

URTEIL DES GERICHTS (Erste Kammer)

12. Januar 1995 \*

In der Rechtssache T-102/92

**Viho Europe BV**, Gesellschaft niederländischen Rechts mit Sitz in Maastricht (Niederlande), Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Werner Kleinmann, Stuttgart, Zustellungsanschrift: Kanzlei der Rechtsanwälte Dupong et Associés, 14A, rue des Bains, Luxemburg,

Klägerin,

gegen

**Kommission der Europäischen Gemeinschaften**, vertreten durch Bernd Langeheine und Berend Jan Drijber, Juristischer Dienst, als Bevollmächtigte, im Beistand von Rechtsanwalt H. J. Freund, Frankfurt am Main, Zustellungsbevollmächtigter: Georgios Kremlis, Juristischer Dienst, Centre Wagner, Luxemburg-Kirchberg,

Beklagte,

unterstützt durch

\* Verfahrenssprache: Deutsch.

**Parker Pen Ltd**, Gesellschaft englischen Rechts mit Sitz in Newhaven (Vereinigtes Königreich), Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwältin Carla Hamburger, Amsterdam, Zustellungsanschrift: Kanzlei des Rechtsanwalts Marc Loesch, 11, rue Goethe, Luxemburg,

Streithelferin,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung der Kommission vom 30. September 1992, mit der eine auf die Feststellung eines Verstoßes der Parker Pen Ltd und ihrer Tochtergesellschaften gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag gerichtete Beschwerde der Viho Europe BV zurückgewiesen wurde (IV/32.725 — Viho/Parker Pen II)

erläßt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ  
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Erste Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten R. Schintgen sowie der Richter R. García-Valdecasas, H. Kirschner, B. Vesterdorf und C. W. Bellamy,

Kanzler: H. Jung

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 3. Mai 1994,

folgendes

## Urteil

### Sachverhalt und Verfahren

- 1 Die Klägerin, die Gesellschaft niederländischen Rechts Viho Europe BV, ist als Großhändler, Importeur und Exporteur von Büroausrüstungen tätig.
- 2 Die API SpA (im folgenden: Firma API), eine Gesellschaft italienischen Rechts, handelt mit Büromaterial und unterhält ein Vertriebsnetz, das sich hauptsächlich in Italien befindet. Sie vertreibt in Italien seit 1949 Erzeugnisse der Parker Pen Ltd.
- 3 Die Herlitz AG (im folgenden: Firma Herlitz), eine Gesellschaft deutschen Rechts, stellt eine breite Palette von Bürobedarfsartikeln und damit verbundenen Erzeugnissen her und vertreibt auch die Produkte anderer Hersteller, insbesondere Erzeugnisse der Parker Pen Ltd.
- 4 Die Parker Pen Ltd (im folgenden: Firma Parker), eine Gesellschaft englischen Rechts, stellt eine Vielzahl von Schreibgeräten her, die sie in ganz Europa über Tochtergesellschaften oder unabhängige Vertriebsgesellschaften verkauft. Der Verkauf und der Vertrieb ihrer Erzeugnisse über die Tochtergesellschaften sowie die Personalpolitik dieser Gesellschaften werden von einer Gebietsleitung kontrolliert, die aus drei Direktoren besteht, einem Gebietsdirektor, einem Finanzdirektor und einem Vertriebsdirektor. Der Gebietsdirektor ist Mitglied des Verwaltungsrats der Muttergesellschaft.
- 5 Nachdem die Klägerin erfolglos versucht hatte, eine Geschäftsbeziehung zur Firma Parker aufzunehmen und Parker-Erzeugnisse zu denselben Konditionen wie die

Tochtergesellschaften und die unabhängigen Vertriebsgesellschaften der Firma Parker zu erhalten, legte sie am 19. Mai 1988 eine Beschwerde gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 ein, der Ersten Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204, im folgenden: Verordnung Nr. 17), in der sie der Firma Parker vorwarf, ihren Vertriebsgesellschaften die Ausfuhr ihrer Erzeugnisse zu verbieten, den Gemeinsamen Markt in nationale Märkte der Mitgliedstaaten aufzuteilen und auf den nationalen Märkten für die Parker-Erzeugnisse künstlich überhöhte Preise aufrechtzuerhalten.

- 6 Im Anschluß an diese Beschwerde leitete die Kommission ein Verwaltungsverfahren ein, das die Prüfung der Vereinbarungen zwischen der Firma Parker und ihren unabhängigen Vertriebsgesellschaften betraf.
  
- 7 Am 22. Mai 1991 legte die Klägerin gegen die Firma Parker eine weitere, bei der Kommission am 29. Mai 1991 registrierte Beschwerde ein, in der sie geltend machte, daß die von der Firma Parker verfolgte Vertriebspolitik, nach der deren Tochtergesellschaften verpflichtet seien, den Vertrieb der Parker-Erzeugnisse auf das ihnen zugewiesene Gebiet zu beschränken, gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag (nunmehr EG-Vertrag, im folgenden: Vertrag) verstoße.
  
- 8 Im Anschluß an die von der Firma Parker am 16. April und am 31. Mai 1991 abgegebenen Erklärungen, mit denen sie die Mitteilung der Beschwerdepunkte beantwortete, die ihr die Kommission am 21. Januar 1991 im Rahmen der Untersuchung der Vereinbarungen zwischen ihr und ihren unabhängigen Vertriebsgesellschaften übersandt hatte, fand am 4. Juni 1991 in Brüssel eine Anhörung statt, an der Vertreter der Klägerin sowie der Firmen API, Herlitz und Parker teilnahmen.
  
- 9 In ihren zusätzlichen Erklärungen, die sie der Kommission auf deren Verlangen am 21. Juni 1991 vorlegte, räumte die Firma Parker ein, daß innerhalb des Parker-Konzerns Lieferanfragen lokaler Kunden an ihre lokalen Tochtergesellschaften weitergeleitet würden, da diese am besten in der Lage seien, solche Anfragen zu beantworten. Daher sei die Klägerin, als sie sich um Belieferung durch die deutsche Tochtergesellschaft der Firma Parker bemüht habe, als niederländisches Unternehmen von dieser an die niederländische Tochtergesellschaft verwiesen worden, die mit der Vornahme der gewünschten Lieferungen betraut worden sei.

- 10 Am 5. März 1992 teilte die Kommission der Klägerin gemäß Artikel 6 der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (ABl. 1963, Nr. 127, S. 2268) mit, daß sie beabsichtige, die Beschwerde vom 22. Mai 1991 zurückzuweisen, da die Tochtergesellschaften der Firma Parker völlig von Parker Pen UK abhängig seien und über keine wirkliche Autonomie verfügten. Die Kommission vertrat die Ansicht, das Vertriebssystem der Firma Parker bleibe in dem Rahmen, in dem nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag ausgeschlossen sei, und erklärte, sie könne nicht erkennen, daß dieses Vertriebssystem über eine normale Aufgabenverteilung innerhalb eines Konzerns hinausginge. Um zu einem anderen Ergebnis kommen zu können, müßten zunächst neue Untersuchungen und neue Ermittlungen durchgeführt werden.
- 11 In ihren der Kommission am 6. April 1992 übermittelten Erklärungen bestritt die Klägerin, daß die vom Parker-Konzern praktizierte Verweisungspolitik eine rein interne Maßnahme sei, denn sie nehme Dritten die Freiheit, ihren Bedarf innerhalb des Gemeinsamen Marktes dort zu decken, wo sie es wünschten, und zwingt sie, ausschließlich von der Tochtergesellschaft des Ortes ihrer Niederlassung zu beziehen. Es stehe einem Konzern zwar frei, seinen Vertrieb in der Weise zu organisieren, daß er einer Tochtergesellschaft die Vermarktung seiner Erzeugnisse in einem Mitgliedstaat übertrage; wenn er sich nicht mißbräuchlich verhalten wolle, dürfe er die Käufer jedoch nicht zwingen, ihren Bedarf ausschließlich bei einer bestimmten Tochtergesellschaft zu decken.
- 12 Am 15. Juli 1992 erließ die Kommission auf die von der Klägerin am 19. Mai 1988 eingelegte Beschwerde die Entscheidung 92/426/EWG in einem Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/32.725 — Viho/Parker Pen, ABl. L 233, S. 27), in der sie zum einen feststellte, daß die Firmen Parker und Herlitz durch die Aufnahme eines Exportverbots in eine zwischen ihnen abgeschlossene Vereinbarung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoßen hätten, und zum anderen gegen die Firma Parker eine Geldbuße in Höhe von 700 000 ECU und gegen die Firma Herlitz eine Geldbuße in Höhe von 40 000 ECU festsetzte. Die von der Firma Herlitz und der Firma Parker am 16. bzw. 24. September 1992 gegen diese Entscheidung erhobenen Klagen waren Gegenstand zweier inzwischen rechtskräftiger Urteile des Gerichts vom 14. Juli 1994 in den Rechtssachen T-66/92 und T-77/92 (Herlitz/Kommission und Parker Pen/Kommission, Slg. 1994, II-531 und II-549).

*Die angefochtene Entscheidung*

13 Am 30. September 1992 wies die Kommission die Beschwerde der Klägerin vom 22. Mai 1991 zurück. Die Kommission vertrat in ihrer Entscheidung die Auffassung, daß das von der Firma Parker zur Sicherstellung des Absatzes ihrer Erzeugnisse in Deutschland, Frankreich, Belgien, Spanien und den Niederlanden über die dort ansässigen Tochtergesellschaften geschaffene integrierte Vertriebssystem den Voraussetzungen entspreche, die der Gerichtshof für die Nichtanwendung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages aufgestellt habe, weil „die Tochtergesellschaften mit der Muttergesellschaft eine wirtschaftliche Einheit bilden, in deren Rahmen die Tochtergesellschaften ihr Vorgehen auf dem Markt nicht wirklich autonom bestimmen können“, und weil die „Zuweisung eines bestimmten Vertriebsgebietes an jede der Parker-Tochtergesellschaften ... nicht den Rahmen dessen [überschreitet], was für eine sachgemäße Aufgabenverteilung innerhalb eines Konzerns normalerweise als erforderlich angesehen werden kann“. Die Firma Parker habe der Klägerin auch die Gewährung ähnlicher Preise und Bedingungen wie ihren unabhängigen Vertriebsgesellschaften verweigern können, ohne gegen das Kartellverbot zu verstoßen.

14 Unter diesen Umständen hat die Klägerin mit Klageschrift, die am 30. November 1992 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, die vorliegende Klage erhoben.

15 Mit Schreiben vom 21. April 1993 hat die Klägerin, die innerhalb der vom Gericht gesetzten Frist keine Erwiderung eingereicht hatte, beantragt, eine neue Frist für die Einreichung der Erwiderung zu bestimmen.

16 Mit Beschluß des Gerichts vom 12. Mai 1993 ist das schriftliche Verfahren wiedereröffnet worden.

17 Mit Beschluß vom 16. September 1993 ist die Firma Parker als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge der Kommission zugelassen worden.

- 18 Das Gericht (Erste Kammer) hat auf Bericht des Berichterstatters beschlossen, die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen.
- 19 Die Parteien haben in der Sitzung vom 3. Mai 1994 mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.

### Anträge der Parteien

- 20 Die Klägerin beantragt,
- 1) die Entscheidung der Kommission vom 30. September 1992 aufzuheben,
  - 2) der Kommission aufzugeben, der Firma Parker zu untersagen, ihren Tochtergesellschaften in den einzelnen EG-Mitgliedstaaten den Vertrieb der Parker-Produkte nur auf ihr eigenes Territorium zu beschränken und Lieferanfragen oder Bestellungen von Kunden aus anderen EG-Ländern an die Parker-Tochtergesellschaften im Heimatstaat des Kunden weiterzuverweisen,
  - 3) der Kommission aufzugeben, die Firma Parker zu verpflichten, die Klägerin zu den Preisen und Konditionen zu beliefern, die für die unabhängigen Alleinvertriebshändler von Parker bzw. die Parker-Tochtergesellschaften in den einzelnen EG-Mitgliedstaaten gelten.
- 21 In der mündlichen Verhandlung hat der Vertreter der Klägerin beantragt, der Beklagten die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

22 Die Beklagte beantragt,

- 1) die Klage abzuweisen,
- 2) die Klägerin zu den Kosten des Verfahrens zu verurteilen.

23 Die Streithelferin beantragt,

- 1) die Klage der Klägerin als unzulässig oder als unbegründet abzuweisen,
- 2) der Klägerin die Kosten der Streithilfe aufzuerlegen.

## Zulässigkeit

### *Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien*

24 Die Beklagte erhebt eine Einrede der Unzulässigkeit, die sie darauf stützt, daß das Gericht mit dem zweiten und dem dritten Klageantrag aufgefordert werde, ihr aufzugeben, der Firma Parker die Beschränkung der geschäftlichen Tätigkeit ihrer Tochtergesellschaften auf deren nationale Märkte zu untersagen und sie zu verpflichten, die Klägerin zu denselben Preisen und Konditionen wie ihre unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften oder ihre Tochtergesellschaften zu beliefern.



- 25 Unter Berufung auf die Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts (Urteil des Gerichtshofes vom 24. Juni 1986 in der Rechtssache 53/85, AKZO/Kommission, Slg. 1986, 1965, Randnr. 23, und Urteil des Gerichts vom 18. November 1992 in der Rechtssache T-16/91, Rendo u. a./Kommission, Slg. 1992, II-2417, Randnr. 77) macht die Beklagte geltend, das Gericht sei im Rahmen der Kontrolle der Rechtmäßigkeit der Handlungen der Gemeinschaftsorgane nach Artikel 173 des Vertrages nicht zuständig, solche Anordnungen auszusprechen; im Fall der Nichtigklärung der angefochtenen Entscheidung sei sie gemäß Artikel 176 des Vertrages ohnehin verpflichtet, die sich aus dem Urteil ergebenden Maßnahmen zu ergreifen.
- 26 Die Klägerin, die darauf hinweist, daß sie in ihrer Klageschrift ausdrücklich beantrage, die angegriffene Entscheidung für nichtig zu erklären, vertritt die Ansicht, daß alle ihre Anträge zulässig seien, da die von ihr begehrten Maßnahmen der Kommission rechtmäßig seien und nicht in deren Ermessen stünden. Daher fielen ihre Anträge unter die dem Gericht obliegende Rechtmäßigkeitskontrolle.
- 27 Die Streithelferin, die sich dem Vorbringen der Kommission anschließt, ist der Auffassung, daß der zweite und der dritte Antrag der Klägerin unzulässig seien, weil die einzige zivilrechtliche Konsequenz, die ein Verstoß gegen das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages haben könne, nach Artikel 85 Absatz 2 die Nichtigkeit der Vereinbarung sei (Urteil des Gerichts vom 18. September 1992 in der Rechtssache T-24/90, Automec/Kommission, Slg. 1992, II-2223, Randnr. 50).

### *Würdigung durch das Gericht*

- 28 Das Gericht ist nach seiner ständigen Rechtsprechung im Rahmen einer Nichtigkeitsklage gemäß Artikel 173 des Vertrages nicht befugt, den Gemeinschaftsorganen Anordnungen zu erteilen (vgl. zuletzt Beschluß des Gerichts vom 29. November 1993 in der Rechtssache T-56/92, Koelman/Kommission, Slg. 1992, II-1267, Randnr. 18).

- 29 Folglich fallen der zweite und der dritte Klageantrag, wonach der Kommission aufgegeben werden soll, der Firma Parker die Beschränkung des Vertriebs ihrer Erzeugnisse durch ihre Tochtergesellschaften auf deren jeweiliges Niederlassungsland zu untersagen und sie zu verpflichten, die Klägerin zu denselben Preisen und Konditionen wie ihre unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften oder ihre Tochtergesellschaften zu beliefern, nicht in die Zuständigkeit des Gemeinschaftsrichters und sind somit für unzulässig zu erklären.

## Begründetheit

- 30 Die Klägerin stützt ihre Klage auf drei Gründe. Der erste Klagegrund betrifft die Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages, der zweite die Verletzung von Artikel 86 des Vertrages und der dritte die Verletzung von Artikel 190 des Vertrages.

### *Erster Klagegrund: Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages*

- 31 Der Klagegrund der Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages besteht aus zwei Teilen. Die Klägerin macht zunächst geltend, das Vertriebssystem der Firma Parker, durch das deren Tochtergesellschaften verpflichtet würden, Bestellungen von Kunden aus anderen Mitgliedstaaten an die Tochtergesellschaft im Heimatstaat des Kunden weiterzuverweisen, diene dem gleichen Ziel wie die den Alleinvertriebsgesellschaften auferlegten ausdrücklichen Exportverbote, nämlich die nationalen Märkte zu erhalten und gegeneinander abzuschotten und damit den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen. Dieses System stelle außerdem eine Diskriminierung sämtlicher Handelspartner dar, weil entgegen Artikel 85 Absatz 1 Buchstabe d bei gleichwertigen Leistungen unterschiedliche Bedingungen angewandt würden.

Zum Verbot für die Tochtergesellschaften der Firma Parker, Parker-Erzeugnisse an Kunden in anderen Mitgliedstaaten als dem der Tochtergesellschaft zu liefern

— Vorbringen der Parteien

- 32 Die Klägerin weist darauf hin, daß Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes auf Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen, die als Mutter- oder Tochtergesellschaft ein und demselben Konzern angehörten, ausnahmsweise dann nicht anwendbar sei, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt seien. Erstens müßten die betreffenden Unternehmen eine wirtschaftliche Einheit bilden, in deren Rahmen die Tochtergesellschaft ihr Vorgehen auf dem Markt nicht wirklich autonom bestimmen könne, weil die Muttergesellschaft die Willensbildung und die Geschäftsführung der Tochter ständig kontrolliere. Zweitens müßten die Vereinbarungen ausschließlich dem Zweck dienen, die interne Aufgabenverteilung zwischen den Unternehmen zu regeln (Urteil des Gerichtshofes vom 4. Mai 1988 in der Rechtssache 30/87, Bodson, Slg. 1988, 2479, Randnr. 19). Im vorliegenden Fall erfülle das von der Firma Parker geschaffene System keine der beiden Voraussetzungen für die Nichtanwendung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages.
- 33 Zur fehlenden Autonomie der Tochtergesellschaften der Firma Parker von der Muttergesellschaft trägt die Klägerin vor, die Tochtergesellschaften der Firma Parker, die rechtlich selbständige Einheiten bildeten, verfügten durchaus über eine gewisse Autonomie und Handlungsfreiheit in bezug auf den Vertrieb von Parker-Erzeugnissen in ihrem jeweiligen Territorium. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes seien innerhalb ein und desselben Konzerns rechtlich unabhängige Gesellschaften verschiedene Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages (vgl. Urteil Bodson, a. a. O., Randnr. 20).
- 34 Die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Tochtergesellschaften der Firma Parker zeige sich auch darin, daß sich ihre Verkaufspreise und Gewährleistungsbedingungen unterschieden, daß sie zu verschiedenen Zeiten und für verschiedene Produkte

unterschiedliche Verkaufsaktionen durchführten und daß sie identische Produkte in verschiedener Form und Aufmachung mit verschiedenem Zubehör nach unterschiedlichen Vertriebsmethoden und Lieferkriterien verkauften. Diese Verschiedenheit der nationalen Angebote ergebe sich nicht aus zentralen Anweisungen der Muttergesellschaft, und die Kommission habe nicht den Nachweis für die von der Firma Parker über ihre Tochtergesellschaften angeblich ausgeübte absolute Kontrolle erbracht.

35 Zur internen Aufgabenverteilung zwischen den Unternehmen des Konzerns führt die Klägerin aus, die Voraussetzung der internen Aufgabenverteilung sei ein selbständiges Element, das vorliegen müsse, damit eine Wettbewerbsbeschränkung nicht unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 falle. Diese Voraussetzung ergebe sich nicht automatisch aus der anderen Voraussetzung einer Notwendigkeit der Kontrolle der Tochtergesellschaft durch die Muttergesellschaft und der fehlenden Autonomie der Tochtergesellschaft, sondern müsse zusätzlich erfüllt sein. Folglich sei auch innerhalb eines Konzerns, in dem die Muttergesellschaft über umfassende Weisungsbefugnisse verfüge, eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung nicht gestattet, wenn sie über eine interne Aufgabenverteilung hinausgehe.

36 Selbst wenn eine zentrale Kontrolle sowie detaillierte Anweisungen der Muttergesellschaft für das Verhalten der Tochtergesellschaften auf dem Markt vorhanden sein sollten, sei eine Kontrolle, die nur zur Schaffung eines absoluten Gebietschutzes und damit zur Sicherung des Fortbestands isolierter nationaler Märkte diene, rechtsmißbräuchlich, weil sie gegen die Grundprinzipien des Gemeinsamen Marktes verstoße, und könne dem Unternehmen nicht in Form der Nichtanwendung von Artikel 85 Absatz 1 zugute kommen. Im vorliegenden Fall bestehe der absolute Gebietsschutz darin, daß sich die Parker-Muttergesellschaft nicht nur verpflichte, im jeweiligen Mitgliedstaat nur einen Vertragspartner zu beliefern, nämlich die unabhängige Alleinvertriebsgesellschaft oder ihre eigene Tochtergesellschaft, sondern den Tochtergesellschaften auch nationale Territorien zuweise. Eine solche Abschottung der nationalen Märkte habe nachteilige Auswirkungen auf Dritte, denn sie hindere diese daran, von der Vielfalt des Angebots jenseits der nationalen Grenzen Gebrauch zu machen.

- 37 Die Klägerin weist schließlich die Auffassung der Streithelferin zurück, daß diese mit Hilfe ihres eigenen Personals zum selben Ergebnis hätte kommen können, wobei sie ausführt, da sich die Firma Parker für ein bestimmtes Vertriebssystem, hier den Vertrieb über Tochtergesellschaften entschieden habe, könne sie nicht nur dessen Vorteile genießen, sondern müsse auch die Nachteile in Kauf nehmen. Wie der Gerichtshof im Urteil vom 17. September 1985 in den verbundenen Rechtssachen 25/84 und 26/84 (Ford/Kommission, Slg. 1985, 2725, Randnr. 32) entschieden habe, habe die Firma Ford dadurch gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, daß sie deutsche Ford-Händler an der aktiven Förderung des Absatzes außerhalb Deutschlands und an der Lieferung von Ford-Fahrzeugen an Wiederverkäufer in anderen Mitgliedstaaten, die nicht dem Ford-Vertriebssystem angehörten, gehindert habe.
- 38 Die Beklagte trägt vor, daß die von der Firma Parker verfolgte Vertriebspolitik nicht gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verstoße und daß die Rechtsprechung des Gerichtshofes zu konzerninternen Vereinbarungen auf den vorliegenden Fall anwendbar sei. Aus dieser Rechtsprechung ergebe sich nicht eindeutig, ob die zweite der in diesem Zusammenhang genannten Voraussetzungen eine eigenständige Bedeutung habe und neben der ersten Voraussetzung vorliegen müsse oder ob sie lediglich eine logische Folge der ersten Voraussetzung sei. Im Urteil vom 11. April 1989 in der Rechtssache 66/86 (Ahmed Saeed Flugreisen u. a., Slg. 1989, 803, Randnrn. 35 und 36) sei der Gerichtshof auf das Kriterium der Aufgabenverteilung nicht mehr eingegangen. Die Frage nach der selbständigen Bedeutung dieser Voraussetzung brauche im vorliegenden Fall jedenfalls nicht entschieden zu werden, da die Voraussetzung der internen Aufgabenverteilung im Fall der Firma Parker erfüllt sei.
- 39 Entscheidend für die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages sei die von der Muttergesellschaft tatsächlich ausgeübte Kontrolle, da die unterschiedlichen Vertriebsbedingungen der jeweiligen Tochtergesellschaft an der Verschiedenheit der nationalen Märkte oder der Gewohnheiten der Verbraucher liegen könnten. Im vorliegenden Fall verfolgten die zu 100 % der Muttergesellschaft gehörenden Tochtergesellschaften zwangsläufig die von der Firma Parker festgelegte Politik (vgl. Urteil des Gerichtshofes vom 25. Oktober 1983 in der Rechtssache 107/82, AEG/Kommission, Slg. 1983, 3151, Randnr. 50).

- 40 Auf ihre Anfrage hin habe die Firma Parker mit Schreiben vom 21. Juni 1991 dargelegt, auf welche Weise ihre Tochtergesellschaften kontrolliert würden. Aus diesem Schreiben ergebe sich, daß die Firma Parker die Herstellung ihrer Erzeugnisse steuere und die Einkaufspreise der Tochtergesellschaften festsetze und daß die Verkaufs- und Marketingaktivitäten der Tochtergesellschaften von einer Gebietsleitung („area team“) der Muttergesellschaft kontrolliert würden, die den jährlichen Geschäftsplan genehmige und überwache, Verkaufsziele, Bruttomargen, Verkaufskosten und den „cash flow“ festsetze, die zu verkaufende Produktpalette vorschreibe und Werbeaktionen sowie Preisnachlässe kontrolliere. Sie sei ferner für die Besetzung der Führungspositionen in den Tochtergesellschaften verantwortlich und führe eine intensive Finanzkontrolle durch.
- 41 Anders als bei unabhängigen Vertriebsgesellschaften würden sämtliche Vertriebskosten und das Risiko einer Änderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie z. B. Währungsschwankungen zwischen den Mitgliedstaaten nicht von den Tochtergesellschaften, sondern von der Parker-Muttergesellschaft getragen.
- 42 Zum Kriterium der internen Aufgabenverteilung macht die Kommission unter Hinweis auf ihre Ausführungen zur Frage, ob es sich bei diesem Kriterium um ein selbständiges Tatbestandsmerkmal handelt, geltend, daß die Beschränkung der Verkaufstätigkeit der Tochtergesellschaften auf ihren nationalen Markt eine zulässige interne Aufgabenverteilung im Sinne der Rechtsprechung des Gerichtshofes darstelle.
- 43 Im übrigen hätten eventuelle Beschaffungshindernisse für die Klägerin nur in bezug auf die Tochtergesellschaften bestanden, nicht jedoch in bezug auf unabhängige Vertriebsgesellschaften, bei denen sie sich ohne weiteres gemeinschaftsweit habe eindecken können. Nachdem ihr ein Angebot der italienischen Firma API zugegangen sei, habe sie lediglich geantwortet, sie selbst könne der Firma API sämtliche Parker-Erzeugnisse liefern, da sie über die ganze Palette dieser Erzeugnisse verfüge. Es sei demnach nicht richtig, wenn die Klägerin behauptete, sie sei auf eine einzige Bezugsquelle beschränkt oder gar von dem betreffenden Markt ausgeschlossen gewesen.

- 44 Der Gebietsschutz für Tochtergesellschaften innerhalb eines Konzerns sei anders zu beurteilen, als dies bei einer Vereinbarung zwischen unabhängigen Unternehmen zur Aufteilung nationaler Märkte der Fall wäre. Die Urteile des Gerichtshofes vom 31. Oktober 1974 in den Rechtssachen 15/74 und 16/74 (Centrafarm und De Peijper, Slg. 1974, 1147 und 1183), in denen es gerade um eine Abschottung des Marktes gegangen sei, könnten nicht zur Stützung des Vorbringens herangezogen werden, daß Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages in einem Fall anwendbar sein müsse, in dem die Weisungen der Muttergesellschaft zur Abschottung der nationalen Märkte dienten und zur Benachteiligung Dritter führten.
- 45 Die Streithelferin führt aus, angesichts der Beziehungen zwischen der Parker-Muttergesellschaft und ihren Tochtergesellschaften, deren Anteile sie zu 100 % besitze, stelle der Parker-Konzern eine echte wirtschaftliche Einheit im Sinne der Rechtsprechung dar (vgl. die Urteile Centrafarm und De Peijper, a. a. O., Randnrn. 41 und 32), so daß zwischen der Muttergesellschaft und ihren Tochtergesellschaften weder eine Vereinbarung noch eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise oder ein Beschluß einer Unternehmensvereinigung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages vorliegen könne. Sie weist darauf hin, daß sie dasselbe Ergebnis mit Hilfe ihres eigenen, in jedem Mitgliedstaat operierenden Verkaufspersonals hätte erreichen können.
- 46 Zur Voraussetzung der internen Aufgabenverteilung trägt die Streithelferin vor, ihr Vertriebssystem beruhe ausschließlich auf internen Überlegungen, mit denen Wettbewerb unter ihren Tochtergesellschaften verhindert werden solle. Die Gliederung der Verkaufsorganisation entlang nationaler Grenzen habe ihren Ursprung in Wirtschaftlichkeitserwägungen, mit denen doppelte Anstrengungen vermieden und Besonderheiten vor allem der Sprache und der Kultur soweit wie möglich Rechnung getragen werden solle.

— Würdigung durch das Gericht

- 47 Zunächst ist darauf hinzuweisen, daß der Gerichtshof zur Beurteilung von Vereinbarungen, die innerhalb eines Konzerns geschlossen wurden, im Hinblick auf Artikel 85 des Vertrages entschieden hat, daß, wenn „die Tochtergesellschaft ihr Vorge-

hen auf dem Markt nicht wirklich autonom bestimmen [kann], ... die Verbotsvorschriften des Artikels 85 Absatz 1 in den Beziehungen zwischen ihr und der Muttergesellschaft, mit der sie dann eine wirtschaftliche Einheit bildet, unanwendbar“ sind (Urteil des Gerichtshofes vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache 48/69, ICI/Kommission, Slg. 1972, 619, Randnr. 134). Darüber hinaus hat der Gerichtshof im oben genannten Urteil Ahmed Saeed Flugreisen u. a. entschieden, daß „Artikel 85 dann nicht anwendbar [ist], wenn die fragliche Absprache zwischen Unternehmen getroffen worden ist, die als Mutter- und Tochtergesellschaft ein und demselben Konzern angehören, vorausgesetzt, daß die Unternehmen eine wirtschaftliche Einheit bilden, in deren Rahmen die Tochtergesellschaft ihr Vorgehen auf dem Markt nicht wirklich autonom bestimmen kann“, und hinzugefügt, daß das „Verhalten einer solchen wirtschaftlichen Einheit auf dem Markt ... jedoch unter Artikel 86 fallen“ kann. Ferner ergibt sich aus der Rechtsprechung des Gerichts, daß Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages nur die Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Einheiten betrifft, die zueinander in Wettbewerb treten können, und nicht Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen von Konzernunternehmen, die eine wirtschaftliche Einheit bilden (Urteil vom 10. März 1992 in den verbundenen Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89, SIV u. a./Kommission, Slg. 1992, II-1403, Randnr. 357).

48 Im vorliegenden Fall steht zum einen fest, daß die Firma Parker 100 % des Kapitals ihrer Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich, Belgien und den Niederlanden hält. Zum anderen ergibt sich aus der von der Firma Parker gelieferten Beschreibung der Funktionsweise ihrer Tochtergesellschaften, die die Klägerin nicht bestritten hat, daß die Verkaufs- und Marketingaktivitäten der Tochtergesellschaften von einer von der Muttergesellschaft bestimmten Gebietsleitung bestimmt werden, die u. a. die Verkaufsziele, die Bruttomargen, die Verkaufskosten, den „cash flow“ und die Lagerbestände überwacht. Diese Gebietsleitung schreibt auch die zu verkaufende Produktpalette vor, kontrolliert Werbeaktionen und erteilt Richtlinien für die Preise und Preisnachlässe.

49 Das Gericht schließt daraus, daß die Kommission in Nummer 2 ihrer Entscheidung den Parker-Konzern zu Recht als „wirtschaftliche Einheit ..., in deren Rahmen die Tochtergesellschaften ihr Vorgehen auf dem Markt nicht wirklich autonom bestimmen können“, eingestuft hat.



- 50 Sodann ist darauf hinzuweisen, daß nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes im „Rahmen des Wettbewerbsrechts ... unter dem Begriff des Unternehmens eine im Hinblick auf den jeweiligen Vertragsgegenstand bestehende wirtschaftliche Einheit zu verstehen [ist], selbst wenn diese wirtschaftliche Einheit rechtlich aus mehreren, natürlichen oder juristischen, Personen gebildet wird“ (Urteil vom 12. Juli 1984 in der Rechtssache 170/83, Hydrotherm, Slg. 1984, 2999, Randnr. 11). Ferner hat das Gericht entschieden, daß Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages „an wirtschaftliche Einheiten gerichtet ist, die jeweils in einer einheitlichen Organisation persönlicher, materieller und immaterieller Mittel bestehen, die dauerhaft einen bestimmten wirtschaftlichen Zweck verfolgt und an einer Zuwiderhandlung im Sinne dieser Vorschrift beteiligt sein kann“ (Urteil vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-11/89, Shell/Kommission, Slg. 1992, II-757, Randnr. 311). Bei der Anwendung der Wettbewerbsregeln ist somit das einheitliche Vorgehen der Muttergesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften auf dem Markt entscheidend gegenüber der formalen Trennung dieser Gesellschaften, die sich aus deren eigener Rechtspersönlichkeit ergibt.
- 51 Folglich können mangels Willensübereinstimmung zwischen wirtschaftlich voneinander unabhängigen Beteiligten die Beziehungen innerhalb einer wirtschaftlichen Einheit keine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise von Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages darstellen. Bestimmt die Tochtergesellschaft wie im vorliegenden Fall, obwohl sie eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, ihr Marktverhalten nicht autonom, sondern befolgt sie die Anweisungen, die ihr von der Muttergesellschaft, von der sie zu 100 % beherrscht wird, unmittelbar oder mittelbar gegeben werden, so sind die Verbote des Artikels 85 Absatz 1 auf die Beziehungen zwischen der Tochtergesellschaft und der Muttergesellschaft, mit der sie eine wirtschaftliche Einheit bildet, unanwendbar.
- 52 Zwar ist nicht auszuschließen, daß die von der Firma Parker verfolgte Vertriebspolitik, mit der sie es ihren Tochtergesellschaften untersagt, Parker-Erzeugnisse an Kunden in anderen Mitgliedstaaten als dem der Tochtergesellschaft zu liefern, zur Aufrechterhaltung und Abschottung der verschiedenen nationalen Märkte beitragen und dadurch einem der grundlegenden Ziele bei der Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes entgegenwirken kann; dies ändert jedoch nichts daran, daß nach der oben angeführten Rechtsprechung eine solche Politik einer wirtschaftli-

chen Einheit wie des Parker-Konzerns, in deren Rahmen die Tochtergesellschaften über keinerlei Autonomie zur Bestimmung ihres Marktverhaltens verfügen, nicht in den Anwendungsbereich von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages fällt.

53 Die Kommission hat somit zu Recht entschieden, daß das „Verhalten der Tochtergesellschaften ... deshalb der Muttergesellschaft zuzurechnen“ ist und daß „das integrierte Vertriebssystem, das den Absatz von Parker-Erzeugnissen in Spanien, Frankreich, Deutschland, Belgien und den Niederlanden über die dort ansässigen 100 %-igen Tochtergesellschaften sicherstellt, den Voraussetzungen entspricht, die der Gerichtshof für die Nichtanwendung des Artikels 85 aufgestellt hat“.

54 Die Klägerin beruft sich daher vergeblich darauf, daß die streitigen Vereinbarungen deshalb gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen, weil sie über eine interne Aufgabenteilung innerhalb des Konzerns hinausgingen. Wie sich nämlich schon aus dem Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 ergibt, bezieht sich dieser nicht auf Verhaltensweisen, die in Wahrheit solche einer wirtschaftlichen Einheit sind. Es ist nicht zulässig, unter dem Vorwand, bestimmte Verhaltensweisen wie die von der Klägerin gerügten könnten der Anwendung der Wettbewerbsregeln entgehen, Artikel 85 zu verfälschen, um eine etwaige Lücke in der im Vertrag vorgesehenen Kontrolle zu schließen.

55 Folglich ist der auf die Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages gestützte Klagegrund in seinem ersten Teil unbegründet.

## Zur angeblichen Ungleichbehandlung der Klägerin bei Preisen und Verkaufskonditionen

### — Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

- 56 Die Klägerin ist der Ansicht, die Firma Parker habe durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen, die sie, die Klägerin, erbringen könne, gegen Artikel 85 Absatz 1 Buchstabe d des Vertrages verstoßen. Unter Hinweis darauf, daß dieser Artikel im Gegensatz zu Artikel 4 Buchstabe b EGKS-Vertrag nicht die autonome individuelle Diskriminierung durch ein Unternehmen verbiete, sondern die sogenannte kollektive Diskriminierung, die sich aus Vereinbarungen zwischen Unternehmen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen von Unternehmen ergebe, führt die Klägerin aus, die Ungleichbehandlung erfolge nicht isoliert durch die Firma Parker, sondern sei ein untrennbarer Teil des gesamten von der Firma Parker auf dem Gemeinsamen Markt geschaffenen Vertriebssystems. Bei diesem System handele es sich um eine Vereinbarung zwischen Unternehmen oder zumindest um eine abgestimmte Verhaltensweise, die durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern eine Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecke oder bewirke.
- 57 Ihr würden von der Firma Parker nicht die Preise und Verkaufskonditionen eingeräumt, die diese ihren eigenen Tochtergesellschaften und/oder den unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften in den einzelnen Mitgliedstaaten gewähre, sondern sie werde wie ein von einer Tochtergesellschaft oder einer unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaft beliefertem Händler behandelt. Sie erbringe jedoch sowohl von ihrer Funktion als auch von den von ihr umgesetzten Mengen her gleichwertige Leistungen wie die Tochtergesellschaften und die Alleinvertriebsgesellschaften der Firma Parker und sei daher mit diesen unmittelbar vergleichbar. Dadurch, daß sie nicht dieselben Konditionen wie die Tochtergesellschaften oder die Alleinvertriebsgesellschaften der Firma Parker erhalte, sei sie daran gehindert, zu diesen in wirksamen Wettbewerb zu treten.

58 Die Beklagte macht geltend, im Verhältnis zwischen der Firma Parker und ihren Tochtergesellschaften fehle es an einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages. Aus der Klage gehe nicht hervor, mit welchen Alleinvertriebshändlern die Firma Parker welche Vereinbarungen getroffen haben solle. Auch zu einer abgestimmten Verhaltensweise werde nichts vorgetragen; statt dessen nehme die Klägerin lediglich allgemein auf das Vertriebssystem oder die Preispolitik der Firma Parker Bezug.

59 Die Klägerin scheine der Ansicht zu sein, daß bereits die Tatsache, daß ihr nicht die gleichen Preise und Konditionen wie den Tochtergesellschaften oder den unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften gewährt würden, eine unzulässige Benachteiligung darstelle. Ein Hersteller sei jedoch nicht verpflichtet, jedem Großhändler dieselben Preise und Bedingungen einzuräumen wie seinen Tochtergesellschaften oder unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften. Eine solche Verpflichtung zur Belieferung jedes Kunden zu denselben Konditionen wie die Tochtergesellschaften oder die unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften könne sich allenfalls aus Artikel 86 des Vertrages ergeben.

60 Unterschiedliche Preisgestaltungen seien dadurch gerechtfertigt, daß die Tochtergesellschaften oder unabhängigen Alleinvertriebsgesellschaften andere Funktionen erfüllten als ein normaler Großhändler und in der Regel Konkurrenzverboten bezüglich des Vertriebs der Erzeugnisse anderer Hersteller unterlägen. Ferner könnten diesen Unternehmen unter Umständen dadurch Kosten entstehen, daß sie für die Produkte des Herstellers Werbung trieben. Es sei daher unzutreffend, wenn die Klägerin behauptete, diskriminiert zu sein.

— Würdigung durch das Gericht

61 Artikel 85 Absatz 1 Buchstabe d des Vertrages verbietet Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abge-

stimmte Verhaltensweisen, die in der Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern bestehen, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden. Die durch Artikel 85 Absatz 1 untersagte Diskriminierung muß sich demnach aus einer Vereinbarung, einem Beschluß oder einer abgestimmten Verhaltensweise wirtschaftlich unabhängiger und autonomer Einheiten ergeben und darf nicht auf einem einseitigen Verhalten eines einzelnen Unternehmens beruhen.

- 62 Zunächst ist festzustellen, daß die Beziehungen zwischen der Firma Parker und ihren unabhängigen Vertriebsgesellschaften für die Entscheidung des vorliegenden Rechtsstreits ohne Bedeutung sind. Davon abgesehen hat die Klägerin im vorliegenden Fall nicht angegeben, durch welche Vereinbarung, welchen Beschluß oder welche abgestimmte Verhaltensweise der Firma Parker und ihrer unabhängigen Vertriebsgesellschaften sie diskriminiert worden sei.
- 63 Im übrigen hat das Gericht bereits entschieden (vgl. Randnr. 51), daß die Firma Parker und ihre Tochtergesellschaften eine einzige wirtschaftliche Einheit bilden, deren einseitiges Verhalten nicht unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 Buchstabe d des Vertrages fällt. Somit besteht im vorliegenden Fall keine Diskriminierung der Klägerin, die nach Artikel 85 Absatz 1 Buchstabe d geahndet werden könnte.
- 64 Folglich ist der auf die Verletzung von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages gestützte Klagegrund auch in seinem zweiten Teil zurückzuweisen.

*Zweiter Klagegrund: Verletzung von Artikel 86 des Vertrages*

## Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

65 Die Klägerin trägt vor, daß die meisten großen Anbieter in der Schreibwarenbranche Vertriebssysteme praktizierten, die dem der Firma Parker vergleichbar seien. Sowohl der Handel als auch die Verbraucher sähen sich auf dem Markt einem starren Angebotsverhalten der Hersteller mit geringem Wettbewerb ausgesetzt. Bei dieser Konstellation sei zu prüfen, ob nicht Artikel 86 des Vertrages Anwendung finde, weil eine gemeinsame Marktbeherrschung der großen Hersteller der Branche vorliege.

66 Die Klägerin nennt als andere Hauptanbieter von Bleistiften und Füllfedern die Firmen Mont Blanc, Pentel, Edding, Pilot und Henkel und von Büromaschinen die Firmen Canon, Minolta, Toshiba, NEC und MITA und macht geltend, daß jede von ihnen die Verweisung der Bestellungen als Politik praktiziere. Auf Ersuchen des Gerichts könne sie zum Beweis entsprechende Unterlagen beibringen.

67 Die Beklagte stellt fest, daß die Klägerin weder zur Marktposition der betreffenden Firmen noch zu einem eventuellen gleichförmigen Marktverhalten oder zu wirtschaftlichen Verbindungen zwischen diesen Firmen (vgl. Urteil SIV u. a./Kommission, a. a. O., Randnrn. 361 bis 366) in tatsächlicher oder rechtlicher Hinsicht etwas vorgetragen habe. Die Klägerin erläutere ebensowenig, inwiefern sich aus den Akten der Kommission eine kollektive Beherrschung des relevanten Marktes durch die genannten Unternehmen ergeben solle. Schließlich sei auch im Verwaltungsverfahren kein substantiierter Sachvortrag in diesem Sinne erfolgt, so daß sie nicht verpflichtet gewesen sei, das Vorliegen einer gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung zu untersuchen. Das Angriffsmittel sei daher zurückzuweisen.

## Würdigung durch das Gericht

- 68 Gemäß Artikel 19 Absatz 1 des Protokolls über die EG-Satzung des Gerichtshofes, der gemäß Artikel 46 Absatz 1 dieser Satzung auf das Gericht anzuwenden ist, und Artikel 44 § 1 der Verfahrensordnung des Gerichts muß die Klageschrift eine kurze Darstellung der Klagegründe enthalten. In ihr ist deshalb darzulegen, worin der Klagegrund besteht, auf den die Klage gestützt wird, so daß seine bloß abstrakte Nennung den Erfordernissen der Satzung und der Verfahrensordnung nicht entspricht (Urteil Rendo u. a./Kommission, a. a. O., Randnr. 130).
- 69 Im vorliegenden Fall beschränkt sich die Klägerin ohne nähere Angaben auf die Behauptung, daß die anderen Hauptanbieter von Bleistiften und Füllfedern sowie von sonstigen Büroartikeln dieselbe Verweisungs politik wie die Firma Parker praktizierten, und macht geltend, daß zu prüfen sei, ob nicht aufgrund der gemeinsamen beherrschenden Stellung der großen Hersteller auf dem fraglichen Markt Artikel 86 des Vertrages Anwendung finden müsse.
- 70 Die bloße Bezugnahme auf Artikel 86 des Vertrages in der Klageschrift kann mangels genauer Angaben zur Stellung der betreffenden Unternehmen auf dem Markt, zu ihrem etwaigen einheitlichen Vorgehen oder zu ihrer wirtschaftlichen Verflechtung nicht als den Anforderungen des Statuts und der Verfahrensordnung entsprechend angesehen werden.
- 71 Im übrigen war die Kommission nicht gehalten, Ermittlungen wegen einer etwaigen gemeinsamen marktbeherrschenden Stellung der Hersteller von Büroartikeln durchzuführen, da die Beschwerde der Klägerin vom 22. Mai 1991 keinen Anhaltspunkt enthielt, der die Kommission zu derartigen Ermittlungen hätte verpflichten können.

72 Folglich ist der zweite, auf eine Verletzung von Artikel 86 des Vertrages gestützte Klagegrund zurückzuweisen.

*Dritter Klagegrund: Verletzung von Artikel 190 des Vertrages*

Zusammenfassung des Vorbringens der Parteien

73 Die Klägerin wirft der Kommission vor, ihre Entscheidung insofern unzureichend begründet zu haben, als sie es unterlassen habe, die Tatsachen und Gründe hinreichend darzulegen, die sie veranlaßt hätten, Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages nicht auf das Vertriebssystem der Firma Parker anzuwenden.

74 Die Beklagte weist den Vorwurf der unzureichenden Begründung zurück und trägt vor, die Entscheidung ermögliche es der Klägerin, ihre Argumentation nachzuvollziehen, und versetze das Gericht in die Lage, seine Kontrolle auszuüben (vgl. Urteil des Gerichtshofes vom 26. Juni 1986 in der Rechtssache 203/85, Nicolet Instrument, Slg. 1986, 2049, Randnrn. 10 und 11). Aus den Seiten 3 bis 5 der Entscheidung gehe klar hervor, welche Gründe sie zur Nichtanwendung von Artikel 85 Absatz 1 veranlaßt hätten und aus welchen Gründen die Firma Parker nicht verpflichtet sei, der Klägerin dieselben Preise und Konditionen wie ihren Tochtergesellschaften und unabhängigen Vertriebsgesellschaften einzuräumen. Die Beklagte fügt hinzu, sie brauche nicht auf alle rechtlichen Fragen einzugehen, die von der Klägerin während des Verwaltungsverfahrens vorgebracht worden seien (vgl. Urteil des Gerichts vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-9/89, Hüls/Kommission, Slg. 1992, II-499, Randnr. 332).

Würdigung durch das Gericht

75 Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts (Urteile des Gerichtshofes vom 30. September 1982 in der Rechtssache 110/81, Roquette Frères/Rat, Slg. 1982, 3159, Randnr. 24, und des Gerichts vom 29. Juni 1993 in der Rechtssache T-7/92, Asia Motor France u. a./Kommission, Slg. 1993, II-669,



Randnr. 30) muß die Begründung einer beschwerenden Entscheidung es dem Adressaten ermöglichen, die Gründe für die erlassene Maßnahme zu erfahren, so daß er gegebenenfalls seine Rechte geltend machen und die Begründetheit der Entscheidung prüfen kann, und den Gemeinschaftsrichter in die Lage versetzen, seine Kontrolle auszuüben.

- 76 Zudem braucht die Kommission in der Begründung von Entscheidungen, die sie erlassen muß, um die Anwendung der Wettbewerbsregeln sicherzustellen, nicht auf alle Argumente einzugehen, die die Betroffenen zur Stützung ihres Begehrens vorbringen. Es reicht nämlich aus, daß die Kommission die Tatsachen anführt und die Rechtsausführungen macht, denen nach dem Aufbau der erlassenen Entscheidung eine wesentliche Bedeutung zukommt (vgl. Urteile des Gerichts vom 24. Januar 1992 in der Rechtssache T-44/90, La Cinq/Kommission, Slg. 1992, II-1, Randnr. 35, und Asia Motor France u. a./Kommission, a. a. O., Randnr. 31).
- 77 Der Inhalt der streitigen Entscheidung zeigt, daß in ihr die wesentlichen tatsächlichen und rechtlichen Gesichtspunkte genannt sind, auf denen die Zurückweisung der Beschwerde der Klägerin beruht, so daß sie der Klägerin die Anfechtung ihrer Begründetheit und dem Gericht die Ausübung seiner Rechtmäßigkeitskontrolle ermöglicht. Die streitige Entscheidung ist folglich nicht mit einem Begründungsfehler behaftet.
- 78 Nach alledem ist die Klage in vollem Umfang abzuweisen.

### Kosten

- 79 Nach Artikel 87 § 2 der Verfahrensordnung des Gerichts ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Klägerin mit ihrem Vorbringen unterlegen ist, sind ihr die Kosten aufzuerlegen.

80 Hinsichtlich der Kosten der Streithelferin hält es das Gericht unter den Umständen des vorliegenden Falles nicht für angebracht, Artikel 87 § 4 seiner Verfahrensordnung anzuwenden und die Streithelferin zur Tragung ihrer eigenen Kosten zu verurteilen. Die Klägerin hat daher auch die Kosten der Streithelferin, der Firma Parker, zu tragen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Erste Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

- 1) Die Klage wird abgewiesen.
- 2) Die Klägerin trägt sämtliche Kosten des Verfahrens einschließlich der Kosten der Streithelferin Parker Pen Ltd.

Schintgen

García-Valdecasas

Kirschner

Vesterdorf

Bellamy

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 12. Januar 1995.

Der Kanzler

Der Präsident

H. Jung

R. Schintgen