Erteilung einer Zwangslizenz an einem ihm zustehenden Patent an einen Wettbewerber, so stellt dies einen Mißbrauch seiner beherrschenden Stellung dar.

5. Der Umstand, daß ein Unternehmen sich weigert, bestimmte Erzeugnisse separat zu liefern, Druck auf unabhängige Vertriebsunternehmen ausübt, damit diese sich seinen diskriminierenden Praktiken anschließen, und sich weigert, Garantie für die von ihm vertriebenen Geräte zu leisten, wenn diese mit Hilfs- und Betriebsmaterialien anderer Hersteller verwendet werden, stellt einen Mißbrauch seiner beherrschenden Stellung dar.

6. Ein Unternehmen in beherrschender Stellung kann sich nicht auf die angebliche Gefährlichkeit oder Minderwertigkeit der Erzeugnisse seiner Wettbewerber, die mittels eines von ihm hergestellten und vertriebenen Gerätes verwendet werden sollen, berufen, um mißbräuchliche Verhaltensweisen zu rechtfertigen, durch die diese Erzeugnisse vom Markt eliminiert werden sollen, um seine Marktstellung zu schützen, wenn es für den Fall, daß dies zum Schutz seiner Rechte erforderlich ist, die in den verschiedenen nationalen Rechtsvorschriften auf dem Gebiet der Produzentenhaftung und der irreführenden Werbung vorgesehenen Verfahren benutzen kann.

7. Der Umsatz, auf den sich Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 bezieht, der die Kriterien für die Bemessung der Geldbußen aufstellt, die die Verwaltung den Unternehmen auferlegen kann, die den Wettbewerbsregeln zuwiderhandeln, ist der Gesamtumsatz des Unternehmens.

URTEIL DES GERICHTS (Zweite Kammer)
12. Dezember 1991 *

In der Rechtssache T-30/89

Hilti AG mit Sitz in Schaan (Liechtenstein), Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwalt Oliver Axster, Düsseldorf, und Soliciter John Pheasant von der Kanzlei Lovell White Durrant, Brüssel, Zustellungsbevollmächtigter: Rechtsanwalt Loesch, 8, rue Zithe, Luxemburg,

Klägerin,

* Verfahrenssprache: Englisch.

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch Karen Banks, Juristischer Dienst, als Bevollmächtigte, Beistand: Nicholas Forwood, QC, Bar of England and Wales, Zustellungsbevollmächtigter: Roberto Hayder, Vertreter des Juristischen Dienstes, Centre Wagner, Luxemburg-Kirchberg,

Beklagte,

unterstützt durch

Bauco (UK) Ltd mit Sitz in Chessington (Vereinigtes Königreich), Prozeßbevollmächtigter: Solicitor Clifford George Miller von der Kanzlei Simmons & Simmons, London, Zustellungsbevollmächtigte: Rechtsanwälte Elvinger & Hoss, 15, Côte d'Eich, Luxemburg,

und

Profix Distribution Ltd mit Sitz in West Bromwich (Vereinigtes Königreich), Prozeßbevollmächtigte: Solicitor Malcolm Titcomb von der Kanzlei Evershed Wells & Hind, Birmingham, in der mündlichen Verhandlung vertreten durch Barrister Paul Lasok, Zustellungsbevollmächtigte: Rechtsanwälte Faltz & Associés, 6, rue Heine, Luxemburg,

Streithelferinnen,

wegen Aufhebung der Entscheidung 88/138/EWG der Kommission vom 22. Dezember 1987 betreffend ein Verfahren nach Artikel 86 EWG-Vertrag (IV/30.787 und 31.488 — Eurofix-Bauco/Hilti — ABl. 1988, L 65, S. 19)

erläßt

DAS GERICHT (Zweite Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten A. Saggio, der Richter C. Yeraris, C. P. Briët, D. P. M. Barrington und B. Vesterdorf,

Kanzler: H. Jung

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündlichen Verhandlungen vom 24. und 25. April 1991,

folgendes

Urteil

Sachverhalt

1 Die Hilti AG hat mit Klageschrift, die am 21. März 1988 bei der Kanzlei des Gerichtes eingegangen ist, Klage auf Aufhebung der Entscheidung der Kommission vom 22. Dezember 1987 (im folgenden: Entscheidung) erhoben, mit der diese erstens festgestellt hat, daß die Klägerin in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Bolzen und Schußgeräte und kompatible Bolzen- und Kartuschenstreifen einnimmt und diese Stellung im Sinne des Artikels 86 EWG-Vertrag mißbraucht hat, zweitens eine Geldbuße von 6 Millionen ECU gegen sie verhängt hat und ihr drittens aufgegeben hat, die ihr vorgeworfenen Zuwiderhandlungen sofort abzustellen.

2 Die Klägerin ist der größte europäische Hersteller von Bolzenschußgeräten und der dafür bestimmten Treibladungen (Bolzen, Kartuschen und Kartuschenstreifen). Die Klägerin produziert hauptsächlich in Liechtenstein, ihrem Sitz, aber auch im Vereinigten Königreich und anderen europäischen Ländern.

3 Die Profix Distribution Ltd (ehemals Eurofix, im folgenden je nach dem Zusammenhang: Profix oder Eurofix) und die Bauco (UK) Ltd (im folgenden: Bauco) mit Sitz im Vereinigten Königreich stellen u. a. Bolzen her, die zur Verwendung in den von der Klägerin erzeugten Bolzenschußgeräten bestimmt sind. Profix und Bauco machen geltend, die von der Klägerin in der maßgeblichen Zeit angewandten Handelspraktiken bezweckten, sie aus dem Markt für mit Hilti-Geräten kompatible Bolzen zu drängen.

4 Mit Antrag vom 7. Oktober 1982 nach Artikel 3 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) führte Eurofix bei der Kommission Beschwerde darüber, daß die Klägerin über ihre Tochtergesellschaften in der EWG eine Geschäftsstrategie betreibe, die den Ausschluß von Eurofix vom Markt für mit Hilti-Geräten kompatible Bolzen bezwecke. Eurofix brachte im wesentlichen vor, die Klägerin habe sich geweigert, unabhängigen Händlern oder Vertriebsunternehmen ihrer Erzeugnisse Kartuschenstreifen zu liefern, wenn diese nicht zugleich das entsprechende Sortiment an Bolzen aus ihrer Erzeugung abgenommen hätten. Um ihre eigenen Bolzen für Hilti-Bolzenschußgeräte zu verkaufen, habe Eurofix daraufhin versucht, selbst Lieferungen von Kartuschenstreifen zu erhalten; die Klägerin habe ihren unabhängigen Händler in den Niederlanden veranlaßt, Lieferungen von Kartuschenstreifen einzustellen, die Eurofix bisher aus dieser Quelle erhalten habe; Eurofix sei auch nach einer direkten Anfrage bei der Klägerin die Lieferung von Kartuschenstreifen verweigert worden. Eurofix habe ferner vergeblich bei der Klägerin um Erteilung einer Patentlizenz nachgesucht und habe zwar später aufgrund des im Vereinigten Königreich geltenden Patentrechts eine gesetzliche Zwangslizenz erhalten, deren Bedingungen indessen vom Präsidenten des Patentamts hätten festgelegt werden müssen. Die Klägerin habe ihr zu erkennen gegeben, daß ihrer Ansicht nach eine solche Lizenz keine Lizenz aufgrund von Urheberrechten sei, die sie ihrer Auffassung nach im Vereinigten Königreich halte.

5 Bauco richtete eine ähnliche Beschwerde an die Kommission, in der sie geltend machte, die Klägerin habe gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen, und den Erlaß einer einstweiligen Anordnung beantragt. In ihrem förmlichen Antrag vom 26. Februar 1985 behauptete Bauco, ihre Kunden könnten Hilti-Kartuschenstreifen nicht ohne Sortimente von Hilti-Bolzen kaufen, was es Bauco erschwere, ihre Bolzen abzusetzen. Die Klägerin habe sich geweigert, ihr Kartuschenstreifen zu liefern, und ihre Versuche, über Dritte Kartuschenstreifen von unabhängigen Vertriebsunternehmen der Klägerin in den Niederlanden zu kaufen, seien abgeblockt worden. Bei Kunden von Bauco habe die Klägerin den Preisnachlaß für ihre Erzeugnisse verringert, weil diese Kunden Bauco-Bolzen kauften. Außerdem habe sich die Klägerin geweigert, Bauco eine Lizenz für die Herstellung oder die Einfuhr von Kartuschenstreifen zu gewähren. Als Bauco solche Kartuschenstreifen hergestellt oder eingeführt habe, sei sie von der Klägerin mit einem Verfahren auf Erlaß einer einstweiligen Verfügung wegen Urheberrechtsverletzung überzogen worden. Bauco habe daraufhin am 4. Dezember 1984 einer Vereinbarung zustimmen müssen, der zufolge Bauco Kartuschenstreifen einer Konstruktion, der Zeichnungen zugrunde lägen, für die die Klägerin das Urheberrecht habe oder die die Patente der Klägerin verletzten, weder verkaufen, importieren noch herstellen dürfe. Bauco erklärte, sie habe eine gesetzliche Zwangslizenz beantragt, befürchte jedoch, daß diese wegen des angeblichen Urheberrechts der Klägerin von geringem Wert sein werde. Die Bedingungen der Lizenz hätten später vom Präsidenten des Patentamts festgelegt werden müssen.

6 Auf diese Beschwerden hin richtete die Kommission ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an die Klägerin und führte auch eine Nachprüfung in den Geschäftsräumen einer Hilti-Tochtergesellschaft durch. Da die Kommission zu der Auffassung gelangte, es gebe Gründe für die Annahme, daß die Klägerin eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Bolzenschußgeräte wie auch für Treibladungen für diese Geräte innehabe und diese Stellung mißbraucht habe, eröffnete sie gegen die Klägerin ein Verfahren auf Feststellung einer Zuwiderhandlung. Im Rahmen dieses Verfahrens unterzeichnete die Klägerin am 27. August 1985 eine vorläufige Verpflichtungserklärung, in der sie zusagte, die ihr von der Kommission angelasteten Praktiken einzustellen, bis diese in dem Verfahren zu einer abschließenden Entscheidung gekommen sei.

7 Am 4. September 1987 unterzeichnete die Klägerin eine dauerhafte Verpflichtung mit folgendem Inhalt:

„1. Die Hilti AG verpflichtet sich und ihre eigenen Tochtergesellschaften in der EG in gutem Glauben:

a) nunmehr dauerhaft die Verpflichtungen zu erfüllen, die in den angeführten Fällen am 27. August 1985 zunächst nur zeitlich befristet abgegeben wurden, nämlich, innerhalb der EWG weder unmittelbar noch mittelbar die Lieferung von Kartuschen-Magazinen für die direkte Befestigung mit der Lieferung von Bolzen für die direkte Befestigung zwangsweise zu koppeln und demzufolge nicht den Kauf von Kartuschenstreifen mit dem Kauf von anderen Produkten zur Erzielung eines größeren Rabattes zusammenzufassen;

b) bei den Produkten für eine direkte Befestigung entsprechend den Verpflichtungen zu a) — und mit Ausnahme nur der drei unten genannten Punkte — eine Rabattpolitik zu verfolgen, die auf genauen, systematischen und transparenten Wert-Menge-Tabellen beruht sowie einheitlich und ohne Diskriminierung angewandt wird;

(Die drei Ausnahmen sind:

i) das Vorliegen eines Wettbewerbsangebotes;

ii) Verträge, die im einzelnen mit Kunden ausgehandelt werden, die sich in der Regel oder aufgrund von besonderen Wünschen bzw. Umständen weigern, mit Hilti ohne einen derartigen Vertrag abzuschließen;

iii) besondere Verkaufsaktionen, die als solche bezeichnet werden.

Als Folge der Erfüllung einer derartigen Rabattpolitik werden bestimmte Rabattarten vermieden, insbesondere jede Art von Treuerabatten.)

c) weder die Lieferung von Produkten für die direkte Befestigung an vorhandene Kunden zu verweigern noch bei Erfüllung eines Auftrages die Menge der zu liefernden Produkte für die direkte Befestigung zu begrenzen, sofern keine sachlich gerechtfertigten Gründe vorliegen; der Kommission jeden Fall der Verweigerung einer Belieferung mit Produkten für die direkte Befestigung — im vierteljährlichen Abstand und unter Angabe der Gründe für die Zurückweisung — zu berichten;

d) gegenüber den jetzigen und künftigen Lizenznehmern des UK-Patentes für Kartuschenstreifen auf die Ausübung ihrer Urheberrechte aus dem UK-Patent und aus entsprechenden Zeichenrechten, sofern solche in der EWG bestehen, zu verzichten;

e) Garantie auf ihre Werkzeuge für die direkte Befestigung nicht nur zu gewähren, wenn originale Hilti-Treibladungen, sondern auch wenn nicht von Hilti stammende Treibladungen von gleicher Qualität verwendet werden;

f) ein speziell auf die Hilti-Gruppe abgestimmtes wettbewerbliches Wohlverhaltensprogramm zu erfüllen unter Beachtung der Richtlinien, die von der Kommission im Fall National Panasonic gebilligt wurden, und die Kommission über alle Schritte zur Erfüllung des Programms zu unterrichten.

2. Die Hilti AG verpflichtet sich, nach besten Kräften darauf hinzuwirken, daß auch die unabhängigen Vertriebsunternehmen ihrer Produkte für die direkte Befestigung in der EWG die unter Ziffer 1 angeführten Verpflichtungen als Teil der eigenen Absatzpolitik betrachten.

3. Die Hilti AG verpflichtet sich zur fortdauernden Erfüllung der o. a. Verpflichtungen unter Ziffer 1 und 2 bis zu dem Zeitpunkt, an dem sich herausstellt, daß sie entweder nicht marktbeherrschend ist oder veränderte Umstände die weitere Annahme einer Marktbeherrschung verneinen lassen; und — in jedem Fall — die Kommission schriftlich vorher davon zu unterrichten, daß die Erfüllung einer der o. a. Verpflichtungen aufgegeben wird."

Die angefochtene Entscheidung

Entscheidungsformel

8 Die Formel der Entscheidung lautet wie folgt:

„*Artikel 1*

Die Handlungen und Verhaltensweisen der Hilti AG in der Absicht, unabhängige Hersteller von Bolzen für Hilti-Bolzenschußgeräte am Zutritt zum Markt für Hilti-kompatible Bolzen und an dessen Durchdringung zu hindern oder deren Geschäft unmittelbar und/oder mittelbar zu schädigen, stellen einen Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 86 EWG-Vertrag dar. Die wesentlichen Merkmale dieser Verhaltensweisen sind folgende:

1) Kopplung des Verkaufs von Bolzen mit dem Verkauf von Kartuschenstreifen;

2) Kürzung von Preisnachlässen und Anwendung anderer diskriminierender Praktiken, wenn Kartuschen ohne Bolzen gekauft wurden;

3) Einwirken auf unabhängige Vertriebsunternehmen, bestimmte Exportaufträge nicht auszuführen;

4) Verweigerung der vollständigen Ausführung von Kartuschenstreifen-Bestellungen von seiten aller Kunden oder Händler, die diese weiterverkaufen könnten;

5) Vereitelung oder Verzögerung der Erteilung von Zwangslizenzen im Rahmen von Patenten der Hilti AG;

6) Gewährleistungsverweigerung ohne objektiven Grund;

7) Verfolgung einer selektiven und diskriminierenden Geschäftspolitik, die gegen das Geschäft von Wettbewerbern und deren Kunden gerichtet ist;

8) einseitige und geheime Anwendung einer Politik unterschiedlicher Preisnachlässe für unterstützungswürdige und nicht unterstützungswürdige Ausrüstungs-Verleihfirmen und Händler im Vereinigten Königreich.

Artikel 2

Wegen der in Artikel 1 aufgezeigten Verstöße wird gegen die Hilti AG eine Geldbuße in Höhe von 6 Millionen ECU festgesetzt ...

Artikel 3

Die Hilti AG stellt die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen sofort ab, soweit sie dies nicht bereits getan hat. Zu diesem Zweck wird die Hilti AG die in Artikel 1 angegebenen Handlungen oder Verhaltensweisen weder wiederholen noch fortsetzen, noch wird sie Maßnahmen mit gleicher Wirkung ergreifen.

Artikel 4

...“

Die betroffenen Produkte

9 In ihrer Entscheidung beschreibt die Kommission die betreffenden Erzeugnisse in der nachstehenden Weise, ohne daß ihr die Klägerin im Verlauf des Verwaltungsverfahrens oder während dieses Gerichtsverfahrens widersprochen hätte.

10 „Bolzen" sind alle Bolzen, Nägel und sonstigen Befestigungselemente, die mit Bolzenschußgeräten eingeschossen bzw. eingetrieben werden. „Kartuschen" sind die einzelnen Messingkartuschen, die entweder in Kartuschenstreifen für halbautomatische Bolzenschußgeräte eingeführt oder einzeln in Bolzenschußgeräte mit einer einzigen Treibladung geladen werden. „Kartuschenstreifen" sind die Streifen oder Halter (bei der Klägerin aus Plastik), in die die Messingkartuschen eingeführt werden. Grundsätzlich bezeichnet „Kartuschenstreifen" außerdem die Streifen mit den dazugehörigen Kartuschen, es sei denn, es wird etwas anderes angegeben. „Treibladung" bezeichnet Bolzen und Kartuschenstreifen. „Direktbefestigungssysteme" bedeutet Bolzenschußgeräte, Bolzen und Kartuschenstreifen.

11 Vor der Entwicklung von Bolzenschußgeräten wurden Befestigungen in der Bauindustrie mit relativ langsamen und arbeitsintensiven Methoden des Bohrens und Anbringens von Bolzen oder auch Haken durchgeführt. Als Dr. Martin Hilti 1958 ein Bolzenschußgerät entwickelte, wurde es schnell populär. Bolzenschußgeräte funktionieren ähnlich wie ein Gewehr, da die explodierende Kartusche einen Bolzen mit großer Kraft und Präzision an- und eintreibt. In einem Bolzenschußgerät sind aber Bolzen und Kartusche völlig voneinander getrennt. Heute basieren die meisten Bolzenschußgeräte, darunter auch das von der Klägerin hergestellte Gerät, auf dem indirekten System: Die explodierende Kartusche treibt einen Kolben an, der seinerseits den Bolzen eintreibt. Die meisten Hersteller von Bolzenschußgeräten stellen eine Vielzahl von Geräten für verschiedene Befestigungsarten her, bei denen Kartuschen verschiedener Stärke eingesetzt werden. Bestimmte Bolzenschußgeräte sind außerdem mit einem Antriebsregulierungssystem versehen. Die Verwendung dieser Geräte gestattet es, Befestigungen im allgemeinen ohne zeitraubendes Bohren und Vorbereitungszeit vorzunehmen. Normalerweise müssen allerdings Versuchsbefestigungen am Grundmaterial vorgenommen werden, um festzustellen, ob eine angemessene Befestigung möglich ist und mit welchen Treibladungen sie vorgenommen werden muß. Da nicht alle unangemessenen Befestigungen offenkundig sind und mit einer gewissen Fehlerquote zu rechnen ist, muß immer eine Mindestzahl von Befestigungen vorgenommen werden, und man darf sich nie auf eine einzelne Befestigung verlassen. Die Mindestzahl von Befestigungen, die versuchsweise erfolgen sollten, variiert je nach der Belastung und dem Grundmaterial.

12 Welche Bolzen jeweils zum Einsatz kommen, hängt von der Art der Befestigung und dem Werkstoff ab, in den diese Befestigungen eingetrieben werden sollen. Bolzenschußgeräte benötigen besonders angefertigte Bolzen, so daß normale Bolzen nicht verwendet werden können. Die Stärke des Bolzens und die Eigenschaften der Spitze müssen sowohl die Durchdringung als auch die erforderliche Befestigung gewährleisten. Aus technischen Gründen können Bolzen nicht aus rostfreiem Stahl hergestellt werden; um zu verhindern, daß der Wirkungsgrad der Befestigung durch Korrosion beeinträchtigt wird, müssen daher die Bolzen verzinkt werden. Die Bolzen müssen den Bolzenschußgeräten angepaßt sein. Da einige Bolzenschußgeräte nach ähnlichen Normen konstruiert sind, ist eine gewisse Austauschbarkeit der einzelnen Bolzensorten insoweit gegeben, als die Bolzen für mehr als eine Art von Bolzenschußgeräten geeignet sein können. Die ersten Modelle der Bolzenschußgeräte erforderten nach jedem Schuß die Einführung eines neuen Bolzens und einer neuen Kartusche. Bolzenschußgeräte jüngeren Datums, darunter auch die Geräte der Klägerin, ermöglichen die Verwendung eines Magazins mit einer Reihe von Kartuschen. Die meisten Kartuschenmagazine haben die Form eines Streifens oder einer Scheibe aus Plastik oder bisweilen aus Metall mit im allgemeinen je zehn Messingkartuschen. Dieser Streifen wird automatisch bei jedem Schuß in das Bolzenschußgerät eingeführt. Solche Schußgeräte sind allerdings nur halbautomatisch, weil jedesmal ein neuer Bolzen eingeführt werden muß. Kartuschenstreifen müssen normalerweise für bestimmte Typen von Bolzenschußgeräten hergestellt und können in der Regel nicht gegeneinander ausgetauscht werden.

13 Bolzenschußgeräte werden von einer Vielzahl gewerblicher Anwender in der Bauindustrie benutzt. Mit der Zunahme von Ausrüstungs-Verleihgeschäften, vor allem im Vereinigten Königreich, sind solche Schußgeräte in begrenztem Maße Privatpersonen zugänglich geworden.

14 Das Sortiment der Klägerin von Bolzenschußgeräten, Bolzen und Kartuschenstreifen genießt zum Teil Patentschutz. Eines der neuesten Schußgeräte der Klägerin, das DX 450, weist gegenüber früheren Modellen (zum Beispiel DX 100 und DX 350) gewisse patentrechtlich geschützte Neuerungen auf. Die Bolzenschußgeräte der Klägerin genießen in der gesamten Gemeinschaft Patentschutz. Die Patente erlöschen je nach Land und dem betreffenden geschützten Merkmal zwischen 1986 und 1996. In der Gemeinschaft hat die Klägerin auch in allen Mitgliedstaaten mit Ausnahme Dänemarks Patente für bestimmte Bolzen erhalten. Diese Patente erloschen alle 1988. Der Patentschutz hat indessen mehrere Hersteller nicht daran gehindert, eine Palette von Bolzen mit anscheinend ähnlichen Merkmalen für die Verwendung in Bolzenschußgeräten der Klägerin wie auch in Schußgeräten ande-

rer Produzenten herzustellen. Die einzelnen Messingkartuschen, die für halbautomatische Bolzenschußgeräte vor der Einführung von Kartuschenstreifen verwendet wurden, waren nicht patentrechtlich geschützt und konnten daher frei von mehreren Herstellern bezogen werden. Der von der Klägerin für die Verwendung in dem Gerät DX 350 entwickelte Zehn-Kartuschen-Streifen war demgegenüber in allen Mitgliedstaaten patentrechtlich geschützt. Er wird jetzt auch in anderen Modellen verwendet, insbesondere in dem Gerät DX 450. Diese Patente erloschen 1983 in Griechenland, 1986 in Deutschland und 1988 bzw. 1989 in allen anderen Mitgliedstaaten.

15 Im Vereinigten Königreich wäre das ursprüngliche, aufgrund des Patentgesetzes von 1949 gewährte Patent normalerweise nach sechzehn Jahren im Juli 1984 erloschen. Aufgrund des Patentgesetzes von 1977 wurde die Schutzdauer aller neuen und bestehenden Patente auf zwanzig Jahre verlängert, um sie mit der von Patenten in anderen Mitgliedstaaten der EWG zu harmonisieren. Das Kartuschenstreifenpatent erlosch daher im Juni 1988. Alle aufgrund dieses Gesetzes verlängerten Patente unterliegen während der verlängerten Schutzdauer einer gesetzlichen Zwangslizenz. In Ermangelung einer Einigung zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer legt der Präsident des britischen Patentamtes (Controler of Patents, Designs and Trademarks) die Bedingungen für die Lizenz fest. Die Klägerin bringt vor, daß das Muster ihrer Kartuschenstreifen ohne Kartuschen im Vereinigten Königreich neben dem Patentschutz nach dem britischen Urheberrecht an Mustern geschützt ist.

Die von der Kommission in ihrer Entscheidung vorgenommene rechtliche Würdigung

A — *Das geschäftliche Verhalten der Klägerin*

16 Zur Verhaltensweise der Klägerin führte die Kommission aus:

— Die Politik der Klägerin sei es gewesen, bestimmte Endverbraucher oder Vertriebsunternehmen (wie z. B. Ausrüstungs-Verleihfirmen) nur dann mit Kartuschenstreifen zu beliefern, wenn diese mit dem nötigen Sortiment von Bolzen zusammen gekauft worden seien (Koppelung von Kartuschenstreifen und Bolzen).

— Die Klägerin habe ebenfalls versucht, den Verkauf von Bolzen durch Wettbewerber durch eine Kürzung der Preisnachlässe bei Aufträgen für Kartuschen ohne Bolzen zu blockieren. Die Kürzung der Preisnachlässe hing laut Kommission im wesentlichen damit zusammen, daß der Kunde sich bei Wettbewerbern der Klägerin mit Bolzen versorgt habe.

— Die Klägerin habe Druck auf ihre unabhängigen Vertriebsunternehmen, insbesondere in den Niederlanden, ausgeübt, bestimmte Exportaufträge, vor allem für das Vereinigte Königreich, nicht auszuführen.

— Die Politik der Klägerin sei es gewesen, keine Kartuschen an unabhängige Bolzenhersteller oder an andere Hersteller von Bolzenschußgeräten, insbesondere an die Streithelferinnen, zu liefern.

— Die Klägerin habe die Erteilung von Patentlizenzen, die seit 1984 im Vereinigten Königreich in Form gesetzlicher Zwangslizenzen erhältlich und von den Streithelferinnen beantragt worden waren, verzögert, indem sie versucht habe, die Gebühren so hoch festzusetzen, daß es einer Weigerung gleichgekommen sei.

— Die Klägerin habe, wie sie eingeräumt habe, eine Politik verfolgt, Lieferungen wie von Kartuschenstreifen selbst an alte Kunden zu verweigern, wenn sie zu der Auffassung gelangt sei, daß diese zum Weiterverkauf an unabhängige Bolzenhersteller bestimmt gewesen seien.

— Sie habe sich zugegebenermaßen geweigert, Gewähr für ihre Geräte zu leisten, wenn von ihr nicht hergestellte Bolzen verwendet worden seien.

— Schließlich habe die Klägerin eine selektive oder diskriminierende Geschäftspolitik gegenüber ihren Wettbewerbern und deren Kunden verfolgt, und zwar in der Regel in Form von selektiven Preisnachlässen oder sonstigen Begünstigungen.

B — *Wirtschaftliche Folgen dieses Verhaltens*

17 Nach der Entscheidung hat diese Handelspolitik der Klägerin ermöglicht, die Marktdurchdringung unabhängiger Bolzen- und Kartuschenhersteller, die Treibladungen für Hilti-Bolzenschußgeräte verkaufen wollten, zu beschränken. Die Klägerin sei in der Lage gewesen, sehr unterschiedliche Preise auf den Märkten der einzelnen Mitgliedstaaten zu berechnen und sich gleichfalls sehr hohe Handelsspannen bei ihren einzelnen Produkten zu erlauben.

C — *Der relevante Markt*

18 Nach der Entscheidung sind folgende Märkte berührt:

a) der Markt für Bolzenschußgeräte;

b) der Markt für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und

c) der Markt für Hilti-kompatible Bolzen.

Es handele sich um unterschiedliche Produktmärkte, weil Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen zwar zusammenhingen, jedoch unterschiedlichen Liefer- und Nachfragebedingungen gehorchten.

Allein der Umstand, daß es unabhängige Bolzen- und Kartuschenhersteller gebe, die keine Bolzenschußgeräte herstellten, zeige, daß diese Erzeugnisse abweichenden Lieferbedingungen gehorchten. Darüber hinaus wendeten sich Hersteller von Bolzenschußgeräten an unabhängige Hersteller von Bolzen und Kartuschen, um mindestens einen Teil der von ihnen benötigten Treibladungen zu liefern. Bestimmte unabhängige Bolzenhersteller zählten auch Hersteller von Bolzenschußgeräten zu ihren Kunden. Auf der Nachfrageseite stelle der Kauf eines Bolzenschußgeräts eine Investition dar, die normalerweise über einen längeren Zeitraum genutzt und abgeschrieben werde. Demgegenüber stellten Kartuschen und Bolzen für

die Verwender eine laufende Ausgabe dar und würden nach den Bedürfnissen des Augenblicks angeschafft. Bolzenschußgeräte und Treibladungen würden nicht zusammen gekauft.

Nach der Entscheidung sind Hilti-Geräte nicht Teil eines relevanten Marktes für Befestigungssysteme allgemein in der Bauindustrie, und zwar im wesentlichen aus folgenden Gründen:

— Auf der Lieferseite würden die einzelnen Befestigungsgeräte in der Regel mit völlig getrennten Technologien, nach unterschiedlichen Lieferbedingungen und von unterschiedlichen Firmen hergestellt.

— Auf der Nachfrageseite müßten, falls Direktbefestigungsysteme und andere Befestigungsmethoden Teil des gleichen relevanten Marktes sein sollten, geringfügige, jedoch bezeichnende Erhöhungen (Senkungen) des Preises eines Bolzenschußgeräts, eines Bolzens oder einer Kartusche zumindest eine spürbare Verlagerung der Nachfrage hin zu der alternativen Befestigungsmethode (beziehungsweise von ihr weg) verursachen. Bei den betreffenden Produkten könne die Nachfrage nach den einzelnen Arten von Befestigungsmethoden jedoch nicht so preissensibel sein, daß sie als Folge hiervon Teil des gleichen relevanten Marktes wären. Tatsächlich sei trotz des Verhaltens der Klägerin keine derartige Verlagerung der Nachfrage festgestellt worden. Direktbefestigungssysteme wiesen bestimmte Merkmale auf, die sich mitunter radikal von anderen Befestigungsmethoden unterschieden und die für die Wahl einer Befestigungsmethode von Belang seien, die für eine bestimmte Montage an einem bestimmten Ort verwendet werden solle.

Wegen der Vielzahl von Faktoren, die die Wahl der zu verwendenden Befestigungsmethode bestimmten, und der sehr unterschiedlichen Merkmale (wirtschaftlicher, rechtlicher und technischer Art) von Direktbefestigungssystemen und anderen Befestigungsmethoden könnten sie — so die Entscheidung — nicht als Teil des gleichen relevanten Marktes bezeichnet werden. Die Wahl der optimalen Befestigungsmethode erfolge im Hinblick auf eine spezifische Befestigungsanwendung an einem spezifischen Ort (mit all den technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Erwägungen, die je nach spezifischen Anwendungen und Orten unterschiedlich sein könnten).

Der räumlich relevante Markt für Bolzenschußgeräte und Treibladungen ist nach der Entscheidung die gesamte EWG, weil die Produkte wegen des Fehlens jeder künstlichen Schranke ohne übermäßige Kosten in jeden Teil der EWG transportiert werden könnten.

D — *Die Marktbeherrschung*

19 Von diesen Feststellungen zu den relevanten Produktmärkten ausgehend und anhand der folgenden Überlegungen gelangt die Kommission zu der Auffassung, daß die Klägerin auf diesen Märkten eine beherrschende Stellung einnehme. Die Entscheidung stellt hierzu fest, daß die Klägerin in der EWG bei Bolzenschußgeräten einen Verkaufsanteil von etwa 55 % erreiche. Bei Kartuschenstreifen und Bolzen im allgemeinen sei der Verkaufsanteil der Klägerin mindestens so hoch wie der bei Schußgeräten. Die Anteile der Klägerin am EWG-Markt für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen seien höher als die Anteile, die sie an den Märkten für Bolzen und Kartuschenstreifen im allgemeinen halte.

Die Klägerin verfüge über weitere Vorteile, dank deren sie ihre Stellung am Markt für Bolzenschußgeräte habe halten und stärken können. Es handele sich insbesondere um technisch günstige, patentrechtlich geschützte Neuerungen, um eine besonders starke Position bei der Forschung und Entwicklung und um ein starkes und gut organisiertes Vertriebssystem in der EWG. Hinzu komme, daß das Geschäftsverhalten der Klägerin von ihrer Fähigkeit zeuge, auf den betreffenden Märkten unabhängig und ohne Rücksicht auf Wettbewerber oder Kunden zu handeln.

Die Klägerin habe diese beherrschende Stellung durch die dargestellten Praktiken mißbraucht.

E — *Objektive Rechtfertigung*

20 Es gebe keine objektive Rechtfertigung für das Verhalten der Klägerin. Zu den von der Klägerin angeführten Sicherheitserwägungen heißt es in der Entscheidung, daß die Klägerin, wenn solche Bedenken tatsächlich bestanden hätten, die zustän-

digen britischen Behörden hätte einschalten und deren Eingreifen bei den unabhängigen Herstellern, deren Erzeugnisse ihr gefährlich erschienen seien, hätte verlangen können. Das Verhalten der Klägerin könne daher nicht so dargestellt werden, als sei es allein von dem Anliegen der Sicherheit und Zuverlässigkeit ihrer Bolzenschußgeräte und der Verwendung normgerechter Treibladungen bestimmt gewesen.

21 Bei Erlaß der streitigen Entscheidung veröffentlichte die Kommission am 24. Dezember 1987 eine Pressemitteilung, in der die Entscheidung zusammengefaßt wurde.

Diese Mitteilung enthält u. a. folgenden Absatz: „Dieses Verhalten läßt als Versuch, neue kleinere Wettbewerber aus dem Markt zu drängen und die Verwender um die Auswahl von Lieferanten zu bringen, schwere Verletzungen der Wettbewerbsregeln erkennen. Es war ein Versuch der Hilti AG, ihre bereits beherrschende Stellung noch zu verstärken, und gestattete ihr, in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr unterschiedliche Preise anzuwenden. Infolgedessen ist eine exemplarische Geldbuße als angemessen betrachtet worden."

Verfahren vor dem Gerichtshof und dem Gericht

22 Das schriftliche Verfahren ist in seinem ersten Teil vor dem Gerichtshof abgelaufen, der mit Beschluß vom 15. November 1989 nach Artikel 3 Absatz 1 und Artikel 14 des Beschlusses des Rates vom 24. Oktober 1988 über die Errichtung eines Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften die Rechtssache an das Gericht verwiesen hat.

Bauco und Profix hatten mit Schriftsätzen vom 2. bzw. 12. August 1988 beantragt, in der vorliegenden Rechtssache als Streithelferinnen zur Unterstützung der Anträge der Beklagten zugelassen zu werden. Das Gericht hat durch Beschluß vom 4. Dezember 1989 diesem Antrag von Bauco und Profix entsprochen.

Mit Beschluß vom 4. April 1990 (Slg. 1990, II-163) hat das Gericht einem Antrag der Klägerin auf vertrauliche Behandlung bestimmter Einzelinformationen weitgehend entsprochen.

Die Streithelferinnen Bauco und Profix haben ihre Anträge mit Schriftsätzen vom 18. bzw. 10. September 1990 begründet. Die Kommission und die Klägerin haben zu den Schriftsätzen der Streithelferinnen am 23. Oktober bzw. am 13. November 1990 Stellung genommen.

Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht (Zweite Kammer) beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen.

Anträge der Parteien

23 Die Klägerin beantragt,

— die Entscheidung aufzuheben;

— die Geldbuße aufzuheben;

— für den Fall, daß die Entscheidung aufrechterhalten werden sollte, die Geldbuße auf Null herabzusetzen;

— der Beklagten die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Die Kommission beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Die Bauco (UK) Ltd beantragt als Streithelferin der Kommission,

— die Klage abzuweisen;

— die durch ihren Beitritt als Streithelferin verursachten Kosten der Klägerin aufzuerlegen.

Die Profix Distribution Ltd beantragt als Streithelferin der Kommission,

— die Klage abzuweisen;

— die durch ihren Beitritt als Streithelferin verursachten Kosten der Klägerin aufzuerlegen.

Zu einigen Vorfragen

Vorbringen der Parteien

24 Neben ihrem auf Klageabweisung gerichteten Vorbringen wirft die Kommission die Frage auf, ob bestimmte Argumente der Klägerin in ihrer Klageschrift nicht als unzulässig zurückgewiesen werden müßten, weil sie in Zusammenhang mit Gesichtspunkten stünden, die die Klägerin im Laufe des Verwaltungsverfahrens entweder ausdrücklich eingeräumt oder aber der Kommission nicht unterbreitet habe.

25 Die Kommission formuliert diese Frage wie folgt: „Ist ein Kläger, der in einer Wettbewerbssache gemäß Artikel 173 eine Anfechtungsklage gegen eine Entscheidung der Kommission erhebt, befugt, vor dem Gerichtshof Fragen und Argumente vorzubringen, die er im Verlauf des Verwaltungsverfahrens nicht vorgebracht hat, oder tatsächliche oder rechtliche Punkte, die er im Laufe dieses Verfahrens eingeräumt hat, wieder in Frage zu stellen?"

26 Nach Darstellung der Kommission beziehen sich die zuvor von der Klägerin eingeräumten Punkte und die von ihr neu vorgebrachten Argumente auf

1) die Frage, ob für den Fall, daß die Klägerin eine marktbeherrschende Stellung habe, bestimmte ihrer Praktiken einen Mißbrauch im Sinne des Artikels 86 EWG-Vertrag darstellten;

2) die Frage, ob die Praktiken, die die Klägerin eingeräumt habe, den Handel zwischen Mitgliedstaaten im Sinne des Artikels 86 beeinträchtigt hätten;

3) die Frage, wie der räumlich relevante Markt zu definieren sei.

27 Insoweit verweist die Kommission zunächst auf die Antwort der Klägerin auf ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte, in der es zu dem fraglichen Punkt heiße:

„Für den Fall, daß die Hilti AG marktbeherrschende Stellung haben sollte — was im folgenden für die Zwecke der Erörterung eingeräumt sei —, leugnet sie nicht, aufgrund bestimmter ihr vorgeworfener Geschäftspraktiken gegen Artikel 86 verstoßen zu haben.

Die Hilti AG erkennt insbesondere (für diesen Fall) an, daß sie gegen Artikel 86 EWG-Vertrag durch folgende Praktiken verstoßen hat:

— Weigerung der Hilti GB, in Einzelfällen Kunden Kartuschenstreifen ohne Bolzen zu liefern;

— allgemeine Politik der Hilti GB, beim Kauf von Kartuschenstreifen mit Bolzen besondere Nachlässe zu gewähren;

— Weigerung der Hilti GB, Kunden Eurofix- und Bauco-kompatible Kartuschenstreifen zu liefern;

— Aufforderung der Hilti AG im November 1981 an ihre unabhängigen Vertriebsunternehmen in der Gemeinschaft, britische Kunden nicht mit für Eurofix bestimmten Kartuschenstreifen zu beliefern;

— diskriminierende Maßnahmen der Hilti GB gegenüber Werkzeug-Verleihfirmen und anderen ‚privilegierten' oder ‚nicht privilegierten' Händlern anhand von Kriterien, die weder hinreichend objektiv noch einheitlich angewandt noch den betreffenden Kunden bekanntgemacht worden waren;

— Gewährleistungsverweigerung seitens der Hilti AG für ihre Geräte, wenn diese mit Treibladungen bestückt worden waren, die nicht aus ihrer Herstellung stammten;

— selektive Behandlung von Kunden durch die Hilti AG, die in der Praxis nicht immer nach ihren objektiven Kriterien für Preisnachlässe in den verschiedenen Mitgliedstaaten behandelt wurden.

...

Die Hilti AG räumt ein, daß der hinter den genannten Verstößen stehende Beweggrund, nämlich auf Dauer die Sicherheit und Zuverlässigkeit ihrer Bolzenschußge-

räte DX sicherzustellen, nicht ausreicht, um diese Verhaltensweisen nach dem Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft zu rechtfertigen, weil es nicht die am wenigsten wettbewerbsbeschränkende Vorgehensweise zur Verwirklichung des angestrebten Ziels war."

28 Die Klägerin leugne nun, sich eines Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung schuldig gemacht zu haben, was einem Widerruf der vorstehend dargestellten und von ihr zuvor eingeräumten Sachverhalte gleichkomme.

29 Was den zweiten Punkt betrifft — Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten —, weist die Kommission darauf hin, daß die Klägerin im Verlauf des Verwaltungsverfahrens ihre insoweit getroffenen Feststellungen niemals bestritten habe. Die Klägerin habe, wenn sie für den Fall, daß sie eine marktbeherrschende Stellung einnehmen sollte, eingeräumt habe, gegen Artikel 86 des Vertrags verstoßen zu haben, notwendigerweise damit zugegeben, daß ihre streitige Verhaltensweise den Handel zwischen Mitgliedstaaten zumindest potentiell beeinträchtigte.

30 Bezüglich des dritten Punktes — Festlegung des räumlich relevanten Marktes — weist die Kommission darauf hin, daß die Klägerin während des Verwaltungsverfahrens die von ihren Dienststellen zugrundegelegte Definition der gesamten Gemeinschaft als des räumlich relevanten Markts nicht beanstandet habe.

31 Die Kommission vertritt die Auffassung, daß es der Klägerin nicht gestattet sein dürfe, mit ihrer nach Artikel 173 EWG-Vertrag erhobenen Klage Sachargumente vorzubringen, die sie im Laufe des Verwaltungsverfahrens, das zu der streitigen Entscheidung geführt habe, nicht geltend gemacht habe. Gleiches habe erst recht für Sachverhalte zu gelten, die die Klägerin im Laufe dieses Verfahrens eingeräumt habe und nunmehr wieder zurücknehmen wolle. Die Kommission verweist insoweit auf die Schlußanträge des Generalanwalts Warner in der Rechtssache 30/78 (Urteil des Gerichtshofes vom 10. Juli 1980, Distillers Company/Kommission, Slg. 1980, 2291) und auf das Urteil des Gerichtshofes vom 13. Juli 1988 in der Rechtssache 102/87 (Frankreich/Kommission, Slg. 1988, 4067).

32 Zu diesem Punkt entgegnet die Klägerin in ihrer Erwiderung, daß sie zur Vermeidung jeglichen Zweifels bestätige, was sie eingeräumt und in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegt habe.

33 Die Auswirkungen dieser Praktiken, die tatsächlich auf die Streithelferinnen in diesem Verfahren beschränkt gewesen seien, könnten indessen nach ihrer Auffassung keinen Mißbrauch darstellen, weil sie objektiv durch Sicherheitsüberlegungen gerechtfertigt gewesen seien. Die Kommission habe keinerlei Beweis dafür erbracht, daß die gegenüber den Streithelferinnen eingesetzten Praktiken weitere Auswirkungen gehabt hätten. Die Klägerin räumt jedoch ein, daß diese Praktiken geeignet gewesen seien, weitere Wirkungen herbeizuführen, und aus diesem Grund nicht die am wenigsten wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen gewesen seien, mit denen sie ihrer Sorgfaltspflicht als Hersteller hätte nachkommen können.

Rechtliche Würdigung

34 Das Gericht stellt fest, daß das Vorbringen der Kommission aus zwei Teilen besteht: Der erste Teil betrifft die Frage, ob bestimmte von der Klägerin vorgebrachte Argumente nicht als unzulässig angesehen werden müssen, weil sie damit Sachverhalte zurücknähme, deren Richtigkeit sie bereits während des Verwaltungsverfahrens eingeräumt hat; der zweite Teil betrifft die Frage, ob nicht auch andere Argumente der Klägerin als unzulässig behandelt werden müssen, weil sie diese während des Verwaltungsverfahrens nicht vorgebracht hat.

35 Zum ersten Teil des Vorbringens der Kommission ist darauf hinzuweisen, daß die Klägerin im Verlauf des schriftlichen und des mündlichen Verfahrens sowohl vor dem Gerichtshof als auch vor dem Gericht ausdrücklich bestätigt hat, was sie im Verlauf des Verwaltungsverfahrens zugestanden hatte. Dieser Teil des Vorbringens der Kommission ist daher gegenstandslos geworden. In diesem Zusammenhang muß jedoch hervorgehoben werden, daß die Klägerin während des Verwaltungsverfahrens nie die Behauptungen der Kommission als begründet anerkannt hat, soweit diese die Frage, ob das Verhalten der Klägerin geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen oder die Definition des räumlich relevanten Marktes betrafen. Daß die Klägerin anerkannt hat, „gegen Artikel 86 ver-

stoßen zu haben", falls sie eine marktbeherrschende Stellung haben sollte, ohne sich zu den Problemen in Zusammenhang mit der Definition des räumlich relevanten Marktes und mit den Auswirkungen ihrer Verhaltensweise auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu äußern, kann nicht als ein stillschweigendes Eingeständnis der Richtigkeit der hierzu von der Kommission vorgetragenen Feststellungen gelten und kann sie folglich in der Ausübung ihrer Verteidigungsrechte nicht einschränken.

36 Was den zweiten Teil des Vorbringens der Kommission betrifft, so ist daran zu erinnern, daß die Verordnung Nr. 17 und die Verordnung Nr. 99/63/EWG vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (ABl. 1963, Nr. 127, S. 2268) u. a. die Rechte und Pflichten der Unternehmen im Rahmen des im Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft vorgesehenen Verwaltungsverfahrens nennen. Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 bestimmt etwa: „Vor Entscheidungen aufgrund der Artikel ... gibt die Kommission den beteiligten Unternehmen und Unternehmensvereinigungen Gelegenheit, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern." Gemäß Artikel 2 Absatz 4 der Verordnung Nr. 99/63 setzt die Kommission bei Mitteilungen der Beschwerdepunkte eine Frist fest, „in der die Unternehmen und Unternehmensvereinigungen die Möglichkeit haben, ... ihren Standpunkt zu äußern".

37 Zum Regelungsgehalt dieser Bestimmungen ist darauf hinzuweisen, daß sie — selbst wenn man sie in Verbindung mit Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 99/63 liest, wonach „die Unternehmen und Unternehmensvereinigungen schriftlich und fristgerecht ihren Standpunkt zu den von der Kommission gegen sie vorgebrachten Beschwerdepunkten" mitteilen — nicht dahin ausgelegt werden können, daß sie das betreffende Unternehmen verpflichten, auf die ihm übersandte Mitteilung der Beschwerdepunkte zu antworten.

38 Weder eine der beiden Verordnungen noch ein allgemeiner Grundsatz des Gemeinschaftsrechts verpflichtet die betreffenden Unternehmen zu etwas anderem als zur Übermittlung tatsächlicher Angaben an die Kommission in Form von Auskünften oder Schriftstücken, wie sie die Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 von ihnen verlangt hat. Zwar scheinen die beiden Verordnungen von der Annahme einer Zusammenarbeit seitens der Unternehmen auszugehen, die unter

dem Gesichtspunkt der Beachtung des Wettbewerbsrechts wünschenswert ist, doch kann mangels einer eindeutigen Rechtsgrundlage eine Verpflichtung zur Anwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hieraus nicht abgeleitet werden. Es kommt hinzu, daß eine solche Pflicht zumindest bei Fehlen einer eindeutigen Rechtsgrundlage kaum mit dem grundlegenden gemeinschaftsrechtlichen Prinzip der Wahrung der Verteidigungsrechte zu vereinbaren wäre. Die These der Kommission würde es einem Unternehmen, das aus welchem Grunde auch immer auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht geantwortet hat, in der Praxis erschweren, Klage vor dem Gemeinschaftsrichter zu erheben.

39 Der zweite Teil des Vorbringens der Kommission ist daher zurückzuweisen.

40 Da das Vorbringen der Beklagten zurückzuweisen war, ist festzustellen, daß die Klägerin förmlich bestreitet, dadurch gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen zu haben, daß sie die Erteilung von Zwangslizenzen, die nach dem Gesetz auf ihre Patente erteilt werden konnten, verzögert und eine selektive und diskriminierende Geschäftspolitik verfolgt hat, die gegen ihre Wettbewerber und deren Kunden gerichtet war (Artikel 1, Ziffer 5 und 7 der Entscheidungsformel der angefochtenen Entscheidung).

Zur Begründetheit

41 Die Klägerin stützt ihre Anträge auf vier Klagegründe, mit denen sie erstens eine Verletzung der Pflicht der Kommission, die Tatsachen und Bewertungen, auf die sie sich stützt, rechtlich hinreichend zu beweisen, zweitens die Verletzung des Artikels 86 EWG-Vertrag, drittens die Verletzung des Artikels 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 durch Festsetzung einer auf jeden Fall unangemessen hohen Geldbuße und schließlich viertens die Verletzung des Artikels 190 EWG-Vertrag durch fehlerhafte Begründung der Festsetzung der Geldbuße in der Entscheidung geltend macht.

Zum ersten Klagegrund: nicht hinreichende Beweise

42 Die Klägerin legt dar, die Entscheidung stütze sich fast ausschließlich auf Behauptungen, die in keiner Weise durch irgendeinen Beweis belegt würden. Bei jedem der Punkte, bei dem sie eine Verletzung des Artikels 86 festgestellt habe, habe die Kommission die ihr nach den Vorschriften des Gemeinschaftsrechts obliegende Pflicht verletzt, den Nachweis hierfür zu erbringen. So habe es die Kommission versäumt, die relevanten Tatsachen zu ermitteln und habe die ihr von der Klägerin vorgelegten Beweise nicht untersucht.

43 Gegenüber dieser Darstellung macht die Kommission geltend, daß ihre Entscheidung auf rechtlich hinreichende Beweise gestützt sei.

44 Das Gericht stellt fest, daß die Klägerin mit diesem Vorbringen alle Einzelaspekte der Auseinandersetzung über die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag durch die Kommission im vorliegenden Fall anspricht. Daher kann die Prüfung dieses Arguments nicht von der sachlichrechtlichen Prüfung dieser Rechtssache getrennt werden. Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes ist es Sache der Kommission, alle Tatsachen, auf denen ihre Entscheidung fußt, rechtlich hinreichend zu beweisen. Es geht also darum, ob die Kommission beim Erlaß der angefochtenen Entscheidung im Besitz hinreichender Beweise war, um die Richtigkeit der Tatsachen, auf die sie sich stützte, und die Begründetheit ihrer Feststellungen darzutun. Der von der Klägerin vorgebrachte Klagegrund, daß die Kommission ihrer Beweislast nicht genügt habe, kann daher allein nicht geprüft werden.

Zum zweiten Klagegrund: Verletzung des Artikels 86

45 Dieser Klagegrund besteht aus drei Teilen:

— Die Klägerin macht geltend, sie habe keine beherrschende Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder auf einem wesentlichen Teil desselben im Sinne des Artikels 86 inne.

— Die Klägerin räumt ein, daß bestimmte Aspekte ihres Geschäftsverhaltens einen Mißbrauch hätten darstellen können, wenn sie eine marktbeherrschende Stellung gehabt hätte, ist aber der Meinung, daß ihr Verhalten, dessen Zweck es gewesen sei, die Verkäufe von Bolzen der Streithelferinnen zu begrenzen, keinen Mißbrauch darstellen könne, weil sie ein rechtmäßiges Interesse daran gehabt habe, die Verwendung dieser Bolzen in ihren Bolzenschußgeräten einzuschränken.

— Nach Auffassung der Klägerin hat ihr Geschäftsverhalten den Handel zwischen Mitgliedstaaten im Sinne des Artikels 86 nicht beeinträchtigt und nicht beeinträchtigen können.

46 Das Gericht hat die Prüfung, ob dieser Klagegrund begründet ist, daher auf drei Punkte zu erstrecken. Erstens muß die Stellung der Klägerin auf dem Markt ermittelt werden, was eine vorherige Untersuchung der Definition des relevanten Produktmarktes und des räumlich relevanten Marktes bedingt. Zweitens muß das Gericht prüfen, ob die beanstandete Verhaltensweise angesichts insbesondere des von der Klägerin insoweit geltend gemachten objektiven Rechtfertigungsgrunds einen Mißbrauch darstellt. Drittens hat es über die Auswirkungen der beanstandeten Verhaltensweise auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu befinden.

Zur marktbeherrschenden Stellung

47 Mit dem ersten Teil des auf die Verletzung des Artikels 86 EWG-Vertrag gestützten Klagegrundes beanstandet die Klägerin zunächst die in der Entscheidung zugrunde gelegte Definition des relevanten Produktmarktes und des räumlich relevanten Marktes und verwirft sodann die Argumente, die die Kommission zu der Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung geführt haben.

Zum relevanten Produktmarkt

Vorbringen der Parteien

48 Nach Ansicht der Klägerin hat die Kommission den maßgeblichen Produktmarkt unrichtig definiert. Dieser bestehe nicht, wie in der Entscheidung behauptet, aus

drei unterschiedlichen Märkten, nämlich aus den Märkten für Bolzenschußgeräte, für Kartuschenstreifen und Kartuschen sowie für Bolzen, sondern diese Teile seien zusammen als ein untrennbares Ganzes anzusehen. Insoweit bezieht sich die Klägerin auf zwei 1986 und 1987 erstellte Berichte von S. Klee und T. Seeger, Ingenieure für mechanische Eigenschaften von Werkstoffen an der Technischen Hochschule Darmstadt, die sich mit der wechselseitigen Abhängigkeit der Teile eines Direktbefestigungssystems befassen. Diese Berichte kämen zu dem Ergebnis: „Werden die Kriterien, an denen sich die Teile der Systeme auszurichten haben, nicht zur Gänze durch zwingende Normierungen und allgemeine Regeln erfaßt, so können die Teile verschiedenen Ursprungs nicht ausgetauscht werden, ohne daß die Eigenschaften des Systems hierdurch beeinflußt werden." Die Klägerin hat ferner ähnliche Untersuchungen zweier britischer Ingenieure vorgelegt, die zu den gleichen Schlußfolgerungen gelangen.

Die Kommission habe sich zu Unrecht bei der Ermittlung des relevanten Markts auf ein einziges Kriterium gestützt, nämlich auf die Kreuzelastizität der Preise. Dies stehe im Widerspruch zur Wirtschaftstheorie und -praxis und sogar zur Rechtsprechung des Gerichtshofes. Zudem habe die Kommission selbst dieses Kriterium in Wahrheit nicht zur Anwendung gebracht. Sie habe nämlich den Grad wirtschaftlicher Substituierbarkeit nicht ermittelt.

49 Bezüglich der Substituierbarkeit der Nachfrage macht die Klägerin geltend, es gebe sehr wohl eine wirtschaftliche Substituierbarkeit zwischen Direktbefestigungssystemen auf der einen und bestimmten anderen Befestigungssystemen, die technisch substituierbar seien, auf der anderen Seite. Zur Stützung dieser These weist die Klägerin darauf hin, daß bei allen Einsatzmöglichkeiten der Direktbefestigungssysteme diese und andere Systeme (insbesondere Bohrung/Verschraubung) nebeneinander bestanden hätten und jedes der Systeme viele Jahre lang bedeutende Marktanteile besessen habe.

50 Die Klägerin weist ferner darauf hin, daß neben dem Preis eines Produkts auch andere wettbewerbsrelevante Eigenschaften wie die Qualität, der Kundendienst, die sofortige Verfügbarkeit u. ä. für den Verbraucher genau so wichtig sein könnten. Wenn die Einbeziehung unterschiedlicher Erzeugnisse in ein und demselben Markt stets eine Kreuzelastizität der für sie geltenden Preise voraussetze, sei es in

der angewandten Wirtschaftswissenschaft nicht vertretbar, die Kaufpreiselastizität als alleiniges Kriterium für die Definition eines solchen Produktmarktes zu verwenden, ohne die Kreuzelastizität der Nachfrage im Verhältnis zu anderen wettbewerbsrelevanten Eigenschaften zu berücksichtigen.

51 Mit der Vorlage einer ökonometrischen Studie von Professor Albach, Universität Bonn, auf die sich die Kommission in Randnummer 73 ihrer Entscheidung bezogen hat, glaubt die Klägerin den Nachweis für eine bedeutende Kreuzelastizität der Preise erstens bei Verkäufen von Bolzen für Direktbefestigungssysteme einerseits und von Dübeln (Zapfen) andererseits, zweitens bei Verkäufen von Bolzenschußgeräten einerseits und von Bohrhämmern andererseits und drittens bei Verkäufen von Dübeln (Zapfen) einerseits und Bolzenschußgeräten andererseits erbracht zu haben. Die Kommission habe die von ihr in der Entscheidung an Methode und Feststellungen von Professor Albach geübte Kritik nicht belegt. Ferner habe eine neue Untersuchung, die Professor Yarrow, Universität Oxford, auf Ersuchen der Klägerin auf der Grundlage einer von einem unabhängigen Institut (Rosslyn Research) erstellten Marktstudie durchgeführt habe, zu dem nunmehr eindeutigen Ergebnis geführt, daß die Austauschsysteme, die für die einzelnen Anwendungen substituierbar seien, im Wettbewerb miteinander stünden.

52 Die Klägerin räumt ein, daß sie 1982 ein Patent für Kartuschenstreifen gehalten habe, macht aber geltend, daß sie infolge ihrer Stellung auf dem Markt für zum Einsatz in ihren Geräten bestimmte Kartuschenstreifen keine größere Marktmacht gehabt habe als die, die sie infolge ihres Marktanteils beim Verkauf von Direktbefestigungssystemen im allgemeinen gehabt habe. Ganz allgemein verleihe eine starke, ja monopolistische Stellung bei Kartuschenstreifen einem Hersteller keine größere Marktmacht als die, die sich aufgrund seines Marktanteils bei Verkäufen von Direktbefestigungssystemen im allgemeinen ergebe, weil das aus den einzelnen Erzeugnissen bestehende System leicht durch ein anderes Befestigungssystem ersetzt werden könne. Dies treffe für die Erzeugnisse der Klägerin zu, die ihre Bolzenschußgeräte zu einem Preis verkaufe, der einem gewerblichen Endverbraucher den Wechsel des Produkts nicht unmöglich mache. So habe der durchschnittliche Nettopreis im Vereinigten Königreich für das in diesem Land am häufigsten verwendete Hilti-Bolzenschußgerät 1988 für den Endverbraucher 225 UKL betragen. Die Gesamtkosten der Treibladungen für 1 200 Befestigungen mit Hilti-Systemen hätten der Investition in den Kauf eines Schußgeräts entsprochen. Im Durchschnitt sei die Ausgabe für einen Zweimonatsbedarf an Treibladungen für den Endverbraucher so hoch wie die Investition in ein Bolzenschußgerät gewesen. Unter die-

sen Umständen hätten die Endverbraucher auf jeden Versuch der Klägerin, ihre patentrechtliche Stellung auszunutzen, sehr rasch durch den Wechsel zu einem anderen Direktbefestigungssystem oder zu einem völlig anderen Befestigungssystem reagiert. Mithin könne der relevante Produktmarkt nicht zutreffend als der Markt lediglich für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Bolzen beschrieben werden. Ein zutreffend definierter Markt umfasse somit alle Befestigungssysteme, die substituierbare Lösungen für jede Anwendung eines Direktbefestigungssytems darstellten, insbesondere also Bohr- und Verschraubungssysteme.

53 Zur Substituierbarkeit des Angebots führt die Klägerin aus, daß die allgemeine Fabrikationstechnologie bei Motorbohrgeräten (Bohr-/Verschraubungssystem) sich nicht sehr von der bei der Herstellung von Bolzenschußgeräten eingesetzten Technologie unterscheide. Die in beiden Systemen verwendeten Befestigungsmittel seien in Funktion und Material sehr ähnlich. Von ihren Wettbewerbern lieferten lediglich die Unternehmen Bosch, AEG, Hitachi und Black & Decker nicht gleichzeitig Motorbohrgeräte und Bolzenschußgeräte. Alle anderen Lieferanten stellten sich selbst nach dem Beispiel der Klägerin als Lieferanten von Befestigungssystemen für die Bauindustrie im allgemeinen dar. Bezüglich der Treibladungen macht die Klägerin geltend, daß jeder Hersteller, der Erfahrung mit der Herstellung von Spezialbolzen und -schrauben habe, in der Lage sei, ohne Schwierigkeit Bolzen für Direktbefestigungssysteme herzustellen. Die Herstellung der für Direktbefestigungssysteme notwendigen Kartuschenstreifen sei eine Basistätigkeit für jeden Hersteller von Treibladungen. Zwar gebe es nur drei wichtige Hersteller von Kartuschenstreifen für Direktbefestigungssysteme in der Gemeinschaft, man müsse indessen berücksichtigen, daß die Transportkosten relativ niedrig seien, so daß es leicht sei, sich Kartuschenstreifen außerhalb der Gemeinschaft zu besorgen. Die Bedingungen für die Lieferung anderer Befestigungssysteme im Bauwesen seien nicht so verschieden, daß sie für deren Hersteller ein ernst zu nehmendes Hindernis für den Zugang zum Markt für Direktbefestigungssysteme darstellen würden.

54 Gegenüber dieser Argumentation verweist die Kommission zunächst auf die früheren Äußerungen der Klägerin zu den relevanten Märkten. Die Kommission zitiert in diesem Zusammenhang ein an sie gerichtetes Schreiben der Klägerin vom 23. März 1983, in dem diese die im Anschluß an die Einreichung der Beschwerde von Eurofix an sie gerichteten Fragen beantwortet und ausgeführt habe, es gebe „neben dem Markt für Schußgeräte mindestens zwei verschiedene relevante Märkte

für Bolzen und Kartuschen". Diese Äußerungen seien der beste Beweis für die eigentliche Auffassung der Klägerin selbst bezüglich der Märkte, auf denen sie seinerzeit tätig gewesen sei.

55 Die Kommission habe, als sie die Kreuzpreiselastizität als Synthese aller Faktoren betrachtet habe, die dafür bestimmend seien, ob zwei verschiedene Produkte tatsächlich als ein und demselben relevanten Markt zugehörig angesehen werden könnten, lediglich ein Kriterium herangezogen, das viele Jahre lang sowohl von ihr als auch vom Gerichtshof in seiner Rechtsprechung verwandt worden sei. Die Kommission verweist insoweit namentlich auf das Urteil des Gerichtshofes vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72 (Europemballage und Continental Can/Kommission, Slg. 1973, 215) bezüglich der Substituierbarkeit auf der Angebotsseite und — bezüglich der Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite — auf das Urteil vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76 (United Brands/Kommission, Slg. 1978, 207).

56 Es gebe nur eine verhältnismäßig geringe wirtschaftliche Substituierbarkeit zwischen den verschiedenen Befestigungssystemen. Der Umstand, daß sehr lange verschiedene Systeme nebeneinander bestanden hätten, erkläre sich daraus, daß es für jede Anwendungsart eine ganze Reihe verschiedener Situationen gebe, von denen manche von der Sache her den Einsatz der einen, andere wiederum den einer anderen Befestigungsart begünstigten. So sei die kritische Schwelle für einen Vergleich des Einsatzes von Bolzenschuß- und von Punktschweißgeräten — ein Beispiel aus dem zweiten Bericht von Professor Albach — verhältnismäßig unabhängig von den Kosten der Treibladungen für Direktbefestigungssysteme. Andere Beispiele zeigten ebenfalls, daß geringfügige, aber bezeichnende Preiserhöhungen für Treibladungen für Direktbefestigungssysteme kaum die Gefahr einer spürbaren Verlagerung der Nachfrage für das eine oder andere Befestigungssystem mit sich brächten.

57 Der Umstand, daß die ökonometrische Studie von Professor Albach keine Kreuzpreiselastizität habe erkennen lassen, sei schwerlich mit der Klägerin durch „entsprechende simultane Veränderungen", sondern auf natürlichere Weise dadurch zu erklären, daß die Produkte nicht konkurrierten und daher zu verschiedenen Märkten gehörten.

58 Der relevante Markt sei daher nicht der aller Befestigungssysteme, sondern der für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Hilti-kompatible Bolzen.

59 Bezüglich der Substituierbarkeit auf der Angebotsseite weist die Kommission darauf hin, daß weder für den Bereich der Direktbefestigungssysteme noch für den der Treibladungen für Direktbefestigungssysteme das Eindringen neuer Lieferanten anderer Erzeugnisse in den Markt leicht sei. Dies hänge im wesentlichen damit zusammen, daß technische Probleme gelöst und erhebliche Investitionen getätigt werden müßten. Ein anderer wichtiger Faktor sei der Zeitraum, den man einrechnen müsse, bis die neuen Lieferanten in der Lage seien, den Markt zu durchdringen. Was die Hilti-kompatiblen Kartuschenstreifen anbelange, seien diese allgemeinen Faktoren dadurch noch komplizierter geworden, daß die Klägerin im Besitz von Patenten für alle Länder der EWG gewesen sei und ihren urheberrechtlichen Schutz habe geltend machen wollen.

60 Die Streithelferin Bauco bringt vor, wegen der einzigartigen Eigenschaften der Bolzenschußgeräte stelle deren Einsatz für eine Reihe besonderer Fälle eine praktisch naheliegende Wahl dar.

61 Bauco macht weiter geltend, daß es keine Kreuzpreiselastizität bei Bolzenschußgeräten auf der einen Seite und für die übrigen Teile und Treibladungen für andere Befestigungssysteme auf der anderen Seite gebe. Das Argument der Klägerin, daß die Direktbefestigungssysteme „technisch integrierte Systeme" darstellten, erweise sich als unhaltbar, sobald man es für andere Befestigungssysteme ins Feld führe, was unter Beweis stelle, daß die vorliegend relevanten Märkte die getrennten Märkte für Bolzenschußgeräte sowie für Bolzen und Kartuschenstreifen für Bolzenschußgeräte seien. Die Anwender seien zur Verwendung von Direktbefestigungssystemen der Klägerin nicht nur wegen der Investition in den Kauf eines Bolzenschußgeräts, sondern auch wegen der technischen und praktischen Überlegenheit der Erzeugnisse der Klägerin gegenüber allen anderen Direktbefestigungssystemen gezwungen.

62 Zur Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite führt Bauco aus, nur spürbare Veränderungen jedweder Eigenschaft könnten, wenn eine Wahl wie in den meisten Fällen auf Erfahrung gegründet sei, eine Auswirkung auf diese Wahl haben. Höchstwahrscheinlich würde eine vertiefte Untersuchung aller Faktoren, die für die Entscheidung über die Verwendung verschiedener Befestigungssysteme maßgebend seien, an den Tag bringen, daß die anderen Befestigungssysteme in vielen Fällen für den Benutzer enttäuschende Substitutionslösungen darstellten.

63 Die Streithelferin Profix schließt sich dem Vorbringen der Kommission an. In der mündlichen Verhandlung hat sie zudem geltend gemacht, der relevante Produktmarkt sei der für Bolzen, und zwar der für Hilti-kompatible Bolzen. Profix stelle Bolzen her und müsse daher notwendigerweise Bolzen herstellen, die sich für Hilti-Bolzenschußgeräte eigneten, was sie auch seit den sechziger Jahren tue. Eben weil sie lediglich Bolzen herstelle, könne man ihr schlecht entgegenhalten, alternative Systeme wie etwa Schlagbohrhämmer seien mit Direktbefestigungssystemen austauschbar.

Rechtliche Würdigung

64 Vorab ist darauf hinzuweisen, daß für die Beurteilung der Marktstellung der Klägerin zunächst die Abgrenzung des relevanten Marktes von Bedeutung ist, denn die Wettbewerbsmöglichkeiten lassen sich nur nach Maßgabe derjenigen Merkmale der fraglichen Erzeugnisse beurteilen, die diese als zur Befriedigung eines gleichbleibenden Bedarfs besonders geeignet und mit anderen Erzeugnissen nur in geringem Maße austauschbar erscheinen lassen (Urteil des Gerichtshofes vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72, Continental Can, a. a. O., Randnr. 32).

65 Daher ist bei der Prüfung, ob die Klägerin als Lieferant von Bolzenschußgeräten und geeigneten Treibladungen auf dem relevanten Produktmarkt eine Macht besitzt, die ihr eine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 86 verleiht, zuerst die Frage zu beantworten, ob der relevante Markt der Markt aller im Bauwesen verwandten Befestigungsmethoden ist oder ob die relevanten Märkte die Märkte für Bolzenschußgeräte und für diesen Geräten entsprechende Treibladungen, also Kartuschenstreifen und Bolzen, sind.

66 Das Gericht ist der Auffassung, daß Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen drei getrennte Märkte bilden. Da die Kartuschenstreifen und Bolzen speziell für eine Bolzenschußgerätemarke hergestellt und von den Verbrauchern erworben werden, ist davon auszugehen, daß es getrennte Märkte für Hilti-kompatible Kartuschenstreifen und Hilti-kompatible Bolzen gibt, wie die Kommission in ihrer Entscheidung festgestellt hat (Randnr. 55).

67 Was insbesondere die Bolzen betrifft, um deren Verwendung in Hilti-Geräten es in diesem Rechtsstreit insbesondere geht, ist nämlich unstreitig, daß es seit den sechziger Jahren unabhängige Hersteller, darunter die Streithelferinnen, gibt, die Bolzen herstellen, die zur Verwendung in Bolzenschußgeräten bestimmt sind. Manche dieser Hersteller sind spezialisiert und stellen nur Bolzen her, manche sogar nur Bolzen, die speziell für Hilti-Geräte bestimmt sind. Schon dies beweist, daß es einen besonderen Markt für Hilti-kompatible Bolzen gibt.

68 Die von der Klägerin vorgetragene These, daß Bolzenschußgeräte, Kartuschenstreifen und Bolzen als untrennbares Ganzes zu betrachten seien, d. h. als „Direktbefestigungssystem", würde in der Praxis darauf hinauslaufen, daß es den Herstellern von Bolzenschußgeräten ermöglicht würde, andere als ihre eigenen Treibladungen von der Verwendung in ihren Geräten auszuschließen. Jeder unabhängige Erzeuger ist indessen in Ermangelung zwingender Rechtsnormen und allgemeiner Regeln nach dem Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft vollkommen frei, Treibladungen herzustellen, die für den Einsatz in von anderen hergestellten Geräten bestimmt sind, sofern er damit nicht ein Patentrecht oder ein anderes gewerbliches Schutzrecht oder Urheberrecht verletzt. Selbst wenn, wie die Klägerin behauptet, Teile verschiedenen Ursprungs nicht gegeneinander ausgetauscht werden könnten, ohne daß damit die Eigenschaften des Systems beeinträchtigt würden, müßte Abhilfe durch den Erlaß geeigneter Rechts- und Verwaltungsvorschriften gesucht werden und nicht in einseitigen Maßnahmen der Hersteller von Bolzenschußgeräten, die darauf hinauslaufen, den unabhängigen Herstellern den wesentlichen Teil ihrer Tätigkeit zu untersagen.

69 Dem Argument der Klägerin, daß die Geräte und die Treibladungen für Direktbefestigungssysteme Teil des Marktes für Befestigungssysteme im Bauwesen allge-

mein seien, kann ebenfalls nicht gefolgt werden. Das Gericht stellt fest, daß Direktbefestigungssysteme sich in mehreren wichtigen Punkten von anderen Befestigungssystemen unterscheiden. Die Eigenschaften der Direktbefestigungssysteme, wie sie in Randnummer 62 der Entscheidung aufgeführt sind, bringen es mit sich, daß in einer Reihe von Fällen die Wahl natürlicherweise auf diese Systeme fällt. Aus den Akten ergibt sich nämlich, daß es in zahlreichen Fällen eine realistische Alternative weder für den Facharbeiter auf der Baustelle noch für den Techniker gibt, der im vorhinein über die Befestigungsmethoden zu entscheiden hat, die in einer bestimmten Situation zum Einsatz kommen könnten.

70 Das Gericht ist der Auffassung, daß die Darstellung dieser Eigenschaften, wie sie die Kommission in der Entscheidung vorgenommen hat, so klar und überzeugend ist, daß sie die aus ihr gezogenen Schlußfolgerungen hinreichend stützt.

71 Diese Feststellungen lassen keinen vernünftigen Zweifel daran bestehen, daß es in der Praxis eine Vielfalt von Situationen gibt, von denen einige von der Sache her die Verwendung eines Direktbefestigungssystems, andere wiederum die eines oder mehrerer anderer Befestigungssysteme nahelegen. Der Umstand, daß, wie die Kommission erläutert hat, auf mehrere unterschiedliche Befestigungssystemen während langer Zeiträume jeweils noch immer ein bedeutender Teil der Gesamtnachfrage nach Befestigungen entfällt, stellt unter Beweis, daß es zwischen den verschiedenen Befestigungssystemen nur eine verhältnismäßig geringe Substituierbarkeit gibt.

72 Die Kommission war unter diesen Umständen auch berechtigt, ihre Schlußfolgerungen auf Argumente zu stützen, die die qualitativen Eigenschaften der betreffenden Produkte berücksichtigten.

73 Diese Schlußfolgerungen werden im übrigen durch die Untersuchung von Professor Yarrow und die Studie des Instituts Rosslyn Research bestätigt, in denen darauf hingewiesen wird, daß es viele Verwender von Bolzenschußgeräten gab, die keine Substitutionslösung sahen, die in der Mehrzahl der Situationen, in denen

Bolzenschußgeräte tatsächlich zum Einsatz gekommen sind, die Direktbefestigungssysteme wirklich hätten ersetzen können.

74 Darüber hinaus sind die von der Klägerin vorgelegten Beweise nicht geeignet, die Feststellungen der Kommission in Frage zu stellen.

75 So ist erstens darauf hinzuweisen, daß die Untersuchung von Professor Yarrow und die Studie des Instituts Rosslyn Research keineswegs — wie sie vorgeben — den Nachweis einer hohen wirtschaftlichen Substituierbarkeit führen. Die den Bauunternehmen gestellten Fragen sind nämlich nicht geeignet, eine Antwort auf die grundlegende Frage in dieser Rechtssache zu liefern, ob geringfügige, aber bezeichnende Änderungen des Preises für Bolzen zu einer spürbaren Verlagerung der Nachfrage führen können. Auf einem Markt, der wie vorliegend durch sehr bedeutende Nachlässe gegenüber den Katalogpreisen gekennzeichnet ist, kann allein der Umstand, daß eine gewisse Anzahl der befragten Personen in erster Linie den Preis als bestimmenden Gesichtspunkt genannt hat, ohne sich zur Bedeutung einer etwaigen Preisänderung auf die Wahl des eingesetzten Verfahrens zu äußern, eine hohe Kreuzpreiselastizität nicht beweisen.

76 Zweitens berücksichtigen die ökonometrischen Untersuchungen von Professor Albach lediglich einen Faktor, nämlich den Preis, während sich aus den Akten und namentlich aus den Untersuchungen des Instituts Rosslyn Research ergibt, daß die Verbraucherentscheidung in hohem Maße von nicht quantifizierbaren Umständen abhängt.

77 Mithin ist festzustellen, daß der Markt für Hilti-kompatible Bolzen der relevante Produktmarkt ist, in dessen Rahmen die Stellung der Klägerin zu überprüfen ist.

78 Diese Würdigung wird durch das erwähnte Schreiben der Klägerin an die Kommission vom 23. März 1983 bestätigt, in dem der Standpunkt zum Ausdruck gebracht wird, daß es getrennte Märkte für Bolzenschußgeräte, für Kartuschenstreifen und schließlich für Bolzen gebe. Zwar ging es seinerzeit nicht um eine Auslegung des Begriffs „relevanter Markt" im Hinblick auf die Anwendung des Artikels 86 EWG-Vertrag, doch ist der Inhalt des Schreibens gleichwohl recht aufschlußreich für die Frage, wie die Klägerin selbst die Märkte geschäftlich beurteilte, auf denen sie seinerzeit tätig war. Wie die Klägerin erläutert hat, ist dieses Schreiben von einem Juristen des Unternehmens im Einvernehmen mit einem externen Rechtsberater und dem zuständigen Produktionsdirektor entworfen worden. Dieses Schreiben ist also von Personen verfaßt worden, von denen man annehmen darf, daß sie mit dem Unternehmen und seiner Tätigkeit vertraut waren.

Zum räumlich relevanten Markt

Vorbringen der Parteien

79 Zur Definition des räumlich relevanten Markts macht die Klägerin geltend, neben den Transportkosten trügen bestimmte andere Aspekte des Vertriebs von Erzeugnissen für Direktbefestigungssysteme dazu bei, unterschiedliche Vertriebsbedingungen in den Mitgliedstaaten zu schaffen. So habe Professor Albach in den Mitgliedstaaten beträchtliche Unterschiede in der traditionellen Bewertung von Erzeugnissen von Bau- oder Befestigungssystemen ermittelt. Preisunterschiede auf den verschiedenen Märkte seien kein Anhaltspunkt oder gar Beweis für die Errichtung künstlicher Hemmnisse durch in der Gemeinschaft tätige Unternehmen. Die von der Klägerin in den verschiedenen Mitgliedstaaten angewandten Preise seien eher Ausdruck der Unterschiede in der Handelsstruktur dieser Märkte. Im übrigen sei es irrig, die höchsten und die niedrigsten Preise zu vergleichen. Einzig sinnvoll sei, die von den einzelnen Handelsorganisationen der Klägerin praktizierten Durchschnittspreise für das gesamte Produktsortiment zu vergleichen.

80 Die Kommission ist in dieser Frage in der Sache der Auffassung, daß man angesichts der ermittelten erheblichen Preisunterschiede Parallelgeschäfte zwischen den einzelstaatlichen Märkten hätte erwarten können. Bezüglich der von der Klägerin behaupteten Notwendigkeit spezialisierter Vertriebsunternehmen wendet die Kommission ein, daß selbst für Erzeugnisse wie Kraftfahrzeuge, die hochspezialisierte

Verkaufsstellen benötigten, der relevante Markt vom Hersteller aus gesehen eindeutig die Gemeinschaft sei.

Rechtliche Würdigung

81 Aus den Akten geht zum einen hervor, daß ganz beträchtliche Preisunterschiede für Hilti-Erzeugnisse in den verschiedenen Mitgliedstaaten bestehen, und zum anderen, daß die Transportkosten für Bolzen niedrig sind. Diese beiden Faktoren machen Parallelgeschäfte zwischen den einzelstaatlichen Märkten der Gemeinschaft sehr wahrscheinlich. Es ist daher festzustellen, daß die Kommission zu Recht davon ausgegangen ist, daß vorliegend der räumlich relevante Markt die gesamte Gemeinschaft ist. Das entsprechende Argument der Klägerin ist daher zurückzuweisen.

Zur Marktstellung der Klägerin

Vorbringen der Parteien

82 Was die anderen Aspekte der Frage betrifft, ob die Klägerin eine beherrschende Stellung auf dem relevanten Produktmarkt einnimmt, weist diese zunächst darauf hin, daß die Schätzungen der Kommission bezüglich ihres Marktanteils die Feststellung einer beherrschenden Stellung nicht rechtfertigen könnten. Weder die der Kommission von der Klägerin selbst mitgeteilten Schätzungen noch die der PASA (britischer Berufsverband für Direktbefestigungssysteme) seien verläßlich genug, um darauf die angefochtene Entscheidung zu gründen. Einzig die Kommission sei infolge der ihr in Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 verliehenen Befugnisse in der Lage, die tatsächlichen Marktanteile festzustellen, was sie aber nicht getan habe. Die Klägerin bringt vor, sie kenne die Größe ihres Anteils am korrekt definierten relevanten Markt nicht, d. h. an dem Markt aller Direktbefestigungssystemen substituierbarer Befestigungssysteme (einschließlich insbesondere der Bohr-/Verschraubungssysteme). Ihr Marktanteil sei jedenfalls nicht so hoch, daß man von einer beherrschenden Stellung sprechen könnte.

83 Die Klägerin führt aus, daß sie aus ihren Patentrechten keinerlei nennenswerte Marktmacht ableite. Bezüglich ihres Patents für Kartuschenstreifen bezieht sich die Klägerin auf ihre in Randnummer 52 wiedergegebenen Ausführungen, um darzulegen, daß sie aus ihrem Anteil an diesem Markt keine größere Marktmacht ableite als die, die mit ihrer Stellung auf dem relevanten Markt im allgemeinen verbunden sei. Bezüglich der Patente für einige Teile des Bolzenschußgeräts DX 450 legt die Klägerin dar, daß es sich hierbei nur um Verbesserungspatente handele. Ihre Wettbewerber hätten seit langem in ihren eigenen Bolzenschußgeräten ähnliche, auf ihre eigenen Modelle abgestimmte Verbesserungen anbringen können. Ihre Stellung in Forschung und Entwicklung verschaffe ihr ebenfalls keine übermäßige Marktmacht. Ihr Hauptwettbewerber im Bereich der Direktbefestigungssysteme habe einen Umsatz und Finanzmittel, die den ihren weitgehend gleichkämen, und ihre Möglichkeiten in Forschung und Entwicklung seien in Wahrheit eher bescheiden, wenn man sie mit denen ihrer anderen Wettbewerber vergleiche, die Industrieriesen seien. Ihr Vertriebssystem sei nicht so organisiert, daß ihr ein unverhältnismäßiger Wettbewerbsvorsprung erwachse. Es sei nicht richtig, wie die Kommission behaupte, daß der Anteil der Direktbefestigungssysteme am Markt für Befestigungssysteme eine Entwicklung erreicht habe, die erhebliche Hemmnisse für den Marktzutritt und verminderten Wettbewerb innerhalb des Marktes mit sich bringe.

84 Ihr Geschäftsgebaren zeuge nicht von einer beherrschenden Stellung. Die Praxis der Verknüpfung des Verkaufs von Kartuschenstreifen und Bolzen sei von ihr eingeführt worden, um den Gefahren zu begegnen, die sich aus der Verwendung fehlerhafter Bolzen in ihren Bolzenschußgeräten ergäben. Eine solche Praxis setze keinerlei beherrschende Stellung auf dem Markt voraus.

85 Die Kommission entgegnet, daß die Zahlen, auf die sie sich bezüglich der Marktanteile der Klägerin in ihrer Entscheidung gestützt habe, ihr von dieser selbst gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 mitgeteilt worden seien; die Klägerin sei daher zu Auskünften verpflichtet gewesen, die so genau wie möglich ihrem Kenntnisstand entsprochen hätten. Bezüglich der Zahlen der PASA zeigten interne Dokumente der Klägerin, daß selbst die Geschäftsleitung der Hilti GB sich auf die Zahlen dieses Verbandes stütze, wenn sie den Marktanteil der Gesellschaft ermitteln wolle. Sie habe den Marktanteil der Klägerin zutreffend ermittelt, und es gebe sogar Gründe für die Annahme, daß deren Marktanteile noch höher sein könnten. Sie verweist hierzu darauf, daß nach den Zahlen von PASA die Marktanteile der

Klägerin im Vereinigten Königreich zwischen 70 und 80 % bei Bolzen für Direktbefestigungssysteme und 70 % bei Kartuschenstreifen betrügen, mithin recht eindeutig über ihrem Anteil am Markt nur für Bolzenschußgeräte lägen, der nur 55 % betrage.

86 Die Kommission weist die Kritik der Klägerin an ihrer Bewertung der anderen Umstände zurück, die nach der Entscheidung dazu beitragen, die Stellung der Klägerin auf dem Markt für Bolzenschußgeräte zu festigen und zu verstärken. Die Kommission betont insoweit, daß die Klägerin das am weitesten entwickelte Erzeugnis auf dem Markt habe, nämlich das Bolzenschußgerät DX 450. Ihre starke Position in Forschung und Entwicklung werde nicht durch die bloße Möglichkeit ausgeglichen, daß möglicherweise andere große Lieferanten auf den Markt drängen könnten. Die kombinierte Wirkung eines gut organisierten Systems unmittelbaren Vertriebs an Endverbraucher und eines hohen Prozentsatzes von Anwendern von Hilti-Bolzenschußgeräten mache es schwierig für andere Lieferanten, die Klägerin zu verdrängen, und für neue Unternehmen, auf den Markt vorzudringen. Schließlich mache die Marktentwicklung den Zugang zum Markt für andere mögliche Marktteilnehmer weniger attraktiv.

87 Nach Meinung der Kommission stellen die von ihr — als Beweise für eine beherrschende Stellung — festgehaltenen Beispiele für das Verhalten der Klägerin auf dem Markt sämtlich Verhaltensweisen dar, die man normalerweise bei einem beherrschenden Unternehmen feststelle. Sicherlich könne sich auch ein nichtbeherrschendes Unternehmen in dieser Weise verhalten, aber in der Praxis sei es wenig wahrscheinlich, daß es dies tun werde, weil ein effektiver Wettbewerb normalerweise sicherstelle, daß die Nachteile eines solchen Verhaltens etwaige Vorteile überwögen. So seien etwa Koppelungsverkäufe normalerweise ein Verfahren, das einem nichtbeherrschenden Lieferanten keinerlei Vorteile biete. Die entsprechende Verhaltensweise der Klägerin stelle daher einen zusätzlichen Beweis für die Macht dar, die ihr ihre Stellung als faktisch einziger Lieferant von Hilti-kompatiblen Kartuschenstreifen verschaffe.

88 Für die Streithelferin Bauco besteht keinerlei Zweifel daran, daß die Klägerin infolge ihrer Markterfahrung eine beherrschende Stellung auf den relevanten Märkten einnimmt. Die Märkte für Hilti-kompatible Bolzen und Kartuschenstreifen seien bei weitem die größten und wichtigsten. Bis zum Eingreifen der Kommission

sei es infolge des Verhaltens der Klägerin unmöglich gewesen, auf den Markt erfolgreich vorzudringen.

Rechtliche Würdigung

89 Die Kommission hat rechtlich hinreichend nachgewiesen, daß die Klägerin einen Anteil von etwa 70 bis 80 % auf dem betreffenden Markt für Bolzen hat. Diese Zahl ist der Kommission im Anschluß an ihr Auskunftsbegehren gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 von der Klägerin mitgeteilt worden. Wie die Kommission zu Recht unterstrichen hat, war die Klägerin mithin verpflichtet, Auskünfte zu erteilen, die nach ihrem Kenntnisstand so genau wie möglich waren. Die spätere Behauptung der Klägerin, diese Zahlen seien mit Vorsicht zu behandeln, wird durch keinerlei Beweis oder durch Beispiele belegt, die einen etwaigen Mangel an Zuverlässigkeit erkennen ließen. Hinzu kommt, daß die Klägerin keine anderen Zahlen vorgelegt hat, um die Begründetheit ihrer Äußerung unter Beweis zu stellen. Dieses Argument der Klägerin ist daher zurückzuweisen.

90 Wie der Gerichtshof entschieden hat (Urteile vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76, United Brands/Kommission, Slg. 1978, 207, und vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche/Kommission, Slg. 1979, 461), ist mit der beherrschenden Stellung im Sinne des Artikels 86 EWG-Vertrag die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens gemeint, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und schließlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten; danach ergibt sich das Vorliegen einer beherrschenden Stellung im allgemeinen aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist.

91 Zu den Marktanteilen hat der Gerichtshof entschieden (Urteil vom 13. Februar 1979, Hoffmann-La Roche, a. a. O., Randnr. 41), daß besonders hohe Anteile — von außergewöhnlichen Umständen abgesehen — ohne weiteres den Beweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung liefern.

92 Vorliegend steht fest, daß die Klägerin auf dem relevanten Markt einen Anteil von 70 bis 80 % hält. Ein solcher Marktanteil stellt für sich genommen bereits ein klares Indiz für eine beherrschende Stellung auf dem relevanten Markt dar (vgl. in diesem Sinne das Urteil des Gerichtshofes vom 3. Juli 1991 in der Rechtssache C-62/86, Akzo Chemie BV/Kommission, Slg. 1991, I-3359, Randnr. 60).

93 Bezüglich der übrigen Gesichtspunkte, die die Kommission als maßgeblich für die Beibehaltung und Festigung der Stellung der Klägerin auf dem Markt ermittelt hat, ist festzustellen, daß allein der Umstand, daß die Klägerin ein Patent besitzt und im Vereinigten Königreich bei den zum Einsatz in ihren eigenen Bolzenschußgeräten bestimmten Kartuschenstreifen den Schutz aus dem Urheberrecht in Anspruch nimmt, ihre Stellung auf den Märkten für Hilti-kompatible Treibladungen stärkt. Die Machtstellung der Klägerin auf diesen Märkten wurde noch durch die Patente verstärkt, die ihr seinerzeit für bestimmte Teile ihres Bolzenschußgeräts DX 450 zustanden. Wie die Kommission zu Recht geltend gemacht hat, ist zudem sehr unwahrscheinlich, daß ein Lieferant in nichtbeherrschender Stellung sich so wie die Klägerin verhält, da ein wirksamer Wettbewerb normalerweise sicherstellt, daß die Nachteile einer solchen Verhaltensweise die etwaigen Vorteile überwiegen.

94 Aufgrund all dieser Erwägungen ist das Gericht der Auffassung, daß die Kommission zu Recht davon ausgegangen ist, daß die Klägerin auf dem Markt für Bolzen, die für Bolzenschußgeräte ihrer Fabrikation bestimmt sind, eine beherrschende Stellung innehat.

Mißbrauch der beherrschenden Stellung

95 Mit dem zweiten Teil des Klagegrundes der Verletzung des Artikels 86 EWG-Vertrag stellt die Klägerin zunächst ein mißbräuchliches Verhalten in Abrede und macht weiter geltend, daß ihr Verhalten auf jeden Fall objektiv gerechtfertigt gewesen sei.

Zum mißbräuchlichen Verhalten der Klägerin

Vorbringen der Parteien

96 Die Klägerin räumt zwar die meisten ihr vorgeworfenen Verhaltensweisen ein und erkennt an, daß sie für den Fall, daß sie eine beherrschende Stellung innehätte, einen Mißbrauch darstellen würden; sie stellt jedoch die Vereitelung oder Verzögerung der Erteilung von Zwangslizenzen im Rahmen der von ihr gehaltenen Patente und die Verfolgung einer selektiven und diskriminierenden Geschäftspolitik, die gegen das Geschäft von Wettbewerbern und deren Kunden gerichtet gewesen sein soll (Artikel 1 Nrn. 5 und 7 der Entscheidungsformel), in Abrede.

97 Bezüglich des der Klägerin vorgeworfenen Mißbrauchs vertritt die Kommission zunächst die Auffassung, daß die Klägerin während des gesamten Verwaltungs- und Gerichtsverfahrens ihre Argumentation geändert habe. Zuerst habe sie in ihrem Schreiben vom 23. März 1983 an die Kommission kategorisch abgestritten, irgend etwas unternommen zu haben, um den Zugang zu ihren Kartuschenstreifen zu behindern; später dann habe sie in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte eingeräumt, Praktiken mit diesem Ziel verfolgt zu haben, und schließlich versuche sie nun, mehrere Punkte erneut in Frage zu stellen, die sie in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zugestanden habe.

98 Die Kommission verweist schließlich auf den von ihr befolgten Grundsatz, einem Lieferanten in beherrschender Stellung auf einem bestimmten Produktmarkt das Recht, aus eigener Initiative Maßnahmen zu ergreifen, um konkurrierende Erzeugnisse aus dem Markt zu drängen, auch dann zu bestreiten, wenn er wirkliche Sorgen wegen der Sicherheit und Zuverlässigkeit dieser Erzeugnisse habe, weil diese zusammen mit seinen Erzeugnissen verwendet werden könnten.

Rechtliche Würdigung

99 Bezüglich der von der Klägerin in Zusammenhang mit der Erteilung von Zwangslizenzen verfolgten Politik stellt das Gericht fest, daß die Klägerin seinerzeit, wie aus den Akten hervorgeht, nicht bereit war, freiwillig Lizenzen einzuräumen, und in dem gesetzlichen Lizenzerteilungsverfahren eine Gebühr gefordert hat, die un-

gefähr sechsmal höher war als die letztlich vom Präsidenten des Patentamts festgesetzte Gebühr. Ein Wirtschaftsteilnehmer, der über die Umsicht verfügt, die die Klägerin für sich in Anspruch nimmt, hätte zumindest erkennen müssen, daß er mit der Forderung nach einer so hohen Lizenzgebühr das gesetzliche Lizenzerteilungsverfahren unnötig verlängerte, was unbestreitbar einen Mißbrauch darstellt.

100 Bezüglich der selektiven oder diskriminierenden Geschäftspolitik der Klägerin gegenüber ihren Wettbewerbern und deren Kunden ist festzustellen, daß die von der Kommission in Randnummer 40 ihrer Entscheidung angeführten Dokumente klar ergeben, daß die Klägerin eine solche Politik tatsächlich verfolgt hat. Die von der Klägerin verfolgte Strategie gegenüber ihren Wettbewerbern und deren Kunden stellt für ein Unternehmen in beherrschender Stellung kein rechtmäßiges Mittel des Wettbewerbs dar. Eine selektive und diskriminierende Politik wie die von der Klägerin verfolgte ist geeignet, den Wettbewerb zu beeinträchtigen, weil sie andere Unternehmen davon abhalten kann, sich auf dem Markt zu etablieren. Es ist daher festzustellen, daß die Kommission dieses Verhalten der Klägerin zu Recht als mißbräuchlich beurteilt hat.

101 Da die Klägerin die übrigen ihr von der Kommission vorgeworfenen Verhaltensweisen eingeräumt und zugestanden hat, daß diese Verhaltensweisen möglicherweise für ein Unternehmen in beherrschender Stellung einen Mißbrauch darstellen würden, ist nunmehr, da die beherrschende Stellung der Klägerin auf dem Markt nachgewiesen ist, festzustellen, daß die Klägerin diese Stellung mißbraucht hat, indem sie alle ihr insoweit von der Kommission vorgeworfenen Geschäftspraktiken verfolgt hat.

Zur objektiven Rechtfertigung des Marktverhaltens der Klägerin

Vorbringen der Parteien

102 Wegen ihres Vorbringens in Zusammenhang mit der angeblichen objektiven Rechtfertigung verweist die Klägerin zunächst auf die Studie von T. Seeger (siehe oben, Randnr. 48).

103 Weiterhin hat die Klägerin zur Stützung ihres Vorbringens eine Reihe technischer Berichte über die Qualität der von Bauco und Eurofix hergestellten Bolzen vorgelegt, aus denen sich ergeben soll, daß „diese Bolzen ... erhebliche Mängel aufwiesen, die sie für die Verwendung im Rahmen von Hilti-Direktbefestigungssystemen unbrauchbar machten". Aufgrund dieser Untersuchungen gelangt die Klägerin zu dem Ergebnis, daß die beiden Streithelferinnen unrichtige und irreführende Werbung betrieben hätten, als sie ihre Bolzen „als denen der Klägerin gleichwertig und deren Normen entsprechend" dargestellt hätten.

Es handelt sich um folgende Berichte:

— Bericht der „Corrosion and Protection Centre Industrial Services", Manchester, über vergleichende Untersuchungen der Leistungen von Hilti-Bolzen auf der einen und von Profix- und Bauco-Bolzen auf der anderen Seite;

— Stellungnahme der „Corrosion and Protection Centre Industrial Services" zu den Bemerkungen der Kommission zu diesem Bericht;

— Stellungnahme der „Corrosion and Protection Centre Industrial Services" zu den Schriftsätzen der Streithelferinnen;

— Bericht der „Staatlichen Material-Prüfungsanstalt Darmstadt" vom 25. Januar 1989 zu den Problemen des Brüchigwerdens der Bolzen durch Wasserstoff.

104 Die Klägerin hat ferner verschiedene Aussagen von Mitgliedern ihres Personals und anderer Personen „zu den Fehlern bei Befestigungen mit Bolzen der Streithelferinnen" vorgelegt. Sie hat außerdem den Bericht einer Marktforschungsgesellschaft zu „Befestigungsproblemen" vorgelegt, die englische Geräte-Verleihfirmen „mit Direktbefestigungsbolzen der in ihrem Lager gehaltenen Marken gehabt haben".

105 Die Klägerin verweist des weiteren auf die ihr unter dem Gesichtspunkt der Produzentenhaftung obliegende Sorgfaltspflicht, die vorliegend noch verschärft werde durch ihre Kenntnis von „der fehlenden Kompatibilität und der Minderwertigkeit der Bolzen der Streithelferinnen sowie durch den Umstand, daß sie wisse, daß diese Bolzen besonders zur Verwendung in Hilti-Systemen hergestellt und vertrieben" und „mit einer insoweit irreführenden Werbung" angeboten worden seien. Zum Nachweis von Inhalt und Umfang dieser Pflicht hat die Klägerin drei Rechtsgutachten zur Produzentenhaftung im englischen, deutschen und französischen Recht, insbesondere zu den Problemen in Zusammenhang mit der Haftung für sogenannte „nichtkompatible" Produkte, vorgelegt.

106 Zu der Frage, warum sie keine anderen Maßnahmen als die Koppelung des Verkaufs ihrer Kartuschenstreifen mit dem ihrer Bolzen ergriffen habe, erläutert die Klägerin, daß das Problem — d. h. die Verwendung der von Eurofix hergestellten Bolzen — zunächst nur „lokalen" Charakter gehabt und sie daher gezögert habe, öffentlich vor der Verwendung von Bolzen von Eurofix zu warnen, und vor gerichtlichen Klagen zurückgeschreckt sei „wegen des geschäftlichen Schadens, den sie damit angerichtet hätte".

107 Zur Rechtfertigung ihres Verhaltens macht die Klägerin geltend, dieses habe keinerlei wirtschaftliche Auswirkungen gehabt, weil kein nach ihrem Modell gefertigter und mit ihren Systemen kompatibler Direktbefestigungsbolzen auf dem britischen Markt in dem Zeitraum angeboten worden sei, in dem sie die Koppelungsverkäufe bei Kartuschenstreifen und Bolzen betrieben habe. Die Behinderungen des Vordringens der Streithelferinnen auf den Markt seien durch die Sorgfaltspflicht gerechtfertigt gewesen, die ihr als Produzentin obliege.

108 Nach Meinung der Kommission rechtfertigt das Verhalten der Klägerin in vollem Umfang die Schlußfolgerung, daß es dieser ausschließlich darum gegangen sei, ihre eigene geschäftliche Stellung und nicht etwa die Benutzer ihrer Erzeugnisse in uneigennütziger Weise zu schützen. In diesem Zusammenhang verweist die Kommission auf folgende Tatsachen:

— Während der vielen Jahre, in denen Bolzen von Eurofix und/oder Bauco auf dem britischen Markt verkauft wurden, habe die Klägerin niemals irgendeine Beschwerde wegen deren Sicherheit oder Zuverlässigkeit an die zuständigen Behörden gerichtet.

— Die Klägerin habe niemals wegen der Behauptungen von Eurofix und/oder Bauco bezüglich der Eigenschaften ihrer Bolzen eine Beschwerde bei den zuständigen Behörden erhoben.

— Die Klägerin habe ihre Verkäufer angewiesen, niemals irgendeine Kritik wegen der Sicherheit oder der Zuverlässigkeit der Bolzen ihrer Konkurrenten in schriftlicher Form zu äußern.

— Die Klägerin habe den Streithelferinnen niemals geschrieben oder sich mit ihnen in Verbindung gesetzt, um ihrer Besorgnis hinsichtlich der Zuverlässigkeit, Gebrauchstauglichkeit und Sicherheit ihrer Bolzen Ausdruck zu verleihen.

— Die Klägerin habe zur Aufklärung der Verwender ihrer Befestigungssysteme nicht einmal die elementarsten Sicherheitsmaßnahmen ergriffen, die nach den von ihr selbst vorgelegten Beweisen — insbesondere dem Gutachten von Professor Spencer, Universität Cambridge, über die Produzentenhaftung nach englischem Recht — von einem mit der üblichen Sorgfalt vorgehenden Hersteller zu erwarten gewesen wären, der nur von echten Sorgen, wie sie die Klägerin gehabt zu haben behaupte, motiviert gewesen wäre.

— Die Beweise, die die Klägerin nunmehr anführe, um die Minderwertigkeit der Eurofix- und Bauco-Bolzen darzulegen, könnten selbst bei günstigster Betrachtung nicht aus Gründen der Sicherheit und der Verläßlichkeit die Notwendigkeit rechtfertigen, unter allen Umständen die Verwendung dieser Bolzen in Hilti-Bolzenschußgeräten zu verhindern. Es gebe im Gegenteil, wie die Klägerin selbst zum Teil in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte eingeräumt habe, zahlreiche Fälle, in denen der Einsatz dieser Bolzen in Bolzenschußgeräten und Kartuschenstreifen der Klägerin kein Anlaß für eine legitime Besorgnis bezüglich Sicherheit und Zuverlässigkeit sein könne.

— Die Klägerin habe bis zur Klageerhebung eingeräumt, sie sei sich bewußt gewesen, daß die von ihr erhobenen Beanstandungen der von den Streithelferinnen hergestellten Bolzen der unparteiischen Prüfung durch ein Gericht möglicherweise nicht standhalten würden.

109 Die Kommission macht geltend, daß der Gerichtshof in seinen Urteilen vom 25. Februar 1986 in der Rechtssache 193/83 (Windsurfing International/Kommission, Slg. 1986, 611) und vom 11. November 1986 in der Rechtssache 226/84 (British Leyland/Kommission, Slg. 1986, 3263, Schlußanträge des Generalanwalts M. Darmon, S. 3286) eine Argumentation wie der Klägerin verworfen habe. Die beiden Urteile zeigten, daß ein Mißbrauch im Sinne des Artikels 86 nicht durch Erwägungen gerechtfertigt werden könne, die mit der Sicherheit und der Zuverlässigkeit der betreffenden Produkte zusammenhängen.

110 Damit habe die Klägerin, die sich selbst zum alleinigen Richter über die „Kompatibilität mit ihren Produkten" gemacht und zugleich die notwendigen Informationen zurückgehalten habe, die es Dritten gestattet hätten, sich ein Urteil sowohl über die objektive Notwendigkeit dieser Normen als auch über die tatsächliche Anpassung der von anderen Lieferanten hergestellten Bolzen an diese Normen zu bilden, klar gezeigt, daß es ihr darum gegangen sei, konkurrierende Erzeuger möglichst aus dem Markt zu drängen.

111 Zu der Sorgfaltspflicht, die die Klägerin gegenüber Dritten zu haben vorgibt, führt die Kommission aus, daß die Fallgestaltung, die dem Gutachten von Professor Spencer zur Haftung der Klägerin zugrunde lägen, „mit den Tatsachen des vorliegenden Falles nicht viel zu tun" hätten, und zwar weil die Klägerin Professor Spencer z. B. gebeten habe, von der Annahme auszugehen, daß die von ihren Wettbewerbern gefertigten Bolzen im allgemeinen minderwertiger als die aus ihrer eigenen Produktion seien und bei der Verwendung zu zerspringen drohten, was für die Verwender ein gewisses Risiko mit sich bringe. Dieses Gutachten zeige weiterhin, daß es — laut Professor Spencer — Hauptpflicht der Klägerin gewesen sei, aktiv einzugreifen, um die Benutzer ihrer Produkte vor den angenommenen Risiken zu warnen.

112 Die Streithelferin Bauco macht geltend, die Behauptungen der Klägerin bezüglich der fehlenden Sicherheit, der mangelnden Qualitätskontrolle und der fehlenden

Kompatibilität der von ihr erzeugten Bolzen mit den Hilti-Geräten sowie der angeblich irreführenden Werbung für diese Bolzen würden durch die von der Klägerin vorgelegten Beweise nicht untermauert, sondern eher widerlegt.

113 Nach Meinung von Bauco hat die Klägerin in Wirklichkeit versucht, die Schutzfrist, die sie aufgrund der von ihr gehaltenen Patente genoß, zu verlängern. Nun aber sei es an der Zeit, die Aufstellung von Normen für Bolzen, Kartuschenstreifen und Bolzenschußgeräte zuzulassen, so daß sowohl Verbraucher sowie konkurrierende Hersteller aus einer größeren Marktöffnung Nutzen ziehen könnten.

114 Die Streithelferin Profix hat eine Studie über die von der Klägerin vorgelegten Untersuchungen eingereicht, aus der sich ihrer Ansicht nach ergibt, daß ihre Erzeugnisse weder mangelhaft noch von geringerer Qualität als Hilti-Produkte seien.

Rechtliche Würdigung

115 Es steht fest, daß die Klägerin sich in der fraglichen Zeit zu keinem Zeitpunkt an die zuständigen Behörden des Vereinigten Königreichs gewandt hat, um von diesen feststellen zu lassen, daß der Einsatz der von den Streithelferinnen hergestellten Bolzen in Hilti-Geräten gefährlich ist.

116 Die Klägerin hat diese Zurückhaltung nur damit erklärt, daß das Beschreiten des Rechts- und Verwaltungsweges durch sie den Interessen von Bauco und Eurofix abträglicher gewesen wäre als ihr tatsächliches Verhalten.

117 Diesem Argument kann nicht gefolgt werden. Hätte nämlich die Klägerin die ihr von den einschlägigen britischen Rechtsvorschriften eröffneten Möglichkeiten genutzt, so wären die Streithelferinnen in keiner Weise in ihren legitimen Rechten verletzt worden, wenn die Behörden des Vereinigten Königreichs den Anträgen

der Klägerin entsprochen hätten, den Einsatz der von den Streithelferinnen hergestellten Bolzen in Hilti-Geräten sowie gegebenenfalls jede irreführende Werbung von deren Seite zu verbieten. Hätten indessen die Behörden diese Anträge zurückgewiesen, so hätte die Klägerin ihre Behauptungen gegenüber Profix und Bauco kaum aufrechterhalten können.

118 Wie die Kommission dargetan hat, gelten im Vereinigten Königreich Rechtsvorschriften, nach denen der Verkauf gefährlicher Erzeugnisse sowie falsche Behauptungen über Eigenschaften eines bestimmten Erzeugnisses geahndet werden können. Auch gibt es Behörden, die für die Anwendung dieser Gesetze zuständig sind. Unter diesen Umständen kommt es einem Unternehmen in beherrschender Stellung eindeutig nicht zu, aus eigener Initiative Maßnahmen zu ergreifen, um Produkte zu eliminieren, die es zu Recht oder zu Unrecht im Vergleich zu eigenen Erzeugnissen für qualitativ minderwertig hält.

119 Zudem ist die praktische Wirksamkeit der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln gefährdet, wenn die Auslegung der Rechtsvorschriften der einzelnen Mitgliedstaaten über die Produzentenhaftung durch ein beteiligtes Unternehmen Vorrang vor den gemeinschaftsrechtlichen Regeln hätte. Dem auf einer angeblichen Sorgfaltspflicht gestützten Argument der Klägerin ist daher nicht zu folgen.

Zu den Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

Vorbringen der Parteien

120 Mit dem dritten Teil des auf die Verletzung des Artikels 86 EWG-Vertrag gestützten Klagegrundes macht die Klägerin geltend, daß keine der ihr vorgeworfenen Verhaltensweisen zu einer Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten geführt habe. Zur Begründung führt sie aus, daß der von der Kommission umschriebene Markt, d. h. der Markt für Hilti-kompatible Bolzen, kein richtiger Markt sei, weil die von den Streithelferinnen hergestellten Bolzen nicht wirklich kompatibel in dem Sinne seien, den sie selbst mit diesem Ausdruck verbinde. Die Streithelferinnen könnten daher eindeutig nicht als legitimer Teil einer Wettbewerbsstruktur angesehen werden. Auf jeden Fall seien Maßnahmen wie die, die der Vertrag schützen wolle, nämlich solche, die in den Bereich der Verhinderung un-

lauteren Wettbewerbs fielen, nicht geeignet, die Struktur des Wettbewerbs im Sinne des Artikels 86 zu verändern, sondern seien eher darauf ausgerichtet, sie zum Nutzen des Verbrauchers zu schützen.

121 Die Klägerin vertritt ebenfalls die Ansicht, daß sich für die Streithelferinnen, die ihre Bolzen lediglich im Vereinigten Königreich vertrieben, die Möglichkeit, am Handel zwischen Mitgliedstaaten teilzunehmen, weder erhöht noch verringert hätte, wenn sie nicht versucht hätte, die Verwendung von Eurofix- und Bauco-Bolzen bei ihren Direktbefestigungssystemen zu beschränken. Es gebe auch keinerlei Beweis für eine Verletzung des normalen Rechts der unabhängigen Vertriebsunternehmen, Hilti-Erzeugnisse innerhalb der EWG zu exportieren, soweit es nicht um die Einschränkung der Verkäufe von Kartuschenstreifen an Eurofix gegangen sei. Der von ihr in diesem Sinne ihrem unabhängigen Vertriebsunternehmen gegenüber geäußerte Wunsch habe lediglich Eurofix betroffen und nicht die Ausfuhren oder Einfuhren beschränken sollen.

122 Auf dieses Vorbringen entgegnet die Kommission, daß die Klägerin keineswegs berechtigt gewesen sei, sich selbst zum Schiedsrichter in der Frage zu ernennen, welche Unternehmen ihrer eigenen Definition eines „lauteren Wettbewerbs" entsprächen und welche nicht. Selbst wenn man es für erwiesen erachte, daß die Streithelferinnen irreführende Werbung betrieben hätten, könne dies allein ihnen nicht endgültig das Recht nehmen, auf den entsprechenden Märkten tätig zu sein. Der Umstand, daß Bolzen für Direktbefestigungssysteme ins Vereinigte Königreich eingeführt werden könnten — und eingeführt würden — zeige eindeutig, daß die Verhaltensweise der Klägerin den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt haben könne. Mit dem allgemeinen Verbot an ihre unabhängigen Vertriebsunternehmen, Kartuschenstreifen in alle anderen Mitgliedstaaten der EWG auszuführen, habe die Klägerin eindeutig Maßnahmen ergriffen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt haben könnten.

Rechtliche Würdigung

123 Gemäß Artikel 86 EWG-Vertrag ist jeder Mißbrauch mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten, der dazu führen kann, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

124 Im vorliegenden Fall ist der von der Geschäftstätigkeit der Streithelferinnen ausgehende Wettbewerb als rechtmäßig im Sinne der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln anzusehen, solange die zuständigen Behörden nicht festgestellt haben, daß deren Verhalten die Rechte der Klägerin verletzt.

125 Mit dem Versuch, den Verkauf der von den Streithelferinnen hergestellten sogenannten Hilti-kompatiblen Bolzen zu verhindern, hat die Klägerin Maßnahmen ergriffen, die geeignet waren, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die mißbräuchlichen Verhaltensweisen, die das Vordringen dieser unabhängigen Erzeuger auf den Markt behindert haben, haben nicht nur diese in ihren Geschäftsinteressen im Vereinigten Königreich verletzt, sondern zugleich Ausfuhren behindert und blockiert, die wegen der erheblichen Preisunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten potentiell gewinnbringend gewesen wären.

126 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich insgesamt, daß auch der zweite Klagegrund zurückzuweisen ist.

Zu den Klagegründen der Verletzung des Artikels 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und des Artikels 190 EWG-Vertrag

Vorbringen der Parteien

127 Unter Hinweis auf die von der Kommission am 24. Dezember 1987 veröffentlichte Pressemitteilung macht die Klägerin geltend, daß die Kommission durch die Verhängung einer Geldbuße für angebliche Verhaltensweisen, von denen die Entscheidung nirgendwo sage, daß sie einen Mißbrauch darstellten, gegen Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 verstoßen habe. Unter Bezugnahme auf die Behauptung der Kommission in dieser Pressemitteilung, daß das Geschäftsverhalten der Klägerin ihr die Anwendung sehr unterschiedlicher Preise in den Mitgliedstaaten

gestattet habe, weist die Klägerin darauf hin, daß die Preisunterschiede sowohl in der angefochtenen Entscheidung als auch in der vorausgegangenen Mitteilung der Beschwerdepunkte lediglich als „wirtschaftliche Folgen der Verhaltensweise der Hilti AG" betrachtet worden seien. Dieser Wechsel in der Betrachtungsweise stelle eine Verletzung der Verteidigungsrechte dar, weil sie in keiner Weise rechtzeitig darauf aufmerksam gemacht worden sei, daß sie sich mit diesem Problem so zu befassen habe, als handele es sich um die Behauptung eines mißbräuchlichen Verhaltens. Die Klägerin unterstreicht, daß die Entscheidung keinerlei Hinweis zur Angemessenheit einer exemplarischen Sanktion enthalte und sie ohne die Pressemitteilung niemals den wirklichen Grund erfahren hätte, aus dem eine Geldbuße von 6 Millionen ECU gegen sie verhängt worden sei.

128 Insoweit macht die Klägerin weiter geltend, daß es sich um eine hohe Geldbuße handele, die „weit über 10 % des Umsatzes liegt, den sie 1986 in der Gemeinschaft mit Direktbefestigungssystemen erzielt hat". Nach ihrer Meinung sprechen die Überlegungen, die Anstoß zu ihrem Verhalten gewesen seien, die einzelnen Beweismittel, auf die sie sich gestützt habe, ihre Versuche, die Auswirkungen ihrer Maßnahmen zu begrenzen, sowie das Fehlen einer wirklichen wirtschaftlichen Auswirkung der von ihr ergriffenen Maßnahmen gegen eine sogenannte „exemplarische" Geldbuße. Die ihr vorgeworfenen Zuwiderhandlungen bezögen sich fast ausschließlich auf das Vereinigte Königreich und hätten infolgedessen keinerlei Auswirkung auf die gesamte Wettbewerbsstruktur innerhalb der Gemeinschaft gehabt. Selbst im Vereinigten Königreich hätten die behaupteten Zuwiderhandlungen nur die Streithelferinnen beeinträchtigen können. Die Klägerin bestreitet, vorsätzliche Zuwiderhandlungen begangen zu haben. Im übrigen habe die Kommission den von ihr ergriffenen positiven Maßnahmen kaum Bedeutung beigemessen. Eine so hohe Geldbuße wie die vorliegend verhängte sei nach ihrer Kenntnis niemals gegen ein Unternehmen verhängt worden, das freiwillig Verpflichtungen gegenüber der Kommission eingegangen und ein Programm zur Anpassung an die Wettbewerbsregeln auf den Weg gebracht habe.

129 Nach Auffassung der Kommission hat die Klägerin „ihre beherrschende Stellung in mehrfacher Hinsicht erheblich" mißbraucht. Diese Mißbräuche hätten sowohl den Marktzutritt von Wettbewerbern verhindern oder behindern als auch bestehende Wettbewerber schädigen, ja sie verdrängen sollen. Diese Zuwiderhandlungen hätten die gesamte Struktur des Wettbewerbs nachteilig beeinflußt. Alle Zuwiderhandlungen seien zumindest fahrlässig, bestimmte Mißbräuche sogar vorsätzlich begangen worden. Nach Auffassung der Kommission gehen die Mißbräuche

in bestimmten Fällen bis ins Jahr 1981 zurück und dauerten zumindest bis zur der 1985 von der Klägerin abgegebenen Verpflichtungserklärung an; außerdem sei nachgewiesen, daß manche sogar noch nach der Verpflichtungserklärung fortgesetzt worden seien. Die Begründung der Geldbuße ergebe sich klar aus der Entscheidung, die betone, daß die Zuwiderhandlung „schwerwiegend und von langer Dauer" gewesen sei, so daß sich die Kommission veranlaßt gesehen habe, gegen die Klägerin „eine erhebliche Geldbuße" festzusetzen.

130 Die Kommission erklärt, als mildernden Umstand die von der Klägerin gezeigte Kooperation berücksichtigt zu haben, insbesondere

— deren zeitweilige Verpflichtung von 1985;

— die Verpflichtung auf Dauer von 1987;

— die Tatsache, daß die Klägerin von der Kommission als mißbräuchlich angesehene Verhaltensweisen eingestanden habe.

131 Die Kommission macht schließlich geltend, der angeblich gute Glaube der Klägerin werde durch mehrere Faktoren widerlegt, wie z. B. den Umstand, daß ihr seit April 1982 ein „möglicher Konflikt mit den Wettbewerbsregeln" bekannt gewesen sei, wie aus einem Schriftwechsel vom 8. April 1982 zwischen zwei leitenden Angestellten der Hilti-Gruppe hervorgehe, in dem eine dahin gehende Meinungsäußerung eines zur Beratung herangezogenen Rechtsanwalts festgehalten sei, und weiter dadurch, daß sie in ihrem Schreiben vom 23. März 1983 das beanstandete Verhalten abgestritten und die Auffassung vertreten habe, daß „jeder finanzielle Nachteil infolge einer Geldbuße wahrscheinlich im Verhältnis zum Wert des betreffenden Geschäfts gering" sei, wie sich aus einem internen Fernschreiben der Klägerin ohne Datum ergebe.

Rechtliche Würdigung

132 Gemäß Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 können für Zuwiderhandlungen gegen Wettbewerbsregeln Geldbußen bis zu 10 % des im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festgesetzt werden. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes (vgl. das Urteil vom 7. Juni 1983 in den verbundenen Rechtssachen 100/80 bis 103/80, Musique Diffusion Française u. a./Kommission, Slg. 1983, 1825) bezieht sich dieser vom Prozentsatz auf den Gesamtumsatz des Unternehmens. Gemäß Artikel 15 Absatz 2 letzter Unterabsatz der Verordnung Nr. 17 ist bei der Festsetzung des Betrags der Geldbuße neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

133 Das Gericht stellt zunächst fest, daß die Klägerin nicht geltend gemacht hat, die gegen sie verhängte Geldbuße von 6 Millionen ECU überschreite die Obergrenze von 10 % des von der Klägerin 1986 erzielten Gesamtumsatzes, und daß sich auch aus den Akten kein Anhaltspunkt für die Annahme ergibt, daß diese Grenze überschritten worden wäre.

134 Das Gericht ist der Auffassung, daß die Kommission die festgestellten Zuwiderhandlungen zu Recht als besonders schwer angesehen hat. Sie waren nämlich darauf gerichtet, kleine Unternehmen zu verdrängen, die nichts anderes taten als das, was vorliegend ihr gutes Recht war, nämlich Bolzen zur Verwendung in den von der Klägerin hergestellten Bolzenschußgeräten herzustellen und zu vertreiben. Ein solches Verhalten stellt in der Tat eine schwere Beeinträchtigung des Wettbewerbs dar. Des weiteren steht fest, daß diese Zuwiderhandlungen über einen nicht unerheblichen Zeitraum von etwa vier Jahren fortgesetzt wurden. Hinzu kommt, daß die von der Kommission vorgelegten Dokumente beweisen, daß sich die Klägerin bewußt war, mit ihren Verhaltensweisen gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft zu verstoßen, was sie jedoch nicht bewogen hat, diese aufzugeben, und daß sie somit die ihr vorgeworfenen Zuwiderhandlungen vorsätzlich begangen hat.

135 Die in Randnummer 103 der Entscheidung angeführten mildernden Umstände sind nach Ansicht des Gerichts nicht geeignet, diese Würdigung zu beeinflussen, und auch den Akten läßt sich nichts entnehmen, was den Schluß zuließe, daß die Klägerin eine wettbewerbswidrige Politik aus Gründen betrieben hat, die mit der Sicherheit und der Zuverlässigkeit ihrer Geräte zusammenhingen. Die Klägerin hat

nämlich keinerlei Beweis in Form von Untersuchungen durch unabhängige Sachverständige für die maßgebliche Zeit vorgelegt, aus denen sich ergäbe, daß die von den Streithelferinnen hergestellten Bolzen gefährlich oder zumindest allgemein von schlechterer Qualität als ihre eigenen Produkte waren.

136 Was die angeführte Pressemitteilung angeht, ist darauf hinzuweisen, daß die richterliche Überprüfung durch das Gericht nur der Entscheidung der Kommission gelten kann. Da sich dieser Mitteilung nichts entnehmen läßt, was die Feststellung zuließe, daß die streitige Entscheidung auf anderen als den in ihr angeführten Gründen beruht, ist das dahin gehende Argument der Klägerin zurückzuweisen. Daß die Kommission die verhängte Geldbuße als „exemplarisch" bezeichnet hat, beweist nicht, daß ihr Betrag überhöht gewesen wäre. Es ist zwar bedauerlich, daß die Kommission in ihrer Pressemitteilung auf einen Kausalzusammenhang zwischen der festgestellten Zuwiderhandlung und den in den verschiedenen Mitgliedstaaten angewandten Preisen abgestellt hat, obwohl ein solcher Zusammenhang zumindest in dieser Form in der Entscheidung selbst nicht erwähnt wird, doch tragen deren Begründungserwägungen rechtlich gesehen die verhängte Geldbuße. Nichts läßt somit den Schluß zu, daß die Kommission ihre Entscheidung in Wahrheit auf in dieser nicht angeführte Erwägungen gestützt hätte.

137 Daher ist das Gericht der Auffassung, daß die gegen die Klägerin festgesetzte Geldbuße nicht unverhältnismäßig ist. Die hierauf gestützten Klagegründe der Klägerin müssen demnach zurückgewiesen werden.

138 Hieraus folgt, daß die Klage insgesamt abzuweisen ist.

Kosten

139 Nach der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Klägerin mit ihrem Vorbringen unterlegen ist, sind ihr die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithelferinnen aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Zweite Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

1) Die Klage wird abgewiesen.

2) Die Klägerin trägt die Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithelferinnen.

Saggio Yeraris

Briët Barrington Vesterdorf

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 12. Dezember 1991.

Der Kanzler

H. Jung

Der Präsident

A. Saggio