II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 10ης Νοεμβρίου 1992

σχετικά με διαδικασία των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ΕΟΚ

(IV/33.440 Warner-Lambert/Gillette και λοιποί και IV/33.486 BIC/Gillette και λοιποί)

(Τα κείμενα στην αγγλική και ολλανδική γλώσσα είναι τα μόνα αυθεντικά)

(93/252/ΕΟΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 17 του Συμβουλίου της 6ης Φεβρουαρίου 1962, πρώτο κανονισμό εφαρμογής των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ΕΟΚ [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από από την πράξη προσχώρησης της Ισπανίας και της Πορτογαλίας, και ιδίως το άρθρο 3 παράγραφος 1,

τις αιτήσεις για τη διαπίστωση παράβασης που υπέβαλαν, σύμφωνα με το άρθρο 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 17 στις 12 Φεβρουαρίου και στις 14 Μαρτίου 1990 οι Warner-Lambert Company και BIC SA αντιστοίχως,

την κοινοποίηση της 23ης Φεβρουαρίου 1990 βάσει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 17, συμφωνιών μεταξύ των The Gillette Company και Eemland Holdings NV,

Αφού έδωσε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις Gillette Company και Eemland Holdings NV τη δυνατότητα να καταστήσουν γνωστές τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής, σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 17 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 99/63/ΕΟΚ της Επιτροπής της 25ης Ιουλίου 1963 περί των ακροάσεων που προβλέπονται από το άρθρο 19 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού αριθ. 17 του Συμβουλίου [2],

Μετά από ακρόαση της Warner-Lambert Company και της BIC SA σύμφωνα με το άρθρο 19 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 17,

Μετά από διαβουλεύσεις με τη Συμβουλευτική Επιτροπή Συμπράξεων και Δεσποζουσών Θέσεων,

Έχοντας ύποψη:

I. ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

(1) Η παρούσα απόφαση αφορά παράβαση των άρθρων 85 και 86 της συνθήκης ΕΟΚ που συντελέστηκε από την πώληση εκ μέρους της Stora Kopparbergs Bergslags AB των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με το σήμα Wilkinson Sword στον κλάδο του υγρού ξυρίσματος των μεν αναπτυσσομένων εντός της Κοινότητας και στις ΗΠΑ προς την Eemland Holdings NV και των δε αναπτυσσομένων στον υπόλοιπο κόσμο στον όμιλο Gillette πράγμα που συνεπάγεται συμφωνίες μεταξύ Gillette και Eemland και σημαντικές επενδύσεις της Gillette στην Eemland.

A. Καταγγελίες

(2) Στις 12 Φεβρουαρίου 1990 η Επιτροπή έλαβε καταγγελία της Warner-Lambert Company που αφορούσε την πώληση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων Wilkinson Sword στον κλάδο υγρού ξυρίσματος. Η Warner-Lambert ισχυρίζεται ότι η συναλλαγή και οι παρεπόμενες συμφωνίες στις οποίες εμπλέκεται ο όμιλος Gillette συνιστούν παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης από πλευράς Gillette και Eemland και παράβαση του άρθρου 86 από πλευράς Gillette. Μια δεύτερη καταγγελία για το ίδιο θέμα κατατέθηκε από την BIC SA στις 14 Μαρτίου 1990.

[1] ΕΕ αριθ. 13 της 21. 2. 1962, σ. 204/62.
[2] ΕΕ αριθ. 127 της 20. 8. 1963, σ. 2268/63.

Β. Κοινοποίηση

(3) Η Gillette Company κοινοποίησε ορισμένες συμφωνίες με επενδύσεις στις οποίες προέβη η Gillette στην Eemland ζητώντας αρνητική πιστοποίηση ή απαλλαγή. Η κοινοποίηση παρελήφθη στις 23 Φεβρουαρίου 1990.

Γ. Τα μέρη

(4) i) Η *Stora Kopparbergs Bergslags AB* (εφεξής Stora) είναι σουηδική εταιρεία. Είναι η μεγαλύτερη εταιρεία δασικών προϊόντων στην Ευρώπη και επεξέτεινε τις δραστηριότητές της σε διάφορους τομείς μη δασικών προϊόντων μετά από εξαγορά της Swedish Match AB το Μάιο του 1988. Τα καταναλωτικά προϊόντα της Swedish Match AB ήσαν προϊόντα ξυρίσματος και καλλωπισμού (κυρίως ξυριστικά προϊόντα παρασκευαζόμενα και πωλούμενα με το σήμα Wilkinson Sword), σπίρτα (περιλαμβανομένων των σημάτων Cricket και Feudor).

ii) Η *Eemland Holdings NV* (εφεξής Eemland) είναι ολλανδική εταιρεία (που ιδρύθηκε τον Φεβρουάριο του 1988) η οποία χρησιμοποιήθηκε γι' αυτή τη συναλλαγή και δεν είχε αναπτύξει προηγουμένως εμπορικές δραστηριότητες. Η εταιρεία άλλαξε το όνομα της από Eemland Management Service BV σε Swedish Match πριν υιοθετήσει τη σημερινή της επωνυμία.

iii) Η *The Gillette Company* που είναι εγκατεστημένη στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής είναι η μητρική εταιρεία του ομίλου Gillette (εφεξής Gillette) η οποία έχει επιχειρηματικά συμφέροντα σε παγκόσμιο επίπεδο σχετικά με την ανάπτυξη, παραγωγή και πώληση μεγάλου φάσματος προϊόντων για την προσωπική φροντίδα. Σ' αυτό συγκαταλέγονται ιδίως η κατασκευή και πώληση προϊόντων ξυρίσματος που συμβάλλουν περισσότερο από το ήμισυ στα κέρδη του ομίλου διεθνώς.

iv) Οι ακόλουθοι συμμετέχουν στο μετοχικό κεφάλαιο της Eemland:

α) οι κκ. Rossi, Gabrielsson, Stenström και Gruber (διαχειριστές των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με το σήμα Wilkinson Sword)·

β) Morgan Capital Corporation (μέλος του τραπεζικού ομίλου J.P. Morgan)·

γ) Procxuritas MBO Invest AB·

δ) Forsäkringsbolaget SPP ömsesidigt (SPP Insurance)·

ε) Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank (Copenhagen Bank)·

στ) Livsforsäkringsaktiebolaget Skandia (Scandia Insurance)·

ζ) Spira Invest AB.

v) Η *Warner-Lambert Company* (εφεξής Warner-Lambert) είναι εγκατεστημένη στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και ασχολείται σε ποικίλους τομείς με την έρευνα, παραγωγή και εμπορία φαρμακευτικών προϊόντων που χορηγούνται μόνον με συνταγή, θεραπευτικών προϊόντων που πωλούνται στο λιανικό εμπόριο, ζαχαρωδών φαρμακευτικών προϊόντων και άλλων προϊόντων. Ασκεί δραστηριότητες στην αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος με προϊόντα (ξυραφάκια και λεπίδες) που φέρουν το σήμα Schick.

vi) Η εταιρεία *BIC SA* (εφεξής BIC) είναι εγκατεστημένη στη Γαλλία και ασκεί δραστηριότητες στην αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος με ξυραφάκια και λεπίδες που φέρουν το δικό της σήμα.

Δ. Τα προϊόντα

(5) Η παρούσα απόφαση αφορά προϊόντα υγρού ξυρίσματος. Βασικά προϊόντα είναι οι λεπίδες για ξυράφια και διαιρούνται βασικά σε τρεις κατηγορίες: παραδοσιακές λεπίδες διπλής κόψης (που πωλούνται για να τοποθετηθούν σε σταθερές κεφαλές ξυριστικών μηχανών), συστήματα λεπίδων (που περιλαμβάνονται σε πλαστικές θήκες για να τοποθετηθούν σε χωριστές λαβές ξυριστικών μηχανών) και ξυράφια μιας χρήσεως (ξυραφάκια). Περιλαμβάνονται επίσης ξυράφια που χρησιμοποιούνται με λεπίδες διπλής κόψης και συστήματα λεπίδων.

Ε. Η αγορά

(6) Η σχετική αγορά είναι η αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος που αποτελείται από ξυραφάκια και λεπίδες για ξυράφια. Τα προϊόντα για στεγνό ξύρισμα δεν θεωρούνται από εκείνους που κάνουν χρήση του υγρού ξυρίσματος ως επαρκώς συγγενή υποκατάστατα των προϊόντων υγρού ξυρίσματος ώστε να αποτελέσουν μέρος της ίδιας αγοράς. Αποκλείονται επίσης από την αγορά αυτή άλλα προϊόντα αποτρίχωσης όπως κρέμες και λοσιόν, συσκευές αποτρίχωσης με κερί ή ηλεκτρισμό, που δεν είναι άμεσα υποκατάστατα των προϊόντων υγρού ή στεγνού ξυρίσματος και για το λόγο αυτό αποτελούν άλλη χωριστή αγορά. Το σύνολο των πωλήσεων που πραγματοποιεί καθεμία από τις τρεις κατηγορίες προϊόντων υγρού ξυρίσματος που αναφέρονται στην παράγραφο 5 ποικίλλει μεταξύ των κρατών μελών. Οι πωλήσεις παραδοσιακών λεπίδων διπλής κόψης μειώθηκαν στην Κοινότητα καθώς οι καταναλωτές μεταπήδησαν στα συστήματα λεπίδων ή στα ξυραφάκια μιας χρήσεως. Λόγω των διαφορών στις τιμές μεταξύ των τύπων των λεπίδων, η διαίρεση της αγοράς μεταξύ των τριών τύπων λεπίδων διαφέρει ανάλογα με το αν θα κριθεί με βάση την αξία ή με βάση τον όγκο. Στο σύνολο της Κοινότητας η κατανομή ανάλογα με την αξία δείχνει ότι οι λεπίδες διπλής κόψης είχαν το 1989 12 % της αγοράς, τα συστήματα λεπίδων 52 % και τα ξυραφάκια μιας χρήσεως το υπόλοιπο 36 %. Με βάση τον όγκο, τα αντίστοιχα αριθμητικά στοιχεία είναι 16 % για τις λεπίδες διπλής κόψης, 36 % για τα συστήματα λεπίδων και 49 % για ξυραφάκια μιας χρήσεως. Το περιθώριο κέρδους που μπορεί να πραγματοποιηθεί με προϊόντα ξυρίσματος επίσης ποικίλλει μεταξύ των τριών τύπων του προϊόντος. Τα ξυραφάκια μιας χρήσεως έχουν το χαμηλότερο περιθώριο· οι λεπίδες κόψης είναι προϊόντα με υψηλό περιθώριο αλλά τα συστήματα λεπίδων πραγματοποι-

ούν το υψηλότερο περιθώριο. Στην Κοινότητα παρατηρείται μικρή συνεχής πραγματική αύξηση της χρήσης των λεπίδων και, κατά κανόνα, η αύξηση της αξίας της αγοράς προέρχεται από τις επενδύσεις των παραγωγών στον τομέα των συστημάτων που είναι νεωτεριστικά και έχουν το μεγαλύτερο περιθώριο. Στην Κοινότητα υπάρχουν τέσσερις μεγάλοι παραγωγοί προϊόντων ξυρίσματος (που είναι και οι τέσσερις μεγαλύτεροι παραγωγοί στον κόσμο): οι Gillette, Wilkinson Sword, Eemland, Schick (Warner-Lambert) και BIC. Η Eemland γνωστοποίησε ότι η Gillette είναι ο ρυθμιστής των τιμών στην Κοινότητα συνεπεία της ισχυρής της θέσης στην αγορά. Αυτό εξασθενεί τον ανταγωνισμό ως προς τις τιμές στην αγορά αυτή.

(7) Κατά τη θεώρηση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς δεν είναι απαραίτητο, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, να αποφασιστεί κατά πόσον υφίστανται εθνικές αγορές σε κάθε κράτος μέλος ή αν η Κοινότητα σχηματίζει ενιαία αγορά.

(8) Τα στοιχεία (για το 1989) σχετικά με τα μερίδια αγοράς στον πίνακα, στην επόμενη σελίδα, δείχνουν ότι η Gillette έχει ισχυρή θέση στο σύνολο της Κοινότητας με μερίδιο αγοράς 59 % (από άποψη όγκου) και 70 % (από άποψη αξίας). Η Wilkinson Sword έχει πολύ μικρότερο μερίδιο αγοράς που φθάνει το 14 % (από άποψη όγκου) και το 13 % (από άποψη αξίας). Η BIC έχει ανάλογο μερίδιο αγοράς από άποψη όγκου (17 %) αλλά πολύ χαμηλότερο μερίδιο από άποψη αξίας (8 %) επειδή συγκεντρώνει τις δραστηριότητές της σε ξυριστικές μηχανές μιας χρήσεως με χαμηλό περιθώριο. Το τέταρτο σήμα, Schick, πραγματοποιεί λιγότερο από το μισό του μεριδίου της Wilkinson Sword στην αγορά. Σε όλα τα κράτη μέλη η Gillette ηγείται της αγοράς (παρά του ότι στην Ελλάδα η BIC έχει υψηλότερο μερίδιο αγοράς από άποψη όγκου, όχι όμως και από άποψη αξίας). Τα χαμηλότερα μερίδια αγοράς της Gillette είναι στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ελλάδα και την Πορτογαλία. Τα υψηλότερα μερίδια αγοράς είναι στη Δανία (81 % από άποψη όγκου και 89 % από άποψη αξίας) και την Ισπανία (71 % από άποψη όγκου και 81 % από άποψη αξίας). Η Wilkinson Sword είναι ισχυρότερη στις αγορές της Βρετανίας, της Γερμανίας και της Γαλλίας. Το 1989 οι πωλήσεις στην Κοινότητα και τις ΗΠΑ της παραγωγής της Wilkinson Sword έφθασαν περίπου 79 % (από άποψη αξίας) (και περίπου 72 % από άποψη όγκου). Οι πωλήσεις σε άλλες χώρες πραγματοποιήθηκαν κυρίως με φθηνότερα, χαμηλού περιθωρίου προϊόντα.

(9) Η αγορά, εκτός από το ότι είναι υπερβολικά συγκεντρωμένη, εμφανίζει και σημαντικά εμπόδια στην είσοδο. Τα εμπόδια αυτά συνίστανται σε σημαντικές οικονομίες κλίμακος στο επίπεδο της παραγωγής, στη σημασία της διαφήμισης και στις σημαντικές πηγές και την εμπειρογνωμοσύνη των καθιερωμένων παραγωγών. Η Eemland εξέφρασε την άποψη ότι «για να είμαστε ρεαλιστές, στο άμεσο μέλλον νέες παραγωγικές διευκολύνσεις για την κοινοτική αγορά μπορούν να αναμένονται μόνον από κάποιον υφιστάμενο παραγωγό προϊόντων υγρού ξυρίσματος». Αυτό φαίνεται ότι οφείλεται στις σημαντικές επενδύσεις που απαιτούνται να επιτευχθούν βιώσιμες παραγωγικές μονάδες, να αντιμετωπιστεί το κόστος διαφήμισης και ανάπτυξης της έρευνας και η ανάγκη να οργανωθεί ένα δίκτυο διανομής. Ένα νέο εργοστάσιο λεπίδων πρέπει να παράγει ετησίως περίπου 600 εκατομμύρια λεπίδες για να είναι οικονομικά βιώσιμο, σύμφωνα με την Warner-Lambert, η οποία εκτιμάει ότι αυτό θα απαιτούσε επένδυση τουλάχιστον 150 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ. Η Eemland έχει τη γνώμη ότι ο κατώτατος ανταγωνίσιμος όγκος θα ήταν περίπου 500 εκατομμύρια λεπίδες —αν παράγονται προϊόντα και των τριών κατηγοριών— και αυτό θα στοίχιζε περίπου 75 έως 80 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ για να επιτευχθεί. Εξάλλου, το κόστος της έρευνας και ανάπτυξης για ένα νέο ξυράφι απαιτεί επένδυση ευρείας κλίμακος. Αναφέρεται ότι η Gillette δαπάνησε περίπου 200 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ για να αναπτύξει το τελευταίο της προϊόν, το «Gillette Sensor» και δαπάνησε άλλα 175 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ για διαφημιστική εκστρατεία στην Βόρεια Αμερική και την Ευρώπη μόνο για να εμφανίσει το νέο της σύστημα στην αγορά. Αυτό το υψηλό επίπεδο επενδύσεων αποδεικνύει ότι τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά υγρού ξυρίσματος είναι σημαντικά. Έχει πολύ περιορισμένη σκοπιμότητα το να εισδύσει κάποιος καινούριος στην αγορά αγοράζοντας σχετικά με προϊόντα που πωλούνται στο λιανικό εμπόριο σχέδια και υποδείγματα και εξοπλισμό για την κατασκευή, συναρμολόγηση και συσκευασία λεπίδων, εκμαγείων και θηκών. Οποιαδήποτε τέτοια παραγωγή θα απέβλεπε σε πωλήσεις με «ετικέτα του ίδιου του κατασκευαστή» για να αποφευχθεί η ανάγκη σοβαρής διαφημιστικής εκστρατείας. Υπήρξε περιορισμένη αύξηση πωλήσεων προϊόντων με ετικέτες του κατασκευαστή, αλλά εξακολουθούν να αντιστοιχούν μόνο στο 5 έως 7 % των πωλήσεων λεπίδων στην Κοινότητα (αποτίμηση της Eemland). Για το λόγο αυτό δεν είναι περίεργο ότι κανένας νέος ανταγωνιστής δεν εισήλθε στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης επί 15 περίπου έτη. Σε μια αγορά με αυτά τα χαρακτηριστικά έπεται ότι τα κύρια μέσα αύξησης του μεριδίου της αγοράς είναι η διαφήμιση, η εξαγορά ενός ανταγωνιστή ή η σημαντική έρευνα και ανάπτυξη που οδηγούν σε ένα νέο ή βελτιωμένο τύπο του προϊόντος.

ΣΤ. Οι συμφωνίες

(10) Με μία σειρά συμφωνιών, οι περισσότερες από τις οποίες υπογράφηκαν στις 20 Δεκεμβρίου 1989, η Stora πώλησε το τμήμα της των καταναλωτικών προϊόντων στην Eemland η οποία με τη σειρά της πώλησε τον αέρα των εκτός Κοινότητας και ΗΠΑ επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων με προϊόντα ξυρίσματος Wilkinson Sword στη Gillette. Η Eemland πώλησε ακολούθως τις επιχειρηματικές δραστηριότητες με σπίρτα και αναπτήρες, που αποτελούσαν μέρος του τμήματος καταναλωτικών προϊόντων της Stora, σε τρίτους για το συνολικό ποσό των 340 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ περίπου.

Μερίδια αγοράς: προϊόντα υγρού ξυρίσματος ανά εμπορικό σήμα (1989)

(%)

	Όγκος	Αξία		Όγκος	Αξία
Σύνολο ΕΟΚ			*Μεγάλη Βρετανία*		
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
Λοιποί	5,4	3,4	Λοιποί	10,2	7,7
Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας			*Ιταλία*		
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	—	—
Λοιποί	1,0	0,7	Λοιποί	1,5	1,4
Γαλλία			*Πορτογαλία*		
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
Λοιποί	5,2	3,3	Λοιποί	0,1	0,0
Ισπανία			*Ελλάδα*		
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
Λοιποί	6,8	4,6	Λοιποί	14,4	7,7
Βέλγιο και Λουξεμβούργο			*Δανία*		
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
Λοιποί	11,7	8,0	Λοιποί	1,9	2,2
Κάτω Χώρες			*Ιρλανδία*		
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
Λοιποί	7,9	5,2	Λοιποί	0,6	0,6

Σημείωση:

Ο χαρακτηρισμός «λοιποί» καλύπτει προϊόντα με ίδιες ετικέτες. Η Eemland διαθέτει προϊόντα με ίδιες ετικέτες, όχι όμως και οι άλλοι τρεις προμηθευτές.

(*Πηγή:* Gillette/A.C. Nielsen)

(11) Η συμφωνία προέβλεπε αρχικά την απόκτηση από την Gillette όλων των εκτός Κοινότητας δραστηριοτήτων της Wilkinson Sword, αλλά με την εκτέλεση των συμφωνιών οι αρχές αντιτράστ των ΗΠΑ προέβαλλαν ορισμένες αντιρρήσεις. Για το λόγο αυτό, τα συμβαλλόμενα μέρη συμφώνησαν να μη συμπεριλάβουν στο διακανονισμό τις δραστηριότητες στις ΗΠΑ. Έτσι, η Eemland διατήρησε, κυρίως με το σήμα Wilkinson Sword, τον έλεγχο των σχετικών με τα προϊόντα υγρού ξυρίσματος δραστηριοτήτων στην Κοινότητα και τις ΗΠΑ.

(12) Ο ρόλος της Gillette στο διακανονισμό, με δανειακά κυρίως κεφάλαια, της εξαγοράς των δραστηριοτήτων της Stora στον τομέα των προϊόντων υγρού ξυρίσματος ήταν καθοριστικός. Η Eemland, η οποία ήταν η εταιρεία που χρησιμοποιήθηκε γι' αυτή την εξαγορά, χρηματοδοτήθηκε από διάφορους επενδυτές, συμπεριλαμβανομένης της Gillette μέσω της θυγατρικής της Gillette UK Limited. Η Gillette ισχυρίζεται ότι η συμμετοχή της στη χρηματοδότηση της Eemland είχε σαν σκοπό να παράσχει στην εταιρεία αυτή τα μέσα για την απόκτηση διάφορων εμπορικών σημάτων της Wilkinson Sword και των σχετικών με τα προϊόντα υγρού ξυρίσματος δραστηριοτήτων της σε ορισμένες χώρες εκτός Κοινότητας.

(13) Η χρηματοδοτική διάρθρωση της Eemland περιλαμβάνει συνδυασμό μετοχικού και δανειακού κεφαλαίου. Το μετοχικό κεφάλαιο συνίσταται σε συνήθεις μετοχές (με δικαίωμα ψήφου) και μετατρέψιμο ομολογιακό δάνειο. Η Gillette κατέχει ομολογιακό δάνειο (για το οποίο κατέλαβε 13,7 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ) που αντιπροσωπεύει το 22 % του εκδοθέντος μετοχικού και του εξομοιούμενου προς αυτό κεφαλαίου, χωρίς δικαίωμα ψήφου. Οι άλλοι επενδυτές είναι η Morgan (η οποία κατέχει το 24 % του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου και το 0,4 % των δικαιωμάτων ψήφου), μία ομάδα σκανδιναβών επενδυτών (οι οποίοι κατέχουν το σύνολο σχεδόν των δικαιωμάτων ψήφου) και η διοίκηση της εταιρείας (η οποία κατέχει το 0,74 % του μετοχικού κεφαλαίου και το 3,3 % των δικαιωμάτων ψήφου).

(14) Το επιτόκιο του ομολογιακού δανείου της Gillette συναρτάται με το μέρισμα που θα είχε καταβληθεί σε περίπωση μετατροπής του σε μετοχές αμέσως πριν από την ημερομηνία πληρωμής των μερισμάτων. Το εταιρικό μερίδιο που κατέχει η Gillette δεν παρέχει δικαιώματα ψήφου, εκπροσώπησης στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας, εκπροσώπησης στις συνελεύσεις των μετόχων και πρόσβασης σε εσωτερικές πληροφορίες. Η Gillette δεν έχει σε καμία περίπτωση δικαίωμα να διορίσει διευθυντή στο διοικητικό συμβούλιο της Eemland, και αναλαμβάνει τη δέσμευση να μην ασκήσει καμία επιρροή επί του διοικητικού συμβουλίου ή επί οποιουδήποτε από τα μέλη του. Προβλέπονται ορισμένες περιστάσεις στις οποίες η Gillette μπορεί να αποκτήσει δικαιώματα ψήφου στην Eemland (μέσω της μετατροπής του μη διασφαλισμένου ομολογιακού δανείου της σε κοινές μετοχές), ιδίως σε περίπτωση εκκαθάρισης της Eemland, εισαγωγής των μετοχών της σε επίσημο χρηματιστήριο αξιών ή πώλησής τους σε τρίτους.

(15) Η διάρθρωση του χρέους της Eemland, συνίσταται σε δύο μορφές χρέους, ήτοι μη διασφαλισμένο και διασφαλισμένο χρέος καθώς και ένα γραμμάτιο εκ μέρους της Stora. Το μη διασφαλισμένο χρέος της αποτελείται από ένα δάνειο ύψους 68,9 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ που χορηγήθηκε από διάφορους οργανισμούς, και από ένα δεύτερο δάνειο, επίσης ύψους 68,9 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ, που χορήγησε η Gillette και του οποίου οι τόκοι (υπολογιζόμενοι βάσει του επιτοκίου LIBOR προσαυξημένο κατά 6 %) κεφαλαιοποιούνται και δεν καταβάλλονται παρά μόνο μετά την αποπληρωμή του χρέους. Το διασφαλισμένο χρέος αποτελείται από δάνεια ύψους 409 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ που χορηγήθηκαν από όμιλο τραπεζών και πρέπει να εξοφληθούν εντός πενταετίας. Αναμένεται ότι το διασφαλισμένο χρέος θα εξοφληθεί εν μέρει από το προϊόν της πώλησης των δραστηριοτήτων στους τομείς «των σπίρτων και των αναπτήρων». Προκειμένου να υπερβεί ορισμένες δυσχέρειες που ανέκυψαν την τελευταία στιγμή κατά το διακανονισμό της πώλησης, η Stora δέχθηκε την καταβολή από την Eemland μέρους του τμήματος υπό μορφή μη διασφαλισμένου άτοκου γραμματίου ποσού 48 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ και η Gillette δέχθηκε να καταβάλει στην Stora ποσό 11 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ σε αντιστάθμιση του γεγονότος ότι το γραμμάτιο αυτό δεν αποφέρει τόκους. Μετά την επανεκχώρηση στην Eemland των δραστηριοτήτων στις ΗΠΑ, η Gillette χορήγησε στην εταιρεία αυτή νέο δάνειο ύψους 6,4 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ με επιτόκιο 8 % ετησίως. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί στο συνολικό τίμημα που κατέβαλε η Gillette στην Eemland, βάσει των συμφωνιών σχετικά με τη βιομηχανική ιδιοκτησία και τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ, για τις δραστηριότητες στις ΗΠΑ. Τα δάνεια της Gillette, τα οποία αντιπροσωπεύουν το 13,6 % της συνολικής χρηματοδότησης της Eemland, θα εξοφληθούν μετά την αποπληρωμή του διασφαλισμένου χρέους και των δανείων των οργανισμών που αναφέρονται ανωτέρω.

(16) Η τροποποιημένη συμφωνία των μετόχων προβλέπει περιορισμούς στην εκχώρηση των εταιρικών μεριδίων και παρέχει στην Gillette ορισμένα δικαιώματα προτιμήσεως. Εκτός από μερικές εξαιρέσεις, κανένας μέτοχος δεν μπορεί να εκχωρήσει τη συμμετοχή του πριν από την 1η Ιανουαρίου 1993.

Η εκχώρηση εταιρικών μεριδίων μετά την ημερομηνία αυτή υπόκειται στα ακόλουθα δικαιώματα προτιμήσεως:

α) οι σκανδιναβοί επενδυτές οφείλουν να παράσχουν δικαίωμα αρνήσεως στα άλλα κράτη μέλη της ομάδας αυτής·

β) κατά παρέκκλιση από τα δικαιώματα προτιμήσεως των σκανδιναβών μετόχων μεταξύ τους, κάθε εκχώρηση εταιρικού μεριδίου υπόκειται σε δικαίωμα προτιμήσεως των άλλων μετόχων κατ' αναλογία προς τη συμμετοχή τους· η Gillette έχει δικαίωμα να αναζητήσει έναν μη εταίρο τρίτο ως αγοραστή για το μερίδιο που της αναλογεί, τον οποίο πρέπει να εγκρίνει το 75 % των τακτικών μετόχων (εξαιρουμένης της Morgan λόγω των τραπεζικών ρυθμίσεων που ισχύουν στις ΗΠΑ)·

γ) κάθε μέτοχος που επιθυμεί να διαθέσει το 10 % ή περισσότερο του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου της Eemland πρέπει να εξασφαλίσει στους άλλους μετόχους τη δυνατότητα να διαθέσουν με τους ίδιους όρους ανάλογο ποσοστό της συμμετοχής τους, εφόσον αυτό υπερβαίνει το 10 % του κεφαλαίου της εταιρείας·

δ) κάθε ομάδα επενδυτών που κατέχει 26 % ή περισσότερο του μετοχικού κεφαλαίου (εξαιρουμένης της Gillette) μπορεί να δηλώσει ότι επιθυμεί την εισαγωγή των κοινών μετοχών της εταιρείας σε χρηματιστήριο αξιών, οπότε η Gillette έχει τη δυνατότητα να εξαγοράσει τις μετοχές αυτής της ομάδας επενδυτών, ή να ορίσει άλλον αγοραστή, στην τιμή στην οποία προτείνεται η εισαγωγή τους στο χρηματιστήριο. Εάν η Gillette αποφασίσει να κάνει χρήση της δυνατότητας αυτής, οφείλει να εξασφαλίσει την υποβολή αντίστοιχης προσφοράς σε όλους τους άλλους μετόχους·

ε) κάθε ομάδα επενδυτών που κατέχει το 65 % (με την υποστήριξη της διοίκησης) ή το 75 % του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας (εξαιρουμένου, και στις δύο περιπτώσεις, του εταιρικού μεριδίου της Gillette) μπορεί να δηλώσει ότι επιθυμεί να πωλήσει το σύνολο της συμμετοχής της· στην περίπτωση αυτή, η Gillette έχει τη δυνατότητα να εξαγοράσει τις μετοχές αυτές, ή να ορίσει άλλον αγοραστή, στην τιμή που θα προσέφερε ένας τρίτος επενδυτής. Εάν η Gillette αποφασίσει να κάνει χρήση της δυνατότητας αυτής, οφείλει να εξασφαλίσει την υποβολή αντίστοιχης προσφοράς σε όλους τους άλλους μετόχους. Ομοίως, εάν η Gillette αποφασίσει να μην κάνει χρήση της δυνατότητας αυτής, η ομάδα επενδυτών που επιθυμεί να πωλήσει τη συμμετοχή της οφείλει να εξασφαλίσει την υποβολή αντίστοιχης προσφοράς που να επιτρέπει στους άλλους μετόχους (συμπεριλαμβανομένης της Gillette) να πωλήσουν τα μερίδιά τους.

Οι ενδιαφερόμενοι μέτοχοι, εκτός από την Gillette, δήλωσαν με εκατέρωθεν επιστολές ότι παραιτούνται από τα δικαιώματα που περιγράφονται στα στοιχεία δ) και ε) ανωτέρω. Η συμφωνία προβλέπει επίσης ότι η Eemland δεν μπορεί να πωλήσει σε τρίτους δραστηριότητες ή στοιχεία ενεργητικού που αντιπροσωπεύουν «το σύνολο ή ένα ουσιαστικό τμήμα» των στοιχείων με τα προϊόντα υγρού ξυρίσματος δραστηριοτήτων ή στοιχείων ενεργητικού της παρά μόνον αφού προτείνει στην Gillette να τα εξαγοράσει στην ίδια τιμή και με τους ίδιους όρους. Η Gillette διαθέτει προθεσμία 30 ημερών να δεχθεί την προσφορά αυτή ή να ορίσει εναλλακτικό μη εταίρο αγοραστή. Σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου της Eemland ή έκδοσης νέων μετοχών, όλοι οι αρχικοί μέτοχοι (συμπεριλαμβανομένης της Gillette) έχουν δικαίωμα προτιμήσεως στην εγγραφή των νέων μετοχών.

(17) Οι διακανονισμοί όσον αφορά τις προμήθειες προϊόντων μεταξύ της Gillette και της Eemland προβλέπονται στη συμφωνία της 2ας Ιανουαρίου 1990 σχετικά με τη βιομηχανική ιδιοκτησία, την παραγωγή και τη διανομή, ενώ με τη συμφωνία προσωρινής προμήθειας που υπογράφηκε στις 20 Ιουλίου 1990 η Eemland αναλαμβάνει να προμηθεύσει στην Gillette προϊόντα με το σήμα της Wilkinson Sword για τις αγορές της εκτός Κοινότητας και ΗΠΑ. Η συμφωνία αυτή προέβλεπε ισότιμους όρους για τα δύο μέρη και η διετής ισχύς της έληξε την 1η Ιανουαρίου 1992. Η Gillette συνέχισε μετά την ημερομηνία αυτή να αγοράζει από την Eemland μικρότερες ποσότητες συγκεκριμένων προϊόντων της Wilkinson Sword. Η Eemland διέθεσε τις μονάδες της στη Βραζιλία (Manaus, ετήσιας παραγωγής περίπου 213 εκατομμυρίων λεπίδων) και στο Ζιμπάμπουε (ετήσιας παραγωγής περίπου 25 εκατομμυρίων λεπίδων) για την παραγωγή των προϊόντων που προορίζονται για την Gillette.

(18) Βάσει των όρων των συμφωνιών για τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ και για τη βιομηχανική ιδιοκτησία, η Eemland αναλαμβάνει να πωλήσει στην Gillette τις δραστηριότητες υγρού ξυρίσματος και τα δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας της Wilkinson Sword εκτός Κοινότητας. Η μεταγενέστερη συμφωνία για τις ΗΠΑ προβλέπει τη διατήρηση από την Eemland των δραστηριοτήτων στη χώρα αυτή. Μετά το διαχωρισμό των σημάτων της Wilkinson Sword, η Eemland ανέλαβε να μην πωλεί προϊόντα με το σήμα αυτό εκτός Κοινότητας και ΗΠΑ και, ομοίως, η Gillette ανέλαβε να μην πωλεί αυτά τα προϊόντα στις αγορές της ΕΟΚ και των ΗΠΑ, συμπεριλαμβανομένης της υποχρέωσης να μην πωλεί κανένα προϊόν με το σήμα της Wilkinson Sword εφόσον αυτό προορίζεται, εν γνώσει της, να διατεθεί ή να παραδοθεί στο εσωτερικό της Κοινότητας. Η Eemland διατηρεί τη δυνατότητα να προσφέρει, με ορισμένους περιορισμούς, προϊόντα υγρού ξυρίσματος εκτός Κοινότητας και ΗΠΑ ως προϊόντα ιδίου ή νέου σήματος.

(19) Η αποκτηθείσα, μέσω της εξαγοράς των δραστηριοτήτων της Stora, βιομηχανική ιδιοκτησία που σχετίζεται αποκλειστικά με τις υφιστάμενες δραστηριότητες εκτός ΕΟΚ και ΗΠΑ παραχωρείται στη Gillette με δυνατότητα επανεκχώρησης στην Eemland κατά τρόπο ανέκκλητο και μη αποκλειστικό των αδειών σχετικά με το καταχωρημένο δίπλωμα ευρεσιτεχνίας και τα δικαιώματα σχεδίων και υποδειγμάτων, όχι όμως των εμπορικών σημάτων. Στις περιπτώσεις στις οποίες η βιομηχανική ιδιοκτησία σχετίζεται εν μέρει με τις δραστηριότητες στην ΕΟΚ και στις ΗΠΑ και εν μέρει με δραστηριότητες εκτός των περιοχών αυτών, η Eemland παρέχει στη Gillette δικαίωμα αποκλειστικής εκμετάλλευσης αυτής της βιομηχανικής ιδιοκτησίας εκτός της ΕΟΚ και των ΗΠΑ. Τα συμβαλλόμενα μέρη «αναγνωρίζουν ότι η Wilkinson Sword είναι ένα πολύτιμο διεθνές εμπορικό σήμα και ότι η διατήρηση της αξίας του αποβαίνει προς το αμοιβαίο συμφέρον τους». Η Gillette αποκτάει επίσης τη δυνατότητα να εξαγοράσει πριν από οποιοδήποτε άλλο ενδιαφερόμενο τα εκμαγεία, τις μήτρες σπειρωμάτων και τα εργαλεία που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των προϊόντων που προορίζονται για την Gillette βάσει των συμφωνιών προμήθειας που περιγράφονται ανωτέρω, σε περίπτωση που η

Eemland διακόψει την προμήθεια αυτών των προϊόντων ή αναθέσει σε τρίτους τον εφοδιασμό της Gillette με προϊόντα ξυρίσματος με το σήμα Wilkinson Sword. Τα μέρη αναγνωρίζουν επίσης ότι ίσως έχουν, για κάποια προϊόντα, πελάτη ο οποίος μεταπωλεί λιανικά στην Κοινότητα ή/και στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε γειτονική χώρα και δηλώνουν την πρόθεσή τους να επιλύσουν τέτοια προβλήματα «έντιμα και κατά τρόπο που να διαφυλάσσει την αξία» των αντιστοίχων δραστηριοτήτων τους.

(20) Βάσει των όρων της συμφωνίας, η Gillette ανέλαβε να αποζημιώσει την Eemland, την Stora και τους άλλους επενδυτές για τις ζημίες που θα μπορούσαν να προκύψουν από ενδεχόμενες διαδικασίες αντιτράστ όσον αφορά «τις δραστηριότητες της Wilkinson Sword στην Ευρώπη».

(21) Μετά την προαναφερθείσα παρέμβαση των αρχών αντιτράστ των ΗΠΑ, συνάφθηκε συμφωνία μεταξύ του αμερικανικού υπουργείου δικαιοσύνης, της Gillette και της Eemland, η οποία οδήγησε στην έκδοση απόφασης περί συμβιβασμού από το αμερικανικό δικαστήριο. Βάσει της εντολής αυτής, η Gillette δεν μπορεί να αποκτήσει πρόσθετη συμμετοχή σε τίτλους της Eemland παρά μόνο υπό μορφή ανάληψης υφιστάμενου χρέους ή μετατροπής των μετοχών που κατέχει σήμερα σε μετοχές με δικαίωμα ψήφου και δεν μπορεί να εξαγοράσει στοιχεία ενεργητικού της εταιρείας αυτής παρά μόνο σε ορισμένες συγκεκριμένες περιστάσεις. Ωστόσο, η Gillette εξακολουθεί να μπορεί να ορίσει εναλλακτικό αγοραστή στις περιπτώσεις στις οποίες έχει τη δυνατότητα αυτή. Σε περίπτωση που η Gillette αποκτήσει δικαίωμα ψήφου μέσω της μετατροπής του μη διασφαλισμένου ομολογιακού δανείου της, οφείλει να ορίσει πληρεξούσιο στην Eemland για την άσκηση αυτών των δικαιωμάτων ψήφου κατ' αναλογία προς τις ψήφους των άλλων μετόχων. Η Gillette αναλαμβάνει επίσης να μην ασκήσει καμία επιρροή επί της Eemland, να μην προβεί σε καμία ενέργεια που θα είχε σαν αποτέλεσμα την αδυναμία της Eemland να εξοφλήσει τα χρέη της και, σε περίπτωση πραγματικής ή επικείμενης παρόμοιας αδυναμίας, να μην καταψηφίσει ενδεχόμενο σχέδιο αναδιοργάνωσης που θα προτείνει ή θα υποστηρίξει η Eemland. Οι περιορισμοί αυτοί μπορούν να αρθούν με έγκριση του αμερικανικού υπουργείου δικαιοσύνης ή των αμερικανικών δικαστηρίων.

II. ΝΟΜΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

Α. Άρθρο 86

(22) Η σχετική αγορά είναι η αγορά των προϊόντων υγρού ξυρίσματος, συγκεκριμένα λεπίδων για ξυράφια και ξυραφιών, συμπεριλαμβανομένων των ξυραφιών μιας χρήσεως. Η Gillette κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά αυτή εντός της Κοινότητας σαν σύνολο και σε κάθε κράτος μέλος. Αυτό καθίσταται σαφές από τα αριθμητικά στοιχεία σχετικά με το μερίδιο αγοράς που αναφέρονται στον πίνακα σημείο 8. Το 1989 η Gillette πραγματοποίησε σε όλη την Κοινότητα μερίδιο αγοράς της τάξεως του 70 % από άποψη αξίας και 59 % από άποψη όγκου. Η Gillette, εξάλλου, κατείχε 50 % ή και περισσότερο μερίδιο αγοράς (από άποψη αξίας) σε κάθε κράτος μέλος πράγμα που αποδεικνύει τη δεσπόζουσα θέση της στην αγορά υγρού ξυρίσματος εντός της Κοινότητας [1]. Τα μερίδια αγοράς που βασίζονται στην αξία αποτελούν πλέον αξιόπιστες ενδείξεις της ισχύος των διαφόρων προμηθευτών στην αγορά αυτή ενόψει της ετερογενούς φύσης του προϊόντος. Μια σύγκριση των μεριδίων αγοράς της Gillette με τους αριθμούς που αφορούν τους άλλους ανταγωνιστές στην αγορά επίσης αναδεικνύει την κυριαρχία της Gillette. Υπάρχουν μόνον τέσσερις σημαντικοί ανταγωνιστές στην αγορά και υφίσταται αισθητό χάσμα μεταξύ της Gillette και του πλησιέστερου ανταγωνιστή της. Η κυριαρχία αυτή ενισχύεται, επιπλέον, από τα υψηλά εμπόδια στην είσοδο στην αγορά υγρού ξυρίσματος, τα οποία εξετάσθηκαν στο προηγούμενο τμήμα.

(23) Μια επιχείρηση με δεσπόζουσα θέση φέρει ειδική ευθύνη ώστε η συμπεριφορά της να μην εξασθενεί το γνήσιο ανόθευτο ανταγωνισμό στην κοινή αγορά [2]. Η Gillette, συμμετέχοντας στην αγορά των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Wilkinson Sword, απέτυχε στο να αναλάβει αυτή την ειδική της ευθύνη και καταχράστηκε τη δεσπόζουσα θέση της. Η Gillette έπαιξε νευραλγικό ρόλο στο διακανονισμό της εξαγοράς και, παρά τη φροντίδα που καταβλήθηκε για την εκπόνηση των συμφωνιών, η δομή της αγοράς υγρού ξυρίσματος στην Κοινότητα άλλαξε με τη δημιουργία δεσμού μεταξύ Gillette και του κύριου ανταγωνιστή της. Το Δικαστήριο αναφέρθηκε σε κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης «σχετικά με συμπεριφορά μιας επιχειρήσεως σε δεσπόζουσα θέση που είναι ικανή να επηρεάσει τη δομή της αγοράς όπου, συνεπεία της έντονης παρουσίας της εν λόγω επιχείρησης, εξασθενεί ο ανταγωνισμός και (...) έχει ως αποτέλεσμα να εμποδίζει τη διατήρηση του ανταγωνισμού και εξακολουθεί να υφίσταται στην αγορά ή την αύξηση του ανταγωνισμού που εξαλουθεί να υφίσταται στην αγορά ή την αύξηση του ανταγωνισμού αυτού» [3]. Η αλλαγή στη δομή της αγοράς υγρού ξυρίσματος που προκλήθηκε από τη συμμετοχή της Gillette στον όλο διακανονισμό θα έχει αντίθετο αποτέλεσμα στον ανταγώνισμό στην αγορά αυτή μέσα στην Κοινότητα και για το λόγο αυτό η ανάμειξη της Gillette συνιστά κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της.

(24) Στην υπόθεση Bat και Reynolds (στο εξής Philip Morris) [4], το Δικαστήριο έκρινε την περίπτωση κατά την οποία μια εταιρεία αποκτά μειοφηφούσα συμμετοχή σε έναν ανταγωνιστή. Το Δικαστήριο αποφάνθηκε ότι κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης μπορεί να

[1] Υπόθεση C-62/86, Akzo Chemie BV κατά Επιτροπής. Συλλογή Νομολογίας 1991, σ. I-3359 (Σκέψη 60).
[2] Υπόθεση 322/81 Michelin κατά Επιτροπής. Συλλογή Νομολογίας 1983, σ. 3461 έως 3511 (Σκέψη 57).
[3] Υπόθεση 85/76 Hoffmann-La Roche κατά Επιτροπής. Συλλογή Νομολογίας 1979, σ. 461 έως 541 (Σκέψη 91).
[4] Εκδικαζόμενες υποθέσεις 142 και 156/84. Συλλογή Νομολογίας 1987, σ. 4487.

προκύψει μόνον όταν η συμμετοχή σε άλλη εταιρεία καταλήγει τουλάχιστον σε κάποια επιρροή στην εμπορική πολιτική της εταιρείας αυτής. Η Gillette, όχι μόνο κατέστη μείζων μέτοχος της Eemland αλλά επίσης έγινε ο μεγαλύτερος πιστωτής της και απέκτησε σε αυτήν σημαντικά δικαιώματα προτιμήσεως και μετατροπής καθώς και δικαιώματα προαιρέσεως. Η θέση της Gillette είναι ζήτημα το οποίο η διαχείριση της Eemland πρέπει να λάβει υπόψη της και, επομένως, είναι παράγοντας που θα επηρεάσει την εμπορική της συμπεριφορά. Έπεται ότι η Gillette θα έχει τουλάχιστον κάποια επιρροή στην εμπορική πολιτική της Eemland. Αξίζει να σημειωθεί ότι στην υπόθεση Philip Morris το Δικαστήριο αντιμετώπισε περίπτωση κατά την οποία η συμμετοχή αποκτήθηκε σε μια επιχείρηση και όχι από επιχείρηση η οποία κατείχε δεσπόζουσα θέση. Στην παρούσα υπόθεση πρόκειται για δεσπόζουσα επιχείρηση, τη Gillette, που απέκτησε σημαντικά εταιρικά μερίδια στον κύριο ανταγωνιστή της. Παρά τις ομοιότητες μεταξύ της μορφής συμφωνιών στην παρούσα υπόθεση και των συμφωνιών στην υπόθεση Philip Morris, η Gillette αποκτά μειοψηφούντα συμφέροντα σε έναν ανταγωνιστή υπό περιστάσεις θεμελιωδώς διαφορετικές από εκείνες που αποτελούσαν τη βάση στην υπόθεση Philip Morris, και ειδικότερα η Gillette έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά που καθιστά τον υπάρχοντα ανταγωνισμό περισσότερο ευαίσθητο στις διαρθρωτικές αλλαγές.

(25) Η Gillette απέκτησε 22 % του μετοχικού κεφαλαίου της Eemland πράγμα που δεν μπορεί να αγνοηθεί μόνο και μόνο επειδή δεν είχε δικαιώματα ψήφου και τα άλλα δικαιώματα που ανήκουν συνήθως στους μετόχους ή λόγω της συμφωνίας της Gillette να μην ασκήσει ή να προσπαθήσει να ασκήσει οποιαδήποτε επιρροή στο διοικητικό συμβούλιο ή οποιοδήποτε μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Eemland. Η Gillette είναι επίσης κύριος πιστωτής της Eemland, έχοντας συνεισφέρει 69 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ως ενδιάμεση χρηματοδότηση (που αντιπροσωπεύουν 11,6 % του χρέους της Eemland), σχεδόν 14 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ για συμμετοχή στο κεφάλαιο με τη μορφή μη διασφαλισμένου ομολογιακού δανείου, συμφώνησε να καταβάλει στην Stora μέχρι 11 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ και δέχθηκε από την Eemland μη διασφαλισμένο άτοκο γραμμάτιο για το ποσό των 6,4 εκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ σχετικά με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες στις ΗΠΑ. Το ύψος των επενδύσεων της Gillette στην Eemland αντιστοιχεί στον παγκόσμιο κύκλο εργασιών της Eemland για το 1989 που εκτιμάται στα 123 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Λογικά δεν μπορεί να αναμένεται ότι η Eemland θα αγνοήσει αυτή την οικονομική εξάρτηση από τη Gillette. Για παράδειγμα, το ότι εξακολουθεί να είναι διαθέσιμο το άτοκο δάνειο της Stora από το οποίο εξακολουθεί να επωφελείται η Eemland, οφείλεται στο ότι η Gillette θέλησε να καταβάλει στην Stora 11 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ.

(26) Η Gillette, εξάλλου, έχει σημαντικά δικαιώματα προτιμήσεως και μετατροπής καθώς και δικαιώματα προαιρέσεως στην Eemland. Τα δικαιώματα αυτά εξασφαλίζουν ότι κανένας άλλος ανταγωνιστής στην αγορά όπως η Warner-Lambert ή η BIC δεν μπορούν να βελτιώσουν την ανταγωνιστική θέση μέσω της εξαγοράς της Eemland. Εξασφαλίζει επίσης ότι καμία άλλη εταιρεία αντίπαλη με τη Gillette δεν μπορεί να αναλάβει την Wilkinson και στην πραγματικότητα αποτρέπουν τη διαχείριση της Eemland από το να προχωρήσει σε συγκέντρωση ή κοινή επιχείρηση με κάποιον τον οποίο δεν εγκρίνει η Gillette. Επομένως, η μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη εμπορική φήμη της Eemland βρίσκεται κατά κάποιο τρόπο στα χέρια της Gillette. Αυτό επιτείνεται από το γεγονός ότι η Eemland, αφού πούλησε το τμήμα σπίρτων και αναπτήρων όπως προγραμματίστηκε αρχικά, εξαρτάται απόλυτα από τις δραστηριότητές της με προϊόντα ξυρίσματος πράγμα που την καθιστά πλέον ευάλωτη έναντι της Gillette. Τα δικαιώματα προτιμήσεως μπορούν να θεωρηθούν ως νέοι φραγμοί στην είσοδο στην αγορά αυτή δεδομένου ότι τα κατέχει δεσπόζουσα επιχείρηση (διαφορετικά απ' ό,τι ίσχυε στην υπόθεση Philip Morris). Άλλοι ανταγωνιστές στην αγορά έχουν επηρεαστεί αρνητικά επειδή στερήθηκαν έναν από τους προφανέστερους τρόπους πρόκλησης της κυριαρχίας της Gillette στην αγορά, δηλαδή αναλαμβάνοντας την Eemland. Η Gillette η οποία είναι σαφέστατα ο ισχυρότερος επιχειρηματίας στην αγορά αυτή ανέπτυξε σχέσεις με τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της και παρά το ότι δεν απέκτησε άμεσο έλεγχο στην Eemland, η σχέση αυτή την καθιστά ικανή να ασκεί επιρροή στην εμπορική συμπεριφορά της Eemland.

(27) Πρέπει επίσης να σταθμιστούν οι ενδεχόμενες επιπτώσεις των διακανονισμών. Η Gillette θα αποκτήσει ορισμένα έμμεσα δικαιώματα και ιδίως θα μπορεί να αποκτήσει δικαιώματα ψήφου στην Eemland υπό ορισμένες προϋποθέσεις, όπως περιγράφεται ανωτέρω στο σημείο 14. Το ενδεχόμενο αυτό μπορεί να επηρεάσει την εμπορική πολιτική της Eemland. Σε τελική ανάλυση τα δικαιώματα μετατροπής της Gillette θα επηρεάσουν τη λήψη αποφάσεων της Eemland σχετικά με τα γεγονότα που θα αποτελέσουν τα έναυσμα της μετατροπής. Αυτό μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματική στρατηγική της Eemland.

(28) Στο σύνολό τους οι διακανονισμοί μπορούν να θεωρηθούν ως στρατηγική της Gillette να εξασθενίσει την ανταγωνιστική θέση της Eemland και, αντίστοιχα, να ενισχύσει τη δική της θέση. Είναι αξιοσημείωτο ότι η Gillette ανέλαβε πρωταρχικό ρόλο στο διακανονισμό αυτής της συναλλαγής και στη διαμόρφωση αυτών των συμφωνιών. Μία από τις κύριες συνέπειες αυτής της συναλλαγής είναι ότι το πεδίο δράσης της Eemland στην αγορά υγρού ξυρίσματος της Κοινότητας περιορίστηκε αισθητά. Οι επιλογές που έχει στη διάθεσή της η εταιρεία περιορίζονται σημαντικά από την επιβάρυνση που συνεπάγεται το χρέος, την περιορισμένη γεωγραφική έκταση των αγορών της και από την επιρροή που θα μπορεί να ασκεί η Gillette μέσω της συμμετοχής στην Eemland.

(29) Το γεγονός ότι η εξαγορά έγινε με δανειακά κυρίως κεφάλαια σημαίνει οτι η Eemland βρίσκεται σε ασθενική θέση λόγω της επιβαρύνσεως που συνεπάγεται το χρέος για την εταιρεία. Για παράδειγμα, η ικανότητα της Eemland να εμπλακεί σε δαπανηρή διαφημιστική εκστρατεία είναι εξαιρετικά περιορισμένη. Ωστόσο, η διαφήμιση αποτελεί σημαντικό μέρος της ανταγωνιστικής στρατηγικής του κατασκευαστή στην αγορά, όπως σημειώθηκε προηγουμένως. Εξάλλου, λόγω του γεωγραφικού διαχωρισμού του σήματος Wilkinson Sword, η Eemland δεν θα μπορεί να πραγματοποιεί πωλήσεις εκτός Κοινότητας και ΗΠΑ με το καθιερωμένο Wilkinson Sword. Κατά συνέπεια, οι στόχοι της εταιρείας για επέκταση είναι περιορισμένοι. Πράγματι η Eemland έχασε αυτές τις αγορές όπου υπάρχει η μεγαλύτερη δυνατότητα για ανάπτυξη.

(30) Εξασθενώντας την ανταγωνιστική θέση της Eemland η Gillette, ως δεσπόζων παράγοντας στην αγορά, θα επωφεληθεί από αυτή τη χαλάρωση του ανταγωνισμού. Πράγματι, μπορεί λογικά να αναμένεται ότι η Gillette κατά την οργάνωση της στρατηγικής της στην Κοινότητα θα λάβει υπόψη της τη σημαντική συμμετοχή της στο εσωτερικό κεφάλαιο και της σχέσης της ως πιστωτή έναντι της Wilkinson. Είναι πιθανό το Wilkinson Sword να χρησιμοποιηθεί εκτός Κοινότητας όχι σαν σήμα, όχι για ανταγωνιστικούς αλλά για στρατηγικούς σκοπούς. Αυτό προφανώς θα έχει επιπτώσεις στον ανταγωνισμό μέσα στην Κοινότητα. Ένα ενδεχόμενο θα ήταν να επέλθει συγκέντρωση σε διαφορετικά τμήματα της αγοράς, ενώ η Gillette θα στοχεύει το επίπεδο της αγοράς με το μεγαλύτερο κέρδος (ιδιαίτερα τον τομέα των συστημάτων) και θα υποχρεώνει την Wilkinson να συγκεντρωθεί στο τμήμα της αγοράς με τις χαμηλές τιμές. Είναι αξιοσημείωτο ότι η Gillette έχει πρόθεση να αυξήσει τις πωλήσεις της σε ξυραφάκια Sensor από [...] που προωθήθηκαν στην αγορά το 1989 σε [...] το 1992 [1], ενώ οι πωλήσεις των ξυραφιών εκτιμάται ότι θα πέσουν από [...] μονάδες σε [...] μονάδες το 1992 [2]. Αυτό δείχνει ότι η Gillette ελπίζει να συγκεντρωθεί στο τμήμα της αγοράς που υπερτερεί τεχνολογικά των ανταγωνιστών της, αφήνοντας το υποδεέστερο κομμάτι της αγοράς τα προϊόντα Wilkinson Sword.

(31) Εξάλλου, υπάρχουν ορισμένες πλευρές των συμφωνιών που θα εξασθενίσουν περαιτέρω τον ανταγωνισμό στην αγορά αυτή. Καταρχάς, η πρόσβαση της Gillette στην υφιστάμενη τεχνολογία της Wilkinson Sword που αφορά τις επιχειρηματικές δραστηριότητες που ανέλαβε η Gillette, θα ενισχύσει την ανταγωνιστική θέση της Gillette. Αυτό συμβαίνει επειδή η Eemland δεν είχε εξαρχής ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι της Gillette ως προς το σημείο αυτό· και τα δύο μέρη ξεκίνησαν από το ίδιο σημείο. Δεύτερον, η πρόσβαση της Gillette κατά το διακανονισμό της συναλλαγής αυτής σε λεπτομερή χρηματοοικονομικά σχέδια για τα προϊόντα υγρού ξυρίσματος Wilkinson Sword, συμπεριλαμβανομένων εκτιμήσεων ως προς το περιθώριο και τις πωλήσεις, επίσης προσέδωσε στη Gillette ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

(32) Το μεταξύ κρατών μελών εμπόριο με προϊόντα υγρού ξυρίσματος είναι αξιόλογο. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η Eemland έχει εργοστάσια στη Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο για παράδειγμα, αλλά εφοδιάζει με προϊόντα υγρού ξυρίσματος όλη την Κοινότητα. Επομένως, τα θέματα που αναφέρονται ανωτέρω θα επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών. Έπεται ότι η συμμετοχή της Gillette στη δικαιοπραξία αυτή, στην οποία εμπλέκεται ένας από τους κύριους ανταγωνιστές της στην αγορά υγρού ξυρίσματος της Κοινότητας, συνιστά παράβαση του άρθρου 86.

Β. Άρθρο 85 παράγραφος 1

(33) Η Gillette και η Wilkinson είναι επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 85 και οι σειρές συμφωνιών στις οποίες συμμετέχουν και οι δύο είναι συμφωνίες κατά την έννοια της διατάξεως αυτής.

(34) Οι συμφωνίες που αφορούν αυτή τη δικαιοπραξία έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα να επηρεάζουν την εμπορική συμπεριφορά της Eemland στην αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος στην Κοινότητα. Στην απόφαση Philip Morris, το Δικαστήριο αποφάνθηκε ότι η απόκτηση συμμετοχής μιας εταιρείας στο εταιρικό κεφάλαιο ενός ανταγωνιστή μπορεί να χρησιμεύσει ως μέσο επηρεασμού της εμπορικής συμπεριφοράς των οικείων εταιρειών, με σκοπό τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στην αγορά όπου ασκούν επιχειρηματικές δραστηριότητες [3]. Έστω και αν κάτω από τις συγκεκριμένες συνθήκες της παρούσας υπόθεσης η απόκτηση εκ μέρους της Gillette συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της Eemland δεν επαρκεί για τη διαπίστωση παράβασης των διατάξεων του άρθρου 85, πρέπει να σημειωθεί ότι συνοδευόταν από ορισμένες συμφωνίες που είχαν ως περιεχόμενο ή ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ της Gillette και της Eemland. Οι σημαντικότερες συμφωνίες στα πλαίσια αυτά ήταν η συμφωνία για τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ, η συμφωνία για τη βιομηχανική ιδιοκτησία και η συμφωνία εφοδιασμού. Οι συμφωνίες αυτές πρέπει να αξιολογηθούν από κοινού και στα πλαίσια της πράξης ως σύνολο.

(35) Ο γεωγραφικός διαχωρισμός του εμπορικού σήματος της Wilkinson Sword μεταξύ της Κοινότητας και των γειτονικών αγορών που απορρέει από τις δύο πρώτες από τις προαναφερθείσες συμφωνίες θα οδηγήσει σε εμπορική συνεργασία μεταξύ των αντιστοίχων δικαι-

[1] Στο προς δημοσίευση κείμενο της παρούσας απόφασης ορισμένα στοιχεία παραλείπονται, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 17 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4069/89 περί διαφυλάξεως του επιχειρηματικού απορρήτου. Εντούτοις, για την ευχερέστερη κατανόηση του κειμένου, δίδονται στις υποσημειώσεις ορισμένα στοιχεία, εφόσον τούτο είναι δυνατόν, χωρίς να παραβιάζεται η απαίτηση διαφυλάξεως του επιχειρηματικού απορρήτου. Στην παρούσα περίπτωση αναμένεται ότι οι πωλήσεις θα τετραπλασιαστούν.

[2] Αναμένεται ότι οι πωλήσεις θα μειωθούν κατά το ένα τρίτο.

[3] BAT and Reynolds κατά Επιτροπής. Συλλογή Νομολογίας 1987 σ. 4487 έως 4583 (Σκέψη 37).

ούχων του εμπορικού σήματος, δηλαδή της Gillette και Eemland. Τόσο η Gillette όσο και η Eemland, τουλάχιστον στην αρχή, θα παράγουν και θα διανέμουν στο εμπόριο όμοια προϊόντα με το ίδιο σήμα (έστω και σε ξεχωριστές γεωγραφικές περιοχές) και για το λόγο αυτό θα έχουν κοινό συμφέρον να προωθήσουν αυτά τα προϊόντα και την αξία των εμπορικών τους σημάτων. Πράγματι τα ίδια τα μέρη αναγνωρίζουν κάτι τέτοιο όπως διαφαίνεται από τη ρήτρα της βιομηχανικής συμφωνίας που αναφέρεται ανωτέρω στο σημείο 19 και αφορά την παγκόσμια εμπορική φήμη. Έπεται ότι υφίσταται σοβαρό κίνητρο για συνεργασία μεταξύ των δύο εταιρειών και αυτό είναι ιδιαίτερα εμφανές στην περίπτωση των γειτονικών αγορών. Παρόμοιοι όροι ανταγωνισμού υπάρχουν στις χώρες ΕΖΕΣ, για παράδειγμα, και στην Κοινότητα. Οι συμφωνίες δημιουργούν τεχνητό διαχωρισμό των αγορών. Δεν υφίσταται φυσικό όριο μεταξύ κοινοτικών και μη κοινοτικών περιοχών για τους σκοπούς του εμπορίου σε προϊόντα ξυρίσματος. Η διαφήμιση και η συσκευασία είναι κοινές εκατέρωθεν των συνόρων. Παρατηρείται αυξανόμενη τάση των μεγάλων εμπορικών επιχειρήσεων στον κλάδο των ξυραφιών για συμμετοχή σε μεγάλες ομάδες αγοραστών όσον αφορά την Ευρώπη ως μία αγορά χωρίς να γίνεται διάκριση μεταξύ κοινοτικής και μη κοινοτικής αγοράς. Επομένως, οι διευθετήσεις που αφορούν την από κοινού χρήση του εμπορικού σήματος δεν αντικατοπτρίζουν εμπορική πραγματικότητα και τα μέρη θα είναι αναγκασμένα να συνεργαστούν τουλάχιστον όσον αφορά τις γειτονικές αγορές. Και πάλι αυτό αναγνωρίζεται στις συμφωνίες που ορίζουν ότι τα μέλη συνεργάζονται όταν αναφύονται προβλήματα σχετικά με την κοινή πελατεία.

(36) Η Eemland στην απάντησή της στην ανακοίνωση των αιτιάσεων της Επιτροπής γνωστοποίησε ότι θα μπορούσε να αντιμετωπίσει δυσχέρειες στη συναλλαγή της με πελάτες στη Γερμανία που θέλουν επίσης να αγοράσουν προϊόντα από την Eemland για συνεργαζόμενες εταιρείες στην Αυστρία, και στις συναλλαγές με ομάδες που αγοράζουν λιανικά, πράγμα που ενδέχεται να οδηγήσει σε σύναψη συμφωνιών που θα ισχύουν σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

(37) Ένα άλλο θέμα το οποίο η Eemland έθεσε υπόψη της Επιτροπής στην απάντησή της στην ανακοίνωση των αιτιάσεων, είναι ότι η συμμετοχή της Gillette στην εταιρεία είχε αρνητική επίδραση στην αποδοχή των προϊόντων Wilkinson Sword στην Κοινότητα. Αυτό συνέβη, σύμφωνα με την Eemland, επειδή οι ανταγωνιστές της Eemland ήσαν σε θέση να πουν στην εμπορική τους πελατεία (έστω και ανακριβώς) ότι δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ Gillette και Wilkinson Sword και ότι, για το λόγο αυτό, πρέπει να αγοράζουν εναλλακτικά έναντι της Gillette, προϊόντα άλλου συστήματος. Αυτό είναι προφανές ότι θα επηρεάσει τον ανταγωνισμό στην αγορά της Κοινότητας προϊόντων υγρού ξυρίσματος.

(38) Οι συμφωνίες εφοδιασμού μεταξύ Gillette και Eemland προβλέπουν ένα άλλο στοιχείο συνεργασίας μεταξύ των μερών. Η Gillette υπήρξε βασικός πελάτης της Eemland και εξακολουθεί να αγοράζει τα προϊόντα Wilkinson Sword προς πώληση εκτός Κοινότητας. Οι παράγοντες αυτοί οδηγούν σε περιορισμό του ανταγωνισμού στην κοινοτική αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος εφόσον σε μια αγορά που χαρακτηρίζεται από μικρό αριθμό ανταγωνιστών και μεγάλους φραγμούς στην είσοδο, μια νεοδημιουργηθείσα σχέση μεταξύ ανταγωνιστών η οποία καταλήγει σε εμπορικό συντονισμό, ιδιαίτερα μια σχέση μεταξύ του ηγέτη της αγοράς και ενός βασικού ανταγωνιστή, θα καταλήξει σε αξιόλογο περιορισμό του ανταγωνισμού. Έστω και αν η ισχύς της συμφωνίας εφοδιασμού έληξε την 1η Ιανουαρίου 1992, η Gillette συνέχισε να αγοράζει προϊόντα της Wilkinson Sword από την Eemland σε μια βάση ad hoc (βλέπε σημείο 17).

(39) Για τους ανωτέρω λόγους, θεωρείται ότι οι συμφωνίες για τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ και για τη βιομηχανική ιδιοκτησία μεταξύ της Gillette και της Eemland περιορίζουν τον ανταγωνισμό στον κλάδο του υγρού ξυρίσματος στην Κοινότητα στο βαθμό που συνδέονται με γειτονικές αγορές στην Ευρώπη. Για τους λόγους που αναφέρονται στο σημείο 32 και λόγω των πολιτικών μάρκετινγκ των μεγάλων αγοραστών προϊόντων υγρού ξυρίσματος που αγοράζουν από τον ευρωπαϊκό χώρο, οι συμφωνίες αυτές δύνανται να πλήξουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Κατά συνέπεια, οι εν λόγω συμφωνίες παραβιάζουν τις διατάξεις του άρθρου 85 παράγραφος 1.

Γ. Άρθρο 85 παράγραφος 3

(40) Δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι οι εν λόγω συμφωνίες εξαιρούνται από την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 1, εφόσον δεν συμβάλλουν στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων υγρού ξυρίσματος ή την προαγωγή της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει. Οι περιορισμοί που επιβάλλονται στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δεν είναι απαραίτητοι για την επίτευξη αυτών των στόχων. Η Gillette διατείνεται στην κοινοποίησή της ότι οι συμφωνίες θα δώσουν στην Eemland τη δυνατότητα να βελτιώσει τη θέση της στην παραγωγή και διανομή των προϊόντων της στην Κοινότητα αλλά δεν έχει αποδεικτικά στοιχεία να υποστηρίξει αυτόν τον ισχυρισμό τον οποίο η Επιτροπή δεν δέχεται. Εξάλλου, οι υπό κρίση συμφωνίες παρέχουν στις οικείες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό ως προς σημαντικό τμήμα των προϊόντων υγρού ξυρίσματος. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή δεν δέχεται ότι μπορεί να χορηγηθεί απαλλαγή βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3.

Δ. Άλλες διαδικασίες αντιτράστ

(41) Η Επιτροπή έλαβε υπόψη της την οριστική απόφαση που εξέδωσαν τα δικαστήρια των ΗΠΑ με τη συναίνεση των Gillette και Eemland, αλλά παρατηρεί ότι οι περιορισμοί που επιβλήθηκαν στα μέρη ενδέχεται να ανακληθούν με συμφωνία του Departement of Justice ή των δικαστηρίων των ΗΠΑ. Εξάλλου, τουλάχιστον ορισμένες από τις συμφωνίες θα πάψουν αυτομάτως να ισχύουν μετά από μία δεκαετία. Οι περιορισμοί που δέχτηκαν τα μέρη σε καμία περίπτωση δεν θεραπεύουν τις αρνητικές επιπτώσεις των διακανονισμών εντός της Κοινότητας.

Ε. Άρθρο 3 του κανονισμού αριθ. 17

(42) Όταν η Επιτροπή διαπιστώνει ότι υπάρχει παράβαση του άρθρου 86 της συνθήκης, μπορεί να απαιτήσει από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να δώσουν τέλος στην παράβαση. Στην παρούσα υπόθεση, η Gillette καταχράστηκε τη δεσπόζουσα θέση της συμμετέχοντας στην εξαγορά των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Wilkinson Sword στην Κοινότητα, με τη δημιουργία σχέσεων μεταξύ μιας δεσπόζουσας επιχείρησης και του βασικού της ανταγωνιστή, με αποτέλεσμα την άσκηση κάποιας επιρροής στην εμπορική συμπεριφορά του τελευταίου. Για το λόγο αυτό, προκειμένου να δώσει τέλος στην παράβαση του άρθρου 86, είναι απαραίτητο για τη Gillette να αποσυρθεί από την Eemland, διαθέτοντας τόσο τη συμμετοχή της στο εταιρικό κεφάλαιο όσο και τα συμφέροντά της ως πιστώτριας της Eemland. Η Επιτροπή θεωρεί ότι [...] θα ήταν εύλογο διάστημα, υπό τις συνθήκες της παρούσας υποθέσεως, για να επιτρέψει στη Gillette να προβεί στις κατάλληλες διευθετήσεις για τη διάθεση αυτή. Αν το θέμα δεν έχει λυθεί εντός αυτού του διαστήματος, θα οριστεί ένα ανεξάρτητο τρίτο μέρος για να διασφαλίσει ότι η διάθεση θα πραγματοποιηθεί το συντομότερο δυνατόν μετά την προθεσμία αυτή.

(43) Τόσο η Gillette όσο και η Eemland παρέβησαν το άρθρο 85 παράγραφος 1 συνάπτοντας τις συμφωνίες για τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ και για τη βιομηχανική ιδιοκτησία σε συνάρτηση με τις γειτονικές αγορές στην Ευρώπη, επηρεάζοντας έτσι την εμπορική τους συμπεριφορά και καταλήγοντας σε περιορισμό του ανταγωνισμού στην αγορά προϊόντων υγρού ξυρίσματος εντός της Κοινότητας. Η Gillette, αποσυρόμενη από τη συμφωνία, θα αποκαταστήσει αυτή την παράβαση σε μεγάλο βαθμό, όχι όμως πλήρως. Η εμπορική συνεργασία μεταξύ Gillette και Eemland που καθίσταται αναγκαία από το μοίρασμα του σήματος Wilkinson Sword μεταξύ της Κοινότητας (και των ΗΠΑ) και του υπολοίπου τμήματος του κόσμου πρέπει επίσης να τερματιστεί ώστε να προληφθεί συντονισμός της εμπορικής συμπεριφοράς σε παρακείμενες γεωγραφικές αγορές. Συγχρόνως, θα παράσχει στην Eemland βιώσιμη γεωγραφική βάση για τις τρέχουσες και μελλοντικές της επιχειρήσεις. Προς το σκοπό αυτό θα απαιτηθεί από τη Gillette να επανεκχωρήσει στην Eemland τις επιχειρηματικές δραστηριότητες Wilkinson Sword στην Τσεχοσλοβακία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τουρκία, την πρώην Γιουγκοσλαβία, όλες τις χώρες ΕΖΕΣ, καθώς και την πρώην Ανατολική Γερμανία. Η Επιτροπή αντιλαμβάνεται ότι η Eemland κράτησε τον de facto έλεγχο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στις περισσότερες, αν όχι όλες αυτές τις χώρες, εν αναμονή της εκβιάσεως των διαδικασιών αντιτράστ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η συμμετοχή της Gillette στην εξαγορά των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με το σήμα της Wilkinson Sword από την Stora, όπως περιγράφεται στην παρούσα απόφαση, συνιστά κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης κατά την έννοια του άρθρου 86 της συνθήκης ΕΟΚ.

Άρθρο 2

Η Gillette και η Eemland παρέβησαν το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΟΚ συνάπτοντας συμφωνίες για τις πωλήσεις εκτός ΕΟΚ και τη συνθήκη για τη βιομηχανική ιδιοκτησία, την παραγωγή και τη διανομή, στο βαθμό που οι εν λόγω συμφωνίες συνδέονται με την πρώην Λαϊκή Δημοκρατία της Γερμανίας και με τις γειτονικές αγορές στην Ευρώπη και, κατά συνέπεια, έχουν ως αποτέλεσμα την εμπορική συνεργασία μεταξύ της Gillette και της Eemland στο εσωτερικό της Κοινότητας.

Άρθρο 3

Δεν χορηγείται απαλλαγή βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης ΕΟΚ για τις συμφωνίες που αναφέρονται στο άρθρο 2.

Άρθρο 4

Η Gillette πρέπει να παύσει τις παραβιάσεις που αναφέρονται στο άρθρο 1 εντός [...], διαθέτοντας τόσο τη συμμετοχή της στο κεφάλαιο της Eemland όσο και τα συμφέροντά της ως πιστώτριας της Eemland και αν αυτό συμβεί, η Gillette θα ορίσει αμετάκλητα τρίτο μέρος σύμφωνα με τους όρους που θα εγκρίνει η Επιτροπή, για να ενεργήσει για λογαριασμό της Gillette σχετικά με τη διάθεση που απαιτείται από την παρούσα απόφαση.

Άρθρο 5

Η Gillette και η Eemland πρέπει να παύσει την παράβαση που αναφέρεται στο άρθρο 2 εντός [...], επανεκχωρώντας στην Eemland τις επιχειρηματικές δραστηριότητες Wilkinson Sword καθώς και τα δικαιώματα της πνευματικής ιδιοκτησίας στην πρώην Ανατολική Γερμανία, την Τσεχοσλοβακία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τουρκία, την πρώην Γιουγκοσλαβία και όλες τις χώρες ΕΖΕΣ.

Άρθρο 6

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

— The Gillette Company,
Prudential Tower Building,
Boston, Massachusetts,
Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής

— Eemland Holdings NV,
Egelenburg 152,
NL 1081 GK Amsterdam,
Κάτω Χώρες.

Βρυξέλλες, 10 Νοεμβρίου 1992.

Για την Επιτροπή
Leon BRITTAN
Αντιπρόεδρος