II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 10. november 1992

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85 og 86

(IV/33.440 Warner-Lambert/Gillette m.fl. samt IV/33.486 BIC/Gillette og andre)

(Kun den engelske og den nederlandske udgave er autentisk)

(93/252/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikler 85 og 86 [1], senest ændret ved akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 3, stk. 1,

under henvisning til den begæring, som Warner-Lambert Company og BIC SA indgav henholdsvis den 12. februar og 14. marts 1990 i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17 med det formål at få konstateret, at der foreligger en overtrædelse,

under henvisning til den anmeldelse, der blev indgivet den 23. februar 1990 i henhold til artikel 4 i forordning nr. 17, og som vedrører aftaler mellem The Gillette Company og Eemland Holdings NV,

efter at have givet de implicerede virksomheder The Gillette Company og Eemland Holdings NV lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1 og 2, i forordning nr. 17 samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 [2],

under henvisning til udtalelse fra Warner-Lambert Company og BIC SA i henhold til artikel 19, stk. 2, i forordning nr. 17,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

(1) Denne beslutning vedrører en overtrædelse af EØF-Traktatens artikel 85 og 86 som følge af Stora Kopparbergs Bergslags AB's salg af Wilkinson Swords vådbarberingsaktiviteter i EF og USA til Eemland Holdings NV og i resten af verden til Gillette-koncernen (i det følgende benævnt »Gillette«); som et led i handelen har Gillette og Eemland indgået en række aftaler, og Gillette har foretaget betydelige investeringer i Eemland.

A. Klager

(2) Kommissionen modtog den 12. februar 1990 en klage fra Warner-Lambert Company over salget af Wilkinson Swords vådbarberingsaktiviteter. Warner-Lambert hævder, at Gillette og Eemland har overtrådt EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1, og Gillette artikel 86 ved at indgå denne handel og de dermed forbundne aftaler. Den 14. marts 1990 blev der på vegne af BIC SA indgivet en tilsvarende klage over samme forhold.

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
[2] EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

B. Anmeldelse

(3) The Gillette Company har anmeldt en række aftaler om Gillettes investeringer i og forbindelser med Eemland samt anmodet om negativattest eller fritagelse. Kommissionen modtog anmeldelsen den 23. februar 1990.

C. Sagens parter

(4) i) *Stora Kopparbergs Bergslags AB* (Stora) er et svensk selskab. Stora, Europas største selskab inden for træprodukter, spredte med erhvervelsen af Swedish Match AB i maj 1988 sine aktiviteter, som således også kom til at omfatte produkter uden for træsektoren. Swedish Match AB's forbrugsartikeldivision omfattede barber- og toiletartikler (især barberartikler, som blev produceret og solgt under varemærket Wilkinson Sword), tændstikker (herunder mærkerne Swedish Match og Bryant and May) samt engangslightere (herunder mærkerne Cricket og Feudor).

ii) *Eemland Holdings NV* (Eemland) er et nederlandsk selskab (dannet i februar 1988), som er blevet brugt til denne transaktion og ikke tidligere har drevet handel. Selskabet ændrede sit navn fra Eemland Management Services BV til Swedish Match AB, inden det endelig kom til at hedde Eemland Holdings NV.

iii) *The Gillette Company,* som har sit hovedkontor i USA, er moderselskab for Gillette, som overalt i verden er involveret i udvikling og produktion og salg af en lang række produkter til personlig pleje, herunder især produktion og salg af barberartikler, hvorfra over halvdelen af koncernens overskud stammer.

iv) Følgende parter har kapitalinteresser i Eemland:

a) Rossi, Gabrielsson, Stenström og Gruber (direktører for Wilkinson Swords aktiviteter)

b) Morgan Capital Corporation (en del af bankkoncernen J.P. Morgan)

c) Procuritas MBO Invest AB

d) Försäkringsbolaget SPP ömsesidigt (SPP Insurance)

e) Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank (Copenhagen Bank)

f) Livsforsäkringsaktiebolaget Skandia (Scandia Insurance)

g) Spira Invest AB.

v) *Warner-Lambert Company* (Warner-Lambert) har sit hovedkontor i USA og har spredt sig over forskning inden for samt produktion og markedsføring af receptpligtige medicinalvarer, håndkøbsprodukter på helseområdet, konfekturevarer og andre produkter. Virksomheden er aktiv på vådbarberingsmarkedet med sine skrabere og barberblade af mærket Schick.

vi) *La société BIC SA* (BIC) har sit hovedkontor i Frankrig og er aktiv på vådbarberingsmarkedet med sit eget mærke af skrabere og barberblade.

D. Produkterne

(5) Denne beslutning vedrører vådbarberingsartikler. Det drejer sig primært om barberblade, hvoraf der stort set er tre typer — de traditionelle tveæggede blade (som indlægges i faste skraberhoveder), systemblade (som er indlagt i plasticpatroner, der sættes på et separat skraberhåndtag) og engangsskrabere. Skrabere, som kan bruges med både tveæggede blade og systemblade, er også omfattet heraf.

E. Markedet

(6) Det berørte marked er vådbarberingsmarkedet for skrabere og barberblade. De fleste af dem, der barberer sig med skraber, anser ikke tørbarberingsartikler for så nære substitutionsprodukter for vådbarberingsartikler, at de udgør en del af det samme marked. Uden for markedet falder også en række andre hårfjernere, som f.eks. hårfjernende cremer og lotions, voks og elektriske hårfjernere, som ikke er nære substitutionsprodukter for våd- eller tørbarberingsartikler, og som derfor udgør et separat marked. Den andel af det samlede salg af vådbarberingsartikler, som hver af de i betragtning 5 nævnte tre produkttyper tegner sig for, varierer fra medlemsstat til medlemsstat. Salget af de traditionelle tveæggede blade er faldet i EF, efterhånden som forbrugerne har skiftet til systemblade eller engangsskrabere. Da der er prisforskelle mellem bladtyperne, varierer opdelingen af markedet på de tre bladtyper alt afhængig af, om man måler i værdi eller mængde. En opdeling efter værdi for EF som helhed viser, at tveæggede blade tegnede sig for 12 % af markedet i 1989, systemblade for 52 % og engangsskrabere for de resterende 36 %. Udtrykt i mængde udgjorde de tilsvarende andele 16 % for tveæggede blade, 36 % for systemblade og 49 % for engangsskrabere. Fortjenesten på barberartikler

varierer også mellem de tre produkttyper. Der er lavest fortjeneste på engangsskrabere, en god fortjeneste på tveæggede blade, men den bedste fortjeneste er på systemblade. Den reelle vækst i brugen af blade er lille i EF, og væksten i markedsværdien skyldes generelt set producenternes investeringer i nye systemer, der giver en bedre fortjeneste. Der er fire større producenter af barberartikler i EF (som også er de fire største producenter i verden): Gillette, Wilkinson Sword (nu Eemland), Schick (Warner-Lamberts varemærke) og BIC. Eemland har erkendt, at Gillette på grund af sin stærke markedsposition er prisførende i EF. Dette forhold reducerer priskonkurrencen på markedet.

(7) Ved vurderingen af det relevante geografiske marked er det for denne beslutnings vedkommende ikke nødvendigt at tage stilling til, om der er tale om nationale markeder i hver medlemsstat, eller om EF udgør et samlet marked.

(8) Oplysningerne om markedsandele (for 1989) i tabellen på næste side viser, at Gillette med en markedsandel på 59 % (beregnet efter mængde) og 70 % (beregnet efter værdi) for EF som sådan, har en stærk position inden for Fællesskabet. Wilkinson Sword har en meget mindre markedsandel, nemlig kun 14 % (efter mængde) og 13 % (efter værdi). BIC har en lignende markedsandel efter mængde (17 %), men en meget mindre markedsandel efter værdi (8 %), fordi selskabet koncentrerer sig om salget af engangsskrabere med lav fortjeneste. Det fjerde mærke, Schick, har en markedsandel på under halvdelen af Wilkinson Swords andel. Gillette er markedsførende i alle medlemsstater (selv om BIC i Grækenland har en større markedsandel efter mængde, men ikke efter værdi). Gillette har sine mindste markedsandele i Det Forenede Kongerige, Grækenland og Portugal. Selskabets største markedsandele findes i Danmark (81 % efter mængde og 89 % efter værdi) og i Spanien (71 % efter mængde og 81 % efter værdi). Wilkinson Sword er stærkest på de britiske, tyske og franske markeder. I 1989 udgjorde salget i EF og USA ca. 79 % (efter værdi) af Wilkinson Swords prodution (og ca. 72 % efter mængde). Salget i andre lande lå primært på de billigere produkter med mindre fortjeneste.

(9) Koncentrationsgraden på markedet er meget stor, og det er meget vanskeligt at få adgang til markedet. Det skyldes de markante stordriftsfordele i produktionsfasen, reklamens betydning og de etablerede producenters meget store ressourcer og ekspertise. Eemland har givet udtryk for, at det »i overskuelig fremtid realistisk set kun kan være eksisterende producenter af vådbarberingsartikler, der vil kunne forventes at oprette nye produktionsfaciliteter for EF-markedet«. Denne opfattelse forekommer at være rigtig, når man ser på de betydelige investeringer, der kræves ved oprettelsen af rentable produktionsfaciliteter, omkostningerne ved reklame og udvikling samt nødvendigheden af at oprette et distributionsnet. En ny barberbladsfabrik skal producere ca. 600 mio. blade pr. år, hvis den i henhold til Warner-Lambert skal være økonomisk rentabel; selskabet vurderer, at dette vil kræve en investering på mindst 150 mio. US$. Eemland mener, at der mindst skal produceres 500 mio. blade, hvis man skal være konkurrencedygtig, og der skal produceres produkter til alle tre delmarkeder, hvilket ville koste mellem 75 og 80 mio. US$. Forsknings- og udviklingsomkostningerne ved en ny skraber kræver desuden meget store investeringer. Det forlyder, at Gillette har brugt henved 200 mio. US$ på udviklingen af sit nyeste produkt, »Gillette Sensor«, og yderligere 175 mio. US$ på en reklamekampagne i Nordamerika og Europa blot for at lancere det nye system. Dette høje investeringsniveau viser, at det er uhyre vanskeligt at komme ind på vådbarberingsmarkedet. Der er meget begrænsede muligheder for som ny at komme ind på markedet ved at købe færdigt produktdesign og udstyr til produktion, samling og pakning af blade, forme og kassetter. For at undgå meget store reklameudgifter ville en sådan produktion ske med henblik på salg under »private mærker« (handelsmærker). Der har været en beskeden vækst i handelsmærkesalget, men det udgør stadig kun 5 til 7 % af det samlede antal solgte blade i EF (Eemlands skøn). Det kan derfor ikke komme som nogen overraskelse, at der i henved 15 år ikke er kommet nogen ny konkurrent ind på markedet i Vesteuropa. På et marked med disse karakteristika må markedsandelen nødvendigvis primært øges ved reklame, opkøb af en konkurrent eller ved en betydelig indsats på forsknings- og udviklingsområdet med nye eller forbedrede produkttyper som resultat.

F. Aftalerne

(10) Ved indgåelse af en lang række aftaler, hvoraf de fleste blev underskrevet den 20. december 1989, solgte Stora sin forbrugsartikeldivision til Eemland, som så solgte Wilkinson Swords vådbarberingsaktiviteter uden for EF og USA til Gillette. Eemland har senere solgt sin tændstik- og lightervirksomhed, som var del af Storas forbrugsartikeldivision, til tredjemand for i alt ca. 340 mio. US$.

Markedsandele : Vådbarberingsartikler efter mærke (1989)

(i %)

	Mængde	Værdi		Mængde	Værdi
EF i alt			*Storbritannien*		
Gillette	58,6	70,1	Gillette	44,5	62,4
Bic	16,5	8,0	Bic	27,2	12,9
Wilkinson Sword	14,0	12,6	Wilkinson Sword	17,6	16,4
Schick	5,5	5,9	Schick	0,6	0,6
Andre	5,4	3,4	Andre	10,2	7,7
Tidligere Vesttyskland			*Italien*		
Gillette	57,2	62,2	Gillette	65,5	77,7
Bic	2,5	0,8	Bic	19,5	10,5
Wilkinson Sword	38,2	35,1	Wilkinson Sword	13,5	10,3
Schick	1,1	1,3	Schick	—	—
Andre	1,0	0,7	Andre	1,5	1,4
Frankrig			*Portugal*		
Gillette	62,1	69,7	Gillette	44,4	52,9
Bic	13,4	7,1	Bic	20,5	12,1
Wilkinson Sword	7,6	5,8	Wilkinson Sword	7,2	6,1
Schick	11,7	14,2	Schick	27,8	28,9
Andre	5,2	3,3	Andre	0,1	0,0
Spanien			*Grækenland*		
Gillette	71,4	81,4	Gillette	33,0	49,7
Bic	10,7	4,7	Bic	49,6	39,4
Wilkinson Sword	8,9	6,7	Wilkinson Sword	1,8	1,9
Schick	2,2	2,6	Schick	1,2	1,3
Andre	6,8	4,6	Andre	14,4	7,7
Belgien og Luxembourg			*Danmark*		
Gillette	58,2	67,0	Gillette	80,8	89,2
Bic	16,0	8,8	Bic	10,6	5,0
Wilkinson Sword	0,8	0,7	Wilkinson Sword	4,5	2,0
Schick	13,4	15,6	Schick	2,2	1,6
Andre	11,7	8,0	Andre	1,9	2,2
Nederlandene			*Irland*		
Gillette	70,4	77,3	Gillette	49,0	60,1
Bic	2,8	1,1	Bic	15,9	9,1
Wilkinson Sword	—	—	Wilkinson Sword	33,9	29,8
Schick	18,9	16,4	Schick	0,5	0,4
Andre	7,9	5,2	Andre	0,6	0,6

Bemærkning :

»Andre« indeholder handelsmærkesalg. Eemland leverer i modsætning til de tre andre leverandører produkter til handelsmærkesalg.

(Kilde : Gillette/A.C. Nielsen)

(11) Det var oprindelig meningen, at Gillette skulle overtage alle Wilkinson Swords aktiviteter uden for EF, men efter at aftalerne var gennemført, gjorde de amerikanske monopolmyndigheder indvendinger. Parterne blev derfor enige om at holde aktiviteterne i USA uden for aftalen. Som konsekvens heraf viderefører Eemland sine vådbarberingsaktiviteter i EF og USA, hovedsagelig under mærket Wilkinson Sword.

(12) Gillette var primus motor ved købet af Storas forbrugsartikeldivision, som i udpræget grad var en lånefinansieret virksomhedsovertagelse. Eemland, som var det »tomme« selskab, der blev brugt til virksomhedsovertagelsen, blev finansieret af en række investorer, herunder Gillette, som handlede via sit datterselskab Gillette UK Limited. Gillette oplyser, at det deltog i finansieringen af Eemland for at kunne købe en række af Wilkinson Swords varemærker og vådbarberingsaktiviteter i visse lande uden for EF.

(13) Eemlands kapitalgrundlag er en blanding af aktie- og lånekapital. Aktiekapitalen består af ordinære aktier (som giver stemmeret) og en konvertibel lånekapital. Gillette sidder inde med en lånekapital, der udgør 22 % af aktie- og kvasiaktiekapitalen, men har ingen stemmerettigheder (Gillette har betalt 13,7 mio. US$ for denne lånekapital). De andre investorer er Morgan (som har en andel på 24 % af kapitalen og 0,4 % af stemmerettighederne), en gruppe skandinaviske investorer, som har næsten alle stemmerettighederne, og ledelsen, som har en andel på 0,74 % af kapitalen og 3,3 % af stemmerettighederne.

(14) Gillette lånekapital skal forrentes til en sats, der svarer til det udbytte, som Gillette ville få, hvis lånekapitalen var konverteret til aktiekapital umiddelbart før en given udbytteudbetaling. Gillettes kapitalinteresser giver hverken stemmerettigheder, bestyrelsesposter, repræsentation på generalforsamlinger eller adgang til interne oplysninger. Gillette vil aldrig få ret til at udpege et bestyrelsesmedlem i Eemland og har forpligtet sig til ikke at øve eller forsøge at øve indflydelse på bestyrelsen eller et medlem heraf. Gillette kan under visse omstændigheder få stemmerettigheder i Eemland (ved en konvertering af lånekapitalen til stamaktier), nemlig hvis Eemland afvikles, hvis selskabets stamaktier børsnoteres, eller hvis selskabets kapital sælges til tredjemand.

(15) Eemlands gældsstruktur består af to former for lån, nemlig efterstående gæld og privilegeret gæld, samt et gældsbevis fra Stora. De efterstående lån er lån fra forskellige institutioner på ca. 68,9 mio. US$ samt et lån fra Gillette ligeledes på ca. 68,9 mio. US$, hvis forrentning (6 % over LIBOR) kapitaliseres og først forfalder til betaling, når gælden er tilbagebetalt. Den privilegerede gæld er lån fra et banksyndikat på ca. 409 mio. US$, som skal tilbagebetales over en periode på op til fem år. En del af den privilegerede gæld forventes tilbagebetalt med provenuet fra salget af tændstik- og lightervirksomheden. For at få løst nogle problemer, som opstod i sidste fase af handelen, accepterede Stora et sekundært efterstillet og rentefrit gældsbevis fra Eemland på ca. 48 mio. US$ som en del af betalingen, og Gillette accepterede at betale Stora op til 11 mio. US$ som følge af, at gældsbeviset ikke var rentebærende. Efter at aktiviteterne på det amerikanske marked var ført tilbage til Eemland, ydede Gillette Eemland et yderligere lån på 6,4 mio. US$ til en forrentning på 8 % p.a. Dette beløb svarer i alt til det, som Gillette betalte til Eemland i overensstemmelse med aftalen om intellektuel ejendomsret, produktion og distribution (i det følgende benævnt aftalen om intellektuel ejendomsret) og salgsaftalen for området uden for EF, og som kan tilskrives aktiviteterne på det amerikanske marked. Gillettes lån, som udgør 13,6 % af Eemlands samlede finansiering, vil blive tilbagebetalt, når det privilegerede lån og lånene fra de tidligere nævnte institutioner er tilbagebetalt.

(16) I henhold til investoraftalen (i ændret udgave) gælder der visse begrænsninger for afhændelse af aktier og visse forkøbsrettigheder for Gillette. Med visse undtagelser kan investorerne ikke afhænde deres kapitalinteresser før efter den 1. januar 1993.

Følgende forkøbsrettigheder gælder for afhændelsen af kapital efter nævnte dato:

a) de skandinaviske investorer skal give de andre medlemmer i gruppen forkøbsret

b) uagtet de skandinaviske investorers indbyrdes rettigheder har de andre investorer en pro rata-forkøbsret ved afhændelse af kapital, hvor Gillette kan udvælge en udenforstående tredjemand som køber til sine rettigheder, forudsat at denne godkendes af 75 % af stamaktionærerne (med undtagelse af Morgan Capital Corporation, som på grund af amerikanske bankbestemmelser ikke kan deltage heri)

c) hvis en investor ønsker af afhænde 10 % eller mere af Eemlands samlede kapital, skal denne sikre de andre investorer mulighed for på samme betingelser at afhænde en pro rata-andel af den del af deres kapitalandel, der overstiger 10 %

d) hvis en 26 %-investorgruppe (dvs. en gruppe af investorer, der ejer 26 % eller mere af kapitalen uden hensyntagen til Gillette) tilkendegiver et ønske om at få alle stamaktier børsnoteret, har Gillette mulighed for selv at købe eller at finde en køber til 26 %-investorgruppens kapitalandel til den kurs, til hvilken den tænkes noteret. Hvis Gillette gør brug af denne mulighed, skal selskabet samtidig sikre, at der fremsættes et tilsvarende tilbud til alle andre investorer

e) hvis en 65 %-investorgruppe (med støtte fra ledelsen) eller en 75 %-investorgruppe (uden hensyntagen til Gillettes kapitalandel) tilkendegiver et ønske om at sælge sin kapitalandel, har Gillette mulighed for at købe eller at finde en køber til den pågældende kapitalandel til den pris, som tredjemand skal betale. Hvis Gillette gør brug af denne mulighed, skal selskabet samtidig sikre, at der fremsættes et tilsvarende tilbud til alle andre investorer. Hvis selskabet afstår fra at gøre brug af denne mulighed, skal sælgergruppen på tilsvarende vis sikre, at der fremsættes et tilsvarende tilbud til de andre investorer (inkl. Gillette), således at disse kan sælge deres kapitalandele.

De pågældende investorer med undtagelse af Gillette har i særskilte skrivelser alle givet afkald på rettighederne i punkt d) og e). I henhold til aftalen må Eemland heller ikke sælge aktiviteter eller aktiver, som udgør »hele eller en væsentlig del« af selskabets aktiviteter eller aktiver inden for vådbarberingsområdet til tredjemand, medmindre selskabet først tilbyder Gillette de pågældende aktiviteter eller aktiver til samme pris og på samme betingelser. Gillette skal inden for 30 dage acceptere et sådant tilbud eller finde en udenforstående tredjemand som alternativ køber. Hvis Eemland øger sin kapital og udsteder nye aktier, har investorerne (inkl. Gillette) forkøbsret til disse aktier.

(17) Der indgår leveringsaftaler mellem Gillette og Eemland i aftalen om intellektuel ejendomsret af 2. januar 1990 og i en midlertidig leveringsaftale af 20. juli 1990, hvori Eemland forpligter sig til at forsyne Gillette med artikler af mærket Wilkinson Sword til markeder uden for EF og USA. Denne aftale, der var indgået på normale vilkår for en periode af to år, udløb den 1. januar 1992. Gillette køber fortsat en mindre mængde Wilkinson Sword-artikler på ad hoc-basis. Eemland har overdraget selskabets oversøiske produktionsenheder i Brasilien (virksomheden i Manaus med en årlig produktion på ca. 213 mio. blade) og Zimbabwe (med en årlig produktion på ca. 25 mio. blade) til Gillette.

(18) I salgsaftalen for området uden for EF og aftalen om intellektuel ejendomsret forpligter Eemland sig til at sælge Wilkinson Swords vådbarberingsaktiviteter og intellektuelle ejendomsrettigheder uden for EF til Gillette. I den senere USA-aftale fastsattes det, at Eemland beholder aktiviteterne på det amerikanske marked. Efter opdelingen af varemærket Wilkinson Sword har Eemland forpligtet sig til ikke at levere produkter under mærket Wilkinson Sword til markeder uden for Fællesskabet og USA, og Gillette har på tilsvarende vis forpligtet sig til ikke at levere sådanne produkter til det fælles marked og USA-markederne, herunder ikke bevidst at sælge produkter under dette mærke beregnet eller leveret til EF-markedet. Det står Eemland frit for med visse begrænsninger at levere vådbarberingsartikler til markeder uden for EF og USA som produkter til handelsmærkesalg eller som nye marker .

(19) De intellektuelle ejendomsrettigheder, som Stora har solgt, og som udelukkende vedrører de eksisterende forretninger på markeder uden for Fællesskabet og USA, overdrages til Gillette med en bestemmelse om, at de registrerede patenter og mønstre, men ikke varemærker, i fuldt omfang skal tilbagelicensieres uigenkaldeligt til Eemland. I de tilfælde, hvor de intellektuelle ejendomsrettigheder delvis vedrører aktiviteter i Fællesskabet eller USA og delvis lande uden for disse områder, overdrager Eemland Gillette eneretten til at udnytte en sådan intellektuel ejendomsret uden for Fællesskabet og USA. Parterne »anerkender, at Wilkinson Sword er et værdifuldt internationalt varemærke, og at det er i parternes interesse at opretholde mærkets værdi«. Gillette har også forkøbsret til forme, presser eller værktøjer, som anvendes ved fremstilling af leverancer til Gillette i henhold til de beskrevne aftaler,

hvis Eemland skulle ophøre med at levere vådbarberingsartikler under mærket Wilkinson Sword til Gillette eller lade tredjemand overtage sådanne leverancer. Parterne erkender, at de muligvis har kunder til et eller flere produkter, som videresælger til detailhandelen ikke blot i Fællesskabet og/eller USA men også i et tilstødende land og erklærer sig villige til at løse sådanne problemer »i god tro og på en måde, som sikrer værdien« af deres aktiviteter.

(20) I henhold til aftalen har Gillette forpligtet sig til at holde Eemland, Stora og investorerne skadesløse for tab som følge af konkurrenceretlig retsforfølgning i forbindelse med »de europæiske Wilkinson Sword-aktiviteter«.

(21) Efter at de amerikanske monopolmyndigheder som tidligere nævnt havde interveneret, nåede det amerikanske justitsministerium, Gillette og Eemland til enighed, hvorefter der ved retten blev udstedt en samtykkeerklæring (Consent Order). I henhold hertil må Gillette ikke erhverve andre interesser i Eemland-værdipapirer end dem, som selskabet får ved forrentning af eksisterende gæld eller ved konvertering af eksisterende aktier til aktier med stemmeret, og kun under ganske særlige omstændigheder erhverve andre Eemland-aktiviteter. Gillette må dog stadigvæk udpege en alternativ køber i de tilfælde, hvor selskabet har ret hertil. Hvis Gillette erhverver stemmerettigheder ved konvertering af selskabets nuværende lånekapital, skal det give Eemland fuldmagt til at stemme med samme forholdsvise vægt som de andre investorer. Gillette forpligter sig også til hverken at øve indflydelse på Eemland, på nogen måde at bevirke, at Eemland bliver insolvent, eller at stemme imod en reorganiseringsplan, som foreslås eller støttes af Eemland, hvis sidstnævnte selskab er insolvent eller risikerer at blive insolvent. Disse begrænsninger kan fraviges, hvis justitsministeriet eller de amerikanske domstole samtykker heri.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 86

(22) Det berørte marked er markedet for vådbarberingsartikler, nemlig barberblade og skrabere, inkl. engangsskrabere. Gillette indtager en dominerende stilling på dette marked i EF som helhed og i de enkelte medlemsstater, hvilket fremgår af tallene for markedsandele i tabellen i betragtning 8. I 1989 opnåede Gillette i EF som helhed en markedsandel på 70 % efter værdi og 59 % efter mængde. Hertil kommer, at Gillette havde en markedsandel på 50 % eller mere (efter værdi) i hver enkelt medlemsstat for sig, hvilket bekræfter selskabets dominerende stilling på vådbarberingsmarkedet i EF ([1]). I lyset af produkternes heterogene karakter og spredningen i produkternes priser er markedsandelen efter værdi en mere pålidelig indikator for de enkelte leverandørers styrke på markedet. En sammenligning af Gillettes markedsandele og de andre konkurrenters andel af markedet understreger tillige Gillettes dominans. Der er kun fire større konkurrenter på markedet, og der er betydelig afstand mellem Gillette og Gillettes nærmeste rival. Som det fremgår af sagsfremstillingen, styrkes Gillettes dominerende stilling af, at det er meget vanskeligt at komme ind på vådbarberingsmarkedet.

(23) En virksomhed med en dominerende stilling er særlig forpligtet til ikke ved sin adfærd at skade en effektiv og ufordrejet konkurrence på det fælles marked ([2]). Ved at deltage i overtagelsen af Wilkinson Swords aktiviteter har Gillette ikke tilsidesat denne særlige forpligtelse og misbrugt sin dominerende stilling. Gillette har medvirket til at bringe salget i stand, og strukturen på vådbarberingsmarkedet i EF er på trods af den omhyggelige udformning af aftalerne blevet ændret ved opretelsen af en forbindelse mellem Gillette og selskabets førende konkurrent. Domstolen har omtalt begrebet misbrug af en dominerende stilling, »som omfatter en af en markedsdominerende virksomhed udvist adfærd, som efter sin art kan påvirke strukturen på et marked, hvor konkurrencen netop som følge af den pågældende virksomheds tilstedeværelse allerede er afsvækket, og som bevirker, at der lægges hindringer i vejen for at opretholde den endnu bestående konkurrence på markedet eller udviklingen af denne konkurrence ...« ([3]). Den ændring af strukturen på vådbarberingsmarkedet, som er opstået, fordi Gillette har været med til at bringe opkøbet i stand, vil have en uheldig virkning på konkurrencen på det pågældende marked i EF, hvorfor Gillettes engagement er et misbrug af selskabets dominerende stilling.

(24) I de forenede sager BAT og Reynolds (i det følgende benævnt Philip Morris-sagen) ([4]) behandlede Domstolen en situation, hvor et selskab blev minoritetsaktionær hos en konkurrent. Domstolen anførte, at der kun kan være tale om misbrug af en

([1]) Sag C-62/86 Akzo Chemie BV mod Kommissionen, Sml. 1991, s. I-3359 (præmis 60).
([2]) Sag 322/81 Michelin mod Kommissionen, Sml. 1983, s. 3461, s. 3511 (præmis 57).
([3]) Sag 85/76 Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, Sml. 1979, s. 461, s. 541 (præmis 91).
([4]) De forenede sager 142 og 156/84, BAT og Reynolds, Sml. 1987, s. 4487.

dominerende stilling, når en aktiepost i et andet selskab i det mindste medfører en vis indflydelse på det pågældende selskabs forretningspolitik. Gillette er ikke blot blevet en af de større aktionærer i Eemland, men er også blevet selskabets største kreditor og har fået betydelige forkøbs- og konverteringsrettigheder i Eemland. Gillettes position er af en sådan karakter, at Eemlands ledelse nødvendigvis må tage hensyn hertil, hvorfor den er en faktor, som vil påvirke Eemlands forretningsdispositioner. Som følge heraf vil Gillette få i det mindste en vis indflydelse på Eemlands forretningspolitik. Det er vigtigt at bemærke sig, at Domstolen i Philip Morris-sagen behandlede en situation, hvor aktieposten blev erhvervet i og ikke af den virksomhed, som mentes at have en dominerende stilling. I det foreliggende tilfælde er det en dominerende virksomhed, Gillette, som har erhvervet en betydelig aktiepost i sin største konkurrent. På trods af at aftalerne i denne sag ligner aftalerne fra Philip Morris-sagen, er det helt andre forhold, der gør sig gældende for Gillettes minoritetsinteresser i det konkurrerende selskab, end det var for virksomhederne i Philip Morris-sagen. Således domineres markedet af Gillette, hvilket gør den eksisterende konkurrence mere sårbar over for strukturændringer.

(25) Gillette har erhvervet 22 % af Eemlands kapital, hvilket ikke kan ignoreres, blot fordi der ikke er forbundet stemmerettigheder eller andre almindelige aktionærrettigheder hermed, eller fordi Gillette er kontraktligt forpligtet til ikke at øve eller forsøge at øve indflydelse på Eemlands bestyrelse eller et af medlemmerne heraf. Gillette er også en af Eemlands store kreditorer, idet selskabet har indskudt 69 mio. US$ som mellemfinansiering (svarende til 11,6 % af Eemlands gæld) og næsten 14 mio. US$ som lånekapital. Desuden har selskabet indvilget i at betale Stora op til 11 mio. US$ samt accepteret et gældsbevis fra Eemland på 6,4 mio. US$ for aktiviteterne i USA. Gillettes investeringer i Eemland svarer til Eemlands skønnede omsætning i 1989 på 123 mio. US$ på verdensplan. Man kan ikke med rimelighed forvente, at Eemland skal se bort fra denne finansielle afhængighed af Gillette. Det rentefri lån fra Stora, som Eemland i øjeblikket nyder godt af, vil f.eks. i fremtiden udelukkende stå til rådighed, hvis Gillette er villig til at betale Stora op til 11 mio. US$.

(26) Gillette har tillige betydelige forkøbs- og konverteringsrettigheder i Eemland. Disse rettigheder sikrer, at andre konkurrenter på markedet, som f.eks. Warner-Lambert eller BIC, ikke kan forbedre deres konkurrencemæssige stilling ved at opkøbe Eemland. De sikrer også, at selskaber, der er Gillette fjendtligt stemt, ikke kan overtage Wilkinson, og forhindrer fuldstændigt, at Eemland kan slutte sig sammen med eller indgå et joint venture med et selskab, som Gillette ikke finder passende. Som følge heraf ligger Eemlands forretningsmæssige skæbne på mellemlangt og langt sig i en vis udstrækning i Gillettes hænder.

Dette understreges af, at Eemland — efter at have solgt tændstik- og lighterdivisionen som oprindeligt planlagt — vil være fuldstændig afhængig af sine vådbarberingsaktiviteter, hvilket gør selskabet mere sårbart i forholdet til Gillette. Forkøbsrettighederne kan betragtes som en ny hindring for adgangen til dette marked, idet de indehaves af en dominerende virksomhed (modsat tilfældet i Philip Morris-sagen). Andre konkurrenter på markedet påvirkes negativt, da de mister en af de mest oplagte måder, hvorpå de kan imødegå Gillettes markedsdominans, nemlig ved at overtage Eemland. Gillette, som er langt den stærkeste operatør på dette marked, har indgået forbindelse med selskabets stærkeste konkurrent, og selv om selskabet ikke har fået nogen direkte kontrol over Eemland, kan Gillette i kraft af denne forbindelse øve en vis indflydelse på Eemlands forretningsdispositioner.

(27) Det er også nødvendigt at se på aftalernes potentielle virkninger. Gillette vil få visse betingede rettigheder og, som beskrevet i betragtning 14, under visse omstændigheder også stemmerettigheder i Eemland. Denne mulighed må forventes at påvirke Eemlands forretningspolitik. Gillettes konverteringsrettigheder vil i det mindste påvirke beslutningerne i Eemland med hensyn til de omstændigheder, som kan udløse konverteringen. Dette vil i høj grad kunne fordreje Eemlands forretningsstrategi.

(28) Aftalerne kan som helhed betragtes som en strategi, Gillette har anlagt med henblik på at svække Eemlands konkurrencemæssige stilling og på tilsvarende vis styrke Gillettes egen. Det er afgørende, at Gillette var primus motor ved indgåelsen af handelen og ved udformningen af aftalerne. En af de mere alvorlige konsekvenser af handelen er, at Eemlands aktivitetsmuligheder på vådbarberingsmarkedet i EF er blevet begrænset betydeligt på grund af selskabets gældsbyrde, markedets begrænsede udstrækning og den indflydelse, som Gillette vil kunne udøve på grund af selskabets interesser i Eemland.

(29) Da virksomhedsovertagelsen i høj grad er lånefinansieret, er Eemland på grund af sin gældsbyrde i en svag position. Eemlands muligheder for at starte f.eks. en dyr reklamekampagne er stærkt begrænsede. Som tidligere nævnt er reklame imidlertid en vigtig del af producentens konkurrencestrategi på dette marked. Da varemærket Wilkinson Sword er opdelt geografisk, vil Eemland desuden ikke kunne sælge artikler under mærket Wilkinson Sword uden for EF og USA. Dermed er selskabets ekspansionsmuligheder begrænset. Eemland har faktisk mistet de markeder, der har det største vækstpotentiale.

(30) En afsvækning af Eemlands konkurrencemæssige stilling svækker konkurrencen på markedet, hvilket Gillette som den dominerende part vil drage fordel af. Det kan faktisk med rimelig sikkerhed forventes, at Gillette ved fastlæggelsen af sin strategi for EF-markedet vil tage hensyn til sin betydelige andel af kapitalen i og sit kreditorforhold til Wilkinson. Uden for EF vil Wilkinson Sword givetvis blive brugt som et strategisk mærke og ikke som et konkurrerende. Dette vil efter al sandsynlighed få indflydelse på konkurrencen inden for EF. Der kunne f.eks. ske en koncentration på de forskellige delmarkeder, således at Gillette satser på den lukrative del af markedet (navnlig systemmarkedet) og tvinger Wilkinson til at koncentrere sig om den del af markedet, der giver de laveste priser. Det er værd at bemærke sig, at Gillette påtænker at øge salget af Sensor-skrabere fra [...] i lanceringsåret (1989) til [...] i 1992 (1), mens salget af Contour-skrabere skønnes at falde fra [...] mio. stk. til ca. [...] stk. i 1992 (2). Dette kan være et tegn på, at Gillette ønsker at koncentrere sig om det delmarked, hvor selskabet er sine konkurrenter overlegent, og således overlade det mindre lukrative marked til Wilkinson Sword-artikler.

(31) Der er desuden flere andre aspekter af aftalerne, som vil svække konkurrencen på markedet yderligere. For det første vil det styrke Gillettes konkurrencemæssige stilling, at selskabet har fået adgang til den del af Wilkinson Swords teknologi, der vedrører de aktiviteter, Gillette har overtaget. I så henseende vil Eemland i begyndelsen altså ikke have nogen konkurrencemæssig fordel i forhold til Gillette : begge parter har samme udgangsposition. Da Gillette ved aftalernes indgåelse for det andet har haft adgang til detaljerne i den økonomiske planlægning omkring Wilkinson Swords vådbarberingsartikler, herunder skøn over fortjeneste og salg, har Gillette også af den grund opnået en konkurrencemæssig fordel.

(32) Der finder en betydelig handel med vådbarberingsartikler sted mellem medlemsstaterne. Som tidligere nævnt har Eemland f.eks. fabrikker i Tyskland og Det Forenede Kongerige, men leverer vådbarberingsartikler over alt i EF. Som føle heraf vil ovennævnte forhold påvirke handelen mellem medlemsstaterne. Dermed er Gillettes deltagelse i denne handel, hvori en af selskabets største konkurrenter på vådbarberingsmarkedet i EF også deltager, en overtrædelse af artikel 86.

B. Artikel 85, stk. 1

(33) Gillette og Wilkinson er virksomheder i henhold til artikel 85, og den række aftaler, som de er parter i, er aftaler i henhold til denne bestemmelse.

(34) Aftalerne i forbindelse med denne transaktion har til formål eller til følge at påvirke Eemlands forretningsmæssige adfærd på vådbarberingsmarkedet i EF. I Philip Morris-sagen bekræftede Domstolen, at et selskabs erhvervelse af en kapitalandel i en konkurrerende virksomhed kan tjene som redskab til at påvirke de berørte selskabers forretningsdispositioner på en sådan måde, at der sker en begrænsning eller fordrejning af konkurrencen på det marked, hvor de driver virksomhed (3). Selv om Gillettes erhvervelse af en kapitalandel i Eemland under de givne omstændigheder måske ikke som sådan er tilstrækkelig til, at forholdet kan betragtes som en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, skal det bemærkes, at erhvervelsen blev ledsaget af en række aftaler, som har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen mellem Gillette og Eemland. De i denne forbindelse relevante aftaler er salgsaftalen for området inden for EF, aftalen om intellektuel ejendomsret og leveringsaftalen. Disse aftaler skal bedømmes sammen og i lyset af transaktionen som et hele.

(35) Den geografiske opdeling af varemærket Wilkinson Sword på EF-markeder og tilstødende markeder, som er en konsekvens af salgsaftalen for området uden for EF og aftalen om intellektuel ejendomsret, vil føre til et forretningsmæssigt samarbejde mellem de forskellige varemærkeindehavere, nemlig Gillette og Eemland. Både Gillette og Eemland vil i det mindste i begyndelsen procducere og sælge identiske artikler under samme vare-

(1) I den offentliggjorte udgave af beslutningen er visse oplysninger udeladt i overensstemmelse med bestemmelsen i artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89 vedrørende forpligtelsen til ikke at give oplysninger om forretningshemmeligheder. Med henblik på en bedre forståelse af teksten er visse oplysninger af almindelig karakter dog givet i en fodnote, hvor det var muligt at gøre dette uden at krænke forpligtelsen til ikke at give oplysninger om forretningshemmeligheder.
I nærværende sag søges salget firdoblet.

(2) Salget er anslået til at falde med næsten en tredjedel.

(3) BAT og Reynolds mod Kommissionen, Sml. 1987, s. 4487, s. 4577 (præmis 37).

mærke (omend på geografisk adskilte områder) og derfor have en fælles interesse i at fremme salget af disse produkter samt varemærkets værdi. Dette erkender parterne faktisk selv, hvilket fremgår af klausulen om goodwill på verdensplan i aftalen om intellektuel ejendomsret, der citeres i betragtning 19 ovenfor. Som følge heraf er der et stærkt incitament for de to selskaber til at samarbejde, hvilket er særlig indlysende med hensyn til markeder, der støder op til hinanden. Konkurrenceforholdene i EFTA-landene (European Free Trade Association) og EF ligner således f.eks. hinanden. Aftalerne skaber en kunstig opdeling af markeder. Der er ikke nogen naturlig grænse mellem EF og ikke-EF-lande, når det drejer sig om handel med barberartikler. Både reklame og emballering er den samme på begge sider af grænsen. Der er en øget tendens til, at centrale aftaler inden for barberingsområdet kommer ind under store indkøbsgrupper, som betragter Europa som et marked og ikke sondrer mellem et EF- og et ikke-EF-marked. Aftalen om at dele varemærket afspejler som følge heraf ikke en kommerciel virkelighed, og parterne vil være nødt til at samarbejde i det mindste på de markeder, der støder op til hinanden. Dette erkendes også i aftalerne, hvori det anføres, at parterne vil samarbejde, når der opstår problemer i forbindelse med fælles kunder.

(36) Eemland erkender i sit svar på Kommissionens meddelelse af klagepunkter, at selskabet kunne komme til at stå over for problemer i forbindelse med kunder i Tyskland, som også ønsker at købe produkter fra Eemland til associerede selskaber i Østrig, og i forbindelse med indkøbsgrupper på detailhandelsniveau, som måske ønsker at indgå aftaler for hele Europa.

(37) I sit svar på Kommissionens meddelelse af klagepunkter har Eemland tillige henledt Kommissionens opmærksomhed på, at Gillettes engagement i selskabet har haft en negativ virkning på EF-markedets opfattelse af Wilkinson Sword-artikler. Dette skyldes ifølge Eemland, at Eemlands konkurrenter (ganske vist med urette) har kunnet sige til kunderne, at der ikke er nogen forskel på Gillette og Wilkinson Sword, og at de derfor som alternativ til Gillette burde købe et andet mærke end Wilkinson Sword. Dette vil helt klart have en virkning på konkurrencen på vådbarberingsmarkedet i EF.

(38) Leveringsaftalerne mellem Gillette og Eemland er et andet område, hvor parterne samarbejder. Gillette har hidtil været storkunde hos Eemland og køber fortsat Wilkinson Sword-artikler til markeder uden for EF. Disse forhold vil føre til en begrænsning af konkurrencen på vådbarberingsmarkedet i EF, idet et netop etableret samarbejde mellem konkurrenter, som medfører en koordinering af de pågældendes forretningsaktiviteter, især et forhold mellem et markedsførende selskab og dets førende konkurrent, vil medføre en mærkbar begrænsning af konkurrencen, især på et marked, som er kendetegnet ved et lille antal konkurrenter og store hindringer for adgangen hertil. Selv om leveringsaftalen udløb den 1. januar 1992, køber Gillette fortsat Wilkinson Sword-artikler fra Eemland på ad hoc-basis (se betragtning 17).

(39) Salgsaftaler for området uden for EF og aftalen om intellektuel ejendomsret mellem Gillette og Eemland anses af ovennævnte grunde for at begrænse konkurrencen på vådbarberingsmarkedet i EF, for så vidt som aftalerne vedrører europæiske markeder, der støder op til hinanden. Af de i betragtning 32 nævnte grunde samt i lyset af den markedspolitik, som føres af store indkøbere af vådbarberingsartikler, som foretager indkøb på et samlet europæisk grundlag, vil disse aftaler påvirke handelen mellem medlemsstater. Som følge heraf udgør disse aftaler en overtrædelse af artikel 85, stk. 1.

C. Artikel 85, stk. 3

(40) Bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, kan ikke erklæres uanvendelige på de pågældende aftaler, idet de ikke bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af vådbarberingsprodukter eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved. De begrænsninger, der pålægges de pågældende virksomheder, er ikke nødvendige for at nå disse mål. Gillette påstår i anmeldelsen, at aftalerne vil give Eemland bedre mulighed for at producere og distribuere selskabets produkter i EF, men fremlægger ingen beviser til støtte for denne påstand, som Kommissionen ikke kan acceptere. De pågældende aftaler giver tillige de berørte virksomheder mulighed for at eliminere konkurrencen for en væsentlig del af vådbarberingsartiklernes vedkommende. Som følge heraf afviser Kommissionen ansøgningen om fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3.

D. Andre konkurrencesager

(41) Kommissionen har taget højde for den endelige afgørelse, som den amerikanske domstol traf med Gillettes og Eemlands samtykke, men noterer sig, at de begrænsninger, der er pålægt parterne, kan ophæves med det amerikanske justitsministeriums eller de amerikanske domstoles accept. Desuden vil i hvert fald nogle af begrænsningerne automatisk bortfalde efter ti år. De restriktioner, som parterne har accepteret, råder under alle omstændigheder ikke bod på aftalernes negative virkninger inden for EF.

E. Artikel 3 i forordning nr. 17

(42) Når Kommissionen konstaterer en overtrædelse af Traktatens artikel 86, kan den kræve af de pågældende virksomheder, at de bringer overtrædelsen til ophør. Gillette har i det foreliggende tilfælde misbrugt sin dominerende stilling ved at deltage i overtagelsen af Wilkinson Swords aktiviteter i EF og således skabt forbindelse mellem en dominerende virksomhed og dennes vigtigste konkurrent, hvorved førstnævnte får en vis indflydelse på sidstnævntes forretningsdispositioner. For at bringe overtrædelsen af artikel 86 til ophør må Gillette trække sig ud af Eemland, idet selskabet afhænder både sine kapitalandele og sine interesser som kreditor i Eemland. Kommissionen mener, at en periode på [...] under de givne omstændigheder vil være tilstrækkelig til, at Gillette kan foretage de nødvendige dispositioner med henblik på afhændelsen. Hvis sagen ikke er afviklet inden for denne periode, skal der udpeges en uafhængig tredjemand, som skal sikre, at afhændelsen sker hurtigst muligt.

(43) Både Gillette og Eemland har overtrådt artikel 85, stk. 1, ved at indgå salgsaftaler for området uden for EF og aftalen om intellektuel ejendomsret med hensyn til europæiske markeder, der støder op til hinanden; aftaler, som har påvirket deres forretningsdispositioner og medført en begrænsning af konkurrencen på EF's vådbarberingsmarked. Det forretningsmæssige samarbejde mellem Gillette og Eemland, som er nødvendigt på grund af opdelingen af varemærket Wilkinson Sword på EF (samt USA) og resten af verden, skal bringes til ophør for at forhindre en koordinering af selskabernes forretningsdispositioner på markeder, der geografisk set støder op til hinanden. Dette vil samtidig give Eemland et bæredygtigt geografisk grundlag for selskabets nuværende og fremtidige transaktioner. Med henblik herpå skal Gillette tilbageføre Wilkinson Swords aktiviteter i Tjekkoslovakiet, Ungarn, Polen, Tyrkiet, det tidligere Jugoslavien, alle EFTA-landene samt det tidligere DDR til Eemland. Det er Kommissionens opfattelse, at Eemland har bibeholdt den faktiske kontrol med aktiviteterne i de fleste af disse lande, mens man afventede resultatet af konkurrencesagen —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Gillettes deltagelse i købet af Wilkinson Swords aktiviteter fra Stora som beskrevet i denne beslutning udgør misbrug af en dominerende stilling efter EØF-Traktatens artikel 86.

Artikel 2

Gillette og Eemland har overtrådt EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1, ved at indgå salgsaftalen for området uden for EF og aftalen om intellektuel ejendomsret, produktion og distribution, for så vidt som aftalerne vedrører det tidligere DDR og europæiske markeder, som støder op til hinanden, og medfører et forretningsmæssigt samarbejde mellem Gillette og Eemland inden for det fælles marked.

Artikel 3

Der kan ikke indrømmes fritagelse i henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, for de i artikel 2 omhandlede aftaler.

Artikel 4

Gillette bringer inden [...] de i artikel 1 omhandlede overtrædelser til ophør ved at sælge selskabets kapitalandele i Eemland og selskabets interesser som kreditor i Eemland. I modsat fald udpeger Gillette på vilkår, som skal godkendes af Kommissionen, uigenkaldeligt en uafhængig tredjemand, som på Gillettes vegne foretager den i denne beslutning omhandlede afhændelse.

Artikel 5

Gillette og Eemland bringer inden [...] de i artikel 2 omhandlede overtrædelser til ophør ved at tilbageoverføre Wilkinson Swords aktiviteter, herunder varemærker i det tidligere DDR, Tjekkoslovakiet, Ungarn, Polen, Tyrkiet, det tidligere Jugoslavien og alle EFTA-landene til Eemland.

Artikel 6

Denne beslutning er rettet til:

— The Gillette Company
Prudential Tower Building
Boston, Massachusetts
USA

og til

— Eemland Holdings NV
Egelenburg 152
1081 GK Amsterdam
Nederlandene.

Udfærdiget i Bruxelles, den 10. november 1992.

På Kommissionens vegne
Leon BRITTAN
Næstformand