahl ihrer Lieferverträge mit Brauereien im Vereinigten Königreich. Mit anderen Worten, je höher die Zahl solcher Verträge und je kürzer ihre Laufzeit ist, desto einfacher ist es für in- und ausländische Brauereien, Lieferverträge mit diesen Gesellschaften zu schließen (und dadurch unmittelbaren Zugang zu allen von

ihnen betriebenen Pubs zu erlangen), und desto begrenzter ist ihr Beitrag zur Abschottung."

124 Zum anderen verweisen sie auf eine Pressemitteilung der Kommission zur Rechtssache Inntrepreneur, in der es heißt: „Nach Ansicht der Kommission findet Artikel 85 Absatz 1 [EG-Vertrag] auf die Pachtverträge der größten Brauereien [im Vereinigten Königreich] sowie auf die mit einer solchen Brauerei verbundenen Betreibergesellschaften von Pubs Anwendung."

125 Wie bereits ausgeführt, hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung zu Recht zwischen den Vereinbarungen „nach oben" und den Vereinbarungen „nach unten" unterschieden.

126 Die Richtigkeit dieser Unterscheidung kann durch etwaige frühere gegenteilige Stellungnahmen der Kommission jedenfalls nicht in Frage gestellt werden.

127 Insoweit handelt es sich bei den von den Klägern angeführten Unterlagen offensichtlich nicht um stichhaltige Indizien für derartige Stellungnahmen.

128 Zum Vortrag von Herrn Van Erps ist festzustellen, dass die genannten Ausführungen nicht im Widerspruch zur angefochtenen Entscheidung stehen. Aus ihnen folgt, dass die von Gaststättenketten geschlossenen Vereinbarungen „nach oben" ein Faktor sein können, der zu dem Schluss zwingt, dass ihr Netz von Vereinbarungen „nach unten" in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beiträgt, und dass die entscheidende Frage lautet, inwieweit diese Vereinbarungen „nach oben" andere Brauereien daran hindern, ihrerseits Lieferverträge mit der Gaststättenkette zu schließen. Entfalten diese Vereinbarungen „nach oben" eine

so große Bindungswirkung, dass sie den Zugang anderer Brauereien zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" der als Großhändler tätigen Brauerei unmöglich machen oder zumindest sehr erschweren, dann ist dieses Netz, wie oben in Randnummer 108 ausgeführt, mit dem Netz von Vereinbarungen der liefernden Brauerei zu verknüpfen, die möglicherweise in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beiträgt. In diesem Fall teilt das Netz der Vereinbarungen „nach unten" das Schicksal des Netzes der Vereinbarungen „nach oben" und wird aufgrund der Verknüpfung somit ebenfalls als erheblicher Beitrag zur Abschottung des Marktes eingestuft. Nach den Feststellungen in den Randnummern 105 bis 115 liegt diese Voraussetzung hier jedoch nicht vor.

129 Überdies bezieht sich der von den Klägern zitierte Abschnitt nicht auf regionale Brauereien wie Greene King, sondern auf Gaststättenketten. Zu regionalen Brauereien heißt es in dem Vortrag: „Der allgemeine wettbewerbsrechtliche Standpunkt geht dahin, dass die Standardpachtverträge der kleinen und regionalen Brauereien im Vereinigten Königreich nicht unter Artikel 85 Absatz 1 [EG-Vertrag] fallen ..."

130 Zur Pressemitteilung der Kommission in der Rechtssache Inntrepreneur ist festzustellen, dass diese Gaststättenkette zum damaligen Zeitpunkt mit der landesweit tätigen Brauerei Scottish & Newcastle verbunden war, wobei der Vertrag zwischen beiden Unternehmen die Kette verpflichtete, den gesamten Bierbedarf ihres Netzes von dieser landesweit tätigen Brauerei zu beziehen. Im Fall von Inntrepreneur lagen somit die in den Randnummern 106 bis 108 geschilderten Umstände vor, unter denen das Netz der Vereinbarungen „nach unten" mit dem Netz der Vereinbarungen „nach oben" mit der liefernden Brauerei verknüpft werden kann. Im Fall von Greene King trifft dies jedoch nicht zu, da sie nach den Feststellungen in den Randnummern 110 bis 114 nicht durch eine Vereinbarung mit solcher Bindungswirkung an eine landesweit tätige Brauerei gebunden ist.

131 Folglich ist der Klagegrund unbegründet.

b) Zur Unzulänglichkeit der Begründung

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

132 Die Kläger werfen der Kommission vor, den Inhalt der Lieferverträge zwischen Greene King und den landesweit tätigen Brauereien und insbesondere ihre Laufzeit und die tatsächlich auf ihrer Grundlage gekauften Biermengen nicht genau genug angegeben zu haben. Sie hätten deshalb nicht feststellen können, ob es ausreichende Gründe gebe, gegen die Beurteilung der Frage, ob Greene King in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beigetragen habe, durch die Kommission vorzugehen.

133 Nach Ansicht der Kommission ist die angefochtene Entscheidung ausreichend begründet. Sie habe insbesondere nicht angeben müssen, welche Biermengen Greene King von den landesweit tätigen Brauereien gekauft habe. Auch wenn in der Entscheidung die Vereinbarungen „nach oben" angesprochen würden, sei der einzige bei der Beurteilung ihrer wettbewerbsbeschränkenden Wirkung zu berücksichtigende Gesichtspunkt die Biermenge, zu deren Bezug sie verpflichteten, und nicht die tatsächlich gekaufte Menge.

Würdigung durch das Gericht

134 Bei der Prüfung, ob das Netz der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King und die Netze der Vereinbarungen „nach oben" mit den sie belieferenden Brauereien miteinander zu verknüpfen sind, sind — wie oben in den Randnummern 106 bis 108 ausgeführt — nur die Lieferverträge zu berücksichtigen, die eine Bezugsverpflichtung mit so großer Bindungswirkung enthalten, dass der Zugang anderer Brauereien zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King unmöglich oder zumindest sehr erschwert wird.

135 Die Kommission führt in der angefochtenen Entscheidung (Randnr. 32) aus, dass Greene King Lieferverträge mit allen landesweit tätigen und mehreren regionalen Brauereien geschlossen habe, von denen nur einer, der eine Laufzeit von fünf Jahren habe, eine Mindestabnahmeverpflichtung enthalte, die sich auf weniger als 20 % des von Greene King en gros verkauften Bieres erstrecke, und dass drei weitere Vereinbarungen mit Bindungswirkung Bevorratungspflichten vorsähen.

136 Sie macht folglich Angaben über die Lieferverträge, die eine als Bezugsverpflichtung einzustufende Bestimmung enthalten, über die Art und, zumindest für den Vertrag mit der größten Bindungswirkung, den genauen Umfang der Bezugsverpflichtungen sowie über die Laufzeit der Verträge. Sie liefert damit in ausreichender Weise die für die Beurteilung ihrer Erwägungen im vorliegenden Fall unabdingbaren Informationen und ermöglicht es so im Einklang mit der in Randnummer 90 genannten Rechtsprechung den Klägern, die Gründe für die angefochtene Entscheidung zu erfahren, und dem Gericht, seine Kontrolle auszuüben.

137 Die Kommission war insoweit nicht verpflichtet, die tatsächlich von den Lieferanten gekauften Biermengen anzugeben. Die Verknüpfung des Netzes der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King und der Netze der Vereinbarungen „nach oben" mit den liefernden Brauereien setzt nämlich voraus, dass Greene King im Rahmen ihrer vertraglichen Beziehungen zu diesen Lieferanten ganz einschneidende Bezugsverpflichtungen treffen. Die entscheidende Frage lautet damit, inwieweit Greene King verpflichtet war, ihren Bedarf bei diesen Lieferanten zu decken, und nicht, inwieweit sie ihn tatsächlich dort gedeckt hat. Der Grund dafür besteht darin, dass der Zugang anderer Brauereien zum Netz der Vereinbarungen „nach unten" von Greene King aus der Sicht des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft nur durch die Existenz und den Umfang von Bezugsverpflichtungen beeinflusst wird, die Greene King im Rahmen von Vereinbarungen mit bestimmten sie beliefernden Brauereien eingegangen ist und die sie darin hindern, ihren Bedarf insoweit bei Dritten zu decken. Auf diesen Zugang hat es dagegen keinen Einfluss, dass Greene King ihren Bedarf bei einem solchen Lieferanten deckt, ohne durch eine vertragliche Bezugsverpflichtung dazu gezwungen zu sein. Ohne eine Bezugsverpflichtung steht es ihr nämlich frei, sich an jeden Lieferanten ihrer Wahl zu wenden und ihren Bedarf letztlich bei anderen

Brauereien zu decken. Die Angabe der Biermengen, die Greene King tatsächlich von den sie beliefernden Brauereien bezog, war folglich im vorliegenden Fall unerheblich.

138 Der Klagegrund ist daher unbegründet.

II — *Zum Vorliegen einer Preisabsprache zwischen den Brauereien im Vereinigten Königreich*

139 In der angefochtenen Entscheidung führt die Kommission aus, die Kläger hätten in ihren Bemerkungen zum Schreiben gemäß Artikel 6 den Verdacht geäußert, dass die Brauereien im Vereinigten Königreich eine Preisabsprache getroffen hätten, um anderen Brauereien den Zugang zum Markt zu versperren. Zum Beweis hätten die Kläger ausgeführt, dass keine der regionalen und landesweit tätigen Brauereien einen wesentlichen Teil ihres Bieres bei anderen als regionalen und landesweit tätigen Brauereien kaufe, dass es im gesamten Gewerbezweig zu gleichzeitigen Preiserhöhungen gekommen sei, dass kleine oder regionale Brauereien und Großhändler Preisnachlässe nicht an die mit ihnen verbundenen Gastwirte weitergäben und dass der Bierpreis trotz sinkender Nachfrage gestiegen sei.

140 Nach Prüfung der verschiedenen Behauptungen der Kläger kam die Kommission im Rahmen einer ersten Reaktion zu dem Ergebnis, dass diese Behauptungen keine Indizien für das Vorliegen einer Absprache zwischen Greene King und einer anderen auf dem Schankbiermarkt im Vereinigten Königreich tätigen Brauerei darstellten.

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

141 In der Klageschrift führen die Kläger aus, sie hätten sich über das Vorliegen einer horizontalen Absprache zwischen Brauereien im Vereinigten Königreich „beschwert", die auf die Kontrolle des Großhandelspreises für Schankbier abziele. Sie werfen der Kommission vor, das Beschwerdeverfahren ohne vorherige Untersuchung eingestellt zu haben, obwohl ein Gemeinschaftsinteresse an der Beschwerde bestehe. Dabei habe sie die Bedeutung der behaupteten Zuwiderhandlung für das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes, die Wahrscheinlichkeit des Nachweises ihres Vorliegens sowie den Umfang der notwendigen Ermittlungsmaßnahmen nicht oder nicht ordnungsgemäß gegeneinander abgewogen, wie sie es hätte tun müssen, um ihre Aufgabe, die Einhaltung der Artikel 85 und 86 (jetzt Artikel 82 EG) EG-Vertrag zu überwachen, bestmöglich zu erfüllen.

142 In der Erwiderung räumen sie ein, die fragliche Rüge nicht in ihrer Beschwerde, sondern im Rahmen ihrer Bemerkungen zum Schreiben der Kommission gemäß Artikel 6 erstmals vorgebracht zu haben. Sie sind der Ansicht, diese Rüge sei im Rahmen ihrer Beschwerde als Beleg dafür relevant, dass Greene King in Anbetracht ihrer Marktposition, der Zahl der mit ihr verbundenen Betriebe und ihrer Vereinbarungen mit den landesweit tätigen Brauereien in erheblichem Maß zur Abschottung des Schankbiermarkts im Vereinigten Königreich beitrage.

143 Die Kommission weist darauf hin, dass von einer horizontalen Absprache zwischen den Brauereien nicht in der Beschwerde, sondern erstmals in der Antwort der Kläger auf das Schreiben der Kommission gemäß Artikel 6 die Rede sei. Selbst wenn diese Behauptung ebenfalls als Beschwerde angesehen werden könnte — was bestritten werde —, stelle die Antwort auf sie in der angefochtenen Entscheidung nur eine erste Reaktion ohne Entscheidungscharakter dar, die nicht Gegenstand einer Nichtigkeitsklage sein könne.

Würdigung durch das Gericht

144 Der von den Klägern während des Verwaltungsverfahrens erstmals erhobene Vorwurf einer horizontalen Preisabsprache zwischen landesweit tätigen und regionalen Brauereien, darunter Greene King, sowie Gesellschaften, denen Gaststätten gehören, spielte im Rahmen der Prüfung der Beschwerde keine Rolle, da sie die Frage betraf, ob das Netz der Vereinbarungen von Greene King nach den vom Gerichtshof im Urteil Delimitis aufgestellten Kriterien in erheblichem Maß zur Abschottung des Marktes beitrug und damit unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag fiel.

145 Diese Rüge wurde im Rahmen einer Beschwerde erhoben, bei der es um die Frage ging, ob Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag nach den im Urteil Delimitis aufgestellten Kriterien auf Bierlieferungsverträge anwendbar ist, d. h. auf Verträge, die keine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne dieses Artikels bezwecken, sondern allenfalls eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bewirken könnten (Urteil Delimitis, Randnr. 13). Die genannte Rüge betrifft dagegen eine Preisabsprache, d. h. eine Vereinbarung, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckt. Sie bezieht sich somit auf eine Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht, die nicht nur sehr viel schwerwiegender als der Gegenstand der Beschwerde, sondern auch völlig anders geartet ist. Sie bewegte sich daher aufgrund ihrer abweichenden Natur außerhalb des durch die Beschwerde gesteckten Rahmens.

146 Folglich könnte diese Rüge allenfalls als neue Beschwerde anzusehen sein, die sich von der unterscheidet, die zu dem Verwaltungsverfahren geführt hat, in dessen Rahmen die Rüge erhoben wurde. Selbst wenn sie als Beschwerde eingestuft werden könnte, kann die Feststellung der Kommission in der angefochtenen

Entscheidung, dass die Kläger bislang keine Anhaltspunkte für das Vorliegen einer Absprache geliefert hätten, wegen ihres vorläufigen Charakters allenfalls als erste Reaktion der Dienststellen der Kommission angesehen werden, die zur ersten der drei Phasen des in Artikel 3 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und in Artikel 6 der Verordnung Nr. 99/63 geregelten Verfahrens gehört, d. h. zur Phase nach der Einreichung der Beschwerde und vor der Mitteilung gemäß Artikel 6 der Verordnung Nr. 99/63 und der abschließenden Entscheidung (Urteil des Gerichts vom 10. Juli 1990 in der Rechtssache T-64/89, Automec/Kommission, Slg. 1990, II-367, Randnrn. 45 bis 47). Da diese vorläufigen Bemerkungen zur ersten Phase des Verfahrens gehören, können sie aber nicht als anfechtbare Maßnahmen angesehen werden (Urteil Automec/Kommission, Randnr. 45).

147 Der Klagegrund ist daher zurückzuweisen.

Kosten

148 Nach Artikel 87 § 2 der Verfahrensordnung des Gerichts ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen.

149 Da die Kläger mit ihrem Vorbringen unterlegen sind und die Kommission einen entsprechenden Antrag gestellt hat, haben sie neben ihren eigenen Kosten die Kosten der Kommission zu tragen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Dritte Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

1. **Die Klage wird abgewiesen.**

2. **Die Kläger tragen die Kosten des Verfahrens.**

Azizi Lenaerts Jaeger

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 5. Juli 2001.

Der Kanzler

H. Jung

Der Präsident

J. Azizi