II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSION

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 13. december 1974

om en procedure i henhold til artikel 85 i EØF-traktaten (IV/14.650 — Bayerische Motoren Werke AG)

(Den tyske tekst er den eneste autentiske)

(75/73/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab, særlig artikel 85,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 ([1]), særlig artikel 4 og 5,

under henvisning til den anmeldelse, som »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft« i München i henhold til forordning nr. 17 har foretaget den 31. januar 1963 og som vedrører de standardkontrakter, der anvendes ved salget af deres produkter i Tyskland,

under henvisning til offentliggørelsen af anmeldelsens indhold i hovedtræk i medfør af artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* nr. C 98 af 16. november 1973,

under henvisning til udtalelse af 26. september 1974 fra Det rådgivende udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål i medfør af artikel 10 i forordning nr. 17, og

ud fra følgende betragtninger:

I

1. Aktieselskabet »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft« (BMW) havde afsluttet salgskontrakter svarende til de anmeldte standardkontrakter med tyske engros- og hovedforhandlere udvalgt af selskabet. Det havde forpligtet engros- og hovedforhandlerne til at lægge bestemte, ligeledes anmeldte standardkontrakter til grund for de kontrakter, som de på deres side afsluttede med BMW-forhandlere. Formålet med kontrakterne var at fremme afsætningen af BMW-motorkøretøjer, -reservedele og ekstra tilbehør samt service for disse produkter og at koncentrere salgs- og servicearbejdet om de af kontrakterne dækkede produkter og om bestemte områder i Tyskland. Inden for de områder, der var tildelt videreforhandlerne (kontraktområder), nød de en vis beskyttelse mod BMW's og tredjemands salg af de af kontrakterne omfattede produkter. Det var frem for alt forbudt de tyske BMW-videreforhandlere — som i øvrigt også alle udenlandske BMW-videreforhandlere — at levere fabriksnye BMW-biler til udlandet. På grund af forbuddene mod at eksportere inden for fællesmarkedet blev der den 3. marts 1972 meddelt BMW klagepunkter. Selskabet har siden afstået fra at gennemføre disse eksportforbud.

2. BMW har som led i en ændring af sine salgskontrakter inden for hele fællesmarkedet allerede pr. 1. januar 1973 ændret de for de tyske BMW-videreforhandlere gældende kontrakter; selskabet har siden anvendt en hovedforhandlerkontrakt som standard og har forpligtet BMW's hovedforhandlere til at anvende en forhandlerkontrakt som standard ved afslutningen af kontrakter med BMW-forhandlere (punkt 12 i standardkontrakten for hovedforhandlere). Disse kontrakter har i det væsentlige samme ordlyd. Efter offentliggørelsen den 16. november 1973 ([2]) i medfør af artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 er der blevet meddelt

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

([2]) EFT nr. C 98 af 16. 11. 1973, s. 5-6.

Kommissionen bemærkninger til disse standardkontrakter (sml. pkt. 9 nedenfor). Som følge af disse bemærkninger og Kommissionens indgriben i forbindelse hermed er BMW fremkommet med nogle erklæringer til supplering af anmeldelsen for så vidt angår fortolkningen og anvendelsen af nogle klausuler i standardkontrakterne og har ved et cirkulære underrettet alle tyske BMW-hovedforhandlere og -forhandlere om indholdet af disse erklæringer.

Herefter indeholder de kontrakter, der er blevet indgået med de tyske BMW-videreforhandlere, følgende forpligtelser :

3. Hver BMW-videreforhandler (BMW-hovedforhandler eller BMW-forhandler) repræsenterer BMW's interesser inden for det kontraktområde, der er betroet ham, men driver sin forretning i eget navn, for egen regning og på egen risiko (punkt 2, 3.1, 3.2, første punktum, i standardkontrakten ; i det følgende henviser de i teksten citerede punkter uden yderligere tilføjelser til punkterne i standardkontrakten).

Han forpligter sig over for sin medkontrahent, koncessionsgiveren (BMW eller en BMW-hovedforhandler), til :

i. Inden for sit kontraktområde at bestræbe sig på at sælge mindst så mange af de af kontrakten omfattede varer, som BMW fastsætter i samråd med hovedforhandleren på grundlag af en vurdering af behovet, salgsmulighederne i kontraktområdet og de forventede serviceydelser, (årsmålsætning — punkt 1, 3.1 og 6), og endvidere til hver måned at opgive, hvor meget han forventer at aftage, samt til at opgive sine faste bestillinger (punkt 5.1) ;

ii. ikke at sælge nogen af kontrakten omfattet vare til forhandlere, som ikke er autoriseret af BMW, medmindre det drejer sig om salg af originale BMW-reservedele til reparationsformål (punkt 1.1, andet punktum) ;

iii. ikke at have filialer eller udleveringslagre uden for sit eget kontraktområde eller til at betjene sig af nogen som helst mellemmand ved afsætningen uden for dette område, endvidere til ikke at reklamere eller på anden måde erhverve kunder uden for sit kontraktområde, når han ikke efterkommer sin vigtigste kontraktforpligtelse til intensivt at fremme afsætning og service inden for kontraktområde (punkt 1, 3.1 og 6) ; i alle tilfælde står det ham frit for at reklamere, f.eks. med annoncer i organer, der offentliggøres i flere områder, og at sælge de af kontrakten omfattede varer i områder uden for sit kontraktområde (punkt 3.2, andet punktum) ;

iv. i følgende tilfælde ikke uden samtykke fra BMW direkte eller indirekte at sælge nogen produkter, der konkurrerer med BMW-produkter :

— Nye motorkøretøjer af andre mærker ;

— reservedele og tilbehør af andre mærker, såfremt det drejer sig om salg til videreforhandlere ;

— reservedele af andre mærker end BMW, som ikke når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele, såfremt det drejer sig om salg til endelige forbrugere, og der er tale om reparationsformål ; dette gælder ikke for reservedele, der er uden særlig betydning for BMW-køretøjets sikkerhed.

Dette samtykke kan ikke nægtes, når der foreligger sagligt begrundede årsager, i hvilken forbindelse især BMW-videreforhandlerens økonomiske forhold skal tages i betragtning.

Ikke uden samtykke fra BMW at overtage yderligere agenturer for motorkøretøjer og hverken direkte eller indirekte at deltage i sådanne. Heller ikke dette samtykke kan nægtes, når der foreligger sagligt begrundede årsager ; et afslag må begrundes skriftligt og indeholde en erklæring om, hvorvidt overtagelsen af et yderligere agentur ud fra forretningspolitiske synspunkter ville skade BMW (punkt 3.6 og 13.c i hovedforhandlerkontrakten, henholdsvis punkt 3.6 og 12.c i forhandlerkontrakten samt BMW's cirkulære) ;

v. at gøre reklame for BMW efter de af BMW givne retningslinjer og omgående ophøre med enhver BMW-reklame, som BMW gør indsigelse mod ; de beføjelser, der således er tillagt BMW, vedrører kun arten af den reklame, hvorved der skal gøres opmærksom på BMW-produkter og på disses beskaffenhed, men ikke BMW-videreforhandlernes oplysninger om priser og salgsbetingelser (3.v. og BMW's cirkulære) ;

vi. at indhente BMW's samtykke til at deltage i udstillinger og messer. BMW kan nægte dette samtykke, når BMW-videreforhandlerens deltagelse i en udstilling eller messe

— ville bringe det gunstige resultat af BMW's deltagelse i udstillingen eller messen i fare, eller

— ville overtræde forpligtelser, som BMW er underkastet inden for rammerne af bestemmelserne udstedt af Bureau Permanent International des Constructeurs d'Automobiles (BPICA) (punkt 6.3.2 og 13.c, henholdsvis 12.e samt BMW's cirkulære),

vii. at drive en forretningsvirksomhed, hvis udstyr og indretning samt tekniske og forretningsmæssige ledelse opfylder BMW's krav (punkt 9-11, 13, henholdsvis 12 a), b) og d); vejledning til BMW's forhandlerkontrakt om service med hesyn til reservedele og servicevejledning for BMW's medkontrahent);

viii. at have et serviceværksted, der opfylder BMW's krav, og til at beskæftige fagligt uddannet personale og sikre at dette videreuddannes (punkt 6.2 og 7.2 samt de nævnte vejledninger);

ix. at gennemføre en service efter den af BMW udstedte vejledning (punkt 1.2 og 7), som omfatter overtagelse af nye BMW-motorkøretøjer fra den transporterende virksomhed, oplagring og levering af dem til køberne, service, eftersyn, istandsættelser, produktændringer, ydelse af garanti og kulance (punkt 7.1 ; servicevejledning for BMW's medkontrahent); levering af et nyt BMW-køretøj til kunden omfatter et gratis leveringseftersyn (punkt 3.3 i nævnte servicevejledning);

x. at føre et lager af de af kontrakten omfattede varer, hvis størrelse mindst svarer til det forventede salg i kontraktområdet (punkt 6.1 og 7.1 samt de nævnte vejledninger);

xi. ved videresalg til endelig aftager at yde en garanti, svarende til den af BMW ydede garanti (punkt 5.3, 5.3.1 og 5.3.2 ; punkt 4, i servicevejledningen for BMW's medkontrahent); til at udføre garantiarbejdet gratis for hver kunde, også når denne har købt BMW-produktet hos en anden BMW-forhandler i ind- eller udland (punkt 4.6 i garantivejledningen for BMW's medkontrahent);

xii. at benytte BMW-varemærker i ord og billede uden tilføjelser eller ændringer og kun for så vidt dette begrundes af virksomhedens art, ledelse og omfang (punkt 6.4);

xiii. at give BMW alle ønskede oplysninger om sine forretningsforhold og til at aflægge beretning om de solgte mængder, markedssituationen, lagerbeholdningerne og det foreventede behov (punkt 8, andet punktum, 8.1 og 8.2 ; servicevejledning for BMW's medkontrahent).

4. BMW-hovedforhandleren er endvidere over for BMW forpligtet til :

i. Ikke uden BMW's samtykke at afslutte nogen standardkontrakt med BMW-forhandlere samt til ikke at ændre eller opsige bestående kontrakter med BMW-forhandlere (punkt 12, første punktum, og 12.3, andet punktum, i hovedforhandlerkontrakten);

ii. på BMW's forlangende at afslutte kontrakter med forhandlere udvalgt af BMW (punkt 12, andet punktum) og til at fastlægge disses virksomhedsområder (punkt 12.1);

iii. på BMW's forlangende at opsige standardkontrakter afsluttet med tilsluttede forhandlere (punkt 12.3, første punktum);

iv. at indestå for, at de tilsluttede forhandlere har passende lagerbeholdninger og yder reglementeret service (punkt 12.2, a og b);

v. at påse, at de tilsluttede forhandlere har anlæg og personale, der er tilpasset omsætningen (punkt 12.2, c).

5. BMW forpligter sig over for BMW-hovedforhandleren, og denne forpligter sig over for BMW-forhandleren til :

i. At levere de af kontrakten omfattede varer inden for rammerne af de af BMW udstedte salgs- og leveringsbetingelser samt bestemmelserne i vejledningen og leveringsbetingelserne for salg af reservedele (punkt 5);

ii. ikke at oprette nogen filialer inden for kontraktområdet, til ikke at ansætte flere forhandlere og til ikke at ændre kontraktområdet uden at have informeret BMW-hovedforhandleren, henholdsvis BMW-forhandleren derom mindst 60 dage i forvejen og givet ham lejlighed til at tage stilling til de påtænkte organisationsmæssige foranstaltninger (punkt 3.3);

6. BMW forpligter sig over for BMW-hovedforhandleren til :

i. Ikke direkte eller indirekte at sælge eller levere nogen af kontrakten omfattet vare til andre end store aftagere, offentlige myndigheder, sportskørere, udenlandske turister og ansatte hos BMW og dets datterselskaber (punkt 3.4);

ii. at yde garanti for de af kontrakten omfattede produkter i henhold til salgs- og leveringsbetingelserne, også direkte over for hver BMW-forhandler (punkt 5.3); til at yde denne garanti i form af reparation eller erstatning af defekte dele (punkt 6.2 i salgs- og leveringsbetingelserne) og til at bære de tilsvarende afmonterings- og monteringsomkostninger samt omkostningerne ved den billigste forsendelsesmåde (punkt 6.3 i disse betingelser); til at godtgøre BMW-videreforhandlerens udgifter til garanti- og kulancearbejde, opdelt efter arbejdsydelse, udskiftede originale BMW-reservedele og arbejde udført af andre (punkt 4.7-4.9 i garantivejledningen for BMW's medkontrahent).

7. Standardkontrakterne har en løbetid på 5 år. De kan til enhver tid opsiges af koncessionshaveren med et halvt års varsel ; af koncessionsgiveren kan de opsiges med øjeblikkelig virkning, når der foreligger en væsentlig misligholdelse, og i tilfælde af mindre overtrædelser med en frist på 3 måneder, en frist, der dog først kan begynde at løbe 6 måneder efter, at advarsel er givet (punkt 14-17).

8. Om den faktiske anvendelse af reglerne vedrørende udvælgelsen (3.ii, v-viii, 4 og 5.ii) kan følgende konstateres: De kvalitative mindstekrav, som BMW stiller til BMW's videreforhandlere ved udvælgelsen og i kontraktens løbetid, anvendes ensartet. Derudover foretager BMW en kvantitativ udvælgelse ved optagelse af nye videreforhandlere i sit tyske salgsnet og ved afslutningen af en ny kontrakt i tilslutning til et udløbet kontraktforhold; i det konkrete tilfælde er det herved afgørende, om afsætning og service efter selskabets opfattelse derved kan fremmes, herunder især om ansøgerens virksomhed er således udstyret i henseende til personale og materiel, at han kan opfylde mindstekravene med hensyn til at fremme afsætningen, og om han i betragtning af den forventede efterspørgsel og de allerede ansatte BMW-videreforhandlere kan opnå de mindsteindtægter, som er nødvendige for opfyldelsen af forpligtelserne.

BMW har endvidere erklæret ikke at ville benytte adgangen i henhold til kontrakten til at forlange oplysninger af selskabets videreforhandlere (sml. 3.xiii ovenfor) til at hindre salg af de af kontrakten omfattede varer uden for kontraktområdet.

9. Efter offentliggørelsen af anmeldelsens indhold i hovedtræk i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 (sml. pkt. 2 ovenfor) fremsatte to nationale engroshandelssammenslutninger, en international sammenslutning for motorkøretøjshandel, -håndværk og -industri, et nationalt motorkøretøjsforbund samt en BMW-hovedimportør bemærkninger til Kommissionen; disse kan sammenfattes som følger:

Engroshandelen med reservedele og tilbehør konkurrerer med BMW, så at et for vidtgående konkurrenceforbud for BMW's videreforhandlere vil indskrænke disse engrosforhandleres afsætningsmuligheder for meget til skade for både forbrugerne og engroshandlernes leverandører, især da mange leverandører på grund af automobilfabrikanternes behov for standardudstyr og reservedele tillige er disses leverandører og i mange tilfælde i høj grad økonomisk afhængige af dem. Det bør i det mindste være tilladt de af BMW anerkendte videreforhandlere at sælge konkurrerende produkter igennem datterselskaber; deres forpligtelse til at give BMW oplysninger må ikke være for vidtrækkende; reklameforanstaltninger og deltagelse i messer og udstillinger bør kun kunne koordineres mellem koncessionsgiver og koncessionshaver, men ikke være afhængig af en beslutning truffet af BMW; BMW's beføjelser ved udvælgelsen af BMW-hovedforhandlere og BMW-forhandlere er for vidtgående. Ved salg af BMW-produkter i andre lande inden for Fællesskabet bør en række klausuler, som BMW anvender i Tyskland, ikke anvendes; dette gælder især konkurrenceforbudet.

10. De salgsaftaler, der angår BMW-videreforhandlere i fællessmarkedslande, bortset fra Tyskland, omfattes ikke af denne procedure. I nogle fællesmarkedslande, hvor BMW sælger sine produkter gennem egne datterselskaber og ikke ved fri indførsel, anvendes der lignende standardkontrakter som i Tyskland, for så vidt som dette er muligt på grundlag af markedsforholdene, national lovgivning og lokal praksis.

II

11. De af BMW anmeldte og indtil 1972 anvendte kontrakter med BMW's tyske engros- og hovedforhandlere og mellem disse aftagere og de tilsluttede BMW-forhandlere (sml. 1 og 2 ovenfor) var aftaler, som faldt ind under artikel 85, stk. 1, i EØF-traktaten. Især det i disse kontrakter indeholdte eksportforbud, som var pålagt BMW's videreforhandlere for fabriksnye BMW-biler, og som også gjaldt for leverancer til andre medlemsstater, havde en begrænsning og fordrejning af konkurrencen inden for fællesmarkedet til formål og til følge og kunne påvirke handelen mellem medlemsstaterne.

12. Betingelserne i artikel 85, stk. 3, i EØF-traktaten for at undtage disse kontrakter var ikke opfyldt. På grund af eksportforbudene var der ikke sikret forbrugerne en rimelig andel af de fordele, som eneforhandlingsaftaler i øvrigt kan medføre; ved eksportforbudene opnåedes en områdebeskyttelse, der gjorde det muligt at anvende forskellige forbrugerpriser i de forskellige fællesmarkedslande. Eksportforbudene var heller ikke nødvendige for at forbedre varefordelingen og -produktionen, eftersom sådanne forbedringer kan opnås ved salgskontrakter med mindre vidtgående begrænsninger.

III

Anvendelsen af de nye standardkontrakter for BMW's hovedforhandlere og forhandlere (sml. 2-8 ovenfor) fører til aftaler mellem virksomheder, der har til formål at begrænse og fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, og som kan påvirke handelen mellem medlemsstaterne.

13. De forpligtelser, der pålægges BMW's videreforhandlere til at drive en forretningsvirksomhed af et bestemt omfang (sml. 3.vii og viii ovenfor), til at gennemføre en service efter bestemte retningslinjer fra BMW (sml. 3.ix ovenfor), til at have et lager af et bestemt omfang af de af kontrakten omfattede varer (sml. 3.x ovenfor) og til ved videresalg til den endelige aftager at yde en garanti svarende til den af BMW ydede (sml. 3.xi ovenfor), indeholder objektive kvalifi-

kationskendetegn og er minimumsforpligtelser, som BMW anvender på samme måde over for de BMW-hovedforhandlere og -forhandlere, som skal udvælges eller er udvalgt i Tyskland. Disse kvalifikationskrav og forpligtelser udelukker ganske vist ikke, at der ydes mere vidtgående service til gunst for kunderne. De fører imidlertid til udelukkelse af virksomheder, der er villige til at sælge BMW-produkter, men som ikke vil forpligte sig til at præstere de af BMW forlangte tillægsydelser i forbindelse med salget og til at opbygge de foreskrevne serviceanlæg. Man må gå ud fra, at de objektive udvælgelseskriterier og pålagte forpligtelser tilsammen også i mærkbart omfang udelukker virksomheder fra at få tilladelse til at blive BMW-videreforhandlere og fra at handle med BMW-produkter.

Da BMW i enkelte tilfælde også kan udelukke sådanne virksomheder, som opfylder alle kvalitative udvælgelseskriterier, og som er villige til at indgå på minimumsforpligtelserne (sml. 8 ovenfor) fra at blive anerkendt som BMW-videreforhandlere, er den indskrænkende virkning af BMW's salgssystem på konkurrencen med BMW-produkter endnu mere vidtrækkende, eftersom det fører til kvantitativ udvælgelse af videreforhandlerne.

BMW's hovedforhandlere har desuden påtaget sig forpligtelser over for BMW med hensyn til udvælgelse af BMW-forhandlere, afslutning, ændring og opsigelse af standardkontrakten med disse samt fastlæggelse af og tilsyn med BMW-forhandlernes virksomhed (sml. 4 ovenfor), der ikke levner dem meget spillerum til egne afsætningspolitiske overvejelser, som afviger fra BMW's hensigter, m.h.t. benyttelsen af forhandlere. I stedet for en række afsætningspolitiske beslutninger af denne art truffet af BMW's hovedforhandlere træder en udvælgelse, som er afhængig af, hvad BMW ønsker.

Man må gå ud fra, at BMW således kan begrænse adgangen til handel med BMW-produkter på alle omsætningsled.

14. Da hverken BMW's hovedforhandlere eller forhandlere — bortset fra salg af originale BMW-reservedele til reparationsformål — må sælge de af kontrakten omfattede varer til forhandlere, som ikke er autoriseret af BMW (sml. 3.ii ovenfor), bliver alle frie forhandlere, der ikke er tilsluttet BMW-salgssystemet, fuldstændigt udelukket fra salget af nye BMW-biler og fra salget af originale BMW-reservedele, såfremt de ikke selv benytter disse til reparation, men udelukkende vil videresælge dem. Denne udelukkelse rammer de frie forhandlere i alle fællesmarkedslandene.

15. I det omfang BMW har forpligtet sig over for sine hovedforhandlere, og disse har bundet sig over for deres BMW-forhandlere, til kun at ansætte yderligere forhandlere i kontraktområdet og at ændre dette område under visse betingelser (forudgående meddelelse og lejlighed til at udtale sig) (sml. 5.ii ovenfor), hindres potentielle medkontrahenter i at afslutte standardkontrakter om køb og salg af BMW-produkter omgående og uden høring af den BMW-videreforhandler, som allerede er autoriseret i kontraktområdet ; hertil kommer, at BMW ikke uden videre frit kan oprette filialer (sml. 5.ii ovenfor) og gennem disse levere direkte og yde service til kunderne.

16. Med BMW's forpligtelse til selv eller indirekte gennem dets datterselskaber kun i bestemte særtilfælde at sælge de af kontrakten omfattede varer til endelige forbrugere (sml. 6.i ovenfor) bortfalder — bortset fra den tidligere nævnte mulighed for BMW til undtagelsesvis at sælge gennem filialer — forbrugernes muligheder for at købe direkte hos fabrikanten og dennes datterselskaber i fællesmarkedet.

17. Forbudene gående ud på, at ingen af BMW's videreforhandlere må have filialer og udleveringslagre uden for sit eget kontraktområde eller benytte sig af en mellemmand ved salget dér, og endelig forbudet for videreforhandlerne mod at reklamere eller på anden måde erhverve kunder uden for kontraktområdet, når de ikke opfylder deres kontraktlige forpligtelse til intensivt at fremme afsætning og service i deres eget kontraktområde (sml. 3.iii ovenfor), hæmmer dem i den fuldstændig frie udfoldelse af salgsfremmende foranstaltninger uden for deres kontraktområde, således også over for endelige forbrugere og udvalgte BMW-videreforhandlere i lande uden for Tyskland.

18. Da BMW's videreforhandlere ikke uden samtykke fra BMW må overtage yderligere agenturer for motorkøretøjer eller sælge konkurrerende fabrikater til videreforhandlere, og da de kun må anvende reservedele af særlig betydning for BMW-køretøjs sikkerhed af andre mærker end BMW og sælge sådanne reservedele til endelige forbrugere, såfremt disse reservedele når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele (sml. 3.iv ovenfor), kan andre fabrikanter og leverandører af motorkøretøjer og reservedele ikke benytte disse tyske videreforhandlere som afsætningsmellemmænd.

19. Alle de nævnte kontraktklausuler (13-18) kan også øve mærkbar indflydelse på handelen mellem medlemslandene. Som følge af udvælgelsen (sml. 13-15 ovenfor) hindres alle tyske virksomheder, der ville være villige til at udføre BMW-produkter til andre medlemsstater, men som ikke autoriseres af BMW, i at levere til aftagere i disse lande. Handelen mellem medlemsstaterne påvirkes for så vidt endvidere ved, at BMW også skal sørge for, at dets datterselskaber i andre medlemsstater kun i de fastsatte undtagelsestil-

fælde leverer til endelige forbrugere i Tyskland (sml. 16 ovenfor). Eftersom de tyske BMW-videreforhandlere er afskåret fra at træffe bestemte salgsfremmende foranstaltninger uden for deres kontraktområde, således også over for endelige forbrugere og udvalgte BMW-videreforhandlere i andre medlemsstater (sml. 17 ovenfor), mindskes derved intensiteten af handelen med andre medlemsstater. Endelig bevirker også det i begrænset omfang bestående konkurrenceforbud (sml. 18 ovenfor), at vareudvekslingen mellem medlemsstaterne reduceres, da de tyske BMW-videreforhandlere i stor udstrækning er afskåret fra at være forhandlere af konkurrerende produkter stammende fra andre medlemsstater, dog for så vidt angår videreforhandling af reservedele kun, såfremt det drejer sig om sikkerhedsudstyr, og såfremt dette ikke når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele.

Artikel 85, stk. 1, finder derfor anvendelse på BMW's standardkontrakter.

IV

Standardkontrakterne indeholder derudover forpligtelser, som normalt ikke — i hvert fald ved en bestemt anvendelse — har konkurrencebegrænsende virkninger, som er omfattet af artikel 85, stk. 1, (sml. også artikel 2, stk. 2, i Kommissionens forordning nr. 67/67 ([1])).

20. Den forpligtelse, BMW's videreforhandlere har til at følge BMW's instrukser om BMW-reklame, fører ikke til nogen mærkbar konkurrencebegrænsning, så længe den kun er begrænset til arten af den reklame, hvorved der gøres opmærksom på BMW's produkter og disses beskaffenhed. Kommissionen har ingen holdepunkter for, at BMW anvender denne bestemmelse til at begrænse konkurrencen, især da BMW i cirkulæret til dets videreforhandlere udtrykkeligt har erklæret, at selskabets adgang til at give instrukser ikke omfatter BMW-videreforhandlernes oplysninger om priser og salgsbetingelser (sml. 3.v ovenfor).

For så vidt angår BMW's ret til under de i cirkulæret nævnte betingelser at nægte sit samtykke til, at BMW-videreforhandlere deltager i en udstilling eller messe (sml. 3.vi ovenfor), forbeholder Kommissionen sig at træffe beslutning om rækkevidden af denne klausul i proceduren vedrørende den af Bureau Permanent International des Constructueurs d'Automobiles foretagne anmeldelse af vedtagelser om deltagelse i udstillinger og messer (IV/417).

21. Forpligtelsen til at benytte BMW-varemærker på en bestemt måde (sml. 3.xii ovenfor) falder ikke ind under artikel 85, stk. 1, eftersom det deraf følgende forbud mod at benytte disse mærker på anden måde er dækket ved de varemærkerettigheder, der tilkommer BMW.

([1]) EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

22. Man må endvidere gå ud fra, at BMW-videreforhandlernes forpligtelse til at oplyse BMW om deres virksomheders forhold, de solgte mængder, markedssituationen, lagerbeholdningerne og de forventede behov (sml. 3.xiii ovenfor) ikke i sig selv fører til en konkurrencebegrænsning, blot fordi BMW som et led i denne orientering får kundskab om alle skridt, som BMW's videreforhandlere tager for at konkurrere indbyrdes, og om salget af konkurrerende produkter. Endelig må det også vurderes, om den mulighed for at opsige kontrakten på grund af væsentlig misligholdelse (sml. 7 ovenfor), der tilkommer BMW, henholdsvis BMW-hovedforhandleren som koncessionsgiver, samt mulighederne for at ændre kontraktområdet og ansætte flere forhandlere i dette (sml. 4 og 5.ii ovenfor), gør det muligt at udøve økonomisk tryk med henblik på at pålægge BMW's videreforhandlere mere vidtgående konkurrencebegrænsninger, end kontraktens ordlyd tillader. Så længe BMW ikke anbefaler at undlade salg af de af kontrakten omfattede produkter uden for kontraktområdet eller af konkurrerende produkter eller at anvende bestemte priser og hverken indrømmer fordele eller anvender sanktioner for at nå disse mål, kan det ikke påstås, at de muligheder, som koncessionsgiveren har for at skaffe sig oplysninger, for at opsige kontrakten og for at ændre kontraktområdet, har konkurrencebegrænsende virkninger (sml. 8 ovenfor). Kommissionen har på nuværende tidspunkt ingen holdepunkter for, at BMW's salgssystem avendes på en sådan måde i praksis.

V

23. Kommissionen må tage stilling til, om BMW's selektive eneforhandlingssystem, der er forbundet med et delvis forbud mod konkurrence, i henhold til artikel 85, stk. 3, i EØF-traktaten, kan undtages fra forbudet i stk. 1 i nævnte bestemmelse.

Kommissionen går ved bedømmelsen af det tyske BMW-salgssystem ud fra, at det kan bidrage til såvel at forbedre varefordelingen og -produktionen som til at fremme den tekniske udvikling.

24. En begrænsning af antallet af BMW-videreforhandlere kan anses for mere økonomisk, såfremt begrænsningen er baseret på, at videreforhandlerne skal opfylde visse mindstekrav ved udvælgelsen og under samarbejdet med BMW. Herved opnås navnlig:

— At BMW's biler overtages, oplagres og afleveres til kunderne i teknisk fejlfri stand efter et af BMW fastlagt leveringseftersyn (sml. 3.vii-ix, 13 ovenfor),

— at service, eftersyn og istandsættelse samt ydelse af garanti og kulance stilles til rådighed for forbrugeren i tilstrækkeligt omfang og i den fornødne kvalitet (sml. 3.ix og xi samt 13 ovenfor),

— at eventuelle kampagner, som det måtte blive nødvendigt at foretage i forbindelse med produktændringer, kan gennemføres (sml. 3.ix og 13 ovenfor),

— at der til de førnævnte ydelser står det nødvendige tekniske anlæg og udstyr samt det i samarbejde med BMW fagligt uddannede og videreuddannede personale til rådighed (sml. 3.vii og viii og 13 ovenfor),

— at lageret omfatter et sortiment af reservedele i tilstrækkeligt omfang og mængde (sml. 3.x og 13 ovenfor) og

— at BMW på grund af de løbende beretninger fra selskabets udvalgte videreforhandlere får hurtig og detaljeret besked om de tekniske problemer, der måtte opstå (sml. 3.xiii og 22 ovenfor).

BMW har yderligere forbeholdt sig ret til i enkelte tilfælde at vælge mellem de ansøgere, der opfylder de objektive udvælgelseskriterier for BMW-videreforhandlere, ud fra overvejelser, for hvilke der ikke findes nogen abstrakte, tidligere fastlagte objektive og generelle udvælgelseskriterier (sml. 8 og 13 ovenfor). Dette forbehold kan i det foreliggende tilfælde godtages, såfremt det drejer sig om BMW's udvælgelse af hovedforhandlere. Den konkurrencebegrænsende indflydelse, som BMW også forbeholder sig for så vidt angår BMW-hovedforhandlernes udvælgelse af BMW-forhandlerne, tjener rationaliseringen, fordi BMW også samarbejder direkte med BMW-forhandlerne med det formål at opnå bedre service. I det faste samarbejde mellem BMW og selskabets videreforhandlere, et samarbejde, der går videre end til at påtage sig at yde rene salgsydelser, ser Kommissionen i dette særlige tilfælde i første række begrundelsen for det selektive salgssystem. Man må gå ud fra, at salgssystemet rationaliserer afsætningen af BMW-køretøjer og -dele såvel som ydelsen af service, og at det medfører større fordele for forbrugerne end fri afsætning, der ikke er forbundet med et sådant samarbejde om service. Motorkøretøjer kræver fast service af virksomheder, der er specielt indrettet på at yde sådan service, fordi der er tale om et forbrugsgode med begrænset levetid, betydelig værdi og kompliceret teknik, hvis benyttelse er farlig for liv, sundhed og formuegoder, og som kan påvirke miljøet. Det er derfor af betydning, at der tages hensyn til det særlige og aktuelle kendskab på serviceområdet, som fabrikanten erhverver ved konstruktionen og fremstillingen af køretøjerne. Desuden kan BMW som følge af det faste samarbejde tage hensyn til hovedforhandlernes og forhandlernes erfaringer ved serviceinstrukser og retningslinjer for indretning og uddannelse, ligesom BMW kan gøre indirekte brug af disse erfaringer til konstruktionsforbedringer af køretøjerne.

25. De begrænsninger, der gælder for BMW over for hovedforhandlerne og for disse over for de dem tilsluttede BMW-forhandlere ved ansættelsen af yderligere forhandlere og ved ændringer af kontraktområdet (sml. 5.ii og 15 ovenfor), udelukker ikke afslutningen af hovedforhandler-, henholdsvis forhandlerkontrakter, men udskyder den kun i de allerede autoriserede BMW-videreforhandleres interesse, for at disse kan afhjælpe opståede mangler i deres salgsarbejde, således at BMW, henholdsvis hovedforhandlerne, ikke længere finder det nødvendigt at ansætte flere end de allerede udvalgte hovedforhandlere, henholdsvis forhandlere, eller at ændre kontraktområdet. Denne bestemmelse er nært forbundet med klausulerne om udvælgelse og kan forsvares ud fra samme betragtninger (sml. 24 ovenfor).

26. Forpligtelsen for BMW til principielt ikke at sælge de af kontrakten omfattede varer til endelige forbrugere (sml. 6.i og 16 ovenfor), afgrænser arbejdsdelingen mellem BMW og dets forhandlere, hvad afsætning angår, gør det muligt for BMW at koncentrere sin salgsaktivitet og ikke at skulle opretholde mange forretningsforbindelser. Det antages, at denne forpligtelse fører til, at salgsarbejdet fremmes yderligere gennem de udvalgte videreforhandlere, og at afsætningen derved rationaliseres.

27. De begrænsninger, der gælder for BMW-videreforhandlere ved udøvelsen af bestemte salgsfremmende foranstaltninger uden for deres kontraktområde (sml. 3.i, 3.iii og 17 ovenfor), skulle ligeledes kunne bidrage til koncentration af deres afsætningsbestræbelser og til rationalisering, idet de i første række får videreforhandlerne til at rette deres aktiviteter mod de potentielle købere i området uden at hindre forbrugere og andre BMW-videreforhandlere uden for deres område i at købe BMW-produkter.

28. Den omstændighed, at BMW-videreforhandlerne ikke må drive handel med konkurrerende fabrikater, når BMW nægter samtykke dertil, fører i og for sig til, at leverandører af biler, reservedele og tilbehør af andre mærker end BMW ikke kan benytte disse virksomheder som afsætningsmellemled — bortset fra de anførte undtagelser (sml. 3.iv og 18 ovenfor). Alligevel er fordelene, som følger af denne ordning, også i overvægt. Da de autoriserede BMW-videreforhandlere principielt skal koncentrere deres bestræbelser på at afsætte køretøjer og reservedele om BMW-produkter, kan det forventes, at BMW-køretøjer og -reservedele udbydes under større teknisk sagkyndig vejledning, og at konkurrencen mellem de forskellige køretøjs- og reservedelsfabrikanters produkter skærpes i omsætningsleddene.

29. Det kan i det foreliggende tilfælde antages, at forbrugerne vil få en rimelig andel i de forbedringer og fremskridt, som BMW's standardkontrakter medfører. De konkurrencebegrænsende foranstaltninger (sml. 24-28 ovenfor) medfører på den ene side fordele for forbrugerne i form af sagkyndig kundevejledning og forbedret service. På den anden side tillader de en tilstrækkelig konkurrence i BMW's omsætningsled til, at der stadig består en tilskyndelse til at videregive fordele, som skyldes rationalisering, til forbrugerne. Denne konkurrence sikres ved, at det står forbrugerne frit for at foretage køb og søge service hos BMW-videreforhandlere overalt i fællesmarkedet, og ved at det står BMW's videreforhandlere frit for at købe de af kontrakten omfattede produkter, ikke blot hos den BMW-forhandler, som har det pågældende salgsområde, men også hos en anden BMW-videreforhandler, og det overalt i fællesmarkedet (sml. 27 ovenfor). Det samme gælder for den adgang, forbrugerne har til frit at vælge reservedele af andre mærker hos BMW-forhandlerne, medmindre det drejer sig om sådanne, som er af særlig betydning for BMW-køretøjets sikkerhed, og som ikke når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele (sml. 28 ovenfor).

30. De begrænsninger, der er pålagt de deltagende parter i standardkontrakterne, må anses for at være nødvendig for at nå de nævnte forbedringer og fremskridt.

Bestemmelserne vedrørende selektivt salg (sml. 24 og 25 ovenfor) er nødvendige, idet der som følge af rentabilitetsbetragtninger måtte sættes grænser for samarbejdet mellem BMW og videreforhandlerne, såfremt BMW skulle søge at etablere et sådant med enhver forhandler, der var rede til at sælge de af kontrakten omfattede varer og til at tilbyde kunderne de dermed forbundne ydelser før, under og efter salget. De mindstekrav, som BMW stiller til kundeservice, ville ikke kunne opfyldes, såfremt BMW kun gav hver videreforhandler instrukser med hensyn til denne kundeservice i forbindelse med leveringen af de af kontrakten omfattede varer. BMW giver i øvrigt forbrugerne fri adgang til at benytte uafhængige værksteders service til deres BMW-motorkøretøj; disse værksteder kan dække deres behov for BMW-reservedele hos alle BMW-videreforhandlere. BMW's indførelse af et servicesystem for egne produkter ved hjælp af udvalgte videreforhandlere udelukker altså ikke, at andre uafhængige servicevirksomheder yder BMW-køretøjer service. BMW garanterer ved hjælp at det selektive system kun, at der parallelt med dette servicetilbud fra tredjemand, findes et tilbud om service, der i kraft af samarbejdet mellem BMW, BMW-hovedforhandlerne og BMW-forhandlerne også omfatter de serviceydelser, som BMW anser for nødvendige for vedligeholdelsen af de af selskabet fremstillede køretøjer. Eftersom forbrugerne er helt frit stillede ved indkøb af BMW-produkter inden for fællesmarkedet og endvidere ved anskaffelsen kan benytte virksomheder, der handler på deres vegne, er de begrænsninger, der er forbundet med det selektive salg, altså også begrænset til det strengt nødvendige.

Det principielle forbud for BMW mod at sælge til endelige forbrugere (sml. 26 ovenfor) og de begrænsninger, der gælder for BMW-videreforhandlere ved udøvelsen af visse salgsfremmende foranstaltninger uden for deres kontraktområde (sml. 27 ovenfor), er ligeledes nødvendige, fordi sådanne begrænsninger kan forventes at give øget tilskyndelse til intensivt at fremme afsætningen i kontraktområdet. Heller ikke BMW-videreforhandlernes forpligtelse til inden for deres kontraktområder at bestræbe sig på salget af mindstemængder, som fastlægges af BMW i samråd med hovedforhandleren på grundlag af skøn (sml. 3.i, 17 og 27 ovenfor) går ud over, hvad der er nødvendigt. Ved sammenligningen mellem de skønnede og de faktiske omsætningstal tages de af kontrakten omfattede varer, som BMW-videreforhandleren ikke har købt hos sin koncessionsgiver, med i betragtning. De forpligtelser, der påhviler ham, til at købe og aftale, skal han konkretisere over for sin koncessionsgiver med 1 måneds mellemrum, og desuden skal han forelægge månedlige skøn over, hvor meget han vil aftage (sml. 3.i ovenfor). I disse skøn kan han medtage de mængder, som han forventer at kunne afsætte uden for sit kontraktområde.

Konkurrenceforbudet (sml. 28 ovenfor) er ligeledes begrænset til, hvad der er nødvendigt. I de tilfælde, hvor BMW nægter at give samtykke, er det ganske vist forbudt BMW-videreforhandlerne at sælge nye motorkøretøjer af andre mærker, at sælge reservedele af andre mærker til videreforhandlerne og at sælge reservedele, der er af særlig betydning for BMW-køretøjets sikkerhed, og som ikke når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele til de endelige forbrugere. Men BMW-videreforhandlerne kan af koncessionsgiveren forlange en lempelse af dette konkurrenceforbud, hvis de kan anføre sagligt begrundede argumenter herfor (sml. 3.iv ovenfor). I sådanne tilfælde har de krav på, at der gives samtykke til salget af sådanne konkurrerende produkter, som i mindst muligt omfang virker forstyrrende på salget af BMW-produkter. I øvrigt gælder konkurrenceforbuddet ikke for salg til endelige forbrugere af tilbehør af andre mærker, som er uden særlig betydning for et BMW-køretøjs sikkerhed. Endvidere er salg til endelige forbrugere af reservedele af andre mærker og anvendelsen heraf til reparationsformål ikke på nogen måde begrænset, når de når op på kvalitetsstandarden for BMW-reservedele. Et sådant begrænset konkurrenceforbud lader tilstrækkelige afsætningsmuligheder stå åbne for sælgere af tilbehør og reserve-

dele af andre mærker, uden at kvaliteten af BMW-videreforhandlernes service derved forringes.

31. BMW's standardkontrakter åbner ikke mulighed for, at de virksomheder, som er kontraktsparter, kan udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer. For det første vedrører kontrakterne kun BMW-køretøjer, der overalt i fællesmarkedet konkurrerer med en række andre køretøjer. For det andet er det allerede godtgjort (sml. 29 og 30 ovenfor), at konkurrencen mellem BMW-produkter og mellem disse og konkurrerende produkter også bevares i BMW's omsætningsled.

BMW har ikke for nogen af de personbiler, selskabet sælger — selv ved en snæver markedsafgrænsning — en markedsandel i Tyskland, som udelukker konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer. Kommissionen måtte i denne forbindelse undersøge, om det udelukker dispensation, at BMW har en betydelig markedsandel i Tyskland for motorcykler på 250 cm^3 slagvolumen og derover. Af de motorcykler på 250 cm^3 slagvolumen og derover, der blev indregistreret i Tyskland i 1972, var ca. 32 % BMW-motorcykler. I 1973 producerede BMW 197 446 automobiler og 20 856 motorcykler, solgte 193 978 automobiler og 19 918 motorcykler og nåede for automobiler en omsætning på DM 1 040 000 000 og for motorcykler en omsætning på DM 79 035 000. Som følge af den mindre betydning, som salget af motorcykler har i forhold til salget af personbiler, og da salgs- og servicemetoderne for disse produkter ligger nær op ad hinanden, kan det ikke kræves, at BMW skal indføre noget andet system for salget af motorcykler, især da BMW også er udsat for aktiv konkurrence med hensyn til motorcykler i Tyskland og endnu mere i de andre fællesmarkedslande.

Alle betingelser for anvendelse af artikel 85, stk. 3 er hermed opfyldt.

VI

32. Det tidspunkt, fra hvilket beslutningen i henhold til artikel 85, stk. 3, får virkning for de nye standardkontrakter, kan i henhold til artikel 6, stk. 1, i forordning nr. 17 fastsættes til 1. januar 1973, idet BMW siden da har anvendt disse standardkontrakter, som dækkes af den tidligere anmeldelse.

33. De nye standardkontrakter udløber 31. december 1977. Det er hensigtsmæssigt i medfør af artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 at udstrække gyldighedstiden for beslutningen i henhold til artikel 85, stk. 3, til 31. december 1977, for at Kommissionen derefter i fuldt omfang på ny kan kontrollere og vurdere virkningerne af BMW's salgssystem.

34. BMW havde inden 1. februar 1963 anmeldt de tidligere kontrakter i overensstemmelse med artikel 5, stk. 1, andet punktum, i forordning nr. 17. De opfyldte ikke betingelserne i artikel 85, stk. 3, (sml. 11 og 12 ovenfor). BMW har dog ændret de nye standardkontrakter (sml. 1 og 2 ovenfor) således, at de nu opfylder betingelserne i artikel 85, stk. 3. I medfør af artikel 7, stk. 1, i forordning nr. 17 kan Kommissionen fastsætte det tidsrum, for hvilket forbudet i artikel 85, stk. 1, skal gælde. Da BMW har afstået fra at gennemføre eksportforbudene, siden det blev klart, at der ikke kunne blive tale om at give undtagelse for sådanne forbud i automobilbranchen, er forudsætningerne til stede for, at Kommissionen bestemmer, at forbudet ikke gælder fra 13. marts 1962, da forordning nr. 17 trådte i kraft, til 1. januar 1973, det tidspunkt, da de tidligere standardkontrakter erstattedes af de nye.

35. Beslutningen bør forbindes med påbud, for at Kommissionen stadig kan være i stand til at vurdere, om adgangen til salg af motorkøretøjer, reservedele og tilbehør hæmmes urimeligt på grund af BMW's salgssystem, og om BMW som et led i samarbejdet med de udvalgte videreforhandlere har hæmmet konkurrencen på en måde, som går ud over indholdet af salgskontrakterne. Der skal derfor årligt forelægges Kommissionen beretning om, i hvilke tilfælde BMW har afvist forespørgsler om afslutning af salgskontrakter og foranlediget opsigelser og ændringer af sådanne kontrakter, og om i hvilke tilfælde BMW har nægtet selskabets forhandlere tilladelse til at forhandle konkurrerende produkter. Beslutningen er i denne henseende baseret på artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 —

TRUFFET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab erklæres i medfør af artikel 85, stk. 3, for uanvendelige på de hovedforhandler- og forhandlerkontrakter, som er blevet udfærdiget og siden 1. januar 1973 anvendt på ensartet måde af »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft« i forbundsrepublikken Tyskland.

Denne erklæring er gyldig fra 1. januar 1973 til 31. december 1977.

Artikel 2

Det i artikel 85, stk. 1, indeholdte forbud gælder i tidsrummet fra 13. marts 1962 til 1. januar 1973 ikke for de engrosforhandler-, hovedforhandler- og forhandlerkontrakter, som er blevet udfærdiget og anvendt på

ensartet måde af »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft« i forbundsrepublikken Tyskland.

Artikel 3

Det pålægges »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft« hvert år og første gang den 31. december 1975 at forelægge Kommissionen beretninger om,

— i hvilke tilfælde selskabet har afvist forespørgsler om afslutning af salgskontrakter i Tyskland samt har foranlediget opsigelser og ændringer af sådanne kontrakter

og om,

— i hvilke tilfælde selskabet har nægtet tyske BMW-videreforhandlere tilladelse til at forhandle konkurrerende produkter.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til »Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft«, 8 München 40, Petuelring 130.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. december 1974.

På Kommissionens vegne

François-Xavier ORTOLI

Formand