

DE

DE

DE



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 5. Oktober 2005

NICHT-VERTRAULICHE FASSUNG

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 5. Oktober 2005

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sachen F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP et autres / Automobiles Peugeot SA)

(Nur der französische Text ist verbindlich)

| | | |
|-----------|--|-----------|
| 1.1. | HINTERGRUND..... | 5 |
| 1.1.1. | Verfahren | 5 |
| 1.1.2. | Betroffene Unternehmen und Vereinigungen..... | 7 |
| 1.1.2.1. | Der Hersteller und sein Vertriebsnetz..... | 7 |
| 1.1.2.2. | Die Vereinigung der niederländischen Vertragshändler (VPDN)..... | 8 |
| 1.1.3. | Relevanter Markt und Stellung der Marke Peugeot..... | 9 |
| 1.2. | PARALLELHANDEL MIT FAHRZEUGEN DER MARKE PEUGEOT AUS DEN NIEDERLANDEN | 11 |
| 1.2.1. | Ausfuhren aus den Niederlanden | 11 |
| 1.2.2. | Kaufanreize in den Niederlanden für Verbraucher, die nicht in den Niederlanden ansässig sind | 11 |
| 1.3. | FESTGESTELLTE VEREINBARUNGEN UND VERHALTENSWEISEN | 12 |
| 1.3.1. | Vergütungssystem der Peugeot-Vertragshändler..... | 13 |
| 1.3.1.1. | Hintergrund | 13 |
| 1.3.1.2. | Zeitraum 1997 bis 1999..... | 15 |
| (a) | Die Festmarge..... | 16 |
| (b) | Bonus und Superbonus: Erwerb des Anrechts | 16 |
| (c) | Bonus und Superbonus: Die Feststellung des Rechts | 18 |
| 1.3.1.3. | Die Jahre 2000 bis 2003 | 21 |
| (a) | Entstehung des neuen Systems | 21 |
| (b) | Fester und variabler Teil der Marge | 22 |
| (c) | Quantitativer Bonus (bonus, Quantitatief deel)..... | 23 |
| 1.3.1.4. | Nichtanfechtung der Beschwerdepunkte | 27 |
| 1.3.1.5. | Kontrolle der Informationen über die Zulassung der Fahrzeuge in den Niederlanden | 31 |
| (a) | DIALOG..... | 31 |
| (b) | Daten zu den Zulassungen | 33 |
| 1.3.2. | Druckausübung auf die Vertragshändler..... | 36 |
| 1.3.2.1. | Entwicklung von Methoden zur Unterbindung von Exporten | 36 |
| 1.3.2.2. | Form der Ausübung des Drucks | 37 |
| 2. | RECHTLICHE WÜRDIGUNG..... | 42 |
| 2.1. | ARTIKEL 81 ABSATZ 1..... | 42 |
| 2.1.1. | Unternehmen..... | 42 |
| 2.1.2. | Vereinbarung..... | 42 |
| 2.1.2.1. | Vereinbarung im selektiven Vertriebsnetz der Marke Peugeot | 42 |
| 2.1.2.2. | Die Rolle von VPDN..... | 43 |
| 2.1.2.3. | Die Vereinbarung für jede relevante Maßnahme..... | 44 |
| (a) | System der Vergütung nach Maßgabe des Bestimmungsorts des Fahrzeugs | 44 |
| (b) | Ausübung von Druck auf die Vertragshändler..... | 46 |
| 2.1.3. | Einschränkung des Wettbewerbs..... | 47 |
| 2.1.3.1. | Einschränkung des Wettbewerbs als Zweck..... | 47 |
| (a) | Vergütung der Vertragshändler | 48 |
| (b) | Ausübung von Druck auf die Vertragshändler..... | 57 |
| 2.1.3.2. | Einschränkung des Wettbewerbs: Auswirkung der Maßnahmen..... | 58 |
| (a) | Vergütung der Vertragshändler | 58 |
| (b) | Einsatz von Druckmitteln gegen die Vertragshändler | 61 |
| 2.1.3.3. | Schlussfolgerung | 61 |
| 2.1.3.4. | Spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten..... | 61 |
| 2.2. | ARTIKEL 81 ABSATZ 3..... | 62 |
| 2.2.1. | Gruppenfreistellungsverordnung (EG) Nr. 1475/95..... | 62 |
| 2.2.2. | Anwendung der Kriterien des Artikels 81 Absatz 3..... | 64 |
| 2.3. | DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG..... | 64 |
| 2.4. | ARTIKEL 7, ABSATZ 1 DER VERORDNUNG (EG) NR. 1/2003 | 65 |
| 2.5. | ADRESSATEN DER ENTSCHEIDUNG | 66 |

| | | |
|----------|---|----|
| 2.6. | ARTIKEL 23 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG (EG) NR. 1/2003 (ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG NR. 17) | 66 |
| 2.6.1. | <i>Verhängung einer Geldbuße</i> | 66 |
| 2.6.2. | <i>Höhe der Geldbuße</i> | 67 |
| 2.6.2.1. | Grundbetrag der Geldbuße | 67 |
| (a) | <i>Schwere der Zuwiderhandlung</i> | 68 |
| (b) | <i>Dauer</i> | 70 |
| 2.6.2.2. | Entlastende oder erschwerende Umstände | 71 |
| 2.6.2.3. | Anwendung der 10 %-Schwelle | 71 |
| 2.6.2.4. | Höhe der Geldbuße | 71 |

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 5. Oktober 2005

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sachen F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP et autres / Automobiles Peugeot SA)

(Nur der französische Text ist verbindlich)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln¹, und hier insbesondere Artikel 7 Absatz (1) sowie Artikel 23 Absatz (2),

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 29. April 2004, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich nach Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrags², nach Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren gemäß Artikel 85 und 86 EG-Vertrag³, nach Artikel 27 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und nach Verordnung (EG) Nr. 773/2004 der Kommission vom 7. April 2004 über die Durchführung von Verfahren auf der Grundlage der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag durch die Kommission zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

¹ ABl. L 1 vom 04.01.2003, S. 1. Durch Verordnung (EG) Nr. 411/2004 (Abl L 68 vom 6.3.2004, S. 1) geänderte Verordnung.

² ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62. Durch die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 aufgehobene Verordnung. Artikel 34 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 sieht vor, dass die Wirksamkeit von nach Maßgabe der Verordnung Nr. 17 vorgenommenen Verfahrensschritten für die Anwendung der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 unberührt bleibt.

³ ABl L 354 vom 30.12.1998, S. 18. Durch die Verordnung (EG) Nr. 773/2004 (Abl L 123 vom 27.4.2004, S. 18) aufgehobene Verordnung.

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten zu der vorliegenden Rechtssache⁴,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

1. TATBESTAND

1.1. Hintergrund

1.1.1. Verfahren

- (1) Der Kommission liegen drei Beschwerden vor, denen zufolge Peugeot SA versucht haben soll, die Ausfuhren aus bestimmten Mitgliedstaaten zu begrenzen, und zwar aus Deutschland und den Niederlanden in andere Mitgliedstaaten, insbesondere nach Frankreich. Diese Beschwerden wurden von den bevollmächtigten Vermittlern französischer Endverbraucher eingereicht, die versucht hatten, ein Fahrzeug in einem anderen Mitgliedstaat zu kaufen⁵. In diesen Beschwerden wurden von Automobiles Peugeot SA veranlasste Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen in Frage gestellt, mit denen der Verkauf von Neufahrzeugen an in einem anderen Mitgliedstaat ansässige Endverbraucher beschränkt werden sollte, wodurch gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag der Wettbewerb eingeschränkt würde. In den Beschwerden wurde darauf hingewiesen, dass nach der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge⁶ die Hersteller und/oder ihre Importeure ihre Vertragshändler daran hindern können, Neufahrzeuge an nicht zugelassene Wiederverkäufer zu verkaufen, dass hingegen aktive und passive Verkäufe an auf dem Hoheitsgebiet des Mitgliedstaates ansässige Endverbraucher sowie direkte oder über einen bevollmächtigten Vermittler vorgenommene passive Verkäufe an Abnehmer außerhalb des Hoheitsgebiets sowie Verkäufe an andere, dem gleichen Netz angehörende Vertragshändler keinerlei Beschränkung unterliegen dürfen.
- (2) Um in Erfahrung zu bringen, ob die vorliegenden Informationen auf eine Zuwiderhandlung schließen lassen, ordnete die Kommission am 10. September 1999 per Beschluss eine Nachprüfung gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 des Rates an. Am 22. und 23. September 1999 fanden gleichzeitig Nachprüfungen bei den Herstellern Automobiles Peugeot SA und Automobiles Citroën SA, bei Tochtergesellschaften von Peugeot SA sowie bei Händlern auf verschiedenen Ebenen der Vertriebsnetze in den Niederlanden und Deutschland statt⁷. Zwecks

⁴ ABI C

⁵ Bei den drei Beschwerdeführern handelte es sich um Système Européen Promotion (SEP) SARL (Beschwerde vom 17. Juli 1997) und Automobile JM (Beschwerde vom 27. November 1997), beide französische bevollmächtigte Vermittler, sowie das Syndicat des Professionnels Européens de l'Automobile (Beschwerde vom 6. Januar 1998), Vertreter bestimmter französischer bevollmächtigter Vermittler.

⁶ ABI. L 145 vom 29.6.1995, S. 25

⁷ Aufgesucht wurden in Paris die Sitze von Peugeot SA (Holding, Muttergesellschaft des Konzerns) und von Automobiles Peugeot SA und Automobile Citroën SA (den beiden Herstellern im Konzern). Ferner

Vervollständigung dieser Informationen verabschiedete die Kommission am 19. März 2005 eine zweite Reihe von Entscheidungen und ordnete weitere Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 des Rates an. Am 2. und 3. April 2003 nahm die Kommission eine Reihe von Nachprüfungen bei verschiedenen Mitgliedern des Vertriebsnetzes der Automobilmарke Peugeot vor, und zwar gleichzeitig in Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und Dänemark⁸. Die auf diese Weise gewonnenen Erkenntnisse wurden durch die Antworten auf schriftliche Auskunftsverlangen ergänzt, die die Kommission im Laufe der Ermittlung versandt hatte.

- (3) In ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 29. April 2004 an Automobiles Peugeot SA und ihre Tochtergesellschaften Peugeot Nederland NV (im Folgenden „PNE“ genannt) und Peugeot Deutschland GmbH gab die Kommission den Unternehmen Gelegenheit zur Äußerung. In ihrer schriftlichen Erwiderung vom 30. Juli 2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (im Folgenden „Erwiderung von Automobiles Peugeot SA“ genannt) legten Automobiles Peugeot SA und ihre Tochtergesellschaften PNE und Peugeot Deutschland GmbH ihre Auffassung zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten dar⁹. In eben dieser Erwiderung verzichteten die drei Unternehmen auch auf das Recht, sich im Rahmen einer Anhörung mündlich gegenüber der Kommission zu äußern.
- (4) Nach weiteren Ermittlungen wurden bestimmte Beschwerdepunkte aus der Mitteilung von 29. April 2004 betreffend insbesondere die von Peugeot Deutschland gegenüber seinem deutschen Vertriebsnetz ergriffenen Maßnahmen zurückgezogen. Darüber hinaus wurde am 26. Mai 2005 ein Schreiben mit den Schlussfolgerungen der weiteren Ermittlungen versandt. Die vorliegende Entscheidung berücksichtigt die am 27. Juni 2005 bei der Kommission eingegangenen Kommentare von Automobiles Peugeot SA. In der vorliegenden Entscheidung geht es um die Frage, ob Vereinbarungen, die zwischen Automobiles Peugeot SA über ihre Tochtergesellschaft PNE einerseits und den Mitgliedern seines niederländischen Vertriebsnetzes andererseits zu dem Zweck geschlossen wurden, die Verkäufe von Fahrzeugen der Marke Peugeot aus den Niederlanden an in anderen Mitgliedstaaten ansässige Endverbraucher zu beschränken, mit Artikel 81 EG-Vertrag vereinbar sind.

fanden gleichzeitige Besuche bei den jeweiligen Importeuren der Marken Peugeot und Citroën in Deutschland (Peugeot Deutschland GmbH und Citroën Deutschland Aktiengesellschaft) und in den Niederlanden (Peugeot Nederland B.V. und Citroën Nederland B.V.) statt. Vervollständigt wurde die Reihe von Kontrollen durch Besuche bei bestimmten Vertragshändkern beider Marken ebenfalls in Deutschland und den Niederlanden.

⁸ Aufgesucht wurden in Paris die Sitze von Peugeot SA (Holding, Muttergesellschaft des Konzerns) und von Automobiles Peugeot SA (Hersteller im Konzern). Es wurden gleichzeitig Importeure der Marke Peugeot in Deutschland (Peugeot Deutschland GmbH), den Niederlanden (Peugeot Nederland B.V) und in Dänemark (Bruun Import A/S) aufgesucht. Ergänzt wurde diese Reihe von Kontrollen durch Besuche bei bestimmten Vertragshändlern der Marke Peugeot ebenfalls in Deutschland, den Niederlanden und in Dänemark sowie bei den Vereinigungen der Vertragshändler in diesen drei Ländern.

⁹ Die Erwiderung auf die verschiedenen von der Kommission in ihrer Mitteilung vom 29. April 2004 in Betracht gezogenen Beschwerdepunkte erfolgte gemeinsam durch Automobiles Peugeot SA und ihre Tochtergesellschaften Peugeot Nederland NV und Peugeot Deutschland GmbH.

1.1.2. Betroffene Unternehmen und Vereinigungen

1.1.2.1. Der Hersteller und sein Vertriebsnetz

- (5) Peugeot SA (im Folgenden „PSA“ genannt) ist der zweitgrößte europäische Automobilhersteller mit einem Verkaufsanteil im Jahr 2002 von 15,5 % (PKW und leichte Nutzfahrzeuge) und umfasst die Marken Peugeot und Citroën¹⁰. Automobiles Peugeot SA ist ein Allround-Automobilhersteller, der zu 100 % PSA gehört und unter der Marke Peugeot Autos entwickelt, herstellt und vertreibt. Sein Marktanteil in der Gemeinschaft betrug im Jahr 2002 8,9%. Am Hauptsitz von Automobiles Peugeot SA ist die Direction Commerce Europe (DEX oder DEXP) für die Beziehungen zu den Tochtergesellschaften zuständig.
- (6) In jedem der 25 Mitgliedstaaten der Europäischen Union erfolgt der Vertrieb von Peugeot-Produkten und Dienstleistungen durch ein nationales Vertriebsnetz auf Einzelhandelsebene¹¹. In den Niederlanden liegen Organisation und Leitung dieses Netzes bei einem zu 100 % von Automobiles Peugeot SA kontrollierten Importeur, nämlich PNE mit Sitz in Utrecht (Niederlande)¹². Zu den Aktivitäten von PNE gehören die Ein- und Ausfuhr sowie der Vertrieb von Neufahrzeugen der Marke Peugeot, von Ersatzteilen, Zubehör und dazu gehörenderA usstattung sowie der Kundendienst über ein Vertriebsnetz von Vertragshändlern. Der Importeur ist ferner für die Verwaltung, Organisation und Leitung dieses Netzes von Vertragshändlern zuständig.
- (7) In den Niederlanden besteht das Peugeot-Netz aus Vertragshändlern sowie vertraglich an sie gebundenen Wiederverkäufern. Bei den Vertragshändlern handelt es sich um unabhängige Gesellschaften, die aufgrund eines mit dem Importeur abgeschlossenen Händlervertrags direkt oder über Unterhändler Neufahrzeuge, Ersatzteile und Gebrauchtfahrzeuge verkaufen und Kundendienstleistungen erbringen¹³. Zwischen 1995 und 2003 wurde die Zahl der Vertragshändler des Peugeot-Netzes in den Niederlanden deutlich reduziert, nämlich von [●] auf [●]. Die

¹⁰ Neben der Automobilherstellung kontrolliert der Konzern noch folgende Unternehmen: Einen Ausrüster, Faurecia, Nr. 1 in Europa und Nr. 2 weltweit in den meisten Bereichen, nämlich Gefco, Transport- und Logistikunternehmen; Finanzierungsgesellschaften, die unter dem Dach der Banque PSA Finance zusammengeschlossen sind; Peugeot Motocycles (Motorroller und Mopeds von 50 bis 125 cm³); Peugeot Citroën Moteurs (PCM) für den Verkauf von Motoren und Getrieben an konzernfremde Kunden; Process Conception Ingénierie (PCI) für Entwurf und Herstellung industrieller Ausrüstungsgüter für den Konzern oder andere weltweit tätige Automobilhersteller.

¹¹ Bis zum 30. September 2003 erfolgte der Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen der Marke Peugeot über ein ausschließliches und selektives Vertriebsnetz. Zum 1. Oktober 2003 hat Automobiles Peugeot SA sein Netz umorganisiert und sich für ein selektives Vertriebssystem entschieden.

¹² Abgesehen von Frankreich, wo diese Aufgabe unmittelbar von Automobiles Peugeot SA übernommen wird, liegt die Organisation und Leitung der jeweiligen nationalen Vertriebsnetze bei einem zu 100 % von Automobiles Peugeot SA kontrollierten Importeur; Ausnahmen sind [●], wo der Importeur vollkommen unabhängig ist. Automobiles Peugeot SA hat keinerlei schriftlichen Vertrag mit ihren Importfilialen geschlossen. Seiten 16423 bis 16439 der von der Kommission im Rahmen der Untersuchungen angelegten Akte: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 11.07.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

¹³ Vgl. Seiten 16423 bis 16439: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 11.07.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

Zahl der dem Netz angehörenden Wiederverkäufer stieg im gleichen Zeitraum von [●] auf [●].¹⁴

1.1.2.2. Die Vereinigung der niederländischen Vertragshändler (VPDN) Die Vereinigung der Vertragshändler und Händler der Marke Peugeot in den Niederlanden (oder *Vereniging Peugeot Dealers Nederland*, im Folgenden VPDN genannt) hat nach seiner Satzung die Aufgabe, die wirtschaftlichen und beruflichen Interessen ihrer Mitglieder zu fördern¹⁵. Mitglied der VPDN können Vertragshändler werden, die einen Händlervertrag mit PNE abgeschlossen haben, sowie ihre Händler, aber auch unabhängige Händler, die von PNE die Zulassung als Händler erhalten haben.¹⁶ Nach Angaben von VPDN gehörten der Vereinigung 2003 [●] Vertragshändler und [●] Händler an¹⁷. Die VPDN ist zwar auf nationaler Ebene tätig, es finden jedoch auch Versammlungen auf regionaler Ebene statt.¹⁸

(9) Zu den Gremien der VPDN gehören ein aus der Reihe der Vertragshändler und Händler von Peugeot in den Niederlanden gewählter Vorsitzender, der Vorstand und die Generalversammlung¹⁹. Des Weiteren hat die VPDN drei ständige Ausschüsse, die sich aus Vertretern der Vertragshändler zusammensetzen²⁰. Aufgabe des Ausschusses Verkauf (Commerciale-commissie später Sales-commissie) ist die Förderung des Absatzes von Autos der Marke Peugeot. In dem für die vorliegende Entscheidung relevanten Zeitraum haben Vertreter von PNE an praktisch allen Sitzungen des Ausschusses Verkauf²¹ teilgenommen, die im Durchschnitt alle zwei Monate stattfanden. Auf diesen Sitzungen diskutierten die Vertreter der Vertragshändler und die Verantwortlichen von PNE über unternehmerische Strategien. Insbesondere wurde dabei über die Strategie von PNE gesprochen, die Ergebnisse der von PNE in Zusammenhang mit einem bestimmten Modell oder zu einem bestimmten Zeitpunkt organisierten Verkaufsaktionen, die Ziele des abgelaufenen Quartals oder

¹⁴ Vgl. Seiten 16423 bis 16439 : Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 11.07.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

¹⁵ Vgl. Seiten 17283 bis 17675, insbesondere Seite 17291 : Artikel 2 der Satzung der VPDN.

¹⁶ Vgl. Artikel 5 der Satzung der VPDN.

¹⁷ Vgl. Seiten 17283 bis 17675, insbesondere Seite 17283 : Schreiben der VPDN an die Kommission vom 14.07.2003; vgl. auch Seiten 17286 bis 17290: Anhang C zum Schreiben der VPDN an die Kommission vom 14.07.2003.

¹⁸ Vgl. zu diesem Punkt den Erwägungsgrund 81 der vorliegenden Entscheidung.

¹⁹ Vgl. Seiten 17283 bis 17675, insbesondere Seite 17283 : Schreiben der VPDN an die Kommission vom 14.07.2003; Seiten 17286 bis 17290: Anhang C zum Schreiben der VPDN an die Kommission vom 14.07.2003.

²⁰ Vgl. Seiten 17283 bis 17675, insbesondere Seite 17284 : Schreiben der VPDN an die Kommission vom 14.07.2003.

- Aufgabe des Ausschusses Verkauf (*Sales-commissie*) ist die Förderung des Absatzes der Marke Peugeot.

- Die Aufgabe des Ausschusses Kundendienst (*Aftersales commissie*) besteht darin, möglichst schnell Lösungen für technische Probleme zu finden. Die Mitglieder tragen hier nicht nur technische Probleme aus der Praxis vor, sondern sprechen z. B. auch über Ersatzteilversorgung, Sonden usw. – Der Lenkungsausschuss Automatisierung (*stuurgroep automatisering*) befasst sich mit einer optimalen Harmonisierung aller IT-Aspekte.

²¹ Vgl. Seiten 17283 bis 17675, insbesondere Seiten 17641 bis 17645: Schreiben von VPDN an die Kommission vom 14.07.2003. Aus diesen Unterlagen geht hervor, dass die Vertreter von PNE mindestens seit August 1995 systematisch an den Sitzungen der VPDN teilgenommen haben. Normalerweise handelt es sich dabei um die Verantwortlichen für Verkauf (Directeur verkoop) und Marketing (Directeur marketing) sowie um die Leiter der Abteilungen PKW-Verkauf (Hoofd autoverkoop), Flottenverkauf (Hoofd fleetsale) und Unterstützung der Konzessionäre (Hoofd dealer support).

abgelaufenen Jahres bezüglich des Anteils am niederländischen Markt, die Zielsetzungen für das kommende Quartal oder Jahr und schließlich die Maßnahmen in Zusammenhang mit dem System zur Vergütung der Händler.

- (10) Die Funktionen der in dieser Entscheidung genannten Beschäftigten der verschiedenen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen sind in der Tabelle in Anhang 1 aufgeführt, der Bestandteil dieser Entscheidung ist.

1.1.3. *Relevanter Markt und Stellung der Marke Peugeot*

- (11) Der Markt für PKW lässt sich in eine ganze Reihe von Segmenten unterteilen. Grundlage für diese Unterteilung sind Faktoren wie der Kaufpreis oder die Länge des Fahrzeugs. Darüber hinaus spielen noch weitere Faktoren wie beispielsweise Hubraum und Motorleistung oder auch Qualität und Prestige eine, wenn auch weniger wichtige Rolle bei der Zuordnung eines Fahrzeugs zu einem bestimmten Segment. Im Allgemeinen spricht man von folgenden Segmenten²²: A: Kleinstwagen; B: Kleinwagen; C: Mittelklassewagen; D: Wagen der oberen Mittelklasse; E: Wagen der Oberklasse; F: Wagen der Luxusklasse; G: Mini-Vans und Fahrzeuge für Freizeit/Arbeit. In bestimmten Fällen könnte das Segment G in weitere Unterkategorien wie Geländefahrzeuge für allgemeine und spezielle Zwecke, teure und weniger teure Sportwagen unterteilt werden. Neue Sportwagen werden gelegentlich einem eigenen Segment ‚S‘ zugeordnet²³. Aus den in den Erwägungsgründen (15) und (16) dargelegten Gründen muss im Rahmen dieses Verfahrens nicht darüber befunden werden, ob jedes Segment als ein relevanter Markt anzusehen ist.

- (12) Aus geografischer Sicht sind die Automobilhersteller der entschiedenen Ansicht, der relevante räumliche Markt sei zumindest die Europäische Union oder der Europäische Wirtschaftsraum oder gar der Weltmarkt. Einige Elemente wie wirtschaftliche Bedingungen, Vorschriften und Präferenzen der Verbraucher würden jedoch darauf hinweisen, dass jeder Mitgliedstaat ein eigenständiger Markt ist. Die ständige Rechtsprechung besagt nun jedoch Folgendes: Hat die Kommission in einer Entscheidung hinreichend nachgewiesen, dass die Klägerin eine Zuwiderhandlung begangen hat, die eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckte und ihrem Wesen nach geeignet war, den Handel zwischen

²² Vgl. Entscheidung der Kommission Nr. 2001/146 vom 20. September 2000 (Sache COMP/36.653 Opel), ABl. L 59 vom 28.2.2001, S. 0001-0042, Ziffer 10. Vgl. Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag (IV/35.733 – Volkswagen), ABl. L124 vom 25.4.1989, S. 0060 – 0108. Vgl. auch die Studie „Intra-EC Car Price Differentials Report“, 1992, S. 29, sowie die Studie „Quantitative Study to Define the Relevant Market in the Passenger Car Sector“ von Frank Verboven, K.U. Leuven - September 2002 und die verschiedenen Berichte über Preisunterschiede bei Kraftfahrzeugen, die vom Referat COMP/F2 stammen und in denen eine Aufteilung in sieben Segmente vorgenommen wird.

²³ In der Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 11. Juli 2003 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 11. Juni 2003 sind die beiden Segmente E und F zusammengefasst worden, und im Segment G werden die Mini-Vans und die von Nutzfahrzeugen abgeleiteten Nicht-Nutzfahrzeuge erfasst. Automobiles Peugeot SA weist auch darauf hin, dass es das Segment S im Konzern nicht gibt, sondern die in dieses Segment gehörenden Fahrzeuge anhand bestimmter Einstufungsmerkmale auf die anderen Segmente verteilt werden.

Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, erfordert die Anwendung des Artikels 85 (heute Artikel 81) EG-Vertrag nicht die vorherige Definition des räumlichen Marktes²⁴.

- (13) Von 1995 bis 2002 stieg die Zahl der alljährlich in der Gemeinschaft und im Europäischen Wirtschaftsraum zugelassenen neuen PKW von 12.034.316 auf 14.398.718 Einheiten²⁵. In diesem Zeitraum entfiel auf PSA mit den Marken Peugeot und Citroën ein wachsender Marktanteil, der zwischen 12 % (1995) und 15,3 % (in den ersten sechs Monaten des Jahres 2003) der Neuzulassungen lag, d. h., er war ab 1999 in Europa der zweitgrößte Lieferant von PKW nach dem Volkswagenkonzern. Ferner ist PSA der Automobilkonzern mit dem stärksten internen Wachstum seit fünf Jahren (+ 55,1 %). 2002 verkaufte er mehr als 3,26 Mio. Fahrzeuge; das bedeutet ein Plus von 4,3 % im Vergleich zu 2001. Auf die Marke Peugeot allein entfielen 1995 861.696 Neuzulassungen und 2002 1.277.738 Neuzulassungen; damit stieg Peugeot bei den Marken in der Gemeinschaft und im Europäischen Wirtschaftsraum mit einem wachsenden Marktanteil von 7,2 % in 1995 und 8,9% in 2002 vom sechsten auf den dritten Rang auf²⁶. Auch in den Niederlanden erlebte die Marke Peugeot ein starkes und kontinuierliches Wachstum ihres Marktanteils, nämlich von 6,5 % in 1997 auf 10,7 % in 2003 bei PKW und von 4,2 % in 1997 auf 8,7 % in 2003 bei Nutzfahrzeugen²⁷.
- (14) Automobiles Peugeot SA ist in fünf der im Erwägungsgrund (11) erwähnten Segmente vertreten, in denen der Hersteller sowohl in der Gemeinschaft insgesamt als auch in den einzelnen Mitgliedstaaten erhebliche Marktanteile hält. Die Tabelle in Anhang 2, gibt Aufschluss über die Marktanteile der in jedem dieser Segmente wichtigsten Modelle der Marke Peugeot. Es sei darauf hingewiesen, dass diese Zusammenstellung auf der Zahl der verkauften Fahrzeuge beruht, da die Automobilindustrie üblicherweise Marktanteile auf dieser Grundlage und nicht anhand des Wertes (Umsatzes) berechnet. Den größten Marktanteil kann Peugeot im Segment B verzeichnen, in dem seine Modelle 106 und 205 und später 206 von 1995 bis 2003 (Prognose) fast ständig an Bedeutung gewannen; der Höhepunkt wurde 2001 erreicht. In den Segmenten E, F und G, den kleinsten Segmenten, in denen es um Luxuswagen wie den 605 und den 607 geht, gab es in demselben Zeitraum die gleiche Tendenz; die höchsten Zahlen wurden hier im Jahr 2000 erreicht. Während des gesamten Zeitraums wurden in den Niederlanden und in Frankreich am meisten Fahrzeuge aus dem Segment B verkauft. In Frankreich hingegen spielte das Segment C mit den Modellen 306, 307, 309 und Partner trotz eines starken Rückgangs in den Jahren 1996 und 2000 für die Marke nach wie vor eine sehr wichtige Rolle; das Segment D mit den Modellen 405 und 406 erlebte ebenfalls ein starkes Wachstum bis 2000 und vereinigte erhebliche Marktanteile auf sich.
- (15) Die Einschränkung des Wettbewerbs, um die es in der vorliegenden Entscheidung geht, ist eine bezweckte Einschränkung, die nicht nur zu würdigen ist, wenn der Markt anhand jedes einzelnen dieser Segmente betrachtet wird, sondern auch

²⁴ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz (Vierte Kammer) vom 6. Juli 2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Wettbewerb, Entscheidungsgrund 231 – Rechtssache T-62/98. Sammlung der Rechtsprechung 2000, Seite II-02707.

²⁵ Zahlen vom Verband der europäischen Automobilhersteller (ACEA). Internetadresse: www.acea.be.

²⁶ Zahlen: www.acea.be

²⁷ Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 11.07.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

dann, wenn man der Auffassung ist, dass ein für diese Sache relevantes Segment sowie die beiden Nachbarsegmente sich überschneiden und damit einen relevanten Markt bilden, oder wenn man der Meinung ist, dass dieser relevante Markt aus allen unter Erwägungsgrund (11) erwähnten Segmenten besteht.

- (16) Es ist hier also keine endgültige Entscheidung bezüglich des Segments zu treffen, das als relevanter Markt zu gelten hat, und es geht auch nicht um die Frage, ob der Markt für PKW die gesamte Gemeinschaft umfasst oder ob jeder Mitgliedstaat für sich einen eigenen räumlichen Markt bildet. In der Erwiderung auf die von der Kommission vorgetragenen Beschwerdepunkte hat Automobiles Peugeot SA im Übrigen diese Sichtweise nicht in Frage gestellt.

1.2. Parallelhandel mit Fahrzeugen der Marke Peugeot aus den Niederlanden

1.2.1. Ausfuhren aus den Niederlanden

- (17) 1995 begannen die Ausfuhren von Peugeot-Fahrzeugen aus den Niederlanden plötzlich stark anzusteigen; der Höhepunkt dieser Entwicklung wurde 1997 erreicht, als [●] Stück ausgeführt wurden, die mehr als [●]% aller Verkäufe von Fahrzeugen der Marke Peugeot in den Niederlanden ausmachten. 1999 fielen die Ausfuhren dann wieder auf [●] Stück zurück; das entsprach ungefähr [●]% der PKW-Verkäufe²⁸. Bei dieser Größenordnung blieb es bis 2003, wie aus der Tabelle in Anhang 3 hervorgeht²⁹.

1.2.2. Kaufanreize in den Niederlanden für Verbraucher, die nicht in den Niederlanden ansässig sind

- (18) Der Parallelhandel mit Fahrzeugen der Marke Peugeot ist im Lichte der unterschiedlichen Preise in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union zu sehen. Diese Preisunterschiede lassen sich anhand der Halbjahresberichte über die Autopreise in der Europäischen Union ermitteln, die von der Kommission auf der Grundlage der von den Herstellern vorgelegten Angaben veröffentlicht werden. In diesem Bericht werden die von den Automobilherstellern empfohlenen Listenpreise vor Steuern verglichen³⁰.

²⁸ 1998 scheint ein Übergangsjahr gewesen zu sein, in dem trotz des Rückgangs bei den Zahlen der aus den Niederlanden ausgeführten PKW der Marke Peugeot das relative Gewicht der Ausfuhren im Vergleich zu den Gesamtverkäufen von Peugeot in den Niederlanden erheblich zugenommen hat. Dieses Phänomen ist auf einen deutlichen, aber nur vorübergehenden Rückgang der Inlandsnachfrage nach Peugeot-Fahrzeugen zurückzuführen.

²⁹ Diese Zahlen stammen aus einem Dokument über die Ausfuhr von PKW aus den Niederlanden, das bei den Kontrollen bei PNE kopiert wurde: Vgl. Seiten 08513 bis 08519 (DVE 6); PowerPoint-Präsentation "IMPORTSEXPORTS3MAI.ppt", kopiert vom Computer von [●], Generaldirektor von PNE. Die Grafik "Chantier 6 : gammes et prix". Diese Angaben wurden später von Automobiles Peugeot SA bestätigt und ergänzt: Vgl. Seiten 16423 bis 17282: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 15.07.2003 auf das Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17. Des Weiteren hat Automobiles Peugeot SA den Prozentsatz der Ausfuhren für 1998 bestätigt.

³⁰ Vgl. hierzu die jeweils zum 1. Mai und 1. November des Jahres von der Kommission herausgegebenen Halbjahresberichte über Autopreise in der Europäischen Union können für die Jahre 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 und 2003 von der Internetseite der GD Wettbewerb unter folgender Adresse abgerufen werden: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/price_diffs/; für die Jahre 1998 bis 2003 und für die Vorjahre sind sie bei der GD Wettbewerb erhältlich.

- (19) Die in dem in der vorliegenden Entscheidung behandelten Zeitraum (1997-2003) bestehenden Unterschiede bei den empfohlenen Preisen vor Steuern zwischen den Niederlanden und anderen Mitgliedstaaten waren so erheblich, dass sie durchaus einen Anreiz für nicht in den Niederlanden, sondern in anderen Mitgliedstaaten und hier insbesondere in Frankreich ansässige Verbraucher darstellen konnten, Autos der Marke Peugeot bei Mitgliedern des niederländischen Vertriebsnetzes zu kaufen. Als Beispiel sei der Peugeot 206 genannt, dessen Preise in Frankreich zwischen Mai 2002 und Mai 2003 um 8 % höher waren als in den Niederlanden; ein weiteres Beispiel ist der Peugeot 406, dessen Preise zwischen Mai 1998 und Mai 2003 in Frankreich um 8 % bis 14 % höher waren als in den Niederlanden. Auch zwischen den Niederlanden und Deutschland gab es deutliche Preisunterschiede, die in dem in dieser Entscheidung untersuchten Zeitraum häufig bei 10 % lagen und vereinzelt noch erheblich höher ausfielen. So lagen beispielsweise die deutschen Preise im Mai 2001 um 18 % über den niederländischen Preisen für den Peugeot 106 und im Mai 2002 um 21 % über denen für den Peugeot 406. Die Preisunterschiede bei bestimmten Modellen der Marke Peugeot zwischen den Niederlanden und anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft waren ebenfalls sehr ausgeprägt. So lagen zum Beispiel zwischen Mai 1998 und Mai 2000 die empfohlenen Listenpreise des Importeurs der Marke Peugeot im Vereinigten Königreich bei allen Modellen um 30 % bis 45 % über denen in den Niederlanden. Auch in Italien waren zwischen Mai 1998 und Mai 2003 die von Automobiles Peugeot SA verlangten Preise bei allen Modellen höher als in den Niederlanden. Im Mai 1998 war zum Beispiel in Italien für den Peugeot 306 ein 16 % höherer Preis als in den Niederlanden zu zahlen; im Mai 2000 lag in Italien der Preis des Peugeot 406 um 13 % über dem niederländischen Preis; im Mai 2003 waren in Italien die Preise für die Modelle Peugeot 406 und 607 um 25 % bzw. 12 % höher als in den Niederlanden. Schließlich waren auch in Österreich zwischen Mai 1998 und Mai 2003 die Preise von Automobiles Peugeot SA bei allen Modellen höher als in den Niederlanden: So waren beispielsweise im Mai 2002 in Österreich für die Peugeot-Modelle 406 und 607 15 % bzw. 12 % mehr zu zahlen als in den Niederlanden; im Mai 2003 war der Preis für den Peugeot 607 in Österreich um 12 % höher als in den Niederlanden.

1.3. Festgestellte Vereinbarungen und Verhaltensweisen

- (20) In den Niederlanden erfolgte in dem für diese Entscheidung relevanten Zeitraum der Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen der Marke Peugeot über ein ausschließliches selektives Vertriebsnetz, das auf einer Vereinbarung zwischen PNE und den Vertragshändlern beruhte. Die Rundschreiben von PNE an die Vertragshändler des niederländischen Peugeot-Vertriebsnetzes mit einer Beschreibung des Bonussystems waren Bestandteil dieser Vereinbarungen, ebenso wie später die Anwendung der Rundschreiben zur Begrenzung der Ausfuhren.
- (21) Das System zur Vergütung der Vertragshändler ist ein wesentliches Element der Vereinbarungen zwischen ihnen und den Automobilherstellern (einschließlich Peugeot). In dem von der vorliegenden Entscheidung abgedeckten Zeitraum, gab es für das von Peugeot entwickelte Vergütungssystem zwei Umsetzungsphasen (1997 bis 1999 bzw. 2000 bis 2003). Trotz gewisser Weiterentwicklungen dieses Systems, die in der vorliegenden Entscheidung beschrieben werden, hat sich an seinem Grundkonzept im Verlauf dieser beiden Phasen nichts geändert. Dieses System erfüllte eigentlich eine doppelte Funktion: Zunächst einmal sollte es Anreiz für die Händler sein, ihre Bemühungen auf ihren Zuständigkeitsbereich zu konzentrieren; dann diente es aber

auch als Instrument zur Beschränkung der Verkäufe an Verbraucher, die nicht in den Niederlanden wohnhaft waren.

- (22) Letzteres Ziel war im Übrigen Bestandteil einer europaweiten Vorgehensweise von Automobiles Peugeot SA. Schon 1998 hatte **[Direktor Marketing und Qualität]** die Methoden des Eingreifens bei den Konzessionärsnetzen in der Gemeinschaft ganz klar beschrieben: Zu den Kriterien für die Vergabe des Bonus gehörte die Leistung, und die wiederum umfasste das Kriterium der Anmeldung des Fahrzeugs im Vertragsgebiet des Konzessionärs³¹. Diese Vorgehensweise war das Resultat allgemeinerer Überlegungen seitens Automobiles Peugeot SA darüber, wie der Parallelhandel eingeschränkt werden könnte. Ein weiterer Beweis für diese Absicht war die Rede des Generaldirektors von Automobiles Peugeot SA, **[●]**, anlässlich einer Generalversammlung der Association Européenne des Concessionnaires Peugeot (AECF) im Jahr 1999. Nach seinen Ausführungen konzentriert sich die Strategie von Automobiles Peugeot SA zur Bekämpfung von Parallelexporten auf drei Schwerpunkte: (1) Verringerung der Preisunterschiede für ein- und dasselbe Erzeugnis überall in der Europäischen Union, (2) Angleichung der Margen bei den Rechnungspreisen überall in der Europäischen Union, damit die Händler weniger Spielraum für die Gewährung von Rabatten haben, und (3) Vereinheitlichung des Bonussystems und der Kriterien der Bonuszuteilung in ganz Europa, um so grenzüberschreitende Fahrzeugverkäufe zu verhindern³². Diese Stellungnahmen werden hier nur wiedergegeben, um den sachlichen Hintergrund der in der vorliegenden Entscheidung beschriebenen spezifischen Maßnahmen (siehe Abschnitte 1.3.1 und 1.3.2) zu verdeutlichen, ein Hintergrund, der durch die Bestrebungen von Automobiles Peugeot SA gekennzeichnet ist, den Parallelhandel zu blockieren.

1.3.1. Vergütungssystem der Peugeot-Vertragshändler

1.3.1.1. Allgemeine Charakteristika des Systems

- (23) Anfang 1997 hat PNE eine Änderung am Vergütungssystem für die Vertragshändler in den Niederlanden vorgenommen und dabei parallel zur üblicherweise dem Händler eingeräumten Marge ein Bonussystem als Belohnung für die Leistung der Händler eingeführt. Zwischen 1999 und 2003 hat PNE

³¹ Seiten 1551 bis 1585 : Das Vergütungssystem betreffender Vermerk von **[●]**, Direktion Marketing und Qualität von Automobiles Peugeot SA, vom 11.06.1998 an die Teilnehmer.

³² Seiten 1591 bis 1603 (MML 34): Protokoll vom 23.07.1999 der Generalversammlung der AECF in Wien am 4. und 5. Juni 1999, versandt von der Direction commerce Europe von Automobiles Peugeot SA an mehrere Direktoren von Automobiles Peugeot SA: « *Nos politiques sont parfaitement claires, elles visent 3 axes. Le premier axe est effectivement de réduire, autant que possible, sans sortir des différents marchés internationaux, les écarts de prix entre un même produit à travers l'Union Européenne. C'est ce que nous faisons à chaque lancement et ce que nous essayons de maintenir pendant la durée de vie des produits. Nous avons intégré dans nos plans à moyen terme ces réductions d'écart de prix de vente. Deuxième axe : C'est le fait d'essayer d'unifier les marges sur factures à travers l'Union Européenne, puisque s'il n'y a pas de différence sur le prix hors taxe, il peut y avoir des différences sur la capacité pour chacun d'entre vous à faire du commerce et donc une volonté de réduire les écarts de prix de vente. Le troisième axe est d'unifier autant que faire ce peut, et notamment en prenant en compte un certain nombre de contraintes juridiques qui existent pays par pays, les compléments de marge et les facteurs de compléments de marge à travers l'Europe pour que, là aussi, les capacités de chacun d'entre vous de faire du commerce ne soient pas trop différentes d'un pays à l'autre, pour éviter cette tentation de transferts transfrontaliers des clients et des véhicules.* »

Vergütungsmechanismen geschaffen, die im Wesentlichen auf einer Marge³³ in Zusammenhang mit einem Bonus³⁴ als Belohnung für Verkäufe an den Endverbraucher beruhen.

- (24) Zwecks Umsetzung dieses zielgebundenen Bonus legte PNE alljährlich mit seinen Vertragshändlern deren Verkaufsziele fest. Diese Berechnung erfolgte im Zuge eines mehrstufigen Verfahrens, an dem auch die VPDN beteiligt war, und zwar in Gestalt ihrer Generalversammlung oder ihres Ausschusses Verkauf³⁵.
- (25) Die Berechnung der Verkaufsziele beruhte auf der Zahl der Fahrzeuge aller Marken, die in den Niederlanden in den einzelnen Marktsegmenten zugelassen waren³⁶, allerdings ohne die direkt vom Importeur verkauften Fahrzeuge und die von Leasingfirmen oder Autovermietungsunternehmen gekauften Fahrzeuge; diese gingen in die Berechnung nicht ein. Die Verkaufsziele für Peugeot-Fahrzeuge wurden für die einzelnen Segmente je nach angestrebtem Marktanteil berechnet. Die Jahresprognosen wurden dann auf die vertraglich festgelegten Gebiete der Händler aufgeteilt, gestützt auf die im gleichen Segment in diesem Gebiet erfolgten Zulassungen im Verhältnis zur Gesamtzahl der Kfz-Zulassungen. Das Ergebnis dieser Berechnung war das Gebietspotenzial³⁷.
- (26) Individueller gestaltet wurde das Bruttoverkaufsziel pro Segment durch die Einbeziehung der früheren Leistung des Händlers, die aus dem Durchschnitt der je Segment von diesem Händler in den letzten [●] Jahren erreichten Ziele bestand³⁸. Das Bruttoverkaufsziel wurde also mit diesem Berichtigungssatz multipliziert und ergab das tatsächliche Jahresverkaufsziel³⁹. Dieses Ziel wurde dann auf die Quartale aufgeteilt. Nach Aussage von Automobiles Peugeot SA war diese Festlegung von Verkaufszielen für die einzelnen Quartale erforderlich, um der Entwicklung des Marktes und gegebenenfalls den saisonalen Schwankungen auf diesem Markt Rechnung tragen zu können. Es konnte also durchaus vorkommen, dass bei der Addition der Quartalsziele eine Zahl herauskam, die höher oder auch niedriger war als das zu Jahresbeginn festgelegte Ziel.

³³ Die Marge des Händlers ist die Differenz zwischen dem für ein bestimmtes Modell empfohlenen Netto-Listenpreises und dem Preis, zu dem der Händler das Auto vom Lieferanten erwirbt. Dieser Differenzbetrag dient der Deckung der Vertriebskosten und der allgemeinen Kosten des Händlers sowie des Preisnachlasses, den dieser in den meisten Fällen dem Endverbraucher gewähren muss.

³⁴ Der Bonus ist eine in regelmäßigen Abständen gezahlte Pauschalvergütung des Lieferanten für seinen Konzessionär, und zwar für jedes nach den geltenden Bedingungen verkaufte Fahrzeug. Die Zahlung des Bonus ist vom Erreichen bestimmter quantitativer und ab dem Jahr 2000 auch qualitativer Zielvorgaben abhängig.

³⁵ Seite 8496 (DVE 3): Handschriftlicher Vermerk über die Festlegung der Jahresziele, Jahr A jedes Konzessionärs; Seiten 7613 bis 7618, insbesondere Seite 7613 (EF 6): Bericht des Vermittlungsausschusses über das Schreiben von [Vertragshändler] vom 13.02.2003; Seiten 7327 bis 7333 (Rb 14): Tabellen zu den Jahreszielen für 2001, dem Ausschuss Verkauf vorzulegen.

³⁶ Seiten 20871 bis 20909, insbesondere Seiten 20902 und 20903: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 08.09.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

³⁷ Seiten 8497 bis 8501 (DVE 4): Berechnung des Potenzials für das Jahr 2002 des Vertragshändlers [●]. Beispiel: In dem Vertragsgebiet eines Händlers wurden [●] Fahrzeuge des Segments B zugelassen; im ganzen Land waren es [●]. Das Potenzial dieses Gebiets liegt also bei [●] %.

³⁸ Beispiel: [●].

³⁹ Seiten 8497 bis 8501, insbesondere Seite 8498 (DVE 4): Berechnung des Potenzials 2002 des Vertragshändlers [●].

- (27) Die tatsächlichen Verkaufsziele je Segment wurden addiert und ergaben zwei Produktkategorien: PKW und leichte Nutzfahrzeuge. Bei Abweichungen des Marktes von der Projektion um mehr als [●]% (nach oben und nach unten) konnten die Verkaufsziele angepasst werden⁴⁰.
- (28) In dem von Peugeot eingeführten System gab es zwei Phasen bei der Gewährung des Bonus: Der Erwerb des Anrechts auf den Bonus erfolgte anhand einer gleitenden Skala, die das Erreichen eines zu Beginn des Geschäftsjahres festgelegten Zieles anzeigte, nämlich des von dem Händler in seinem Vertragsgebiet zu erreichenden Verkaufsziels. Nach Erreichen des Verkaufsziels erfolgte in einer zweiten Phase dann die Feststellung des so erworbenen Anrechts ebenfalls anhand der in dem Gebiet verkauften Fahrzeuge. Es kam darauf an, dass das Fahrzeug in den Niederlanden zugelassen wurde, und zwar nicht nur für das Erreichen eines Ziels und damit den Erwerb des Anrechts auf einen Bonus und die Festlegung des Bonus je Auto, sondern auch zur Identifizierung jedes verkauften Fahrzeugs, für das ein Bonus gewährt werden konnte.
- (29) Für das soeben dargestellte System gab es nacheinander zwei Umsetzungsphasen, in deren Verlauf sich zwar die genauen Durchführungsmodalitäten weiter entwickelten, sich am Grundgedanken des Systems jedoch nichts änderte.

1.3.1.2. Zeitraum 1997 bis 1999

- (30) Mit Einführung des Bonussystems im Jahr 1997 wurden die zuvor von PNE regelmäßig veranstalteten Verkaufsaktionen (*registratie-akties*) abgelöst⁴¹. Das neue Bonussystem wurde von PNE nach entsprechenden Diskussionen mit den Vertragshändlern auf den Sitzungen des Ausschusses Verkauf der VPDN eingeführt. 1999 wurde das System von PNE unter Berücksichtigung bestimmter Forderungen der Händler in Teilen geändert⁴². Die Kommission hat jedoch keine Kenntnis davon, dass Vertragshändler sich gegen dieses neue System geweigert hätten. Vorbehaltlich dieser Modifikationen, die an der Grundstruktur des Systems nichts geändert haben, setzte sich dieses in den Niederlanden zwischen 1997 und 1999 angewandte System zur Vergütung der Peugeot-Vertragshändler aus folgenden drei Elementen zusammen: der Festmarge, dem Bonus und dem Superbonus.

⁴⁰ Der Händler, der in einem Quartal das höchste Ziel erreicht hatte (also [●]% des Verkaufsziels), konnte die überschüssigen Autos auf das Ziel des folgenden Quartals übertragen. Eine solche Übertragung war jedoch vom vierten Quartal eines Jahres auf das folgende Jahr nicht möglich. Mit dieser Bestimmung reagierte PNE auf die Praxis der Händler, die in einem Quartal mehr verkauft hatten, als ihr Ziel vorsah, mit der Zulassung der Fahrzeuge aber bis zum nächsten Quartal warteten, um so auch in diesem Quartal eine gute Leistung vorweisen zu können.

⁴¹ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17608 bis 17611, insbesondere Seite 17610: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 17.12.1996: „*Met de invoering van het bonussysteem komt uiteraard het fenomeen « registratie-akties » te vervallen*“.

⁴² Seiten 17371 bis 17377, insbesondere Seite 17374: Protokoll der Sitzung der Generalversammlung Verkauf der VPDN vom 11.11.1998: „*De dealervereniging heeft bereikt dat met ingang 1-1-1999 de bonus bij het behalen van [●]% van de doelstelling, f. [●],- per auto is verhoogd*“. „*Die Händlervereinigung hat durchgesetzt, dass bei Erreichen von [●]% der Zielvorgabe der Bonus pro Fahrzeug ab 01.01.1999 um [●] NLG erhöht wird.*“

(a) *Die Festmarge*

- (31) Für den Zeitraum 1997 bis 1999 lag der Margenbetrag stufenförmig zwischen [●] % und [●] %, wie aus dem Zahlenwerk in der Tabelle in Anhang 4A⁴³ hervorgeht. Zur Finanzierung des in den Erwägungsgründen (32) und Folgende näher beschriebenen neuen Bonussystems hatte PNE 1997 die Grundmarge um durchschnittlich [●] % für alle verkauften Fahrzeuge gesenkt. Diese Maßnahme wird in Anhang II des Rundschreibens von PNE vom 20. Januar 1997⁴⁴ erläutert, wie aus der Tabelle in Anhang % hervorgeht.

(b) *Bonus und Superbonus: Erwerb des Anrechts*

- (32) In dem gesamten relevanten Zeitraum galt das Bonussystem von PNE generell für alle PKW-Modelle sowie für das leichte Nutzfahrzeug Boxer. Um den Bonus auszulösen, mussten die Fahrzeuge nach dem 1. Januar 1997 in den Niederlanden zugelassen worden sein. Der Bonus bestand aus einem Festbetrag (absolut), den PNE dem Vertragshändler zahlte, der die vom Importeur zu Jahresbeginn festgelegten Ziele erreichte⁴⁵. Des Weiteren enthielt das Bonussystem von Peugeot einen so genannten Superbonus, der den Vertragshändlern gezahlt wurde, die bereits im ersten und zweiten Monat des Quartals ihr Ziel zu [●] % erreichten⁴⁶.
- (33) 1997, also im ersten Jahr der Anwendung des Systems, schwankte der Bonusbetrag zwischen mindestens [●] niederländischen Gulden (NLG) und höchstens [●] NLG (ohne MwSt) pro Auto. Fügt man noch den Superbonus hinzu, konnte sich der Höchstbetrag auf [●] NLG belaufen⁴⁷. Die Verkäufe des Modells Peugeot 205 waren vom Bonus- und Superbonussystem ausgeschlossen⁴⁸. Die Vertragshändler waren in [●] Kategorien unterteilt, die auf der Zahl der jährlich verkauften Fahrzeuge

⁴³ Seite 23429: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 10.11.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

⁴⁴ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3295: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW): "*Financiering van het Peugeot bonussysteem personenauto's: - verlagng geharmoniseerde dealermarge met gemiddeld [●] % per productlijn per gefactureerde auto, - omzetting registratiepremie budget Peugeot Nederland naar het Peugeot bonussysteem.*"

⁴⁵ Seiten 3294 bis 3306: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge.

⁴⁶ Der Superbonus konnte sich auf bis zu [●] % des Bonus belaufen und maximal [●] NLG pro in den Niederlanden zugelassenes Fahrzeug betragen. Vgl. hierzu Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3295: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben von PNE vom 20.01.97 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge. Anhang 6 gibt Aufschluss über die Zahl der niederländischen Peugeot-Händler, die in den Jahren 1997 bis 1999 den Bonus und den Superbonus erhielten.

⁴⁷ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3295: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben von PNE vom 20.01.97 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge.

⁴⁸ Seiten 21147 bis 21149, insbesondere Seite 21148: Rundschreiben von PNE vom 18.04.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Peugeot-Bonussystem 1997 – Ziele April bis Juni (PKW). Anlage zum Schreiben von [Vertragshändler] vom 04.09.2003.

füßen⁴⁹ (vgl. zu diesem Punkt Anhang 7, der Bestandteil der vorliegenden Entscheidung ist). Die Höhe von Bonus und Superbonus war abhängig von der Kategorie, der der Händler angehörte, aber auch von dem Ziel, das für jeden Referenzzeitraum zwischen PNE und den einzelnen Mitgliedern des Vertriebsnetzes vereinbart worden war. Anrecht auf einen bestimmten Bonus und Superbonus erwarb der Händler nur, wenn er mindestens [●] % des jeweils zu Jahresbeginn mit PNE vereinbarten Ziels erreichte. Das Jahresziel der Händler wurde anhand der Gesamtprognose der für den niederländischen Markt vorhersehbaren Zulassungen für alle Marken und des Marktanteils von PNE in den Niederlanden festgelegt. Grundlage für die Berechnung der Zielvorgabe für den einzelnen Händler, mit deren Erreichen er das Anrecht auf einen Bonus erwarb, war also die Zahl der in den Niederlanden verkauften und zugelassenen Fahrzeuge⁵⁰. Dieses Ziel wurde zwecks Überprüfung der Übereinstimmung der Verkäufe und des im Quartal erreichten Marktanteils vierteljährlich vom Importeur kontrolliert⁵¹. Das gleiche System galt auch für die in den Niederlanden zugelassenen leichten Nutzfahrzeuge des Modells Boxer. Zur Betonung der Tatsache, dass das leichte Nutzfahrzeug unbedingt in den Niederlanden zugelassen werden muss, um Anrecht auf den Bonus zu verleihen, hat PNE bei dieser Gelegenheit darauf hingewiesen, dass das Fahrzeug ein graues Nummernschild (*grijs kenteken*) bekommen muss, also das Nummernschild, das in den Niederlanden leichte Nutzfahrzeuge erhalten⁵². Der Bonusbetrag lag zwischen [●] NLG und [●] NLG. Alle sechs Monate wurden die Daten überprüft.

⁴⁹ Seiten 3307 bis 3320, insbesondere Seite 3310: Gründe für ein Bonussystem; Dokument, das im Büro von [●] kopiert wurde, Leiter der Abteilung "Betreuung der Vertragshändler" von PNE.

⁵⁰ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3295: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge. "*Het Peugeot bonussysteem heeft tot doel: het sterker belonen van de commercieel actieve Peugeotdealer op basis van registraties van nieuwe personenauto's op de Nederlandse markt.*" Etwas genauer wird das System in dem Vermerk von [Leiter Abteilung Betreuung der Vertragshändler] vom 11.11.1999 an die Mitarbeiter seiner Abteilung erläutert, der im Anhang das Dokument „Grundlagen für die Berechnung der Zielvorgaben 1999“ (Seiten 3274 bis 3276) enthält. Als Beispiel wird hier die Berechnung der Zielvorgaben für 1999 angeführt. Das Marktpotenzial für die Marke Peugeot für das Jahr 1999 wurde nach Segmenten festgelegt, und zwar auf der Grundlage der bis einschließlich September 1998 verkauften Fahrzeuge, jedoch ohne die vom Importeur oder an Leasing- oder Mietwagenfirmen verkauften Fahrzeuge. Um nun einen möglichst objektiven Eindruck von der Leistung des Händlers zu bekommen, berechnete PNE (noch einmal) die Zahl der Fahrzeuge, die im Vertragsgebiet des Händlers hätten zugelassen werden müssen, um den landesweiten Durchschnitt zu erreichen, und zwar anhand der Daten aus den drei Vorjahren und der Prognose für das betreffende Jahr. Die Zielvorgabe für den Händler ergab sich aus der Gegenüberstellung seiner Leistung und der Ergebnisse der Berechnung des Durchschnitts der letzten drei Jahre. Auf diese Weise konnten die Zielvorgabe für 1999 und die Durchschnittsleistung des Händlers aufeinander abgestimmt werden. Die Zielvorgabe für 1999 entsprach [●] % der Leistung des Jahres 1998. Diese Maßnahmen werden für 1997 auf den Seiten 17573 bis 17578 erwähnt: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 06.11.1997. Die gleichen Elemente finden sich auch für 1998: Seiten 17560 bis 17562, insbesondere Seite 17560: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 22.09.1998 und Seiten 17563 bis 17565, insbesondere Seite 17654: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 16.06.1998:

⁵¹ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seiten 3295, 3298 und 3301: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge.

⁵² Seiten 21150 bis 21151, insbesondere Seite 21150: Rundschreiben von PNE vom 10.02.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (Leichte Nutzfahrzeuge). Anlage zum Schreiben von [Vertragshändler] vom 04.09.2003.

- (34) PNE führte das gleiche System von Bonus und Superbonus ohne wesentliche Änderung auch im Jahr 1998 fort. Nach dem von PNE im Dezember 1997 verabschiedeten und an die Vertragshändler versandten Rundschreiben⁵³ konnten alle in den Niederlanden zugelassenen PKW zur Festlegung der Bemessungsgrundlage für den Erwerb des Anrechts auf den Bonus herangezogen werden, also alle Fahrzeuge mit dem niederländischen so genannten „gelben“ Nummernschild (*geel kenteken*)⁵⁴. Das gleiche System galt für die leichten Nutzfahrzeuge des Modells Boxer mit dem niederländischen so genannten „grauen“ Nummernschild (*grijs kenteken*). Bei diesen Fahrzeugen hat PNE den Bonus im Vergleich zu 1997 von [●] auf [●] NLG angehoben.
- (35) 1999 hat PNE den Bonusgrundbetrag angehoben, dieses Mal für PKW⁵⁵. Pro zugelassenem Auto gewährte das System einen Basisbonus von [●] NLG, mit dem einerseits der Händler für seinen Einsatz belohnt, andererseits aber auch ein klares und effizientes Vergütungssystem geschaffen und dessen Kohärenz erhalten werden sollte. Die Vergütung per Bonus lag bei höchstens [●] NLG pro Auto. Ein Anspruch auf den Bonus bestand erst, wenn [●]% der Zielvorgabe erreicht waren. Die Regeln für den Superbonus blieben unverändert. Ab dem 1. Januar 1999 hatte das Bonussystem für leichte Nutzfahrzeuge keine Gültigkeit mehr und wurde durch langfristig angelegte Verkaufsförderungsmaßnahmen ersetzt⁵⁶.
- (c) *Bonus und Superbonus: Die Feststellung des Rechts*
- (36) Aus den vorliegenden Unterlagen geht hervor, dass nicht nur der Erwerb des Anrechts auf einen Bonus oder Superbonus für gewöhnlich auf Fahrzeuge beschränkt war, die der Händler auf dem Gebiet der Niederlande verkauft hatte, wie es in den Erwägungsgründen (32) bis (35) dargelegt worden ist, sondern dass dies auch für die Feststellung eines solchermaßen erworbenen Anrechts galt. Bonus und Superbonus wurden normalerweise tatsächlich nur für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gezahlt, selbst wenn der Händler seine Verkaufsvorgaben in seinem Vertragsgebiet mit einem Minimum von Zulassungen in den Niederlanden erreicht hatte.
- (37) In den jeweils zu Jahresbeginn an die Vertragshändler versandten Rundschreiben zur Funktionsweise des Bonussystems wurde stets von dem Grundsatz einer Verknüpfung zwischen der Zulassung des PKW oder des leichten Nutzfahrzeugs (Boxer) in den Niederlanden und der Bonuszahlung ausgegangen:

Als *Grijs kenteken* (graues Nummernschild) bezeichnet man in den Niederlanden das Nummernschild für leichte Nutzfahrzeuge. In Wirklichkeit ist das Schild jedoch, wie bei den PKW, gelb. Doch ist ein Teil des Kraftfahrzeugsbriefs grau. Ein graues Nummernschild erhalten nur leichte Nutzfahrzeuge, die nicht zur Beförderung von Fahrgästen bestimmt sind und daher besonders für den Gütertransport ausgelegt sind (vgl. Internetseite: www.parool.nl/994843893289.html).

⁵³ Seiten 2746 bis 2748, insbesondere Seite 2746: Rundschreiben von [●], Vertriebsdirektor PNE, an alle Vertragshändler; Betreff: Peugeot Bonussystem 1998 (PKW und leichte Nutzfahrzeuge).

⁵⁴ Als *Geel Kenteken* oder gelbes Nummernschild wird in den Niederlanden das Nummernschild für die Zulassung eines in diesem Land fahrenden Autos von Privatpersonen bezeichnet.

⁵⁵ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17371 bis 17377, insbesondere Seite 17374: Protokoll der Sitzung der Generalversammlung der VPDN vom 11.11.1998: „*De dealervereniging heeft bereikt dat met ingang 1-1-1999 de bonus bij het behalen van [●]% van de doelstelling, f. [●], - per auto is verhoogd*“.

⁵⁶ Seiten 1195 bis 1196, insbesondere Seite 1196: Schreiben von Automobiles Peugeot SA vom 04.01.1999 an alle niederländischen Vertragshändler zum neuen Bonussystem für 1999 (PKW).

- *Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler zum Peugeot Bonussystem 1997 (PKW) – Anhang III: Das Bonussystem Peugeot und die Marge*⁵⁷: Herangezogen für das Bonussystem wurden die auf dem niederländischen Markt seit dem 01.01.1997 zugelassenen PKW (*geregistreerde personenauto's op de Nederlandse markt*). In diesem Rundschreiben wird die Funktionsweise des neuen Bonussystems insgesamt beschrieben, wie aus seinem Anhang I mit 33 Fragen und Antworten zum neuen Vergütungssystem hervorgeht. Aus dem Rundschreiben geht klar hervor, dass nicht zwischen den Regeln für den Erwerb des Anrechts auf den Bonus und denen für seine Feststellung unterschieden wird. Daraus muss man also schließen, dass diese Regeln - einschließlich des begründenden Tatbestands, nämlich der Zulassung auf dem niederländischen Markt – sowohl für den Erwerb des Anrechts als auch seine Feststellung gelten.
- *Rundschreiben vom 10.02.97 an alle Vertragshändler zum Peugeot Bonussystem 1997 (Leichte Nutzfahrzeuge)*⁵⁸: Darin erklärte PNE, das Bonussystem für leichte Nutzfahrzeuge sei als ausdrückliche Belohnung für die im Verkauf besonders aktiven Peugeot-Händler gedacht, und zwar gestützt auf die Zulassungen neuer leichter Nutzfahrzeuge auf dem niederländischen Markt (*op basis van registraties van nieuwe bestelwagens op de Nederlandse markt*). Da in diesem Rundschreiben ausdrücklich auf das Rundschreiben vom 20. Januar Bezug genommen wird, kann man nur den Schluss ziehen, dass für die leichten Nutzfahrzeuge die gleichen Grundsätze galten.
- *Rundschreiben an die Geschäftsleitungen der Peugeot-Vertragshändler vom 24.12.1997 über das Peugeot Bonussystem 1998 (PKW und leichte Nutzfahrzeuge)*⁵⁹: Bei der Anwendung des Bonussystems wurden nur Fahrzeuge mit so genanntem gelbem Nummernschild (also in den Niederlanden zugelassene PKW) berücksichtigt. Bei den Fahrzeugen mit so genanntem grauem Nummernschild (also in den Niederlanden zugelassenen leichten Nutzfahrzeugen) wurden für das Bonussystem nur die Fahrzeuge des Modells Boxer erfasst.

⁵⁷ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seiten 3295 und 3302: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben von PNE vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler zum Peugeot Bonussystem 1997 (PKW) – Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge. „*Het Peugeot bonussysteem heeft tot doe; het sterker belonen van de commercieel actieve Peugeotdealer op basis van registraties van nieuwe personenauto's op de Nederlandse markt. [De ingangsdatum van het Peugeot bonussysteem is 1 januari 1997. Dit betekent: - alle vanaf 1 januari 1997 door u geregistreerde personenauto's komen in aanmerking voor het Peugeot bonussysteem]*“. Seite 3305.

⁵⁸ Seiten 21150 bis 21151, insbesondere Seite 21150: Rundschreiben von PNE vom 10.02.97 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (Leichte Nutzfahrzeuge). Anlage zum Schreiben von **[Vertragshändler]** vom 04.09.2003: „*Doelstelling Peugeot bonussysteem bestelwagens 1997. Het Peugeot bonussysteem bestelwagens heeft tot doel: - het sterker belonen de commerciële actieve Peugeot dealer op basis van registraties van nieuwe bestelwagens op de Nederlandse markt.*“

⁵⁹ Seiten 2746 bis 2748 (MV 7), insbesondere Seite 2746: Rundschreiben vom 24.12.1997 von **[●]**, Vertriebsdirektor PNE, an alle Vertragshändler; Betreff: Peugeot Bonussystem 1998 (PKW und leichte Nutzfahrzeuge). „*Zoals reeds op de dealerdag van 11 november jongstleden is medegedeeld, kunnen in 1998 alle personenauto's (geel kenteken) in aanmerking komen voor een bonusuitering. [7. Alleen Boxers op grijs kenteken tellen mee voor het bonussysteem (uw doelstelling is hier overigens ook op gebaseerd)].“ S. 2748*

- *Rundschreiben von PNE vom 17.09.1998 an alle Vertragshändler zum Zwischenstand beim Bonus für das 3. Quartal*⁶⁰: Zur Prüfung der Frage, ob das verkaufte Fahrzeug den Bedingungen des Bonussystems entsprach, glich PNE die Daten in DIALOG⁶¹ mit den Daten von RDW (Rijksdienst voor het Wegverkeer) über die Zulassungen ab, um die Fahrzeuge herauszufiltern, die nicht in das Bonussystem gehörten⁶². Das bedeutete, dass in anderen Mitgliedstaaten zugelassene Fahrzeuge, die *per definitionem* nicht in die Datenbanken DIALOG und RDW eingegeben worden waren, weder zur Berechnung der Bemessungsgrundlage des Bonus noch zur Feststellung des Bonus aufgrund der vom Vertragshändler mit den in seinem Vertragsgebiet bereits getätigten Verkäufen erreichten Bemessungsgrundlage herangezogen wurden.
- *Rundschreiben an die Geschäftsleitungen der Peugeot-Vertragshändler vom 04.01.1999 über das Peugeot Bonussystem 1999 (PKW)*⁶³: Darin beschrieb PNE seinen Vertragshändlern die Neuheiten im Bonussystem für 1999. Eine Änderung am Bonusfeststellungssystem wird dort nicht erwähnt.

(38) Diese Verknüpfung von Zulassung in den Niederlanden und Zahlung des Bonus konnte dann in einigen Punkten in bilateralen Gesprächen zwischen VPDN und PNE bestätigt werden: Bei einer Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN am 17.12.1996⁶⁴ haben die Vertreter von PNE den Händlern, die Mitglieder des Ausschusses waren, die Merkmale des neuen Bonussystems erläutert. Als Einleitung zu einer Frage zu den Höchstsätzen beim Erreichen der Zielvorgaben hat ein Händler darauf verwiesen, dass das Kriterium für das Einhalten der Zielvorgabe die Zahl der gelben Nummernschilder (Zulassungen in den Niederlanden) sei und dass daher auch der Bonus (seine Zahlung) nach dem gleichen Kriterium gewährt werden sollte, nämlich der Zahl der gelben Nummernschilder. Dies hat der zuständige Mitarbeiter von PNE in seiner Antwort auch nicht in Frage gestellt.

⁶⁰ Seite 3273: Rundschreiben von PNE vom 17.09.1998 an alle Vertragshändler: Betrifft: Zwischenstand beim Bonus für das 3. Quartal: „*Het is en blijft echter een momentopname die gebaseerd is op de afmeldingen in DIALOG zoals die door u werden gedaan. Door correcties via de controle met de RDW-gegevens en bijvoorbeeld auto's die niet onder de Bonusregeling vallen, kunnen deze gegevens alsnog wijzigen. Een controle met uw eigen gegevens blijft dus van belang!*“

⁶¹ DIALOG ist der Name einer von Automobiles Peugeot SA und ihren Vertragshändlern für die Auftragsabwicklung verwendeten Datenbank. Nähere Informationen in den Erwägungsgründen (61) bis (63).

⁶² RDW ist die nationaler niederländische Anmeldebehörde. Nähere Informationen in den Erwägungsgründen (65) bis (72).

⁶³ Seiten 1195 bis 1196 (B20), insbesondere Seite 1195: Rundschreiben von PNE vom 04.01.1999 an die Geschäftsleitungen der Peugeot Vertragshändler zum Peugeot Bonussystem 1999 (PKW): „*Een belangrijk verschil met vorig jaar is echter dat in 1999 de minimale bonuspremie verhoogd is van FL [●], = naar FL [●], = per geregistreerde personenauto.*“

⁶⁴ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17608 bis 17611, insbesondere Seite 17610: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 17.12.1996: „*[Mitglied des Ausschusses Verkauf] vraagt of alleen gele kentekens meetellen. De doelstelling wordt gebaseerd op de gele kentekens, dus ook de bonus geldt voor de registratie van gele kentekens. Wat gebeurt als een dealer meer dan de in het schema voorziene [●]% van de doelstelling haalt? Dan is, aldus de [Verkaufsdirektor], de extra omzet zijn beloning. Het voorgestelde systeem loopt van een realisatie van [●]% tot en met [●]%. [] De [Verkaufsdirektor] meldt dat er voor de bestelauto's een apart bonussysteem komt. De jaardoelstelling voor grijze kentekens is [●] stuks. Zolang er echter nog leveringsproblemen zijn met bepaalde modellen, zal onze aandacht voor wat dit bonussysteem betreft uitsluitend gericht zijn op de Boxer. Alle bestelwagens tellen me, alleen de Boxer is premiedragen.*“

1.3.1.3. Die Jahre 2000 bis 2003

(a) *Entstehung des neuen Systems*

- (39) Ab 1998 machte sich PNE Gedanken über eine mögliche Umgestaltung des seit Januar 1997 geltenden Margen- und Bonussystems. PNE wollte Änderungen an seinem System vornehmen und den Vertragshändlern die variablen Elemente der Vergütung auszahlen, und zwar nicht nur die quantitativen Elemente (Mengenbonus), sondern auch die qualitativen Elemente (durch Einführung eines variablen Anteils der Marge, der von der Grundmarge abgezogen und von der Einhaltung von Qualitätskriterien abhängig gemacht werden sollte). Als technisch effizienteste Lösung wurde eine Kontrolle aufgrund des Zulassungsortes vorgeschlagen⁶⁵.
- (40) In den Diskussionen vor der Umsetzung des neuen Systems hat VPDN unterstrichen, dass das System für den Händler größere Anreize biete, sich an sein Vertragsgebiet zu halten, und damit den Wettbewerb zwischen den niederländischen Händlern verringern und das Vertriebssystem stabilisieren würde⁶⁶. Das neue Vergütungssystem wurde angewandt, falls der Händler nicht innerhalb von zwei Wochen nach Eingang des Rundschreibens ausdrücklich schriftlich Einwand erhoben hat, in dem PNE die Regeln für die Bonusgewährung im laufenden Jahr erläuterte⁶⁷. Aus den vorliegenden Unterlagen geht hervor, dass zunächst nur zwei Händler das im Jahr 2000 eingeführte Bonussystem angefochten haben⁶⁸.

⁶⁵ Seiten 3115 bis 3124 (CR 30), insbesondere Seite 3122 Präsentation: Tabellen mit den Margen für die kommenden Jahre : „*Structuur van het nieuwe margesysteem: extra marge-,performance“ component: - performance coefficient ter prikkeling van de commerciële spirit – basis is registratiedoelstelling per kwartaal (met als vertrekpunt de jaardoelstelling), gecombineerd met een doelstelling voor het bewerken van het eigen rayon (verhouding [■])“*“; Seiten 3103 bis 3106, insbesondere Seite 3104 (CR 26) Vermerk ohne Betreff vom 07.01.1999 „*Neues Vergütungssystem Netz“*“: *«Pour créditer les cres de la marge des compléments quantitatifs et qualitatifs, il y a deux possibilités: A) Créditer sur la base des facturations: Si PNE va créditer les cres sur la base des facturations, PNE devra également créditer les cres de la marge sur les voitures en stock. Dans ce cas, PNE devrait payer la marge des voitures dont il n'est pas connu quand et où elles seront immatriculées. De plus, les voitures en stock pourraient être vendues à un autre concessionnaire, qui a un objectif de marge différent. Une telle méthode est donc très compliquée et prête à confusion. C'est pour cela que PNE opte pour la possibilité B: B) Créditer sur la base des immatriculations: Si PNE va créditer les cres sur la base des immatriculations, le nombre de déclarations des ventes faites par les cres à la fin du mois servira de base pour la définition de l'avance à créditer aux cres. Cette avance sera versée au début du deuxième mois et au début du troisième mois. A la fin du troisième mois, PNE définira les pourcentages de marge quantitative et qualitative réalisées.»* Seiten 1134 bis 1143, insbesondere Seite 1143 (B 3): Netzplan vom 26.03.1999 Peugeot Nederland N.V.

⁶⁶ Seiten 3057 bis 3064 (CR 21), insbesondere Seite 3057 und Seiten 7849 bis 7856 (AVH 8), insbesondere Seite 7849: Protokoll der am 31.08.1999 in den Räumlichkeiten von PNE abgehaltenen Sitzung einer Vertretung der Generaldirektion der VPDN und des Ausschusses Verkauf dieser Vereinigung zu ‚Marge 2000‘, gefolgt von einer normalen Sitzung des Ausschusses Verkauf; Seiten 7236 bis 7249, insbesondere Seite 7236 (CS 25): In der Sitzung vom 31.08.1999 vorgelegte Tabellen.

⁶⁷ Seiten 21055 bis 21058, insbesondere Seite 21056: Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln für 2001; Seiten 21068 bis 21071, insbesondere Seite 21069: Rundschreiben von PNE vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitung aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln für 2002.

⁶⁸ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17441 bis 17445, insbesondere Seite 17442: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 29.01.2002: *„De bonusregeling voor 2002 is bekend. De heer [Vertriebsdirektor] meldt dat tot nu toe één dealer ‘bezwaar’ heeft aangeteken.“* Seiten 23197 bis 23445, insbesondere Seite 23200: Aus der Antwort von Automobilen Peugeot SA vom 10.11.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 geht

- (41) Es sei darauf hingewiesen, dass am Sitz von Automobiles Peugeot SA in Paris ernsthafte Zweifel an der Vereinbarkeit dieses Bonussystems mit den Wettbewerbsregeln bestanden. Das Protokoll einer Sitzung von VPDN und PNE besagt, dass sich Automobiles Peugeot SA aufgrund gewisser „rechtlicher“ Hemmnisse hätte veranlasst sehen können, den Mengenbonus für das Jahr 2000 einfach aufzugeben, vor allem wegen „Problemen mit Europa“⁶⁹.
- (42) Das neue Vergütungssystem für die Peugeot-Vertragshändler wurde in den Niederlanden ab 01.01.2000 angewandt. Die Struktur des Vergütungssystems blieb im Wesentlichen unverändert bis zum 01.10.2003, dem Tag des Inkrafttretens der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor⁷⁰. In der Hauptsache bestand das System, das in den Erwägungsgründen (43) bis (51) näher geprüft wird, aus folgenden Bestandteilen: einer Marge, bestehend aus einem Grundelement, einem variablen qualitativen Teil und einem organisatorischen oder qualitativen Bonus (*Organisatiepremie-kwaliteitspremie*), sowie einem quantitativen Bonus (*Quantitatief deel*).
- (b) *Fester und variabler Teil der Marge*
- (43) Aus den nach Inkrafttreten des neuen Vergütungssystems im Jahr 2000 von PNE seinen Vertragshändlern während einer Sitzung der VPDN übergebenen Unterlagen geht hervor, dass der feste Teil der Marge im Vergleich zum Vorjahr um [●] % gekürzt wurde (vgl. Erwägungsgrund (31)). Im Zeitraum 2000 bis 2003 lag der Prozentsatz in der Tat zwischen [●] % und [●] % des Nettolistenpreises, wie die Zahlen in der Tabelle in Anhang 4B⁷² besagen.
- (44) Ab 2000 fließen diese [●] % in ein Qualitätsprämiensystem: den variablen Teil der Marge oder die variable Marge⁷³. Mit dem neuen Vergütungssystem wurde ein variabler, qualitätsbezogener Teil der Marge eingeführt, der auf der Zufriedenheit mit [●] gleichermaßen wichtigen ([●] %) Qualitätskriterien beruht, die folglich insgesamt

hervor, dass sich zunächst nur der Vertragshändler [●] (2001) und der Vertragshändler [●] (2002) mit dem 2000 von PNE eingeführten Bonussystem nicht einverstanden erklärt hatten.

⁶⁹ Seiten 17517 bis 17521, insbesondere Seite 17520: Protokoll der Sitzung von VPDN (Ausschuss Verkauf) und PNE am 23.10.199: „De [Mitglied der „overlegcommissie“] vraagt hie het gesteld is met de bonus voor volgend jaar. Kan alles nog wel zoals gepland was? De heer [Vertriebsdirektor] geeft aan dat er diverse obstakels te nemen zijn waar wuj van jurische zijde op zijn geweest. Hij zegt dat er een in zijn ogen voorlopig zelfs nog kleine kans is dat Automobiles Peugeot de bonus (NB: de commerciële ondersteuning en niet de kwaliteitsbonus!) verbiedt. Hierbij kunnen twee zaken als uitgangspunt gelden. Allereerst: ‘wat schaars is, hoeft niet beloond te worden’. Maar ook de ‘Europese’ problematieken zouden nog roet in het eten kunnen gooien. Hij houdt dit de commissie voor alle zekerheid voor, al schat hij de kans dat dit ook werkelijk gebeuren zal, zeer laag in.”

⁷⁰ ABl L 203 vom 1.8.2002, S. 30. Durch das Beitrittsabkommen von 2003 geänderte Verordnung.

⁷¹ Seiten 8801 bis 8804 (DVE 74): Rundschreiben von PNE vom 23.01.2003 an die Geschäftsleitung aller Peugeot-Vertragshändler über die Ergebnisse 2002 und die Prognosen für 2003.

⁷² Seiten 8486 bis 8488, insbesondere Seite 8488 (DVE 1): Protokoll der PNE-Videokonferenz vom 28.01.2003, erstellt von [Direktor Marketing und Qualität] für [Verantwortlicher für Vertriebsstrategie]; Seiten 23197a bis 23445, insbesondere Seite 23429: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 10.11.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

⁷³ Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 30.07.2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission, Ziffer 456.

10% des Listenpreises des Autos ausmachen⁷⁴. Für 2002 hatte der Importeur ein elftes Kriterium hinzugefügt (10).

- (45) Ein weiteres Element des Vergütungssystems in Zusammenhang mit der qualitativen Marge war der organisatorische Bonus - in den Unterlagen auch qualitativer Bonus genannt⁷⁵. Voraussetzung für die Gewährung dieses organisatorischen Bonus war, dass der Vertragshändler in allen vier Quartalen des Jahres alle Elemente des qualitätsbezogenen Teils der Marge erbringen musste⁷⁶.
- (c) *Quantitativer Bonus (bonus, Quantitatief deel)*
- (i) Erwerb des Anrechts
- (46) Vom Grundsatz her hat sich beim quantitativen Bonus im Vergleich zu den Jahren 1997 bis 1999 nur wenig geändert: Man erwarb das Anrecht durch den Verkauf von Fahrzeugen, die in den Niederlanden zugelassen waren. Zur Gewährung des Bonus wurden die Händler anhand der in ihrer jeweiligen Zielvorgabe genannten Fahrzeugzahl in drei (2000 und 2001) bzw. zwei Kategorien (2002 und 2003) unterteilt (vgl. Anhang 8)⁷⁷. Kriterien für die Festsetzung des Bonus waren das Fahrzeugmodell, die Händlerkategorie und der erreichte Prozentsatz der Zielvorgabe. Im Laufe der Jahre wurden an den Kategorien Änderungen vorgenommen⁷⁸. PNE

⁷⁴ Seiten 21038 bis 21040, insbesondere Seite 21039: Rundschreiben von PNE vom 18.11.1999 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Regeln für den variablen, qualitätsbezogenen Teil der Marge; Anlage zur Antwort von Automobiles Peugeot SA auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 08.09.2003; Seiten 8539 bis 8543 (DVE 9): Rundschreiben von PNE vom 27.02.2003 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zur Organisationsprämie; Seiten 8756 bis 8760 (DVE 64): Rundschreiben von PNE vom 18.03.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zur Organisationsprämie und deren Bestandteilen. Der variable Teil der Marge setzt sich aus folgenden Elementen zusammen: Kundenzufriedenheit 10

⁷⁵ Seiten 8539 bis 8543 (DVE 9): Rundschreiben von PNE vom 27.02.2003 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zur Organisationsprämie.

⁷⁶ Seite 7075 (Cs 14): Rundschreiben von PNE vom 26.03.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zum organisatorischen Bonus während des Jahres 2002.

⁷⁷ Seite 7308 (Rb 9): Unterteilung der Händler in Kategorien für den Bonus 2000; Seiten 21157 bis 21159, insbesondere Seite 21159; Seiten 8661 bis 8664, insbesondere Seite 8664 (DVE 31): Rundschreiben von PNE vom 09.12.1999 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln; Seiten 8666 bis 8668, insbesondere Seite 8668 (DVE 32): Interner Vermerk von PNE über die Bonusgewährung 2000 vom 01.12.1999; Seiten 8744 bis 8746 (DVE 58): Rundschreiben von PNE vom 15.09.2000 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zum neuen Margensystem ab 01.01.2000.

Seiten 21160 bis 21163, insbesondere Seiten 21160 und 21162: Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über den Bonus 2001; Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17666 bis 17670, insbesondere Seite 17669: Rundschreiben von PNE vom 18.03.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über den Bonus 2002; Seiten 21168 bis 21171, insbesondere Seite 21171: Rundschreiben von PNE vom 23.01.2003 an die Geschäftsleitung aller Peugeot Vertragshändler über den Bonus 2003.

⁷⁸ Seiten 8789 bis 8792 (DVE 69): Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitung aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln für 2001. Im Jahr 2000 wurden die Händler in Kategorien unterteilt, die folgende Verkaufszahlen erreichen mussten: (1) bis 10 Autos, (2) zwischen 10 und 20 Autos und (3) mehr als 20 Autos. Für 2001 wurden diese Schwellenwerte angehoben: Verkaufszahlen (1) bis 20 Autos, (2) zwischen 20 und 30 Autos und (3) mehr als 30 Autos. Der Bonushöchstbetrag für die Modelle 106 und 206 lag bei 10 NLG, bei den übrigen PKW betrug er 20 NLG, bei den leichten Nutzfahrzeugen 30 NLG. Im Jahr 2002 gab es nur noch zwei Kategorien von Händlern, die (1) bis zu 10 Autos und (2) mehr als 10 Autos verkaufen mussten. Der Bonushöchstbetrag für die Modelle 106 und 206 lag bei 10 €, bei den übrigen PKW betrug er 20 €, bei

begann mit der Zahlung des Bonus an den Händler erst, wenn dieser mindestens [●]% seines Ziels erreicht hatte. Erreichte er diese Schwelle nicht, erhielt er auch keinen Bonus. Je nach dem vom Händler erreichten Ziel bei den Zulassungen in den Niederlanden konnten unterschiedliche Beträge gewährt werden. Der aufgestockte Bonus überstieg jedoch nicht [●]% des mit dem Importeur vereinbarten Zulassungsziels⁷⁹.

(47) Auf den Sitzungen des Ausschusses Verkauf hat PNE den Vertragshändlern regelmäßig einen Überblick über die Zahl der Händler vorgelegt, die aufgrund ihrer Verkaufszahlen schon Anspruch auf den Bonus hatten⁸⁰. Regeln und Funktionsweise des Bonussystems wurden vierteljährlich vom Importeur und vom Ausschuss Verkauf der VPDN einer Bewertung unterzogen⁸¹.

(48) Als persönlichen Beitrag zum Vergütungssystem behielt PNE für jedes Auto, das Anspruch auf eine Bonuszahlung verlieh, [●]% der Grundmarge des Händlers ein⁸². Dieser Beitrag floss in einen von PNE und den Vertragshändlern gespeisten

den leichten Nutzfahrzeugen [●] €. Im Jahr 2003 gab es zwei Kategorien von Händlern, die (1) bis zu [●] Autos und (2) mehr als [●] Autos verkaufen mussten. Der Bonushöchstbetrag für die Modelle 106 und 206 lag bei [●] €, bei den übrigen PKW betrug er [●] €, bei den leichten Nutzfahrzeugen [●] €.

⁷⁹ Anhang 9 gibt Aufschluss über die Zahl der niederländischen Peugeot-Händler, die in den Jahren 2000 bis 2003 den Bonus und den Superbonus erhielten.

⁸⁰ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17424 bis 17429, insbesondere Seite 17426: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 10.09.2002: „*In het tweede kwartaal konden [●] dealers met geel geen bonus behalen en [●] scoorden met grijs niets*“. Seiten 17430 bis 17433, insbesondere Seite 17431: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 11.06.2002: „*[] over het eerste kwartaal er [●] dealers de maximale bonus personenauto's hebben gehaald ([●] dealers haalden geen bonus). Voor bestelwagens haalden [●] dealers de maximale bonus en [●] niets*“. Seiten 17441 bis 17445, insbesondere Seite 17442: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 29.01.2000: „*De [Leiter der Abteilung Betreuung der Vertragshändler] deelt vervolgens een overzicht uit van de bonusresultaten over het 4e kwartaal. In dat kwartaal haalden [●] dealers de 'gele doelstelling' en [●] de 'grijze'. Over het gehele jaar gezien is er echter veel beter gecoörd, getuige het totaalbedrag ('bonusbudget') dat veel hoger uitkwam dan vooraf was gebudgetteerd*“. Seiten 17451 bis 17456, insbesondere Seite 17453: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 06.09.2001: „*De directie geeft aan dat van de [●] deelnemende dealers er [●] zijn die [●]% of meer scoren, [●] zitten nu tussen [●] en [●]%, [●] scoren tussen [●] en [●]% en [●] stuks hebben een score van minder dan [●]%*“. Seiten 17463 bis 17466, insbesondere Seite 17464: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 10.04.2001: „*Bij de personenauto's hebben [●] dealers niet de eerste trede gehaald. [●] haalden trede 1, [●] trede 2, [●] trede 3 en [●] behaalden de hoogste bonustrede. Bij de bestelwagen haalden [●] dealers helaas geen bonustrede, [●] bereikten trede 1, [●] trede 2, [●] trede 3 en [●] behaalden de maximale bonus*“. Seiten 17467 bis 17470: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 09.03.2001 und Seiten 17482 bis 17486, insbesondere Seite 17485: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 04.10.2000: „*Er zijn zoals het er nu naar uit ziet [●] dealers die de doelstelling personenauto's hebben gehaald en [●] bij bestelwagens*“. Seiten 17495 bis 17498, insbesondere Seite 17497: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 24.05.2000: „*De [Mitglied des Ausschusses Verkauf] geeft aan dat in het eerste kwartaal [●]% van alle dealers een of meer bonustreden hebben gehaald. Dat is historisch gezien geen afwijkend beeld. In het tweede kwartaal tot nu toe ziet het er naar uit dat [●]% het maximale bonusbedrag haalt, [●]% een trede en de rest het zeer waarschijnlijk niet zal halen. Er staan nu bijna [●] bestelwagens met kenteken 'in saldo.*“

⁸¹ Seiten 21055 bis 21058: Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln für 2001.

⁸² Seiten 8657 bis 8660 (DVE 30): Rundschreiben von PNE vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über den Bonus 2002; Seiten 08661 bis 08664, insbesondere Seite 08664 (DVE 31): Rundschreiben von PNE an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Bonusregeln für 2000; Seiten 8801 bis 8804 (DVE 74): Rundschreiben von PNE vom 23.01.2003 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über die Ergebnisse 2002 und die Erwartungen an 2003.

Fonds, aus dem die Bonuszahlungen an die Händler finanziert wurden. Anfänglich trugen die Händler [●] und der Importeur [●] zur Finanzierung des Fonds bei. 2001 wurden die Anteile geändert; nunmehr trug der Importeur mit [●]% zur Finanzierung bei⁸³.

(ii) Feststellung des Anrechts

(49) Wie bereits in den Erwägungsgründen (46) bis (48) ausgeführt, war an den Grundsätzen des Bonussystems durch das 2000 eingeführte neue Vergütungssystem für die Vertragshändler nur wenig geändert worden. Wie schon im alten System, das in den Niederlanden von 1997 bis 1999 galt, wurden auch für die Bonuszahlungen von 2000 bis 2003 nur die von den Vertragshändlern verkauften und in den Niederlanden zugelassenen Fahrzeuge herangezogen⁸⁴. Die Verkäufe von Fahrzeugen an Kunden in anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, die normalerweise nicht in die Berechnung der Zielvorgaben für die Händler eingegangen waren, verliehen für gewöhnlich auch keinen Anspruch auf eine Bonuszahlung⁸⁵. Auch hier bestätigen mehrere Quellen, dass der Bonus eine Sondervergütung war, die PNE den Händlern einzig und allein für Verkäufe von Fahrzeugen an in den Niederlanden wohnhafte Endverbraucher zahlte.

(50) Zunächst einmal gibt es die jährlichen Rundschreiben von PNE zu den aktuellen Bonusregeln; darin wird die Funktionsweise des Systems stets mit Bezugnahme auf gelbe oder graue (also niederländische) Nummernschilder erläutert, die den Händlern als Bedingung für den Erwerb und die Feststellung des Anrechts auf den Bonus vorgegeben werden.

– *Rundschreiben vom 09.12.1999 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Bonusregeln 2000*⁸⁶: In diesem Rundschreiben erklärt die Verkaufsleitung von PNE das ab 2000 geltende neue Bonussystem; zur näheren Erläuterung war ein Anhang beigelegt, in dem die Veränderungen gegenüber der alten Regelung ausführlich dargelegt wurden. Nirgendwo ist die Rede von einer Änderung der Regeln bezüglich der Zulassungen in Zusammenhang mit dem Bonus (Erwerb oder Feststellung) im Vergleich zurzeit vor 2000.

– *Rundschreiben vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Bonusregeln 2002 sowie Rundschreiben vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den*

⁸³ Seiten 17283 bis 17675, Seiten 17437 bis 17440, insbesondere Seite 17437: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf vom 12.03.2002: „*Bonuskosten over jaar 2002: in vorige vergadering al iets over gezegd. Op verzoek salescommissie heeft PNE voor deze vergadering een overzicht verstrekt waaruit duidelijker blijkt hoe het kostenverloop was in de afgelopen jaren. Van inleg [●] dealers, en bijdrage [●] importateur is er nu [●] verdeling over een aanzienlijk hoger bedrag.*“

⁸⁴ Was das Jahr 2000 betrifft, vgl. Seiten 3065 bis 3081 (CR 22), insbesondere Seiten 3068, 3077, 3078: Marge 2000, Dokument zur Entwicklung der Arbeiten per 17.09.1999.



⁸⁵ Seiten 21128 bis 21129, insbesondere Seite 21129: Schreiben von [Vertragshändler] vom 04.09.2003: „*Er zijn nooit separaat doelstelling voor [●] [die Abteilung von [Vertragshändler] ist für den Fahrzeugverkauf ins Ausland zuständig] vastgesteld of onderhandel. De auto's die door de inspanningen van [●] verkocht werden, kwamen daardoor niet voor deze bonusregeling in aanmerking.*“

⁸⁶ Rundschreiben der Verkaufsleitung von PNE an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler, Seiten 8661 bis 8664 des Dossiers, insbesondere Seiten 8663 und 8664.

*Regeln für 2001*⁸⁷: In den alljährlich von PNE an die Geschäftsleitungen der Peugeot-Vertragshändler versandten Rundschreiben zu den im laufenden Jahre geltenden Bonusregeln erklärte der Importeur, der Bonus werde nur für PKW und leichte Nutzfahrzeuge mit gelbem oder grauem Nummernschild gezahlt.

- *Rundschreiben vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Ergebnissen des Jahres 2002 und den Prognosen für 2003*⁸⁸: In diesem Rundschreiben erläuterte PNE, dass die Vertragshändler für 2003 vorübergehend noch auf das Bonussystem rechnen konnten wie es für 2002 gegolten hatte. Ab dem 1. Oktober würden dann die im Hinblick auf die neue Struktur der Händlerverträge notwendigen Änderungen eingeführt werden.

(51) Die Zahlung des Bonus normalerweise allein für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge wird auch in Teilen des Schriftverkehrs zwischen PNE und den Händlern bestätigt.


- *Protokoll der Sitzung von PNE und Ausschuss Verkauf der VPDN am 24.05.2000*⁸⁹: Darin beschreibt der Importeur die Ergebnisse der ersten Monate der Anwendung des neuen Bonussystems. Er spricht ausdrücklich von der Zulassung von Fahrzeugen mit gelben oder grauen Nummernschildern, die Voraussetzung für die Zahlung des Bonus seien.
- *Bericht über den Besuch des l'AMD*⁹⁰  *beim Vertragshändler*  *vom 12.02.2001*⁹¹: In diesem Bericht über den Besuch bei einem Händler wurde auch die Frage des Bonus für exportierte Fahrzeuge geprüft. Nach Aussage des Händlers gegenüber dem AMD zahlen andere Automobilhersteller den Bonus auch für Fahrzeuge, die an *im Ausland* wohnhafte Verbraucher verkauft werden. Der AMD antwortete hierauf, der Standpunkt von PNE (kein Bonus bei Export – „*geen bonus op export*“) sei dem Händler bekannt.

⁸⁷ Seiten 8657 bis 8660 (DVE 30), insbesondere Seite 8658: Rundschreiben von PNE vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Bonusregeln 2002: „*Het doel van de bonus is uitdrukkelijk het stimuleren van verkopen en dus registraties. De regeling is daarnaast opgezet ter bevordering van een gelijkmatig verloop van die registraties.*“ Seiten 8789 bis 8792, insbesondere Seite 8790 (DVE 69), Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Bonusregeln 2001: „*De opzet van de bonusregeling is mitdrukkelijk het bevorderen van een gelijkmatig verloop van registraties.*“

⁸⁸ Seiten 8801 bis 8804 (DVE 74): *Een van de ondersteuning die op korte termijn effect hebben is natuurlijk de bonus. Ook in 2003 zult u voorlopig kunnen rekenen op het bonussysteem zoals u daar in 2002 mee gewerkt heeft. Dat wil zeggen tot 1 oktober dit jaar, want daarna zijn er natuurlijk veranderingen nodig met het oog op de nieuwe contractstructuur. Wij melden u vast, dat ons er veel aan gelegen is om zo spoedig mogelijk aan de bonusregeling weer het karakter van een echte bonusregeling te geven.*

⁸⁹ Seiten 21017 bis 21020, insbesondere Seite 21017: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 24.05.2000: „*Om de bonus over de maand mei te kunnen halen zijn er (geel en grijs) genoeg 'registrabele' auto's.*“

⁹⁰ AMD sind Mitarbeiter von PNE aus der Abteilung Fahrzeugverkauf des Importeurs. Ihre Rolle wird unter Ziffer (77) näher beschrieben.

⁹¹ Seite 8966 (TK 21): Bericht des AMD über seinen Besuch beim Vertragshändler  vom 12.02.2001; in diesem Bericht spricht der AMD von 1-2-3: Diese Zahlen dürften Kodenummern aus DIALOG sein: 1 - Kunde mit Zulassung, 2 – Vorführwagen, 3 – als Flotten- oder Leasingfahrzeug zugelassenes Auto, als Gegensatz zum Bestand, 6 - ohne Zulassung.

- Schreiben von **Vertragshändler** an PNE vom 02.05.2001⁹²: In diesem Schreiben an PNE beschwerte sich der niederländische Händler darüber, dass er keinen Bonus für an Diplomaten (*corps diplomatiek*) und ausländischer Verbraucher (*geen Nederlander*) verkaufte Fahrzeuge erhalte, die einen erheblichen Teil seiner Verkäufe ausmachten, da Den Haag zu seinem Vertragsgebiet gehöre. Seiner Auffassung nach erfordere der Verkauf dieser Fahrzeuge den gleichen Aufwand; sie seien in der Zulassungsquote enthalten und würden jahrelang auf niederländischem Hoheitsgebiet fahren.
- *Handschriftlicher Vermerk und Ergebnisse des ersten Quartals 2003 von [Präsident der VPDN]*⁹³: Zur Berechnung seines Bonus für das erste Quartal 2003 hat [●] Präsident der VPDN und Peugeot-Vertragshändler, eine Tabelle mit der Zahl der verkauften Fahrzeuge und Angabe der jeweiligen Nummernschilder verwendet. In dieser Tabelle stand bei zwei Fahrzeugen anstelle des Nummernschildes die Bemerkung „Export“. Neben der Tabelle stand in den zu diesen Fahrzeugen gehörenden Zeilen der handschriftliche Vermerk „kein Bonus“ (*geen bonus*). Daraus lässt sich der Schluss ziehen, dass diese beiden Fahrzeuge nicht in die Berechnung des Bonus einfließen.

1.3.1.4. Nichtanfechtung der Beschwerdepunkte

- (52) Automobiles Peugeot SA stellt gar nicht in Abrede, dass in den Rundschreiben an die Vertragshändler aus dem Jahr 1997⁹⁴ deutlich gemacht wurde, dass das Ziel des Systems darin bestand, den im Verkauf erfolgreichen Händler auf der Grundlage der Zulassungen von Neuwagen auf dem niederländischen Markt zu belohnen⁹⁵. In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte vertrat Automobiles Peugeot SA die Auffassung, davon sei im Rundschreiben vom 24.12.1997 nicht mehr die Rede gewesen. Sollte nach 1997 noch von der Berücksichtigung von Fahrzeugen mit gelbem (*geel kenteken*) oder grauem Nummernschild (*grijs kenteken*) gesprochen worden sein, dann diene dies nach den Ausführungen von Automobiles Peugeot SA allein einer klaren Unterscheidung zwischen Fahrzeugen, die als PKW bzw. als Nutzfahrzeug zugelassen worden seien. Zweck dieser Unterscheidung war also nicht die Frage, ob ein Fahrzeug in den Niederlanden zugelassen worden war; vielmehr sei es darum gegangen, innerhalb der Modellpalette von Peugeot die Kundenkategorien auszumachen, an die diese Fahrzeuge verkauft worden waren, und damit den entsprechenden Bonus zuzuteilen. Diese Interpretation macht Peugeot sowohl für die Rundschreiben von 1997 bis 1999 als auch für aus in den Jahren 2000 bis 2003 geltend⁹⁶.

⁹² Seite 9060 (Ka 8): Schreiben von **Vertragshändler** an **Leiter Fahrzeugverkauf** vom 02.05.2001.

⁹³ Seiten 7637 bis 7639 (EF 16), insbesondere Seite 07639: Handschriftlicher Vermerk und Ergebnisse des ersten Quartals 2003.

⁹⁴ Rundschreiben vom 20.01.1997 (Seiten 3294 bis 3306 des Dossiers – PKW) und vom 10.02.1997 (Seiten 21150 bis 21151 des Dossiers – Leichte Nutzfahrzeuge).

⁹⁵ Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3295: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben von PNE vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW): „Doelstelling Peugeot Bonussysteem: Het Peugeot bonussysteem heeft tot doel: - het sterker belonen van de commercieel actieve Peugeotdealer op basis van registraties van nieuwe personenauto's op de Nederlandse markt [].“

⁹⁶ Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 30.07.2004, Ziffern 465 und 466.

- (53) Dieser Sichtweise von Automobiles Peugeot SA widersprechen allerdings mehrere Elemente des Dossiers.
- (54) Zunächst einmal trifft es zu, dass, wie Automobiles Peugeot SA ausführt, der Ausdruck Zulassung „auf dem niederländischen Markt“ in den Rundschreiben seit 1998 nicht mehr auftaucht. Statt dessen findet sich dort eine Formulierung, nach der Fahrzeuge, die auf den Bonus angerechnet werden, Fahrzeuge mit gelben und grauen Zulassungspapieren sind – das ist ein eindeutiger Hinweis auf eine Zulassung in den Niederlanden. Außerdem war die Unterscheidung zwischen PKW und Nutzfahrzeugen nicht das entscheidende Element des Systems. Es ist zwar richtig, dass während eines gewissen Zeitraums für ein und dasselbe Fahrzeugmodell ein unterschiedlicher Rabattsatz galt, je nachdem ob das Fahrzeug als PKW oder Nutzfahrzeug registriert wurde, in genau dem gleichen Zeitraum gab es jedoch eine ganze Reihe unterschiedlicher Rabattsätze für verschiedene PKW-Modelle (also genauso große Unterschiede wie zwischen PKW, gleich welches Modell, und Nutzfahrzeugen).⁹⁷
- (55) Zweitens wurde mit Schreiben von PNE⁹⁸ vom 27.03.1998 dem Vertragshändler [●] eine Simulation seines Bonusergebnisses für das zweite Quartal 1998 übermittelt. Mit dieser Simulation sollte das Prinzip verdeutlicht werden, dass ein Anrecht auf den Bonus und den Superbonus durch die Erreichung der Verkaufsziele erworben wird (hypothetisch ermittelt anhand der in den Niederlanden zugelassenen Fahrzeuge). PNE schloss also aus, dass für den Erwerb des Anrechts Fahrzeuge angerechnet werden, die außerhalb dieses Zieles lagen. In Fortführung seines Beispiels nahm PNE dann eine Simulation der Feststellung des Anrechts auf den Bonus vor, bei der wiederum nur die zur Zielerfüllung beitragenden Fahrzeuge berücksichtigt wurden. Selbst hypothetisch war also PNE in diesem Beispiel zur Erläuterung der Modalitäten der Bonusregelung nicht davon ausgegangen, dass eventuelle Verkäufe außerhalb des Gebiets – und damit außerhalb der Zielvorgabe – für die Feststellung des Anrechts herangezogen werden könnten. Die dem Vertriebsnetz angehörenden Händler konnten das Bonussystem also nur so verstehen.
- (56) Drittens haben die Ermittlungen in dieser Sache ergeben, dass die Händler den Inhalt eines Schreibens, wie dem im Erwägungsgrund (55) Erwähnten, durchaus richtig verstanden haben, und dass daher die Sichtweise von Automobiles Peugeot SA, wie sie in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte durch die Kommission deutlich wurde, keinesfalls dem Verständnis der Bonusregeln des Peugeot-Vertriebsnetzes in den Niederlanden entsprach. Der größte im Export tätige niederländische Vertragshändler hat nämlich bestätigt, dass die von ihm in den Export verkauften Fahrzeuge keinen Eingang in die Bonuszahlung gefunden haben⁹⁹. Ferner haben fast alle Händler, die ins Ausland verkaufen und in den Beschwerdepunkten genannt werden, erklärt, für die im Export verkauften Fahrzeuge weder eine Zulassungsprämie (Bonus und Superbonus von 1997 bis 1999) noch einen

⁹⁷ Siehe alle Rundschreiben an das Händlernetz von 1997 bis 2003.

⁹⁸ Seiten 7963 bis 7968, insbesondere Seite 7965 (AVH 20.19): Schreiben vom 27.03.1998 von [Vertriebsdirektor] an den Vertragshändler [●] zum Bonus für das zweite Quartal 1998.

⁹⁹ Antwort auf ein Auskunftsverlangen vom 02.09.2003 (Seiten 21128 bis 21129, insbesondere Seite 21129) des Vertragshändlers [●], der für seine Exportabteilung [●] darauf verweist, dass „für [●] niemals eigene Zielvorgaben festgesetzt oder ausgehandelt wurden.“ *Die von [●] verkauften Fahrzeuge gingen folglich niemals in dieses Bonussystem ein.*“ (Unterstreichung durch uns).

Leistungsbonus (2000 bis 2003) verlangt zu haben¹⁰⁰. Von den 14 Unternehmen, die auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 17.11.2004 geantwortet haben, haben neun (von denen zwei fusioniert haben) ausdrücklich gesagt, aus den Leitlinien von PNE sei klar und deutlich hervorgegangen, dass ausgeführte Fahrzeuge auf den Leistungsbonus nicht angerechnet würden, weshalb sie auch keinen Bonus für diese Exportfahrzeuge beantragt hätten. Eines dieser Unternehmen, der Vertragshändler [●], dessen Vertrag 2003 gekündigt wurde, führte an, er habe für die in dem für die vorliegende Entscheidung relevanten Zeitraum (1997 bis 2003) ausgeführten Fahrzeuge keinen Bonus beantragt, und zwar „aus Angst vor Repressalien“ in Form verzögerter Lieferungen, verringerter Bestellmöglichkeiten oder gar Verlust des Händlervertrags¹⁰¹. Drei weitere Unternehmen haben es aus anderen Gründen für richtig gehalten, keinen Bonus für exportierte Fahrzeuge zu beantragen. Ein Unternehmen hat zwar den Bonus für exportierte Fahrzeuge beantragt, doch war Automobiles Peugeot SA der Auffassung, ihm diesen Bonus nicht schuldig zu sein¹⁰². Ein Unternehmen hat den Bonus für exportierte Fahrzeuge beantragt, in seiner Antwort auf das Auskunftsersuchen jedoch nicht angegeben, ob es diesen erhalten hat oder nicht.

(57) Viertens geht auch aus internen Vermerken von Automobiles Peugeot SA hervor, dass für den Verkauf von Fahrzeugen, die dann nicht in den Niederlanden zugelassen wurden, normalerweise kein Bonus gezahlt wurde.

- *Interner Vermerk vom 25. Februar 197 von [Koordinator Gebrauchtwagen] an [Verkaufsdirektor] und [Vertriebsdirektor] über die Funktionsweise des Bonussystems von Peugeot für leichte Nutzfahrzeuge*¹⁰³: In diesem Dokument wurde darauf hingewiesen, dass die Daten in DIALOG (Maske DS 15) mit denen des RDC¹⁰⁴ abzugleichen sind (die, basierend auf denen des RDW, vermutlich nur niederländische Kennzeichen umfassen). In dem Vermerk ist weiterhin die Rede von einem Fall, in dem bestimmte Fahrzeuge zunächst mit grauen Kennzeichen angemeldet wurden, die dann später in gelbe Kennzeichen umgewandelt wurden.¹⁰⁵

¹⁰⁰ Antwort auf ein Schreiben Artikel 18 vom 17.11.2004 an zehn Vertragshändler und sechs ehemalige Vertragshändler in den Niederlanden, die im Zeitraum 1997 bis 2003 Mitglieder des Peugeot-Vertriebsnetzes waren.

¹⁰¹ Antwort von [Vertragshändler] vom 10.12.2004 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung Nr. 1/2003. Der Händlervertrag zwischen [Vertragshändler] und Peugeot wurde zum 01.07.2003 gekündigt.

¹⁰² Antwort des Vertragshändlers [●] auf ein Schreiben Artikel 18 vom 17.11.2004: „Nicht erhalten [Bonus für Exporte]. Peugeot Nederland war und ist der Auffassung, hier sei kein Bonus zu zahlen!“

¹⁰³ Seiten 3319 bis 3320, insbesondere Seite 3319: Interner Vermerk vom 25.02.1997 von [●], Koordinator Gebrauchtwagen, an [●], Verkaufsdirektor, und [●], Vertriebsdirektor von PNE: Grundlage des Peugeot Bonussystems für leichte Nutzfahrzeuge: „*Conclusie: het is het beste het bonussysteem bestelwagens aan te sluiten bij het bonussysteem personenwagens: afmelding die DS15 gecorrigeerd aan de hand van RDC-gegevens. Dus de telmaand wordt definitief bepaald door de registratie-datum en niet door datum afmelding DS 15.*“

¹⁰⁴ RDC ist ein Unternehmen, das insbesondere Information über den Kraftfahrzeugsektor in den Niederlanden sammelt, verarbeitet und verbreitet. Für ausführlichere Informationen vgl. Erwägungsgrund (65)

¹⁰⁵ „*Verder moeten we nog een besluit nemen voor een aantal Boxers ((maximaal) 50 per jaar) die in eerste op grijs kenteken geregistreerd worden en daarna omgebouwd worden en opnieuw gekeurd worden, zodat ze op geel kenteken komen: tellen deze auto's voor de bonus VP of VU?*“

- *Interner Vermerk von PNE vom 01.12.1999 zum Bonussystem 2000*¹⁰⁶: Zwei Formulierungen in diesem Dokument („*het hoogste bedrag betalend*“, „*het hoogste bedrag uitgekeerd*“) machen deutlich, dass hier von der Bezahlung des Bonussystems für das Jahr 2000 die Rede ist. Später im Text wird die Höhe des Bonus pro Fahrzeug erwähnt und dabei explizit auf gelbe und graue Kennzeichen Bezug genommen.
- *Interner Vermerk vom 10.07.2002 von [Rechtsabteilung] an [Leiter der Rechtsabteilung]*¹⁰⁷: Mit seiner Beschreibung der Situation zum Zeitpunkt seiner Abfassung bestätigt der Vermerk, dass der Bonus nur für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gezahlt wurde und diese Vorgehensweise auf Wunsch von Automobiles Peugeot SA gewählt worden war.
- *Interner Vermerk von [Leiter der Abteilung Vertragshändlerbetreuung] an [Marketing-Direktor] und [Vertriebsdirektor] vom 14.10. 2002*¹⁰⁸: Dieser interne Vermerk von PNE enthält einen Überblick über die für die ersten sechs Monate 2002 gezahlten Beträge des quantitativen Bonus und des organisatorischen Bonus ([●]%). Der PNE-Mitarbeiter legte hier dar, dass der Betrag des zu zahlenden Bonus anhand der Zahl der in den Niederlanden zugelassenen PKW und leichten Nutzfahrzeuge berechnet wurde. Dies zeigt, dass zum Zeitpunkt des Versands dieses Vermerks für Fahrzeuge, die nicht in den Niederlanden zugelassen worden waren, also exportierte Fahrzeuge, kein Bonus gezahlt wurde. Ferner regte der Verfasser des Vermerks an, im folgenden Jahr und in Anbetracht der geänderten Regeln über den Vertrieb von Autos auf Gemeinschaftsebene den Bonus auch für in den anderen Mitgliedstaaten zugelassene Fahrzeuge zu zahlen.
- *Interner Vermerk von [Vertriebsdirektor] an [Marketing Leiter] vom 25.03.2003*¹⁰⁹: In diesem internen Vermerk von PNE erwähnte [Vertriebsdirektor], dass der Vertragshändler [●] die Zahlung des Bonus auch für Fahrzeuge gefordert hatte, die nicht in den Niederlanden, sondern im Ausland zugelassen worden waren. In demselben Vermerk wird

¹⁰⁶ Seiten 8666 bis 8668 (DVE 32), insbesondere Seite 8666: Interner Vermerk von PNE vom 01.12.1999 zum Bonussystem 2000:

"106 en 306 ...NLG

306, 406607806, geel kenteken Partner, Expert, Boxer...NLG

alle bestelauto's met grijs kenteken...NLG"

¹⁰⁷ Seiten 13481 bis 13482 (NB 2-23), insbesondere Seite 13482: Interner Vermerk vom 10.07.2002 von [●], Rechtsabteilung von Automobiles Peugeot SA, an [●], Leiter der Rechtsabteilung von Automobiles Peugeot SA: « *PNE m'a confirmé qu'à la demande de DEXP ils continuaient à: - ne pas primer les immatriculations hors Pays-Bas (ils « oubliés » de le faire et payent quand un concessionnaire réclame); - calculent les incentives par rapport à la réalisation d'objectifs de vente qui ne comptent que les immatriculations Pays-Bas; - jusqu'à 1997; les concessionnaires ne faisant pas d'export recevaient des aides de PNE.* »

¹⁰⁸ Seiten 9027 bis 9028 (ka 1), insbesondere Seite 9027: PNE Interner Vermerk von [●], Leiter der Abteilung Vertragshändlerbetreuung, an [●], Marketing-Direktor, und [Vertriebsdirektor], „*Gezien de veranderende regelgeving adviseer ik om volgend jaar alle (inclusief de registraties die uiteindelijk in andere EU plaatsvinden) auto's voor een premie in aanmerking te laten komen.*“

¹⁰⁹ Seite 8986 (TK 21): Interner Vermerk von [Leiter Fahrzeugverkauf], an [●], Marketing-Leiter, vom 25.03.2003: „[...] *Het gaat hier om auto's die niet in Nederland zijn geregistreerd, maar wel in het buitenland. Wij zullen aan dit verzoek moeten voldoen.*“

vorgeschlagen, dass PNE fünfzig im Jahr 2002 verkaufte Fahrzeuge anrechnet. Das heißt, neunundsiebzig Fahrzeuge wurden in dem betreffenden Jahr vom Konzessionär [●] exportiert.¹¹⁰

- (58) Fünftens decken diese internen Vermerke zwar nur einige Zeitpunkte der Zeitraums 1997 bis 2003 ab, doch sei darauf hingewiesen, dass PNE in seinen Rundschreiben für 2001, 2002 und 2003 so umsichtig war, zu unterstreichen, dass es beim Bonussystem jeweils im Vergleich zum Vorjahr keine größeren Veränderungen gegeben hat¹¹¹. Die Formulierungen in den Rundschreiben wurden also geändert, doch bedeuteten sie nach wie vor, dass nicht in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge während des gesamten von der vorliegenden Entscheidung erfassten Zeitraums kein Anrecht auf den Bonus eröffneten.
- (59) Sechstens und letztens stützen die in das Dossier eingegangenen indirekten Elemente die These, dass der Bonus im Vertriebsnetz von Peugeot in den Niederlanden nur für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gezahlt wurde. Dabei handelt es sich zunächst einmal um den Vermerk von **[Direktor Marketing und Qualität]** aus dem Jahr 1998 und die Erklärungen aus 1999 von [●], Generaldirektor von Automobiles Peugeot SA, zur Umsetzung einer Strategie zur Bekämpfung des Parallelhandels (vgl. Erwägungsgrund (22)). Ferner geht es um die Einführung eines Kontrollsystems, das beweist, dass die Zahlung des Bonus auf die Zulassung des Fahrzeugs in den Niederlanden zurückzuführen ist.

1.3.1.5. Kontrolle der Informationen über die Zulassung der Fahrzeuge in den Niederlanden

- (60) PNE hat ein umfassendes System zur Überprüfung der Genauigkeit der von den Händlern gemachten Angaben über die Zulassung aufgebaut. Im relevanten Zeitraum fußte dieses System auf zwei unterschiedlichen Kontrollen: der Software DIALOG und den Zulassungsdaten von RDW. Dieses System, das es seit mindestens 1997 gibt, blieb bis 2003 unverändert.
- (a) *DIALOG*
- (61) DIALOG ist eine Multifunktionssoftware, mit der die Händler die Vertragsabwicklung von der Auftragserteilung bis zur Auslieferung an den Kunden überwachen können¹¹². PNE nahm eine erste Kontrolle der Zulassungen in den Niederlanden über DIALOG vor. Im Untersuchungszeitraum verwendete DIALOG unterschiedliche Bildschirmmasken als Schnittstelle zum Benutzer. Mit Hilfe dieser Masken konnten bereits in DIALOG gespeicherte Daten abgerufen oder neue Daten

¹¹⁰ Antwort von [●] vom 27.11.2004 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung 1/2003.

¹¹¹ Vgl. Rundschreiben vom 19.01.2000, Seite 21160: „*De regeling voor het jaar 2001 is nagenoeg gelijk aan die van het afgelopen jaar*“, sowie das Rundschreiben vom 18.01.2002, Seite 21164: „*De regeling zelf is nagenoeg gelijk aan die van het afgelopen jaar, dus weer gebaseerd zowel op kwantiteit als kwaliteit.*“, und das vom 23.01.2003, Seite 21169: „*Ook in 2003 zult u voorlopig kunnen rekenen op het bonussysteem zoals u daar in 2002 mee gewerkt heeft. Dat wil zeggen tot 1 oktober dit jaar, want daarna zijn er natuurlijk veranderingen nodig met het oog op de nieuwe contractstructuur.*“

¹¹² Seiten 6976 bis 7056 (Cs 5): Niederländische Fassung des DIALOG-Handbuchs. Zusatzfunktionen von DIALOG sind der Briefkasten und der Treffpunkt, an dem die Vertragshändler eine Option für von anderen Vertragshändlern angebotene Fahrzeuge annehmen oder anbieten können. Die Masken werden mit Codes identifiziert (Beispiele: DDS623N, DDN701N). Der Zugang erfolgt schrittweise menügesteuert oder über einen „Zugangskode“ (Beispiele: DS23, DN01).

eingetragen werden¹¹³. Nach Eingabe der Daten über ein verkauftes Fahrzeug oder einen Vorführwagen musste in DIALOG noch die Art der Verwendung (*soort van gebruik*) eingetragen werden. Dabei ging es um die Frage, ob ein Fahrzeug mit oder ohne Kennzeichenschild bestellt worden war. Falls diese Frage bejaht werden konnte, musste näher angegeben werden, ob es sich um einen Flottenkunden, ein Leasinggeschäft oder einen Vorführwagen handelte. Die verschiedenen Nutzungsarten wurden mit folgenden Kodenummern belegt: 1 - Kunde mit Zulassung; 2 - Vorführwagen; 3 - Flotte oder Leasing; 6 – Bestand ohne Zulassung (das betraf alle Fahrzeuge eines Händlers, die noch nicht in DIALOG mit dem Kennzeichenschild erfasst waren); 7 - Kunde mit später erteiltem Kennzeichen, der sein Fahrzeug nicht sofort zugelassen haben wollte. Der Händler konnte, musste aber nicht, die Kundennamen in DIALOG eingeben¹¹⁴.

- (62) In den Rundschreiben und sonstigen Schriftstücken von Automobiles Peugeot SA war häufig die Rede von einer Maske mit dem Zugangskode DS15. Dabei handelte es sich um die Maske, über die in DIALOG die Auslieferung eines Fahrzeugs an einen Endkunden bzw. die Verwendung des Fahrzeugs als Vorführwagen eingetragen wurde. Diese Maske enthielt folgende Angaben: Fahrgestellnummer des Fahrzeugs, Kennnummer des Vertragshändlers, Datum der Bestellung, Datum der Zulassung des Fahrzeugs, Datum der Lieferung des Fahrzeugs, Verwendungsart und in bestimmten Fällen auch die Angaben zum Kunden¹¹⁵.
- (63) Anhand der in DIALOG gespeicherten Daten konnte sich PNE einen ersten Überblick über die Zahl der exportierten Fahrzeuge und die jeweiligen exportierenden Händler verschaffen. Eine vorläufige Definition des Begriffs Export findet sich in einem Vermerk von **[Marketing-Leiter]**. Sie beruhte auf den DIALOG-Daten und bezeichnete Fahrzeuge, die ohne Kennzeichenschild bestellt worden waren oder bei denen der Antrag auf ein Nummernschild zurückgenommen worden war¹¹⁶.
- (64) Aus einem internen Vermerk von **[Vertriebsleiter]** an die **[Direktor Marketing/Direktor Vertrieb]** und **[Produktverantwortlicher]** geht hervor, dass im Gegensatz zu anderen Automobilherstellern (Opel, Volkswagen und Ford) Automobiles Peugeot SA dieses System so konzipiert hat, dass die Händler bei Auftragseingang bereits angeben mussten, ob das zu liefernde Fahrzeug auch in ihrem Gebiet zugelassen werden sollte¹¹⁷. Diesbezüglich bedeutet die Funktionsweise der

¹¹³ Die Daten werden bei folgenden Vorgängen eingetragen: (i) Bestellung eines Wagens, (ii) Lieferung eines Wagens, (iii) Antrag auf Kennzeichen (oder Zulassung) für einen Wagen aus dem Bestand, (iv) Auslieferung eines Wagens an einen Kunden, (v) Einsatz eines Vorführwagens, (vi) Auslieferung eines Vorführwagens an einen Kunden.

¹¹⁴ Seite 9 des DIALOG-Handbuchs.

¹¹⁵ Seite 16 des DIALOG-Handbuchs.

¹¹⁶ Seite 2780 (MV 16): Vermerk von **[●]**, Marketing-Leiter, an sechs PNE-Manager vom 19.11.1996; Betrifft: Ausfuhrzahlen: „definitie EXPORT: de cijfers hebben alleen betrekking op personen-auto's. – Auto's afgemeld in DIALOG zonder kenteken. – Auto's afgemeld in DIALOG met een BN/GN kenteken. – Auto's afgemeld in DIALOG met een normaal kenteken waarvan later blijkt dat het is vervallen of ingetrokken. (Deze auto's zijn afzonderlijk vermeld op het dealer overzicht.“

¹¹⁷ Seiten 3035 bis 3038, insbesondere Seite 3037 (CR15): Zulassungsverfahren bei den Wettbewerbern, Vermerk vom 04.06.1999 von Herrn **[●]**, Vertriebsdirektor, an **[●]**, Marketing-Leiter, und **[●]**, Produktverantwortlicher: „De meeste verkochte orders bij ons worden met kenteken aangevraagd. Dit om problemen met prijsgarantie en acties te voorkomen. Nadeel hierbij is dat gelijk bij binnenkomst van de auto in NL het kenteken automatisch aangevraagd wordt. Wanneer een dealer geen tijd heeft (of de klant wil het nog niet) om de auto af te leveren, dan krijgt de klant uiteindelijk een oud

Datenbank DIALOG, dass ein Händler bei der Bestellung eines Fahrzeugs für einen Endkunden bereits angeben musste, ob er ein Nummernschild brauchte¹¹⁸. Das Kennzeichen wurde in DIALOG sofort als gelb oder grau angegeben, bezeichnete also ein in den Niederlanden zugelassenes Fahrzeug.

(b) *Daten zu den Zulassungen*

(65) RDC Datacentrum BV (im Folgenden „RDC“ genannt) ist ein in den Niederlanden auf Anregung des Verbandes der Automobilimporteure (RAI) und des Verbandes der Vertragshändler aller Marken (BOVAG) gegründetes Privatunternehmen. RDC ist im Automobilssektor in vielerlei Hinsicht tätig. Das Unternehmen befasst sich vorwiegend mit Studien und Statistiken und sammelt, verarbeitet und verbreitet Informationen in verschiedenen Sektoren der Automobilbranche. RDC verwaltet die zentrale Datenbank des Automobilssektors in den Niederlanden mit allen Informationen über die Fahrzeuge. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen täglich Zugang zu Informationen über die Liste von Fahrzeugen und deren Eigentümern, die beim Register des RDW geführt wird, der für die Ausgabe von Kennzeichen an Besitzer von Neuwagen in den Niederlanden zuständige Behörde.

(66) Der RDC ist seit 1977 auch für PNE tätig. Aus den von Automobiles Peugeot SA vorgelegten Unterlagen geht hervor, dass RDC täglich an PNE vom RDW erhaltene Angaben zu Name und Anschrift des Fahrzeughalters sowie zu den kürzlich verkauften Fahrzeugen der Marke Peugeot zugeteilten Kennzeichen weitergibt. Darüber hinaus übermittelt RDC PNE eine Monatsübersicht über die in dem betreffenden Monat vorgenommenen Zulassungen¹¹⁹.

(67) Den von RDC vorgelegten Unterlagen ist zu entnehmen, dass das Unternehmen PNE sehr detaillierte Informationen über den niederländischen Automobilmarkt zur Verfügung stellt. Die Daten werden täglich aktualisiert. Aufgrund der Vereinbarung mit RDC verfügt PNE über sämtliche Angaben zu allen in den Niederlanden verkauften Fahrzeugen der Marke Peugeot einschließlich der Angaben im ersten Teil des Kraftfahrzeugscheins (Marke, Modell, Fahrgestellnummer), des Namens des Halters mit allen entsprechenden Angaben (natürliche Person oder Unternehmen, Anschrift) und des Zulassungsortes, ferner über allgemeine Informationen über die verkauften Fahrzeuge, aufgeschlüsselt nach Marken, Modellen und verschiedenen geografischen Kriterien. RDC informiert auch über eventuelle Änderungen bei diesen Daten¹²⁰.

kenteknummer en staat de auto lang in het saldo van de kentekenaanvragen. Voordeel is wel dat het toch enige druk op de afleveringen geeft.”

¹¹⁸ Seite 2 des DIALOG-Handbuchs, Seiten 6976 bis 7056, insbesondere Seiten 6996 und 7007.

¹¹⁹ Seiten 26153 bis 26163: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 08.09.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

¹²⁰ Seiten 26153 bis 26163: Antwort von RDC vom 12.09.2003 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17. Nach den von RDC vorgelegten Unterlagen werden an die Importeure, also auch an PNE, regelmäßig folgende Daten übermittelt: Autometer bietet einen Überblick über die Zahlen der Verkäufe im Land nach Marke, Modell und prozentualem Anteil der Marken an der Gesamtzahl der in den Niederlanden zugelassenen Fahrzeuge (seit 1977, online); C-statistiek gibt einen Überblick über die Verkaufszahlen in den Niederlanden nach Marken und Modellen. Die Verkaufszahlen sind in Spalten angeordnet und können mit denen anderer Marken verglichen werden. Diese Daten können so konfiguriert werden, dass sie den Haltertyp und den Zulassungsort angeben oder auch eine Segmentierung nach Kunden ermöglichen (im Fall Peugeot

- (68) RDC hat auch darauf hingewiesen, dass sie regelmäßig der VPDN Informationen über nationale Verkaufszahlen zukommen lässt. Dabei geht es im Wesentlichen um die Datenbank AA-statistiek mit nach Zehntageszeiträumen, Marken und Modellen gegliederten Verkaufszahlen.
- (69) Auch die Kontrolle der Zulassungen mit Hilfe der von RDW gelieferten Daten wirkt sich auf die Bonuszahlung aus. Sollten die Informationen von RDW die Daten in DIALOG nicht bestätigen, würde der Importeur diese ändern¹²¹. Aus dem Dokument geht insbesondere hervor, dass PNE unter anderem kontrollieren möchte, dass die verkauften Autos alle Kriterien erfüllen, um in das Bonussystem eingehen zu können (ohne dass eine Unterscheidung zwischen Erwerb und Feststellung des Anrechts auf den Bonus gemacht wird).
- (70) PNE berichtigt die von den Händlern in DIALOG eingegebenen Daten nach Überprüfung der RDC-Daten über die Zulassungen¹²². In dem von der vorliegenden Entscheidung betroffenen Zeitraum wurde der Bonus nur für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gezahlt und wurde daher nicht bei Löschung der Daten in der Datenbank gewährt. Die Fahrzeuge waren nämlich nicht in den Niederlanden

Nederland NV) (seit 1990, monatlich); Basis Registratie Bestanden (BRB) bietet einen Überblick über die Zahlen der Verkäufe im Land nach Marke, Modell und verschiedenen geografischen Kriterien (seit 1990, monatlich); Voertuig gegevens systeem (VGS) bietet einen Überblick über Preislisten und technische Angaben (1991); BPM (Belasting van Personenauto's en Motorrijwielen) retourinformatie ist eine nach Importeuren gegliederte Datenbank mit Angaben zu den Fahrzeugen, für die der BPM noch entrichtet werden muss. Der BPM ist eine Abgabe, die vor der Erstzulassung eines Fahrzeugs zu entrichten ist (seit 1993, monatlich); A-statistiek bietet einen Überblick über die Zahlen der Verkäufe im Land nach Marke, Modell, Ausstattungsvariante (seit 1994, monatlich); AA-statistiek bietet einen Überblick über die Zahlen der Verkäufe im Land nach Marke, Modell (seit mindestens 1997, alle 10 Tage); Brand-switch statistiek (kentekenmutaties) gibt Aufschluss über die Beziehung zwischen den auf einen Halter neu zugelassenen und seinen früheren Fahrzeugen, also auf die Markentreue (seit 1997, monatlich); Versnelde Kenteken Regeling (VKR) ist ein elektronisches System, mit dem der Importeur beim RDW beschleunigt eine Kennzeichen beantragen kann. Der Händler kann überprüfen, wie weit sein Antrag auf ein ihm zugeordnetes Kennzeichen gediehen ist (seit mindestens 1997); APK-statistiek bietet einen Überblick über die Zahl der technischen Kontrollen nach Marke und Händler (seit mindestens 1997, monatlich); Medi-AOS ist eine Gebrauchtwagenbank (seit 1998, täglich); Parktelling bietet einen nach Marken und Haltertyp gegliederten Überblick über den Fahrzeugbestand in den Niederlanden, (seit 1999, monatlich); Wagenpark CD-Rom bietet einen nach Marken und Haltertyp gegliederten Überblick über den Fahrzeugbestand in den Niederlanden (seit 2002, monatlich); Automonitor bietet einen Überblick über die Verkaufszahlen von Autos mit mehreren technischen Auswahlkriterien (seit 2002, monatlich); After-sales mailing bietet Daten über die Halter im Hinblick auf Werbemaßnahmen im Vorfeld der technischen Kontrolle des Wagens (monatlich); OccassionMonitor ist eine Datenbank für Gebrauchtwagen (seit 2003); Nationale Auto Pas (NAP) ist eine Datenbank, in der der Kilometerstand von Autos beim Verkauf oder bei Reparaturen oder bei der Wartung registriert wird (on-line); ORB ist ein Programm für die Meldung der im Bestand befindlichen Fahrzeuge an RDW.

¹²¹ Seite 3273: Rundschreiben von PNE vom 17.09.1998 an alle Vertragshändler: Betrifft: Zwischenstand beim Bonus für das 3. Quartal: „*Het is en blijft echter een momentopname die gebaseerd is op de afmeldingen in DIALOG zoals die door u worden gedaan. Door correcties via de controle met de RDW-gegevens en bijvoorbeeld auto's die niet onder de Bonusregeling vallen, kunnen deze gegevens alsnog wijzigen. Een controle met uw eigen gegevens blijft dus van belang!*“

¹²² Seiten 3319 bis 3320, insbesondere Seite 3319: Interner Vermerk vom 25.02.1997 von **[Koordinator Gebrauchtwagen]** an **[Verkaufsdirektor]** und **[Vertriebsdirektor]**: Grundlage des Peugeot Bonussystems für leichte Nutzfahrzeuge: „*Conclusie: het is het beste het bonussysteem bestelwagens aan te sluiten bij het bonussysteem personenwagens: afmelding DS15 gecorrigeerd aan de hand van RDC-gegevens. Dus de telmaand wordt definitief bepaald door de registratie-datum en niet door datum afmelding DS 15.*“

zugelassen worden. Grundlage für die Zahlung des Bonus für leichte Nutzfahrzeuge waren die Daten der Maske DS15 (also der DIALOG-Maske, die auszufüllen war, wenn ein Fahrzeug mit Kennzeichenschild bestellt wird), die mit den von RDC stammenden Angaben über die Zulassungen berichtet worden waren¹²³.

- (71) Aus den Unterlagen im Dossier geht ganz eindeutig hervor, dass die tatsächliche Zahlung des Bonus erst erfolgte, nachdem bei RDC die in DIALOG erfassten Daten überprüft worden waren. In einem Schreiben von PNE an den Vertragshändler [●] vom 27.03.1998 zum Bonus im zweiten Quartal 1998¹²⁴ teilte der Importeur dem Händler mit, die tatsächliche Auszahlung (*uitkering*) des Bonus als Anerkennung seiner Verkaufsergebnisse könne erst nach deren Bestätigung durch die Daten von RDC erfolgen.
- (72) Die gleichen Kontrollen gab es auch für das im Zeitraum 2000 bis 2003 geltende Margensystem. Auf einer Sitzung des Ausschusses Verkauf am 01.03.1999¹²⁵ teilte PNE mit, dass die Informationen über die beiden Bestandteile des neuen Vergütungssystems für die Händler, die auf den in den Niederlanden (Bonus) und im Vertragsgebiet vorzunehmenden Zulassungen (also der Teil [●] der variablen Marge) beruhten, mit Hilfe der Kombination von DS15 und RDC zu überprüfen seien, also der Daten in DIALOG und der endgültigen Daten über die Zulassungen. Bestätigt wird diese Methode von PNE auch in den regelmäßig vom Importeur an die Vertragshändler versandten Rundschreiben, in denen die im abgelaufenen Zeitraum erzielten Ergebnisse mitgeteilt und die Zielvorgaben bekräftigt werden. In diesen Rundschreiben war stets von der Notwendigkeit die Rede, die in DIALOG eingegebenen Daten über die Zulassungen mit den Angaben von RDC abzugleichen, bevor der Bonus gezahlt werden könne¹²⁶.

¹²³ Seite 3325: Vermerk vom 05.03.1997 von JdK an MS – cc. JB usw. Betrifft: Bonussystem für leichte Nutzfahrzeuge: „*Wij zullen hetzelfde systeem volgen als bij de personenauto's, dus de afmelding DS15 wordt gecontroleerd aan de hand van de RDC-gegevens :de telmaand wordt definitief bepaald door de registratiedatum.* ».; 3335 à 3337: Rundschreiben von PNE vom 10.02.1998 an alle Vertragshändler: Betrifft: Peugeot-Bonussystem 1998 - Zwischenstand 1. Quartal. (PKW) – Zwischenstand 1. Halbjahr (leichte Nutzfahrzeuge): „*Bijgaand zenden wij u de overzichten waarop de tussenstanden van de registraties personenauto's en bestelwagens 1998 tot en met januari. Deze tussenstanden zijn gebaseerd op uw afmeldingen in DIALOG. Hieraan kunnen overigens geen rechten worden ontleend, omdat er nog geen eindcontrole heeft plaatsgevonden aan de hand van de RDC-gegevens.*”

¹²⁴ Seiten 7963 bis 7968, insbesondere Seite 7965 (AVH 20.19): Schreiben vom 27.03.1998 von [Vertriebsdirektor] von PNE an den Vertragshändler [●] zum Bonus für das zweite Quartal 1998. „*NB: De “realisaties 1^e kwartaal” en de daarvan afgeleide uitkering over het 1^e kwartaal zijn nog niet definitief, aangezien nog geen volledige controle met de RDC-gegevens heeft plaatsgevonden. Dietengevolge kunnen aan deze opgave geen rechten worden ontleend.*“

¹²⁵ Pages 7466 à 7478 (RB 45), en particulier page 7477 : tableaux de PNE du 1.03.1999 concernant la Marge 2000.

¹²⁶ Seiten 7998 bis 7999 (SPL A11), insbesondere Seite 7998: Rundschreiben von PNE vom 11.01.2002 an alle Vertragshändler zu den Zulassungen und der Bonuszahlung 4. Quartal 2001, Zahlung Qualitätsbonus 2001, Zahlung Qualitätsmarge viertes Quartal 2001. Seiten 7649 bis 7650 (EF 20), insbesondere Seite 7649: Rundschreiben von PNE vom 15.10.2002 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen und Bonuszahlung drittes Quartal 2002, Ziele für den Bonus 2002. Seite 8304 (SPL 16) : Rundschreiben von PNE vom 20.02.2003 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen und Zwischenstand Bonus erstes Quartal 2003. Seiten 21059 bis 21060, insbesondere Seite 21059: Rundschreiben von PNE vom 12.03.2001 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen bis Februar und Revision der Zielvorgaben für den Bonus. Seiten 21062 bis 21063, insbesondere Seite 21062 : Rundschreiben von PNE vom 07.06.2001 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen bis Mai und Revision der Zielvorgaben für den Zwischenbonus zweites Quartal 2001. Seiten 21066 bis 21067,

1.3.2. Druckausübung auf die Vertragshändler

- (73) Aus den Unterlagen des Dossiers geht hervor, dass Automobiles Peugeot SA nicht nur das weiter oben beschriebene Vergütungssystem eingeführt hat, sondern über die Tochtergesellschaft PNE auch erheblichen Druck auf die Händler in den Niederlanden dahingehend ausgeübt hat, Verkäufe an nicht im Vertragsgebiet wohnhafte Verbraucher und insbesondere an Nicht-Niederländer und ihre Zwischenhändler zu beschränken.

1.3.2.1. Entwicklung von Methoden zur Unterbindung von Exporten

- (74) Bereits 1996 gab es erste Überlegungen im niederländischen Peugeot-Vertriebsnetz zu der Frage, wie man langfristig die Händler dazu bringen könnte, keine Fahrzeuge außerhalb ihres Vertragsgebiets oder auch an nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher zu verkaufen.
- (75) Erstens hat der Hersteller PNE aufgefordert, die Zahl der Exportfahrzeuge durch direktes Intervenieren bei den Händlern möglichst gering zu halten¹²⁷. Zu diesem Zweck hat PNE die Händler über deren Vereinigung VPDN in Überlegungen mit dem Ziel einbezogen, die Händler in der Frage der erforderlichen Begrenzung der Re-Exporte von Fahrzeugen der Marke Peugeot zu sensibilisieren. Auf einer Sitzung von PNE (damals Peugeot Talbot Nederland) und des Ausschusses Verkauf von VPDN im September 1996 räumten die Vertreter der Händler ein, dass Lieferungen für die Niederlande immer Vorrang vor den Exporten haben müssten. PNE sagte damals ein Rundschreiben an das Vertriebsnetz zu, in dem den Händlern noch einmal die geltenden strengen Regeln für Lieferungen außerhalb der Niederlande vor Augen

insbesondere Seite 21067 : Rundschreiben von PNE vom 08.10.2001 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen bis zum dritten Quartal 2001 und Revision der Zielvorgaben für den Zwischenbonus viertes Quartal 2001. Seiten 21077 bis 21078, insbesondere Seite 21077 : Rundschreiben von PNE vom 14.06.2002 an alle Vertragshändler betreffend Überblick über die Zulassungen bis Mai 2002 und Revision der Zielvorgaben für den Bonus für PKW. Seiten 21079 bis 21080, insbesondere Seite 21079 : Rundschreiben von PNE vom 11.07.2002 an alle Vertragshändler betreffend Überblick über die Zulassungen im zweiten Quartal 2002 und Revision der Zielvorgaben für den Bonus drittes Quartal. Seiten 21081 bis 21082, insbesondere Seite 21081: Rundschreiben von PNE vom 15.10.2002 an alle Vertragshändler betreffend Überblick über die Zulassungen im dritten Quartal 2002 und Revision der Zielvorgaben für den Bonus viertes Quartal. Seiten 21087 bis 21088, insbesondere Seite 21087: Rundschreiben von PNE vom 19.03.2003 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen bis Februar und Revision der Zielvorgaben für den Bonus: Auch hier wird eine Verknüpfung zwischen den Zulassungen, der Zielvorgabe und dem Bonus für das folgende Quartal hergestellt. PNE bezog sich auf die Zulassungen in den Niederlanden, um die Position von Peugeot auf dem Markt und die Zielvorgaben für das kommende Quartal deutlich zu machen. Die Überprüfung der Angaben der Vertragshändler erfolgte stets mit Hilfe der Daten von RDC. Seiten 21091 bis 21092, insbesondere Seite 21091 : Rundschreiben von PNE vom 12.06.2003 an alle Vertragshändler betreffend die Zulassungen bis Mai 2003 und die Anpassung des Bonussystems für Nutzfahrzeuge : „*Bijgaand vindt u de 2e tussenstand van uw bonusscore in het tweede kwartaal aan. Zoals gebruikelijk wijzen we erop dat dit overzicht gebaseerd is op uw afmeldingen in DIALOG. Omdat de eindcontrole aan de hand van de RDC-gegevens nog niet heeft plaatsgevonden kunt u er geen rechten aan ontlelen. Het biedt u wel een inzicht in de knidige stand van zaken.*”

¹²⁷ Seiten 1105 bis 1106: Kurzbericht über einen Besuch in den Niederlanden von **[Gebietsleiter Importeure Europa]** an **[Leiter der Exportdirektion]** und **[●]**, Verkaufsleiter Tochtergesellschaften Europa, vom 04./05.09.1996: « 5.) réexport : le nombre croissant des réexportations amène PTNE à minimiser ce volume par CRE [cessionnaires] dans le strict respect des lois ».

geführt und schwere Sanktionen gegen Zuwiderhandelnde angekündigt werden sollten¹²⁸.

- (76) Zweitens hat es VPDN ab 1997 für angebracht gehalten, die Händler zu einer Beschränkung der Exporte mit dem Hinweis aufzufordern, dies läge langfristig in ihrem Interesse¹²⁹. Des Weiteren kündigte 1997 auf einer Sitzung von Vertretern von PNE und dem Ausschuss Verkauf von VPDN [●], Generaldirektor von PNE, die Absicht des Herstellers an, jegliche Autoexporte zu verbieten¹³⁰.

1.3.2.2. Form der Ausübung des Drucks

- (77) Zunächst einmal hat PNE unmittelbaren Druck durch gelegentliches Intervenieren bei bestimmten Händlern ausgeübt, um deren Exportverkäufe einzuschränken. In der Praxis ließ PNE diesen Druck insbesondere durch seine Account Managers Dealernet (AMD) ausüben. Die AMD sind Mitarbeiter von PNE aus der Abteilung Fahrzeugverkauf des Importeurs. Ihre Aufgabe besteht darin, die Vertragshändler und sonstigen in einem bestimmten Gebiet tätigen Händler aufzusuchen und zu überprüfen, ob deren Tätigkeit nach den Bedingungen von PNE erfolgt. Nach Abschluss jedes Besuchs in den Räumlichkeiten des Händlers verfasst der AMD einen Besuchsbericht ("*dealerbezoekrapport*"), der dann an den Leiter der Abteilung Fahrzeugverkauf von PNE geschickt wird¹³¹. In einem Teil der bei der Nachprüfung kopierten Besuchsberichte wird auch der Verkauf von Fahrzeugen an im Ausland wohnhafte Verbraucher erwähnt. Der AMD hatte jeweils angegeben, ob der Händler mit Exporten zu tun hatte und unterbreitete gelegentlich seinen Vorgesetzten auch Vorschläge für das weitere Vorgehen. Angesichts des Hintergrunds dieser Bemerkungen kann man davon ausgehen, dass sie durchaus als sehr grobe Zusammenfassung der Haltung von Automobiles Peugeot SA den besuchten Händlern gegenüber aufzufassen sind. Einen Sinn ergeben sie nur in einem Zusammenhang, in

¹²⁸ Seiten 20985 bis 20990, insbesondere Seite 20989: Protokoll der Sitzung von PNE und Beratendem Ausschuss der VPDN am 24.09.1996: „*De directie van PTN zegt ontstemd te zijn over het feit te constateren dat er, los van de discussie met Automobiles Peugeot over de prijspolitiek die dit fenomeen met zich meebrengt, leveringsproblemen voor de Nederlandse markt ontstaan door (re-)export activiteiten van de dealers. Met name de Peugeot 806-leveranties worden hierdoor zwaar getroffen. De dealercommissie vindt dat orders voor levering in de Nederlandse markt altijd voorrang moeten krijgen op exportorders. PTN is het hiermee eens en zal de backordersituatie dienaangaande inventariseren. Daarnaast zal PTN middels een dealerrondschrijven de dealers nogmaals wijzen op de strikte regels met betrekking tot leveringen buiten Nederland, waarbij PTN de intentie heeft zware sancties te treffen, wanneer geconstateerd wordt dat een dealer niet strict volgens deze regels heeft gehandeld. De dealercommissie ondersteunt deze visie.*“

¹²⁹ Seiten 4676 bis 4681, insbesondere Seite 4677: Protokoll einer Sitzung der Vereinigung der Peugeot-Vertragshändler vom 11.07.1997; Seiten 4682 bis 4687, insbesondere Seite 4684: Protokoll der Sitzung der Vereinigung der Peugeot-Vertragshändler vom 26.05.1997: «*On constate que la livraison de voitures en Europe par des concessionnaires néerlandais cause une perte de chiffre d'affaire auprès des clients existants. Les prix de certains modèles dans le marché néerlandais sont trop élevés car l'ajustement des prix amène encore plus de clients étrangers. Donc, l'exportation semble un atout pour l'instant mais sur long terme elle sera une perte.* (Seite 4677) «*Il est suggéré d'envoyer une lettre demandant aux membres de ne plus faire de l'exportation*» (Seite 4681).

¹³⁰ Seiten 17579 bis 17582, insbesondere Seite 17581: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN mit PNE vom 21.08.1997: „*De [Generaldirektor] voegt er aan toe dat ook export uit den boze is.*“

¹³¹ Die meisten von den AMD verfassten Berichte wurden bei den Nachprüfungen am 03./04.04.2003 im Computer von [Vertriebsdirektor] gefunden.

dem Exporte nach Auffassung von Automobiles Peugeot SA absoluten Ausnahmecharakter behalten sollten.

- *"dealerbezoekrapport" beim Vertragshändler [●] vom 26.02.1999*¹³²: Der AMD hat festgestellt, dass der Händler die Exporte wieder aufgenommen hatte. Der Händler braucht nach seiner Aussage die Exporte, um finanziell überleben zu können.
- *"dealerbezoekrapport " beim Vertragshändler [●] am 08.05.2001*¹³³: Der AMD kam zu dem Schluss, dass der Händler einen hohen Anteil seiner Verkäufe in seinem Vertragsgebiet tätigte, stellte aber auch fest, dass er relativ viel exportiert hatte.
- *Interner Vermerk von [AMD] an [Vertriebsdirektor] und an [Vertriebsdirektor] vom 02.11.2001*¹³⁴: Es geht um die Beobachtung der Exportaktivitäten der beiden Vertragshändler [●] und [●]. Zum erstgenannten Händler berichtet der Verfasser des Vermerks, ihm gegenüber seine tiefe Enttäuschung geäußert und ihm dargelegt zu haben, dass die Exportaktivitäten der Zusammenarbeit mit PNE nicht förderlich seien. Erforderlichenfalls müsste dies in Zukunft deutlich gemacht werden. Nach Aussage des Verfassers des Vermerks zeigte sich der Händler bei diesen Worten „überrascht“ und „erschrocken“. Wie [●] hat auch [●] seine diesbezüglichen Aktivitäten ausführlich begründet und sein Bedauern geäußert.

(78) Auch andere Beispiele bestätigen, dass bei diesem Thema Druck ausgeübt wurde, allerdings nicht über die AMD. So berichtete der Vertragshändler [●] am 31.07.1997 an SEP¹³⁵, seine umfangreichen Exportaktivitäten seien Peugeot nunmehr bekannt und könnten eventuell zu Schwierigkeiten mit dem Unternehmen führen. Als Folge dessen habe [●] Bestellungen für den Kauf von Neuwagen annullieren müssen oder nicht annehmen können¹³⁶. Er habe dann seine Exportaktivitäten 1998 drastisch verringert und sie ab 1999 vollkommen eingestellt¹³⁷. Ferner hat [●] angegeben, für die in dem für die vorliegende Entscheidung relevanten Zeitraum (1997 bis 2003) exportierten Fahrzeuge keine Bonuszahlung beantragt zu haben, und zwar aus Angst

¹³² Seite 4934: Bericht über den Besuch beim Peugeot-Vertragshändler [●] am 26.02.1999: „Export weer opgepakt, plm. 50 stuks per jaar. RH zegt geen 206 te exporteren, vindt dit niet kunnen gezien schaarste op Nederlandse markt. RH zegt export ook nodig te hebben om financieel een acceptabel resultaten te draaien.“

¹³³ Seite 9011 (PdW 8): Bericht über den Besuch beim Vertragshändler [●] am 08.05.2001: „Dealer haalt hoog eigen percentage. Scoort naar verhouding te veel buiten.“

¹³⁴ Seiten 8975 und 8976 (TK 11), insbesondere Seite 8976: Interner Vermerk von PNE vom 02.11.2001 von [●], AMD, an [●], Leiter der Verkaufsabteilung Fahrzeuge, und an [●], Marketing-Direktor.

¹³⁵ Système Européen Promotion, französischer bevollmächtigter Vermittler, der in der vorliegenden Sache einer der Beschwerdeführer ist.

¹³⁶ Beschwerde GD COMP/F2/36.623, Seite 23911: Schreiben des Peugeot-Vertragshändlers in den Niederlanden an SEP vom 31.07.1997, Sache 36623: « [...] Avec ces 5 commandes, nous avons fait le maximum que nous pouvons faire pour cette année. Si nous allons exporter plus de voitures nous aurons des problèmes avec Peugeot Pays-Bas. »

¹³⁷ Antwort von [Vertragshändler] vom 10.12.2004 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung Nr. 1/2003.

vor „Repressalien“ wie dem „Verlust des Händlervertrags“¹³⁸. Aufgrund des „enormen“ Drucks von Automobiles Peugeot SA hat auch der Vertragshändler [●] beschlossen, seine Neuwagenausfuhren im zweiten Quartal 1997 (bis 1999) vorübergehend einzustellen, da ihm „zu hohe“ Sanktionen angedroht worden seien, die nach seinem Verständnis bis zur Kündigung seines Händlervertrags hätten gehen können¹³⁹. Auch andere Vertragshändler mussten ihre Exportaktivitäten rechtfertigen: So gab der Vertragshändler [●] in einem Schreiben vom 19.11.2001 an Automobiles Peugeot SA Antworten auf einige Fragen, die ihm der Importeur telefonisch gestellt hatte. Insbesondere gab er an, aufgrund seiner wirtschaftlichen Probleme zum Export gezwungen gewesen zu sein, wobei dies jedoch nie Teil seiner Unternehmensstrategie gewesen sei. Der Händler erklärte zu seiner Rechtfertigung, dass der Export für ihn nur eine kurzfristige Maßnahme darstelle, um seine Kosten in den Griff zu bekommen¹⁴⁰.

- (79) Zweitens wurde seit 1997 Druck auf die Vertragshändler auch in Form von Drohungen mit Lieferkürzungen ausgeübt, insbesondere bei den am häufigsten exportierten Modellen. Bei einer Sitzung von Ausschuss Verkauf von VPDN und Vertretern von PNE vereinbarten die Teilnehmer, im Geschäftsjahr 1997 bestimmte Modelle wie den 406 Airlines und den 106 Accents als allein für den niederländischen Markt bestimmte Modelle zu betrachten, deren Export ein Straftatbestand wäre, für den der exportierende Händler einzustehen hätte¹⁴¹. Daher hat sich VPDN ab 1997 für derartige Maßnahmen zur Einschränkung der Belieferung mit bestimmten Modellen sowie für die Streichung der am häufigsten exportierten Modelle aus der Produktpalette eingesetzt¹⁴².

¹³⁸ Antwort von [Vertragshändler] vom 10.12.2004 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung Nr. 1/2003. Der Händlervertrag zwischen [Vertragshändler] und Peugeot wurde zum 01.07.2003 gekündigt.

¹³⁹ Antwort von [Vertragshändler] vom 22.11.2004 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung Nr. 1/2003. Der Händlervertrag zwischen [Vertragshändler] und Peugeot wurde im März 2000 gekündigt.

¹⁴⁰ Seiten 8913 bis 8914 (La 29), insbesondere Seite 8913: Schreiben des Vertragshändlers [●] an [Leiter der Abteilung Vertragshändler-Betreuung] von PNE vom 19.11.2001.

¹⁴¹ Seiten 17612 bis 17616, insbesondere Seite 17612: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 12.11.1996: «[De [Verkaufsdirektor]] Het is hem zelfs gebleken dat er dealers zijn die exporteren en ook voor die auto's gebruik maken van actiemiddelen. Volgens de commerciële commissie is dat een zeer laakbare zaak en vraagt om achtergrond informatie. De [Verkaufsdirektor] geeft aan dat er bijvoorbeeld 500 stuks 806 in back-order staan. Uiteraard krijgen de op de Nederlandse markt verkochte exemplaren de voorrang, maar gezien de nieuwe wetgeving moeten wij leveren. Aan de andere kant, op het moment dat wij ontdekken dat er 406 Air-Lines of 106 Accenten zijn geëxporteerd, dan gaan wij die dealers uiteraard wel belasten. Accent en Air-Line zijn actiemodellen om de verkoop op de Nederlandse markt te stimuleren. »

¹⁴² Seiten 17595 bis 17599, insbesondere Seite 17596: Protokoll der Sitzung des Ausschusses Verkauf der VPDN vom 16.06.1997: « Als « intermezzo » komt aan de orde dat de export-activiteiten van sommige dealers nog steeds een grote zorg zijn. Meer dan de zaken goed in het oog houden kunnen wij niet doen. De mogelijkheid van quotering van bepaalde modellen c.q. uitvoeringen is wel in overweging genomen, evenals het schrappen van modellen uit het gamma wanneer deze vooral voor exportdoeleinden worden gebruikt. De buitendienst houdt in ieder geval steeds de vinger aan de pols. De [Vertriebsdirektor] meent dat het in ieder geval al zou helpen wanneer er geen extra kortingen gegeven zouden worden. Zou dat over de hele linie worden gevolgd, dan lost dat mogelijk de problemen al voor een groot deel op. De ondersteuning van de commerciële commissie op dit gebied is en blijft natuurlijk meer dan welkom. »

- (80) So hat PNE sich im Mai 1997 überlegt, die am häufigsten exportierten Modelle wie beispielsweise den 806 aus dem Programm zu nehmen¹⁴³. Allerdings hatte schon 1996 Automobiles Peugeot SA PNE auf etwaige rechtliche Risiken einer solchen Strategie zur Begrenzung der Exporte dieses äußerst beliebten Modells hingewiesen (vgl. Erwägungsgrund (75)).
- (81) Darüber hinaus hat es sich gezeigt, dass auch die Konzessionäre eine solche Praxis angewandt haben, insbesondere was die Lieferung von Peugeot 206 Modellen betrifft. Vor allem die Konzessionäre im westlichen Teil des Landes haben anlässlich einer Sitzung ihres Regionalverbandes 1998 ihr Interesse bekundet, die Exportaktivitäten einzustellen, selbst wenn es keinen punktuellen Lieferengpässe mit diesem Modell gäbe¹⁴⁴.
- (82) Drittens gab es 1997 mitunter wahrhafte Lieferbeschränkungen, in erster Linie durch beträchtliche Lieferverzögerungen. Das erste Beispiel für die Umsetzung dieser Praxis wird in einem Schreiben des Vermittlers SEP an PNE vom 11.02.1997 beschrieben, in dem es um ein in den Niederlanden gekauftes Fahrzeug geht, für das auf Anweisung des Importeurs ein Aufschlag zu zahlen war und für das eine besonders lange Lieferfrist genannt wurde¹⁴⁵. Nachdem derartige Probleme wiederholt aufgetreten waren, legten SEP und 22 seiner Kunden gemeinsam Beschwerde bei der Kommission ein¹⁴⁶.
- (83) In der Folge blieb 1997 der Verkauf des Modells 306 Break wiederholt dem nationalen Markt vorbehalten. Zunächst geht aus einem Schreiben von [●] vom 02.07.1997 an den französischen bevollmächtigten Vermittler SEP hervor, dass es bei der Lieferung von Peugeot-Fahrzeugen zu Verzögerungen gekommen sei und die Lieferung außerdem nur bei Leistung einer Anzahlung in Höhe von 25 % des Gesamtpreises erfolgen sollte. In anderen Fällen hatte sich diese Anzahlung auf 5.000 NLG belaufen¹⁴⁷. Darüber hinaus hatte die eingeschränkte Versorgung mit Fahrzeugen auch Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen den Peugeot-Vertragshändlern und den für nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher tätigen Vermittlern. Wie aus einem Schreiben vom 16.07.1997 von PNE an [●], das irrtümlicherweise an einen

¹⁴³ Seiten 1726 bis 1727, insbesondere Seite 1727: Vermerk Plan Netz Niederlande vom 30.05.1997: « [...] 806/ PTNE réfléchit à une contraction de son offre 806, en élaguant les modèles qui sont les plus réexportés. »

¹⁴⁴ Seiten 7910 bis 7914 (AVH 20,9), insbesondere Seite 7914: Protokoll der Sitzung der VPDN-Mitglieder Region West vom 08.06.1998: “Gevraagd wordt de 206 niet te exporteren en deze te behouden voor de Nederlands markt!”

¹⁴⁵ Beschwerde GD COMP/F2/36.623, Seiten 23867 und 23868: Schreiben von SEP an PNE vom 11.02.1997.

¹⁴⁶ Beschwerde GD COMP/F2/36.623, Seiten 23835 und 23836: Beschwerde von 18 Verbrauchern; Beschwerde GD COMP/F2/36.623, Seite 23902: Schreiben vom 11.08.1997, mit dem vier weitere Verbraucher Beschwerde einlegten.

¹⁴⁷ Beschwerde GD COMP/F2/36623, Anhang 7: Schreiben des Vertragshändlers [●] an SEP vom 02.07.1997, Seite 23858: « Just to inform you, that for most of all the orders you got outstanding there is a delay in delivery. Peugeot Holland is unable to tell us how long it will take now before delivery. As you might know, Peugeot Holland is not getting enough cars from Peugeot France, therefore we've got long outstanding orders for most of our models. On all the delivery dates we've quote you, they are just an indication of how long it might take, if there are any delays (like now) then the customer can never claim any rights or what so ever. If you don't accept the delay in delivery, we would be very happy to cancel all your outstanding orders. If you don't want us to cancel your orders, you have to let us know before 15.00 hour today (02-07-1997). If you do accept the delay in delivery we would require a 25% down-payment for all the outstanding orders.”

Vermittler geschickt wurde, wurde der 306 Break nur mit Antrag auf Zulassung geliefert¹⁴⁸. Der Sinn dieses Satzes wird noch einmal in einem Fax vom 18.07.1997 von PNE an Automobiles Peugeot SA Paris verdeutlicht, in dem der niederländische Importeur darlegte, dass die Lieferungen in der Tat auf Bestellungen mit einem Antrag auf Zulassung in den Niederlanden beschränkt waren¹⁴⁹: „Der Fehler dürfte in dieser Sache gewesen sein, dass der Händler unbedachterweise an SEP nicht nur die Liste mit den Fristen übermittelt hat, sondern auch den Begleitvermerk, in dem es hieß, dass bei den 306 Break nur die Fahrzeuge berücksichtigt werden konnten, für die auch ein Antrag auf Zulassung vorlag (« Kentehenaanvrag », wobei klar ist, dass es sich um einen Antrag auf Zulassung in den Niederlanden handeln muss...). Außerdem wird auf Seite 1 der Liste auf besagten Begleitvermerk verwiesen, bei den 4 306 Break, für die keinerlei Frist angegeben war.“

- (84) Nach diesem Vorfall musste derselbe Peugeot-Vertragshändler ausländischen Kunden gegenüber die Lieferung von 306 Break verweigern¹⁵⁰: Vor Deckung der Nachfrage in den Niederlanden wurde kein Fahrzeug ohne niederländisches Kennzeichen geliefert. Schließlich gab SEP mit Schreiben vom 25.07.1997 bekannt, dass aufgrund der Lieferverzögerungen durch PNE 12 Bestellungen annulliert worden seien¹⁵¹.
- (85) 2001 kam es wegen des unerwarteten Erfolgs der Modellvarianten mit HDI-Motor zu sehr langen Lieferfristen¹⁵², von denen vor allem Verkäufe an im Ausland ansässige Verbraucher und ihre Vermittler betroffen waren. Automobiles Peugeot SA lieferte keine über DIALOG mit dem Kode 6 bestellten Fahrzeuge (dieser Kode wird verwendet, wenn der Händler für das bestellte Fahrzeug nicht gleich das Nummernschild mitbestellt). Der betreffende Händler hat erklärt, dass er angesichts von Lieferengpässen, das System durch Umgehung habe manipulieren (und stattdessen den Kode 1, 2 oder 3 verwenden müssen, bei denen gleichzeitig mit der Bestellung des Fahrzeugs auch das niederländische Nummernschild beantragt werden muss), um die Wagen zu bekommen¹⁵³.

¹⁴⁸ Beschwerde GD COMP/F2/36623, Seiten 23853 bis 23857: Schreiben von PSA an [●] vom 16.07.1997: « [...] ci-joint vous trouvez les dates de livraison concernant +les commandes pour SEP. Les livraisons sont basées sur le planning de fabrication que PSA France nous a communiqué. Comme connu les 306 break seront livrées uniquement avec demande d'immatriculation [...] ».

¹⁴⁹ Seiten 1743 bis 1751, insbesondere Seite 1743: Schreiben von [●], Verkaufsleiter Tochtergesellschaften Europa, an [Leiter Rechtsabteilung] vom 18.07.1997 zu einer Reklamation des Bevollmächtigten SEPC/PNE wegen der Lieferfrist.

¹⁵⁰ Beschwerde GD COMP/F2/36623: Schreiben des Vertragshändlers [●] an den Vermittler SEP vom 28.11.1997, Seite 23917: « The policy of Peugeot concerning the 306 break orders are as follow: all cars without dutch license will not be delivered until there are enough cars for Holland. »

¹⁵¹ Beschwerde GD COMP/F2/36.623, Seiten 23904 und 23905:

¹⁵² Seiten 7859 bis 7862 (AVH 20.2), insbesondere Seite 7860: Protokoll der Sitzung der Führung von PNE und der "overleg commissie" der VPDN am 02.11.1999.

¹⁵³ Seiten 9062 bis 9068 (KA 10), insbesondere Seite 09067: Bericht über einen Besuch beim Händler [●] vom 22.08.2001.

2. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

2.1. Artikel 81 Absatz 1

(86) Das Unternehmen Automobiles Peugeot SA vertreibt seine Kraftfahrzeuge in den Niederlanden über seinen Importeur PNE, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft. Nach Inkrafttreten der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 hat Automobiles Peugeot SA über seine Tochter PNE mit den Händlern des Vertriebsnetzes in den Niederlanden auf der Basis eines Standardhändlervertrags Händlerverträge über den Verkauf aller Modelle der Marke Peugeot und anderer Vertragswaren (insbesondere Ersatzteile) abgeschlossen; Grundlage dieser Verträge ist ein ausschließliches und selektives Vertriebssystem. Für die Zwecke des vorliegenden Abschnitts bezeichnet der Ausdruck ‚Automobiles Peugeot SA‘ gleichermaßen die Muttergesellschaft (Automobiles Peugeot SA) wie deren niederländische Tochtergesellschaft (PNE).

(87) Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften können Vereinbarungen zwischen Wirtschaftsbeteiligten, die auf verschiedenen Wirtschaftsstufen tätig sind, so genannte „vertikale“ Vereinbarungen wie der ausschließliche und selektive Vertrieb von Kraftfahrzeugen, unter das Verbot von Artikel 81 Absatz 1 fallen¹⁵⁴.

2.1.1. Unternehmen

(88) Automobiles Peugeot SA und seine niederländische Tochtergesellschaft PNE sowie die Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden sind Unternehmen im Sinne des Artikels 81 Absatz 1.

2.1.2. Vereinbarung

2.1.2.1. Vereinbarung im selektiven Vertriebsnetz der Marke Peugeot

(89) Die von Automobiles Peugeot SA zur Beschränkung der Exportverkäufe ergriffenen Maßnahmen und der Wettbewerb innerhalb der Marke waren keine einseitigen Verhaltensweisen. Sie unterlagen vielmehr Artikel 81 Absatz 1. Sie haben sich in die vertraglichen Beziehungen zwischen Automobiles Peugeot SA einerseits und den dem selektiven und ausschließlichen Vertriebsnetz in den Niederlanden angehörenden Vertragshändlern andererseits eingefügt, deren Zweck der Verkauf von Fahrzeugen der Marke Peugeot und anderer Vertragswaren ist.

(90) Diesbezüglich hat das Gericht erster Instanz in der Rechtssache Adalat¹⁵⁵ darauf hingewiesen, dass Fälle, in denen ein Unternehmen eine wirklich einseitige Entscheidung trifft, d. h. ohne ausdrückliche oder stillschweigende Mitwirkung eines anderen Unternehmens tätig wird, von denen zu unterscheiden sind, in denen nur scheinbar Einseitigkeit vorliegt. Zwar fallen die erstgenannten Fälle nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag, doch sind die als zweites genannten Fälle

¹⁵⁴ Vgl. z. B. das Urteil des Gerichtshofs vom 24.10.1995 – Bundeskartellamt gegen Volkswagen AG und VAG Leasing GmbH. Ersuchen um Vorabentscheidung – Rechtssache C.266/93. Sammlung der Rechtsprechung 1995 Seite I-3477, Randnr. 17.

¹⁵⁵ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 26.10.2000, Bayer AG gegen Kommission (Adalat), T-41/96, Randnr. 71, Slg. S. II-3383.

Vereinbarungen zwischen Unternehmen und können somit durchaus in den Anwendungsbereich dieses Artikels gehören. Dies gilt insbesondere für den Wettbewerb einschränkende Verhaltensweisen und Maßnahmen, die scheinbar einseitig vom Hersteller im Rahmen seiner vertraglichen Beziehungen zu seinen Wiederverkäufern veranlasst werden, von diesen jedoch stillschweigend gebilligt werden.

- (91) Der Gerichtshof hat bereits erklärt, dass ein Vertragshändler nur in ein Vertriebsnetz aufgenommen werden kann, wenn er ausdrücklich oder stillschweigend die Politik des Herstellers und seines Lieferanten akzeptiert. Folglich stellen Rundschreiben und/oder Aufforderungen eines Automobilherstellers an seine Vertragshändler keine einseitige Handlung dar, die sich dem Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag entzöge; vielmehr wären sie eine Vereinbarung im Sinne dieser Bestimmung, wenn sie im Rahmen laufender Geschäftsbeziehungen erfolgten, die einer im Voraus getroffenen allgemeinen Vereinbarung unterliegen¹⁵⁶ und stillschweigend oder ausdrücklich von den Vertragshändlern akzeptiert werden. Diese Rechtsprechung gilt auch im vorliegenden Fall. Es muss festgestellt werden, dass das die wettbewerbswidrige Absicht ohne die Zustimmung der Vertragshändler nicht hätte umgesetzt werden können: Peugeot konnte sein Ziel, den Parallelhandel einzuschränken, nicht ohne die Mitwirkung der Vertragshändler erreichen.

2.1.2.2. Die Rolle von VPDN

- (92) VPDN ist ein Vertretungsorgan der niederländischen Peugeot-Vertragshändler, das deren Interessen gegenüber Automobiles Peugeot SA wahrnimmt. Für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung sei darauf hingewiesen, dass den Vertragshändlern der Marke Peugeot über ihre Vereinigung die Haltung des Importeurs zur Verkaufspolitik von Automobiles Peugeot SA sehr wohl bekannt war, und dass sie in diesem Rahmen an der Festlegung und Anwendung gewisser Aspekte der Verkaufsstrategie des Importeurs mitgewirkt haben (vgl. Erwägungsgrund (9))¹⁵⁷.
- (93) VPDN hat wiederholt die Bereitschaft seiner Mitglieder zum Ausdruck gebracht, sich der Strategie von Automobiles Peugeot SA anzuschließen, da deren Ziel ja die Einschränkung des Wettbewerbs unter den Händlern durch die Beschränkung des Wiederverkaufs außerhalb der jeweiligen Vertragsgebiete und insbesondere an nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher war. Im Hinblick auf letztere

¹⁵⁶ Urteile des Gerichtshofs vom 17.09.1985, Ford gegen Kommission, 25/84 und 26/84, Slg. S. 2725, Randnr. 21, und Bayerische Motorenwerke, C-70/93, Slg. S. I-3439, Randnr. 16; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000, S. II-02707, Randnr. 236; Urteil des Gerichtshofs vom 18.09.2002, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache C-338/00 P, Randnr. 60. Urteil des Gerichtshofs Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG gegen die Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Rechtssache 107/82. Sammlung der Rechtsprechung 1983 Seite 3151, vgl. Randnr. 39. Vgl. ebenfalls Urteil des Gerichts erster Instanz Adalat bereits zitiert, Randnr. 170 sowie in derselben Rechtssache das Urteil des Gerichtshofs (Plenum) vom 6.01.2004. Bundesverband der Arzneimittel-Importeure e.V. und Kommission der Europäischen Gemeinschaften gegen Bayer AG. Verbundene Rechtssachen C-2/01 P und C-3/01 P. Sammlung der Rechtsprechung 2004 Seite 00001, Randnr. 143 und 144.

¹⁵⁷ Vgl. Seiten 17503 bis 17510, insbesondere Seite 17505 : Protokoll der Sitzung der Führung von VPDN, des Ausschusses Verkauf von VPDN und der Geschäftsleitung von PNE vom 15.03.2000; Seiten 17309 bis 17319a: Protokoll der Sitzung der Führung von VPDN, des Ausschusses Verkauf von VPDN und der Geschäftsleitung von PNE vom 03.12.2002.

Verkäufe waren die Händler mit der Strategie von PSA unter anderem deshalb einverstanden, weil berücksichtigt wurde, dass eine Steigerung der Re-Exporte PSA zu einer Erhöhung der Verkaufspreise in den Niederlanden hätte veranlassen können, wodurch sich wiederum die wirtschaftliche Lage der Händler verschlechtert hätte¹⁵⁸. Zur Untermauerung der Zielvorgaben des Vergütungssystems hat VPDN daher ein Rundschreiben an seine Mitglieder geschickt, in dem die Einhaltung der von Automobiles Peugeot SA vorgegebenen Regeln gefordert wird und die Händler aufgefordert werden, ihre Verkaufsbemühungen auf ihr eigenes Gebiet zu konzentrieren, um so in den Genuss finanzieller Unterstützung durch den Importeur zu kommen¹⁵⁹. Es ist an dieser Stelle hervorzuheben, dass die in der vorliegenden Entscheidung behandelte Vereinbarung auf einer Willensübereinstimmung von Automobiles Peugeot SA einerseits und seinen einzelnen Vertragshändlern andererseits beruht. VPDN hat dabei als Dialog- und Abstimmungsinstanz zwischen den Parteien des Händlervertrags, d.h. PNE und den Vertragshändlern des niederländischen Vertriebsnetzes, gewirkt.

2.1.2.3. Die Vereinbarung für jede relevante Maßnahme

(94) Im Einzelnen untermauern die oben zu jeder der relevanten Maßnahmen aufgeführten Fakten das Vorhandensein einer Vereinbarung. Diese mit den Vertragshändlern beschlossenen und vereinbarten Maßnahmen verfolgen das Ziel, die Exporte aus den Niederlanden zu reduzieren, und sind fester Bestandteil der zwischen Automobiles Peugeot SA und seinem niederländischen Händlernetz getroffenen Vertriebsvereinbarungen :

(a) *System der Vergütung nach Maßgabe des Bestimmungsorts des Fahrzeugs*

(95) Schließlich belegen die praktischen Modalitäten der Funktionsweise des Peugeot-Netzes zwischen 1997 und 2003, dass es eine stillschweigende Zustimmung der Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden gab und damit bei jedem Verkauf eine Willensübereinstimmung vorlag. Die Absicht des Herstellers wurde aus dem zu Jahresbeginn beim Händler eingehenden Rundschreiben deutlich. In diesem Rundschreiben wurden die Konditionen für die Vergütung des Händlers festgelegt (Marge und Bonus). Ein Einverständnis seitens der Vertragshändler des niederländischen Vertriebsnetzes lag jedes Mal dann vor, wenn diese Vertragshändler ein Fahrzeug kauften und dieses von ihnen bestellte Fahrzeug gemäß den in den von PNE versandten Rundschreiben festgelegten Bedingungen auf ihre Verkaufszielvorgaben anrechnen ließen. Praktisch erfolgte diese Bitte um Anrechnung auf die Verkaufszielvorgaben dadurch, dass er die Daten der jeweiligen Fahrzeugbestellung in die Datenbank eingab, mit deren Hilfe der Hersteller seine Beziehungen zu seinem Vertriebsnetz überwachte (DIALOG). Der Peugeot-Importeur glied diese Daten mit denen der nationalen Zulassungsstelle ab. Die betreffenden Händler stimmten also der betreffenden Maßnahme zu, da sie auf jeden Fall Verkäufe im Rahmen dieses Systems tätigten¹⁶⁰.

¹⁵⁸ Vgl. auch Seiten 7884 bis 7890 (AVH 20.6), insbesondere Seite 7886 : Protokoll der Sitzung aller Regionen der Vereinigung der Peugeot-Vertragshändler am 10.03.1999.

¹⁵⁹ Vgl. Seiten 3054 bis 3056, insbesondere Seite 3055 : Vertrauliches Rundschreiben vom 12.09.1999 von VPDN an alle Vertragshändler und Händler.

¹⁶⁰ Vgl. zu diesem Thema die bereits genannte Opel-Entscheidung sowie das Urteil des Gerichts erster Instanz (zweite Kammer) vom 21.10.2003, General Motors Nederland BV und Opel Nederland BV

- (96) Zweitens kann, wie aus der Rechtsprechung des Gerichtshofs deutlich wird, auch wenn sich das Vorliegen einer Vereinbarung nicht notwendig daraus ergibt, dass ein System nachträglicher Kontrollen und von Sanktionen besteht, die Einführung eines solchen Systems doch ein Indiz für das Vorliegen einer Vereinbarung darstellen¹⁶¹. Im vorliegenden Fall ist das Bestehen eines solchen Systems, sowohl im Hinblick auf Kontrollen (vgl. Erwägungsgründe (60) bis (72)) als auch auf mögliche Sanktionen (vgl. Erwägungsgründe (76) und (78)) festzustellen.
- (97) Drittens sind im vorliegenden Fall die in den Niederlanden 1997 bzw. 2000 eingeführten Vergütungssysteme für die Vertragshändler das Ergebnis langer Diskussionen mit VPDN, die darauf abzielten die Zustimmung der Mitglieder des niederländischen Vertriebsnetzes zu den von Automobiles Peugeot SA in ihren Rundschreiben festgelegten Verkaufsbedingungen zu erhalten (vgl. Erwägungsgründe (30) und (39) bis (42)). In seinem Rundschreiben vom 21.01.1997¹⁶² sprach der Importeur von Kontakten zum Ausschuss Verkauf von VPDN. Auch Automobiles Peugeot SA hat mit der Vereinigung das ab 01.01.2000 geltende Vergütungssystem diskutiert. Bei einer Sitzung am 31.08.1999¹⁶³ erklärte sich diese Vereinigung mit dem Projekt einverstanden. Die Änderungen an den Vergütungssystemen wurden mit VPDN abgestimmt und den Vertragshändlern per Rundschreiben mitgeteilt¹⁶⁴. Im Rahmen dieser Kontakte wurden die Bestimmungen bezüglich der Vergütung der Vertragshändler mindestens einmal auf Anregung von VPDN geändert (vgl. Erwägungsgrund (30)).
- (98) Selbst wenn sich, wie Automobiles Peugeot SA behauptet, die Rolle von VPDN auf die eines „Resonanzbodens“ und einer Einrichtung zur Information der Vertragshändler beschränkt haben sollte¹⁶⁵, machten doch die detaillierten Informationen von VPDN für ihre Mitglieder bei diesen die Haltung von Automobiles Peugeot SA zur Anwendung seines Vergütungssystems völlig klar, die ja bereits in den Rundschreiben dargelegt worden war. Dies erklärt, weshalb die Vertragshändler

gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Rechtssache T-368/00. Sammlung der Rechtsprechung 2003, Seite 00000, Randnr. 98.

¹⁶¹ Vgl. bereits zitiertes Urteil des Gerichtshofs Adalat, Randnr. 83..

¹⁶² Seiten 3294 bis 3306, insbesondere Seite 3294: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 21.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW):

¹⁶³ Seiten 3057 bis 3064 (CR 21), insbesondere Seite 3057 und Seiten 7849 bis 7856 (AVH 8), insbesondere Seite 7849: Protokoll der Sitzung vom 31.08.1999 bei PNE einer Vertretung der Generaldirektion der Händlervereinigung und des Ausschusses Verkauf dieser Vereinigung zu ‚Marge 2000‘, gefolgt von einer normalen Sitzung des Ausschusses Verkauf; Seiten 7236 bis 7249, insbesondere Seite 7236 (CS 25): In der Sitzung vom 31.08.1999 vorgelegte Tabellen.

¹⁶⁴ Vgl. beispielsweise Seiten 3294 bis 3306: Bonussystem Peugeot, Rundschreiben vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler: Betrifft: Bonussystem Peugeot 1997 (PKW) – Anhang I: Wie funktioniert das Bonussystem Peugeot? (33 Fragen und Antworten), Anhang II: Finanzierung des Bonussystems Peugeot, Anhang III: Das Bonussystem P. und die Marge, Seiten 21038 bis 21040: Rundschreiben von PNE vom 18.11.1999 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zu den Regeln für den variablen, qualitätsbezogenen Teil der Marge; Anlage zur Antwort von Automobiles Peugeot SA auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 08.09.2003; Seiten 8539 bis 8543 (DVE 9): Rundschreiben von PNE vom 27.02.2003 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zur Organisationsprämie; Seiten 8756 bis 8760 (DVE 64): Rundschreiben von PNE vom 18.03.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler zur Organisationsprämie und deren Bestandteilen.

¹⁶⁵ Ziffern 530 bis 536 der Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 30.07.2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission vom 29.04.2004.

insgesamt das Vergütungssystem eindeutig als Bestandteil ihres Händlervertrags verstanden hatten.

(99) Aus den bisher aufgeführten Tatsachen ergibt sich, dass eine Vereinbarung nicht nur dann gegeben ist, wenn die Vertragshändler dem Vergütungssystem stillschweigend zustimmen, wie es Automobiles Peugeot SA ab 2000 und bis Oktober 2003 gefordert hat (vgl. Erwägungsgrund (40))¹⁶⁶. Die Tatsache, dass Automobiles Peugeot SA ab 2000 die Vertragshändler in den an diese jeweils zu Jahresbeginn gerichteten Rundschreiben aufgefordert hat, schriftlich gegen das Vergütungssystem Einspruch einzulegen¹⁶⁷, falls sie damit nicht einverstanden sein sollten, ist nur offensichtlicher Ausdruck eines Angebots einer Vereinbarung, bei der seit 1997 eine Willensübereinstimmung vorgelegen hat.

(b) *Ausübung von Druck auf die Vertragshändler*

(100) Im Rahmen der Umsetzung der zwischen Automobiles Peugeot SA und seinem niederländischen Händlernetz vereinbarten selektiven Vertriebsvereinbarungen (vgl. Erwägungsgründe (89) bis (93)), hat der Hersteller Druck auf sein Vertragshändlernetz in den Niederlanden ausgeübt, um die Verkäufe an Verbraucher außerhalb des Vertragsgebiets und vor allem an nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher und deren Vermittler einzuschränken (vgl. Erwägungsgründe (73) bis (85), insbesondere (77) bis (85) zur Ausübung dieses Drucks in der Praxis). Automobiles Peugeot SA hat ab mindestens 1997 seine niederländischen Vertragshändler via VPDN klar und deutlich aufgefordert, Exporte in andere Mitgliedstaaten einzuschränken (vgl. Erwägungsgründe (73) bis (75)). Mit Hilfe seines Account Managers Dealernet hat Automobiles Peugeot SA dann die Tätigkeit aller ihrem Vertriebsnetz zugehörigen Händler kontrolliert. Stellte nach diesen Kontrollen der Importeur fest, dass die Händler Exporte vorgenommen hatten, übte er einen gewissen Druck auf sie aus, um sie zu einer Reduzierung oder Einstellung dieser Exporte zu veranlassen (vgl. Erwägungsgrund (77)). Darüber hinaus hatte die eingeschränkte Belieferung mit Fahrzeugen auch Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen den dem Peugeot-Händlernetz angehörenden Konzessionären und den Vermittlern, die im Auftrag von nicht im Land ansässigen Verbrauchern handelten: Aus einem Schreiben von PNE an [●] vom 16. Juli 1997, das versehentlich an einen Vermittler weitergeleitet worden war, geht hervor, dass das Modell 306 Break nur geliefert wurde, wenn eine Bestellung mit Antrag auf Zulassung vorlag (vgl. Erwägungsgrund (83)). Übrigens wurden verschiedene Vertragshändler, die Exporte vorgenommen hatten, vom Importeur aufgefordert, weitere Exporte zu unterlassen; ihnen wurde mit „Repressalien“ gedroht, die nach Auffassung der Händler bis zu einer Kündigung des Händlervertrags hätten gehen können (vgl. hierzu die Händler [●], [●] und [●], Erwägungsgrund (78)). Diese Strategie veranlasste mehrere Vertragshändler zu einer Unterbrechung ihrer Exporte. 1997 war beispielsweise der Vertragshändler [●]

¹⁶⁶ Vgl. Ziffern 522 bis 538 der Erwiderung von Automobiles Peugeot SA vom 30.07.2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission vom 29.04.2004, in denen der Hersteller das Gegenteil behauptet, sowie Ziffer 69 der Erwiderung von Automobiles Peugeot SA vom 27.06.2005 auf das Schreiben der Kommission vom 26.05.2005.

¹⁶⁷ Seiten 21055 bis 21058, insbesondere Seite 21056: Rundschreiben von PNE vom 19.01.2001 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot Vertragshändler über die Bonusregeln für 2001; Seiten 21068 bis 21071, insbesondere Seite 21069: Rundschreiben von PNE vom 18.01.2002 an die Geschäftsleitungen aller Peugeot-Vertragshändler über die Bonusregeln für 2002.

gezwungen, die Lieferung von Fahrzeugen an Endverbraucher im Ausland abzulehnen (vgl. Erwägungsgrund (78)). Darüber hinaus war die Strategie von Automobiles Peugeot SA den Mitgliedern des Vertriebsnetzes bekannt, die die langfristigen Auswirkungen der Exporte auf ihre Gewinne fürchteten und sich den Maßnahmen des Importeurs anschlossen. Zu diesem Zweck vereinbarten sie in der VPDN, die Vertragshändler in einem Schreiben aufzufordern, die Exporte einzustellen¹⁶⁸ (vgl. Erwägungsgrund (76)). Eine derartige Zustimmung war verständlich, zumal Automobiles Peugeot SA angekündigt hatte, die Zahl der niederländischen Vertragshändler drastisch zu verringern: Von 1995 bis 2003 ging die Zahl der Vertragshändler im Vertriebsnetz von Peugeot in den Niederlanden von 163 auf 59 zurück (vgl. Erwägungsgrund (7)). Diese Beispiele zeigen, dass die von Automobiles Peugeot SA an ihre Vertragshändler gerichtete Aufforderung, die Exportaktivitäten auf Ausnahmefälle zu beschränken, im Prinzip von allen akzeptiert wurde. Einige punktuelle Interventionen seitens des Herstellers genügten um die Einhaltung der so festgelegten Regel sicherzustellen.

- (101) Nach ständiger Rechtsprechung stellt eine Aufforderung an die Vertragshändler keine einseitige Handlung dar, die sich dem Anwendungsbereich des Artikels 81 entzieht, sondern eine Vereinbarung im Sinne dieser Bestimmung, wenn sie im Rahmen laufender Geschäftsbeziehungen erfolgt, die einer im Voraus getroffenen Vereinbarung wie der über ein Netz von Vereinbarungen für den selektiven Vertrieb unterliegen¹⁶⁹. In den Niederlanden war also die Ausübung von Druck auf die Vertragshändler zwecks Verhinderung von Parallelexporten fester Bestandteil der Vertriebsvereinbarungen zwischen Automobiles Peugeot SA und den Mitgliedern seines niederländischen Vertriebsnetzes.

2.1.3. *Einschränkung des Wettbewerbs*

2.1.3.1. *Einschränkung des Wettbewerbs als Zweck*

- (102) Schon in mehreren Entscheidungen hat die Kommission festgestellt, dass Vereinbarungen oder Verhaltensweisen in Bezug auf ein Vergütungssystem für Vertragshändler, welche die Bedingung stellen, dass der Kunde das gekaufte Erzeugnis nicht exportiert, oder Vereinbarungen oder Verhaltensweisen, die das Ziel verfolgen, Exporte zu beschränken, gemäß Artikel 81 auf eine Einschränkung des Wettbewerbs abheben und damit verboten sind. Diese Entscheidungen wurden später vom Gericht erster Instanz und vom Gerichtshof bestätigt¹⁷⁰. Des Weiteren werden in

¹⁶⁸ Seiten 4676 bis 4681, insbesondere Seite 4677: Protokoll einer Sitzung der Vereinigung der Peugeot-Vertragshändler vom 11.07.1997; Seiten 4682 bis 4687, insbesondere Seite 4684: Protokoll der Sitzung der Vereinigung der Peugeot-Vertragshändler vom 26.05.1997;

¹⁶⁹ Urteile des Gerichtshofs vom 17.09.1985, Ford gegen Kommission, 25/84 und 26/84, Slg. S. 2725, Randnr. 21, und Bayerische Motorenwerke, C-70/93, Slg. S. I-3439, Randnr. 16; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000, S. II-02707, Randnr. 236; Urteil des Gerichtshofs vom 18.09.2002, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache C-338/00 P, Randnr. 60.

¹⁷⁰ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000, S. II-02707, Randnrn. 193 und 194; Urteil des Gerichtshofs vom 18.09.2003, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache C-338/00 P, Randnrn. 44 und 45; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 21.10.2003, General Motors Nederland BV und Opel Nederland BV gegen Kommission, Rechtssache

der Rechtsprechung des Gerichtshofs und in der Praxis der Kommission die Maßnahmen zur Beschränkung von Paralleleinfuhren von Kraftfahrzeugen ganz eindeutig als bezweckte Einschränkung bezeichnet.

(103) Diesbezüglich sei darauf hingewiesen, dass in der bereits genannten Sache Volkswagen¹⁷¹ zuerst das Gericht erster Instanz und dann der Gerichtshof die Entscheidung der Kommission bestätigt und eine komplexe Zuwiderhandlung verurteilt und dabei unterstrichen haben, dass ein restriktives Verhalten des Parallelhandels mit Kraftfahrzeugen das Ergebnis mehrerer Maßnahmen sein kann, die sich verstärken. Im Übrigen spricht nichts dagegen, dass die von der Kommission gesammelten Beweise für einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht getrennt voneinander, sondern insgesamt bewertet werden¹⁷².

(104) Zweitens kann die Einstufung der in der vorliegenden Entscheidung behandelten Maßnahmen als bezweckte Einschränkung auch im Lichte der bereits genannten Rechtsprechung des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache Opel Nederland gesehen werden¹⁷³. In diesem Urteil vertrat das Gericht die Auffassung, die Kommission habe zu Recht die Meinung vertreten, dass ähnliche Leistungsprämien wie im vorliegenden Fall für Exportverkäufe nicht mehr gewährt würden und der wirtschaftliche Handlungsspielraum der Vertragshändler bei derartigen Verkäufen kleiner sei, wobei jeweils der Einzelfall zu berücksichtigen ist, als bei Verkäufen im Inland. In diesem Zusammenhang mussten die Vertragshändler entweder den ausländischen Kunden weniger günstige Bedingungen einräumen als ihren inländischen Kunden oder sich bei Exportverkäufen mit einer geringeren Marge zufrieden zu geben. Nach Auffassung des Gerichts wurden durch die Abschaffung der Exportprämien Exportverkäufe für die ausländischen Kunden oder für die Vertragshändler weniger interessant.

(105) Im vorliegenden Fall ergibt sich das restriktive Ziel der Zuwiderhandlung sowohl aus der Art und Weise, in der das Vergütungssystem angewandt wird, als auch daraus, wie es durch die Ausübung von Druck auf bestimmte Vertragshändler durchgesetzt wurde.

(a) *Vergütung der Vertragshändler*

(106) Hier ist der bezweckte wettbewerbsbeschränkende Charakter des Vergütungssystems im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 zu bestimmen. Dieses System wurde von Automobilen Peugeot SA im Rahmen eines auf exklusiven Gebieten und

T-368/00, Randnr. 102; Entscheidung der Kommission vom 15.12.1992, Ford Agricultural (ABl. L 020, 28.01.1993), Ziffer 12.

¹⁷¹ Vgl. Erwägungsgrund (102).

¹⁷² Urteil des Gerichts erster Instanz, Randnr. 234. In der Sache Volkswagen gehörten die von Volkswagen ergriffenen Maßnahmen zu einer Reihe von Interventionen mit wirtschaftlicher Zielsetzung, nämlich der Abschottung des italienischen Marktes.

¹⁷³ Urteil des Gerichts erster Instanz (zweite Kammer) vom 21.10.2003, General Motors Nederland BV und Opel Nederland BV gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Rechtssache T-368/00. Sammlung der Rechtsprechung 2003, Seite II-04491: In dieser Sache ist die Kommission der Auffassung, dass ein die Exporte diskriminierender Bonus objektiv zu einer Einschränkung der Exporte führen könnte. Das Gericht hat sich weitgehend der Sichtweise der Kommission angeschlossen, auch wenn es der Auffassung war, die von der Kommission herangezogenen Elemente würden als Nachweis von eingeschränkten Lieferungen von Fahrzeugen für den Export nicht ausreichen.

quantitativer Auswahl von Vertragshändlern basierenden Vertriebsnetzes umgesetzt¹⁷⁴. Nun bestreitet die vorliegende Entscheidung, was dieses Vergütungssystem betrifft, weder die Fähigkeit des Herstellers, mit seinen Vertragshändlern Verkaufsziele mit Blick auf die im Vertragsgebiet zu tätigen Verkäufe zu vereinbaren, noch stellt sie seine Fähigkeit in Frage, geeignete Anreize zu schaffen, insbesondere in Form von Leistungsprämien, um seine Vertragshändler zur stärkeren Präsenz in ihrem Vertragsgebiet zu veranlassen.

- (107) In der vorliegenden Entscheidung werden die Einschränkungen bei der Gewährung dieser Prämie in Frage gestellt. Das von Peugeot in den Niederlanden eingeführte System der Zahlung einer Leistungsprämie bestand aus zwei Elementen: Das erste Element war die Festlegung der Bemessungsgrundlage, also der in einem Vertragsgebiet zu erzielenden Verkaufszahlen, ausgedrückt in der Zahl der von jedem Vertragshändler tatsächlich erreichten Zulassungen; diese Zahl bildete die Grundlage für den Erwerb des Anrechts auf den Bonus. Das zweite Element war der Prämien Gesamtbetrag, der am Ende des im Vertrag vorgesehenen Zeitraums gezahlt wurde, und der sich aus der Anwendung des Bonussatzes ergab, auf den der Händler aufgrund des Wertes der von ihm an Endverbraucher verkauften Fahrzeuge Anrecht hatte.
- (108) Aus den vorliegenden Unterlagen geht nun aber hervor, dass im gesamten Zeitraum die Verkäufe an nicht-niederländische Verbraucher nicht nur von der Berechnung des Verkaufsziels ausgeschlossen waren, dessen Erreichen Anrecht auf den Bonus verlieh; sie waren auch von der Feststellung des Gesamtprämienbetrags ausgenommen. Im Zeitraum zwischen dem 01.01.1997 und dem 31.12.1999 hat Automobiles Peugeot SA ein Vergütungssystem für seine Vertragshändler angewandt, in dem dem Händler eine pauschale Zusatzvergütung („*Bonus*“ und „*Superbonus*“) für den Verkauf aller ab dem 01.01.1997 in den Niederlanden zugelassenen PKW-Modelle sowie des leichten Nutzfahrzeugmodells Boxer gezahlt wurde (vgl. Erwägungsgründe (30) bis (38)). Im Anschlusszeitraum (01.01.2000 bis 01.10.2003) hat Automobiles Peugeot SA dann sein Vergütungssystem für die Vertragshändler abgeändert und einen variablen Margenteil eingeführt, dabei aber einen „*quantitativen Bonus*“ beibehalten, der dem Händler gezahlt wurde, der seine Zielvorgaben für die Zulassung von Fahrzeugen der Marke Peugeot in den Niederlanden erreichte (vgl. Erwägungsgründe (39) bis (51)).
- (109) Hierzu sei zunächst einmal darauf verwiesen, dass aus Anhang I des Rundschreibens vom 20.01.1997 an alle Vertragshändler betreffend das Peugeot-Bonussystem 1997 (PKW) hervorgeht, dass für die Feststellung des Bonus nur die Fahrzeuge herangezogen wurden, die ab dem 01.01.1997 auf dem niederländischen Markt zugelassen worden waren, wobei unterstrichen wurde, dass die Zahlung des Bonus auf der Grundlage dieser gleichen, für die Berechnung der Zielvorgabe verwendeten Fahrzeuge erfolgen würde (vgl. Erwägungsgründe (36) bis (38)). In keinem Dokument wird bei der Beschreibung der neuen Bonusregelung ein Unterschied zwischen den für den Erwerb des Anrechts auf den Bonus und den für dessen Feststellung geltenden Regeln gemacht; daraus muss man also schließen, dass die in allen Rundschreiben neu vorgestellten oder nochmals beschriebenen Regeln

¹⁷⁴ Die möglichen wettbewerbsfördernden Aspekte dieses Vergütungssystems werden später im Text in dem Abschnitt betreffend Artikel 81 Absatz 3 untersucht.

gleichermaßen für beide Phasen der Bonusgewährung gelten. Keine der im Dossier befindlichen Unterlagen widerlegt im Übrigen die Tatsache, dass die von Vertragshändlern, die Anrecht auf den Bonus hatten, in den Export verkauften Fahrzeuge - abgesehen von einigen Ausnahmen – bei der Prämie nicht berücksichtigt wurden (vgl. Erwägungsgründe (49) bis (51)). Zweitens bestätigte sich bei den Ermittlungen in dieser Sache, dass die dem Peugeot-Vertriebsnetz in den Niederlanden angehörenden Händler die Bonusregeln genau so verstanden hatten: Die Leitlinien von Peugeot besagten mit ausreichender Deutlichkeit, dass die exportierten Fahrzeuge in die Bonusregelung nicht eingingen, und praktisch kein Händler, der mit seinen Verkaufszahlen in den Niederlanden ein Anrecht auf die Prämie erworben hatte, hat den Bonus auch für die exportierten Fahrzeuge gefordert; ein Händler hat ihn sogar mit dem Argument nicht gefordert, er wolle Sanktionen vermeiden, die bis zu einer Kündigung seines Händlervertrags hätten gehen können (vgl. Erwägungsgrund (56)). Drittens ist mehreren internen Vermerken von Automobiles Peugeot SA zu entnehmen, dass zwar einzelne Ausnahmen normalerweise nicht ausgeschlossen waren, dass aber der Regel nach der Bonus ausschließlich für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gewährt wurde (vgl. Erwägungsgrund (57)). Viertens und letztens hat der Generaldirektor von Automobiles Peugeot SA 1999 auf einer Tagung der Association Européenne des Concessionnaires Peugeot (AECF) in seinen Ausführungen die von Automobiles Peugeot SA mit diesem System verfolgten Ziele erläutert. Danach bestand kaum noch Zweifel an dem Willen von Automobiles Peugeot SA, den Parallelhandel, unter anderem Verkäufe aus den Niederlanden an nicht niederländische Verbraucher, ganz erheblich einzuschränken (vgl. Erwägungsgrund (59)).

Außerdem geht aus den Akten hervor, dass Peugeot sein Bonussystem mit der Zielsetzung eingerichtet hat, die Händler von Verkäufen abzuhalten, die möglich gewesen wären, wenn ihre Gewinnspanne durch den Bonus erhöht worden wäre.

(110) Tatsächlich hat das von Automobiles Peugeot SA eingeführte Vergütungssystem für niederländische Vertragshändler den Anreiz zu exportieren verringert (i), dies zudem in einer Zeit mit Lieferungsengpässen (ii) und in einem Rechtsrahmen, der geprägt war von systematischen nachträglichen Kontrollen durch die Automobiles Peugeot SA hinsichtlich der Zulassung der Fahrzeuge, die in den Genuss der Prämie kommen (iii).

(i) das von Automobiles Peugeot SA eingeführte Vergütungssystem hat den Exportanreiz für niederländische Händler verringert

(111) Automobiles Peugeot SA hat in seiner Antwort vorgetragen, der Bonus mache nur einen geringen Teil der Vergütung des Händlers aus¹⁷⁵. Daraus hat Peugeot geschlossen, dass während des gesamten Zeitraums 1997 bis 2003 die Exportverkäufe,

¹⁷⁵ Für das Jahr 1999 habe der von einem Händler durchschnittlicher Größe und Leistung mit allen Fahrzeugtypen einen durchschnittlichen Bonus von rund [●] % des Listenpreises des Fahrzeugs erzielt, und ginge man von einer durchschnittlichen Marge von [●] % aus, hätte der Bonus nicht mehr als [●] % der Vergütung des Händlers ausgemacht. Für die Jahre 2000 bis 2003 vertrat Peugeot die Auffassung, der durchschnittliche Bonus für alle Modelle habe nur bei [●] % des empfohlenen Listenpreises gelegen und habe nur [●] % der Händlervergütung ausgemacht; für 2003 hätten die Prozentsätze [●] % bzw. [●] % betragen. Vgl. Ziffern 502 bis 505 der Erwiderung von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte vom 31.07.2004, aber auch Ziffer 12 sowie Ziffern 64 bis 68 ihrer Erwiderung vom 27. Juni 2005 auf das Schreiben der Kommission vom 26. Mai 2005.

die nur zusätzliche Verkäufe des Händlers zu den in seinem Gebiet getätigten Verkäufen waren, genauso interessant, wenn nicht gar interessanter waren als die Verkäufe in den Niederlanden, selbst wenn kein Bonus gezahlt wurde¹⁷⁶, und zwar aus zwei Gründen. Zunächst einmal waren im Durchschnitt Käufer aus anderen Mitgliedstaaten gegenüber niederländischen Käufern nicht benachteiligt, da sie häufig Rabatte vergleichbarer Größenordnung verlangten und auch erhielten. Nach Darstellung von Automobiles Peugeot SA war die starke Streuung bei den unterschiedlichen Käuferrabatten, und zwar sowohl bei einheimischen Verbrauchern als auch bei Käufern für den Export, darauf zurückzuführen, dass die Höhe des Preisnachlasses zu einem erheblichen Teil vom Verhandlungsgeschick der Käufer und hier vor allem der bevollmächtigten Vermittler der Endkunden im Ausland abhing¹⁷⁷. Ferner sind aus der Sicht von Automobiles Peugeot SA die durch Exportverkäufe, also passive Verkäufe, entstehenden Kosten für die Unternehmen im Allgemeinen sehr gering und bedeuten keine zusätzlichen Ausgaben für Verkaufsentgelte, Ausstellungsräume / Bestand an Vorführfahrzeugen und Werbung¹⁷⁸. Die Gleichwertigkeit der Rabatte in Kombination mit den niedrigeren Kosten für das Unternehmen führten also zu einem Unterschied bei den durchschnittlichen Kosten pro Einheit zwischen Verkäufen im Inland und Exportverkäufen, die Peugeot auf [●] % des Listenpreises des Fahrzeugs schätzte. Der Händler konnte nach Angaben von Automobiles Peugeot SA einen durchschnittlichen Bonus in der Größenordnung von [●] % (zwischen 1997 und 1999) bzw. [●] % (zwischen 2000 und 2003) erzielen, die durchschnittliche Marge pro Einheit bei einer bestimmten Anzahl von Exportverkäufen soll mit der einer gleichen Anzahl von Verkäufen im Inland vergleichbar, wenn nicht sogar höher gewesen sein¹⁷⁹.

- (112) Diese Argumentation kann zurückgewiesen werden. Erstens ist die Behauptung von Automobiles Peugeot SA, wonach der Bonusbetrag zu niedrig sei, um sich auf die Exporte auszuwirken, paradox. Denn wie Automobiles Peugeot SA ausführte (vgl. Erwägungsgrund (21)), sollte mit diesem Händlervergütungssystem bezweckt werden, dass die niederländischen Vertragshändler ihre gesamten Verkaufsanstrengungen in eine Steigerung ihrer Verkäufe in ihrem Vertragsgebiet stecken. Es ist aber nur eines möglich: Entweder war der betreffende Bonus zu niedrig, als dass seine Verweigerung Exporte verhindert hätte, die bei einer Gewährung des Bonus hätten getätigt werden können, und dann auch nicht ausreichend, um die Händler wirklich zu einer Konzentration auf ihr Vertragsgebiet zu veranlassen; es ist allerdings wenig wahrscheinlich, dass das Unternehmen Peugeot, das der Motivation seiner Vertragshändler berechtigterweise Bedeutung einräumt, bis 2003 ein ineffizientes System der Motivation über die Menge aufrechterhalten haben soll. Oder man geht davon aus, dass Peugeot ein Bonussystem beibehalten hat, das den Händlern ausreichend Anreiz bot, um sich auf ihr Gebiet zu konzentrieren; dann muss man jedoch auch zugeben, dass dieser Bonus ausreichend hoch war, um die Händler im Falle der Nichtzahlung von Exporten abzuhalten. Des Weiteren ist die starke Streuung

¹⁷⁶ Ziffern 510 und 521 der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte Automobiles Peugeot SA vom 31.07.2004.

¹⁷⁷ Ziffern 513 und 514 der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte Automobiles Peugeot SA vom 31.07.2004.

¹⁷⁸ Ziffern 515 und 516 der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte Automobiles Peugeot SA vom 31.07.2004.

¹⁷⁹ Ziffern 517 bis 521 der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte Automobiles Peugeot SA vom 31.07.2004.

der den verschiedenen Käufern, und zwar sowohl bei einheimischen Verbrauchern als auch bei Käufern für den Export, eingeräumten Rabatte lediglich Ausdruck einer allgemeinen wirtschaftlichen Realität, in der nämlich Preisnachlässe je nach Marktmacht des Käufers variieren. Eine derartige verallgemeinernde Behauptung ist nicht geeignet, den diskriminierenden Charakter eines Systems zu widerlegen, in dem besonders Verkäufe an nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher bestraft werden.

- (113) Zweitens geht der in Erwägungsgrund (111) zusammengefasste Ansatz von Automobiles Peugeot fälschlicherweise davon aus, es gäbe eine ständige Nachfrage aus dem Ausland, die der Händler auch ohne Bonuszahlung gewinnbringend bedienen könne. Wenn jedoch der ihm durch den Bonus eröffnete Handlungsspielraum dem Händler erlaubte, seine Preise zu senken und dabei einen identischen Durchschnittsgewinn zu erzielen, wäre eine Erhöhung der Verkaufszahlen vorauszusehen¹⁸⁰.
- (114) Drittens finden die Elemente, auf denen das Argument beruht, die Exportverkäufe seien mindestens so interessant, wenn nicht gar interessanter gewesen als die Verkäufe in den Niederlanden, selbst wenn kein Bonus dafür gezahlt worden sei, in den im Verlauf der Ermittlungen erhobenen Tatsachen keine Bestätigung. Diese Tatsachen betreffen sowohl die Gesamtkosten der Händler als auch die tatsächliche Bedeutung des Bonus für sie.
- (115) Zunächst veranlasst ein solch diskriminierendes Bonussystem, wobei jeweils der Einzelfall zu berücksichtigen ist, die Händler dazu, von Verkäufen an nicht niederländische Verbraucher abzusehen. Es führt den Händler dazu, dass er einen niederländischen Käufer einem nicht ansässigen Käufer vorzieht, um seine Marge zu steigern, da der Verkauf an einen niederländischen Käufer bei gleichem Preis vorteilhafter ist als der Verkauf an einen nicht in den Niederlanden ansässigen Käufer. Somit wird der nicht in den Niederlanden ansässige Käufer gegenüber dem ansässigen Käufer diskriminiert. Die Behauptung ist unzutreffend, durch die Exportverkäufe, die passive Verkäufe sind, entstünden dem Unternehmen nur sehr geringe Kosten, die konkret nichts mit den Kosten für die Verkaufsvergütung zu tun hätten, insbesondere mit Ausstellungsräumen, Bestand an Vorführfahrzeugen und Werbung. Denn der Händler erwirbt nur mit wirksamen, laufend erfolgenden Investitionen in erheblichem Umfang in seinem Gebiet den Bekanntheitsgrad und die Größe, die er braucht, um vor seinen Wettbewerbern für nicht einheimische Kunden attraktiv zu werden. Die Kosten für die Steigerung der aktiven Verkäufe in seinem Gebiet müssen also in eine Bewertung der Gesamtkosten der Verkäufe des Händlers und damit auch der Exportverkäufe einbezogen werden. Dieser Grundsatz gilt auch im vorliegenden Fall. Schließlich ist zu bedenken, dass hinsichtlich der Unterhaltskosten eines Fahrzeugs die Händler bei einem Verkauf zum Export weniger Gewinn machen, denn im allgemeinen kann der Händler nicht erwarten, den Kundendienst an dem zum Export verkauften Fahrzeug ausführen zu können. Der Kundendienst macht jedoch einen größeren Anteil der Einkünfte eines Händlers aus als der Verkauf¹⁸¹.

¹⁸⁰ PNE hat das selbst in einem internen Dokument erwähnt (vgl. Erwägungsgrund (134)).

¹⁸¹ Vgl. dazu die Antwort von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte, 30 Juli 2004, insbesondere Übersicht 9, Seite 98, und Punkt 591

(116) Weiterhin geht aus den Akten hervor, dass der Bonus für die Händler im gesamten Zeitraum von Bedeutung war, und dass sein Verlust bei Exportverkäufen beträchtliche Auswirkungen auf das Interesse der Händler an Verkäufen an nicht in den Niederlanden wohnhafte Verbraucher haben konnte. Wiederholt haben sowohl Automobiles Peugeot SA als auch die Händler vorgetragen, dass der quantitative Bonus für das wirtschaftliche Überleben der Händler eine wesentliche Rolle spielte.

- *Protokoll der Generalversammlung der VPDN vom 09.03.2000*¹⁸²: Darin gibt Automobiles Peugeot SA selbst zu, dass der Bonus eine grundlegende Rolle für die Rentabilität des Händlers spielt: „*Man kann mit Fug und Recht sagen, dass der Bonus weitgehend über die Ertragslage des Händlers entscheidet.*“
- *Protokoll der Generalversammlung der VPDN vom 09.03.2000*: Herr [●], Peugeot-Vertragshändler und Mitglied des Ausschusses Verkauf der VPDN, hat einen Bericht über die Ergebnisse dieses Ausschusses auf der Jahrestagung der Vereinigung vorgestellt und dabei unterstrichen, dass dem Bonus eine grundlegende Rolle bei der Erzielung eines Gewinns durch den Händler zukommt. „*Der Bonus wird nicht als Bonus gesehen, sondern gehört zu 100 % zum Gewinn, bei einer durchschnittlichen Größe des Händlers von 1000 Fahrzeugen, einem Jahresumsatz von [●] Mio. Gulden und einer Rendite von [●]%. Darauf können wir nicht verzichten!*“¹⁸³.
- *Generalversammlung der VPDN am 03.12.2002*: „*PNE wollte [●] % der Marge einbehalten. Die Kosten wären in die Millionen gegangen, weil wir auch den Bonus von [●] % verloren hätten.*“ Die [●] % beziehen sich auf den organisatorischen Bonus in Zusammenhang mit dem [●], der zwischen [●] und [●] % des empfohlenen Listenpreises ausmachte. Wenn schon ein so geringer Betrag für die Händler lebensnotwendig war, waren es die [●] % des empfohlenen Listenpreises, auf die sich der Bonus belief, erst recht.¹⁸⁴
- Erhellend sind auch, trotz der später von Automobiles Peugeot SA gelieferten Informationen¹⁸⁵, die Antworten der niederländischen Händler auf zusätzliche Ermittlungsmaßnahmen, die nach der Erwidern von Automobiles Peugeot auf die Beschwerdepunkte erfolgten. In einer Frage ging es um die Gründe, aus denen bestimmte Vertragshändler für exportierte Fahrzeuge keine Zahlung einer Zulassungsprämie (Bonus und Superbonus von 1997 bis 1999, Quantitatief deel von 2000 bis 2003) gefordert hatten. In einer der Antworten hieß es, diese Prämien seien zu niedrig gewesen, als dass die Händler sie hätten beantragen wollen. Es hat allerdings nur ein Händler sich auf diese Erklärung bezogen.

(iii) Lieferengpässe verstärken die Auswirkungen des Vergütungssystems

¹⁸² Seite 17345.

¹⁸³ Seiten 07754 bis 07761 (EF 42), insbesondere Seite 7756: Protokoll der Generalversammlung der VPDN vom 09.03.2000: „*Bonus is geen bonus, maar behoort voor 100% toe aan de winst, bij een gemiddelde dealergrootte van 1000 auto's, een jaaromzet van [●] miljoen gulden en een rendement van [●]%. Dit kan dus niet gemist worden*“; Seiten 7774 bis 7777 (EF 44), insbesondere Seite 7775: Vermerk einiger niederländischer Vertragshändler an VPDN vom 28.02.2000.

¹⁸⁴ Seite 17310.

¹⁸⁵ Vgl. zu diesem Thema den Inhalt der Erwidern von Automobiles Peugeot SA vom 27. Juni 2005 auf das Schreiben der Kommission vom 26. Mai 2005.

- (117) Die Knappheit bei den in die Niederlande gelieferten Peugeot-Fahrzeugen verstärkte noch die Wirkung des den Wettbewerb einschränkenden Systems von Automobiles Peugeot SA. Nach den Ausführungen von Automobiles Peugeot SA¹⁸⁶ kommt es in der Automobilindustrie häufig zu derartigen Engpässen, die auf ein vorübergehendes Ungleichgewicht zwischen Produktionsmöglichkeiten und Nachfrage zurückzuführen sind. Phasen der Knappheit sind etwas völlig Normales bei der Markteinführung eines neuen Fahrzeugs oder der Einführung neuer Bauteile (Motoren) oder weil ein Unternehmen gezwungen ist, die Kapazitäten aufzustocken, weil vor der Markteinführung ein größerer Bestand aufzubauen ist oder auch wegen der zeitlich gestaffelten Markteinführungen in den einzelnen Ländern. Auch Trendwenden im Verbrauch (wie beispielsweise die wachsende Vorliebe der Verbraucher für Dieselmotoren) können zu Schwierigkeiten bei stark nachgefragten Erzeugnissen führen.
- (118) Auch wenn diese Engpässe, die alle Länder betreffen¹⁸⁷, üblicherweise schnell beseitigt werden können, kann es dennoch vorkommen, dass beim Erfolg eines Modells, für das die Produktionsanlagen umgestellt und die Produktionskapazitäten aufgestockt werden müssen, die Nachfrage über einen längeren Zeitraum nicht befriedigt werden kann. Im relevanten Zeitraum war die unzureichende Verfügbarkeit von Fahrzeugen für Automobiles Peugeot SA und seine Vertragshändler ein allgemeines Problem. Für die von den Endverbrauchern bestellten Fahrzeuge bestanden lange, mitunter monatelange Lieferfristen. Die intensive Beschäftigung der beiden Hauptgremien der VPDN (Generalversammlung und Ausschuss Verkauf) mit diesem Thema belegt, dass die übermäßig langen Lieferfristen ein großes Problem waren. Zwischen 1997 und 2003 wurde das Thema in der Generalversammlung elfmal behandelt: Neunmal ging es um konkrete Lieferschwierigkeiten¹⁸⁸, zweimal um ein Quotensystem für Fahrzeuge, das in Extremfällen für Abhilfe sorgen sollte¹⁸⁹. Der Ausschuss Verkauf hat in den Jahren 1997 bis 2003 mindestens 24 mal detailliert über das Problem Lieferfristen diskutiert, bei zwei dieser Gelegenheiten auch über die von Automobiles Peugeot SA eingeführten Quoten¹⁹⁰.

¹⁸⁶ Erwiderung von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte: Ziffern 56 bis 58 (Verknappungen auf dem Automobilmarkt im Allgemeinen) und 588 bis 594 (Verknappungen auf dem niederländischen Markt).

¹⁸⁷ Protokoll der Generalversammlung der VPDN vom 25.10.1999, Seite 17355 des Dossiers: « **[Vertriebsdirektor]** *comprend les frustrations concernant le caractère douteux des livraisons. L'année passée, chaque pays a communiqué à Peugeot France les nombres qu'il leur faut. Additionnés, on a un déficit de quelques centaines de milliers d'unités vis-a-vis de la production.* »

¹⁸⁸ Vgl. Protokolle der Sitzungen vom 11.11.1997, S.17394; vom 08.10.1998, S.17386; vom 11.11.1998, S.17374; vom 09.03.2000, S. 17345; vom 15.06.2000, S.17340, wo es heißt: « *La livraison de la 607 est ressentie comme dramatique.* vom 02.11.2000, wo es heißt: « *PNE en a assez, tout comme les concessionnaires, du retard des livraisons. L'usine tourne à une capacité de 120%. Néanmoins, des problèmes surgissent si une usine s'arrête.* vom 01.11.2001, S. 17326; vom 16.04.2002, S. 17322, und vom 01.07.2003, S. 17303.

¹⁸⁹ Vgl. Protokolle der Sitzungen vom 25.10.1999, S. 17355: « *Aussi en 2000, les 106 et 206 seront rares. La demande est plus grande que l'offre. Les deux modèles sont contingentés. Cela vaut non seulement pour les lignes de modèles, mais aussi pour les équipements de moteurs.* und vom 02.11.2000, S. 17331: « *La pénurie de modèles (206) et de moteurs diesel 1.9 HDI continue malheureusement jusqu'à certainement mi-2001. Les systèmes de quotas restent par conséquent en vigueur.* »

¹⁹⁰ Vgl. Protokolle des Ausschusses Verkauf vom 19.02.1997, S. 17600; vom 16.06.1997, S. 17596; vom 06.11.1997, S. 17578 (dreimal); vom 19.03.1998, S. 17566; vom 06.06.1998, S. 17564; vom 22.09.1998, S. 17562; vom 22.09.1998, S. 17561; vom 15.10.1998, S. 17558; vom 10.12.1998, S. 17550; vom 01.03.1999, S. 17548; vom 31.08.1999, S. 17529 und vom 15.03.2000, S. 17510; vom

- (119) Zwischen 1999 und 2001 kam es wegen des unerwarteten Erfolgs der Modellvarianten mit HDI-Motor zu sehr langen Lieferfristen¹⁹¹. Von den Engpässen bei diesen Modellen auf dem niederländischen Markt waren vor allem die Verkäufe an im Ausland wohnhafte Endverbraucher und deren Vermittler betroffen. In einem Schreiben an Automobiles Peugeot SA beschwerte sich der Vermittler [●] über den Mangel an Flexibilität im Produktionssystem des Herstellers; außerdem wies er darauf hin, dass diese Situation nun schon seit mehreren Monaten andauere, weshalb 20 im Juli unterschriebene Bestellungen sechs Monate später noch immer unerledigt seien. Angesichts dieser Situation hatte [●], der übliche Lieferant von [●], beschlossen, keine Bestellungen des Vermittlers mehr anzunehmen und ihm Listen mit den in seinem Bestand vorhandenen Fahrzeugen zu übermitteln, die aber nicht der Nachfrage seiner Kunden entsprachen¹⁹².
- (120) Diese Knappheit an Fahrzeugen hat den einschränkenden Charakter der die Exporte diskriminierenden Elemente der Vergütung der Händler noch verstärkt. Es ist nur allzu verständlich, dass ein Händler, der nicht absehen kann, wie er in Zukunft beliefert wird, auf die Risiken einer ausbleibenden Belieferung nur durch eine Beschränkung seiner Tätigkeit auf den heimischen Markt reagieren konnte, auf dem er sicher sein konnte, (anders als bei Exportverkäufen) seine Leistungsprämie für jedes verkaufte Fahrzeug zu erhalten. An einem konkreten Beispiel, nämlich der unzureichenden Verfügbarkeit des Peugeot 206 im Sommer 2000, sei gezeigt, wie eine solche Knappheit die Entscheidungen der Händler über Exportverkäufe beeinflussen konnte¹⁹³: In einem Fax an den Leiter der Verkaufsabteilung Niederlande in der Pariser Zentrale von Automobiles Peugeot SA betreffend Verzögerungen bei der Auslieferung des 206 an Endverbraucher in Großbritannien wies der Generaldirektor von PNE darauf hin, der niederländischer Vertragshändler [●] habe nur wenige Fahrzeuge für den Export zur Verfügung¹⁹⁴. In den am 08.09.2003 vorgelegten Unterlagen¹⁹⁵ erklärte Automobiles Peugeot SA, der Händler habe sich aufgrund

04.04.2000 (zweimal), S. 17499 und 17501; vom 24.05.2000, S. 17497; vom 29.06.2000, S. 17487-89; vom 04.10.2000 (zweimal), S. 17485; vom 10.04.2003 (zweimal), S. 17410 und 17414. Zu den Quoten vgl. Protokolle der Sitzungen vom 27.04.1999, S. 17539 und vom 03.12.1999, S. 17512 (ständige Quoten für den 106 und den 206).

¹⁹¹ Seiten 7859 bis 7862 (AVH 20.2), insbesondere Seite 7860: Protokoll der Sitzung der Führung von PNE und der "overleg commissie" der VPDN am 02.11.1999.

¹⁹² Seiten 8886 bis 8888 (La 24), insbesondere Seiten 8887 und 8888: Das Schreiben von [●] an **[Verkaufsleiter Tochtergesellschaften Europa]**, Peugeot SA in den Niederlanden, vom 24.12.1999, weitergeleitet an Herrn [●] von der Rechtsabteilung von Automobiles Peugeot SA: « *notre fournisseur habituel [Vertragshändler] a décidé de ne plus accepter nos commandes, se contentant de nous proposer des listes de véhicules de stock qui ne correspondent pas à la demande de nos clients, qui ne comportent pas absolument aucun véhicule à motorisation HDI, et que de toutes façon, selon la réglementation 1475/95, nous ne pouvons pas acheter, puisque nous ne sommes pas mandatés pour.* »

¹⁹³ Seiten 17676 bis 17678, insbesondere Seite 17678: Bestätigt wurde dies in der Antwort von **[Vertragshändler]** du 15.07.2003.

¹⁹⁴ Seiten 8883 bis 8884 (La 23), insbesondere Seite 8884: Fax von Herrn [●], Generaldirektor von PNE, an **[Verkaufsleiter Tochtergesellschaften Europa]**, von Automobiles Peugeot SA in den Niederlanden, vom 22.05.2000: „*Position PNE*: En ce qui concerne l'affaire en question, il est clair que PNE n'a pas beaucoup de possibilité d'intervenir. De plus, il y a des quotas pour la 206, ce qui fait que nous ne pouvons pas donner de délais de livraisons généraux pour un tel ou tel modèle. Le groupe **[Vertragshändler]** n'a pas beaucoup de véhicules disponibles pour l'exportation, mais il nous a promis de respecter en tout cas les délais de livraison convenus pour les commandes acceptées.“

¹⁹⁵ Seiten 20888 bis 20909, insbesondere Seite 20905: Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 08.09.2003 auf ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

der Knappheit beim Modell 206 veranlasst gesehen, die Fahrzeuge eher an einheimische als an ausländische Kunden zu liefern.

(121) Darüber hinaus hat PNE punktuelle Lieferbeschränkungen praktiziert, in erster Linie durch beträchtliche Lieferverzögerungen. Diese Maßnahmen, die während des gesamten Jahres 1997 und dann 2001 durchgeführt wurden, haben die vorhersehbaren Auswirkungen einer Nicht-Gewährung des Bonus für zum Export verkaufte Fahrzeuge noch verstärkt. (vgl. Erwägungsgründe (82) bis (85))

iii) Rechtsrahmen geprägt von systematischen nachträglichen Kontrollen durch Automobiles Peugeot SA betreffend die Zulassung der Fahrzeuge, die auf den Bonus angerechnet werden

(122) Der Umsetzung des Vergütungssystems von Automobiles Peugeot SA folgten systematische Kontrollen durch Automobiles Peugeot SA, mit denen die Wirksamkeit der Maßnahmen zur Beschränkung der Re-Exporte aus den Niederlanden gewährleistet werden sollte. Die Kontrollen erfolgten nach zwei verschiedenen Methoden, die in den Erwägungsgründen (60) bis (72) beschrieben werden: durch die Kontrolle der Daten über bestellte Neufahrzeuge in der Datenbank DIALOG und die Kontrolle der von RDC bereitgestellten Daten über die Zulassungen in den Niederlanden. Dank dieses Kontrollsystems konnte Automobiles Peugeot SA bei jedem bestellten Fahrzeug feststellen, ob es für den niederländischen Markt oder den Export bestimmt war, denn der Händler musste spätestens bei der Auslieferung des Fahrzeugs an den Endverbraucher in der Datenbank DIALOG angeben, ob er die Absicht hatte, ein niederländisches Kennzeichenschild zu beantragen. Danach wurde die Genauigkeit der in DIALOG eingegebenen Daten mit den von RDC bereitgestellten Informationen über Fahrzeugzulassungen in den Niederlanden verglichen. Mit Hilfe dieser Informationsquelle überprüfte Automobiles Peugeot SA für die einzelnen Händler die von diesen in ihrem jeweiligen Vertragsgebiet und in den Niederlanden getätigten Verkäufe. Nach Abgleich der von den Händlern in DIALOG eingegebenen Daten und der von RDC vorgelegten Informationen teilte Automobiles Peugeot SA den Händlern ihre Quartalsergebnisse mit und zahlte den Bonus¹⁹⁶. Mit den systematischen Kontrollen durch Automobiles Peugeot SA wurde die Strategie des Importeurs zur Abschottung des niederländischen Markts gestärkt. Der Importeur konnte kurzfristig (spätestens im Monat nach dem Verkauf) feststellen, ob ein verkauftes Fahrzeug in den Niederlanden oder außerhalb des Vertragsgebiets eines Händlers zugelassen worden war.

(123) Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die von Automobiles Peugeot SA konzipierten Systeme zur Vergütung der Händler objektiv deren Interesse an Verkäufen an nicht in den Niederlanden wohnhafte Bürger oder von denen beauftragte Vermittler gesenkt haben. Eine solche Maßnahme an sich hatte, wie in Artikel 81 dargestellt, das Ziel, den Wettbewerb einzuschränken. Außerdem geht aus den Akten hervor, dass Automobiles Peugeot SA selbst im Zweifel über die Vereinbarkeit eines solchen Systems mit den Wettbewerbsregeln war (siehe Erwägungsgrund (41)).

¹⁹⁶ Vgl. z. B. Seiten 7997 bis 7999 (SPL A11), insbesondere Seite 7998 : Rundschreiben von PNE vom 11.01.2002 an alle Vertragshändler betreffend Zulassungen und Bonuszahlung viertes Quartal 2001, Zahlung Qualitätsbonus 2001, Zahlung Qualitätsmarge viertes Quartal 2001.

(b) *Ausübung von Druck auf die Vertragshändler*

- (124) Zwischen 1997 und 2001 ist Automobiles Peugeot SA in Einzelfällen interveniert, um bestimmte niederländische Vertragshändler davon abzuhalten, Fahrzeuge an Endverbraucher in anderen Mitgliedstaaten zu liefern. Zweck des auf die niederländischen Händler ausgeübten Drucks sowie der Vergütungselemente, die Exporte faktisch diskriminierten, war die Eindämmung des grenzüberschreitenden Handels mit Fahrzeugen zwischen den niederländischen Vertragshändlern und denen in anderen Mitgliedstaaten mit dem Ziel, den niederländischen Markt gegen die übrigen Märkte der Gemeinschaft abzuschotten. Die vorliegenden Unterlagen sind also vor diesem Hintergrund zu bewerten.
- (125) Schon in den Monaten vor der Einführung des neuen Vergütungssystems sprach Automobiles Peugeot SA zunächst intern von der Notwendigkeit, die Parallelexporte aus den Niederlanden zu verringern. Danach hat der Hersteller die Händler wiederholt auf dieses Erfordernis hingewiesen und gegebenenfalls unterstrichen, dass langfristig es in ihrem Interesse läge, eine gemeinsame Strategie zur Begrenzung des Parallelhandels mit Fahrzeugen aus den Niederlanden zu entwickeln (vgl. Erwägungsgründe (74) bis (76)).
- (126) Aus den im Zuge der Ermittlungen gewonnenen Erkenntnissen ergibt sich ferner, dass einige Vertragshändler direktem Druck von Seiten des Importeurs ausgesetzt waren, der sie zur Zurückhaltung bei Exportverkäufen aufforderte; sie mussten die Lieferungen an Vermittler und Verbraucher im Ausland einstellen, weil sie eine Kündigung ihres Händlervertrags befürchteten. Der Importeur übte diesen Druck im Wesentlichen mittels der Account Managers Dealernet aus, deren Verwarnungen speziell mindestens fünf im Parallelhandel tätigen Händlern galten, die, nach ihren eigenen Worten, „überrascht“ und „erschrocken“ waren (vgl. Erwägungsgrund (77)).
- (127) Neben dem Einsatz der AMD griff Automobiles Peugeot SA gelegentlich auf ähnliche Maßnahmen gegen andere im Export tätige Händler zurück; diese wurden gezwungen, Bestellungen von nicht in den Niederlanden wohnhaften Verbrauchern zu annullieren oder nicht anzunehmen. Aus Angst vor „Repressalien“ verfuhr die Händler so; zwei von ihnen hielten es für möglich, dass ihnen der Händlervertrag hätte gekündigt werden können (vgl. Erwägungsgrund (78)).
- (128) Neben dem direkten Druck gab es noch weitere Praktiken, die bei einigen Modellen früh zum Einsatz kamen (vgl. Erwägungsgrund (79)), und im betrachteten Zeitraum regelmäßig festgestellt werden konnten, nämlich Lieferbeschränkungen und –verzögerungen bei Fahrzeugen für nicht-niederländische Bürger, einschließlich in Form einer Belieferung des niederländischen Marktes mit Sonderwerbserien (Modelle 406 Airlines, 106 Accents), die ausdrücklich nicht exportiert werden durften, sowie von Lieferbeschränkungen für die am meisten exportierten Modelle und vor allem den 806, 206 und 306 Break (vgl. Erwägungsgründe (80) bis (85)). Darüber hinaus geht aus den Unterlagen hervor, dass die Exportaktivitäten der Vertragshändler ständig von PNE überwacht wurden. Sobald PNE abweichendes Verhalten feststellte, zögerten sie nicht, einzugreifen, um die Disziplin wieder herzustellen. So erklärte beispielsweise Automobiles Peugeot SA in einem Schreiben vom 16. Juli 1997 an **[Vertragshändler]** unverhohlen, dass bestimmte Modelle der Marke Peugeot nur geliefert würden, wenn gleichzeitig mit der Bestellung die Zulassung beantragt

werde¹⁹⁷. Automobiles Peugeot SA hegte zwar den Verdacht, derartige Maßnahmen seien ungesetzlich (vgl. Erwägungsgrund (80)), doch wurden sie wiederholt durchgeführt und führten zur Annullierung von Bestellungen durch Kunden (vgl. Erwägungsgrund (84)) und in einigen Fälle auch zum Einbringen einer Beschwerde bei der Kommission (vgl. ebenfalls Erwägungsgrund (82)). 2001 musste der Händler [●] nach eigener Aussage aufgrund von äußerst langen Lieferfristen, die vor allem Verkäufe an Verbraucher im Ausland oder ihre Vermittler betrafen, das System DIALOG manipulieren (indem er bei der Bestellung von Fahrzeugen einen der Codes für die Beantragung von niederländischen Nummernschildern eingab), um Fahrzeuge für den Exportverkauf zu bekommen (vgl. Erwägungsgrund (85)).

- (129) Zweck dieser Maßnahmen war folglich die Beschränkung des Parallelhandels mit Neuwagen; damit stellen sie einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags dar¹⁹⁸. Die Tatsache, dass es Zweck der Maßnahmen war, den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 einzuschränken, ergibt sich aus der Kombination der verschiedenen fraglichen Maßnahmen sowie aus jeder einzelnen Maßnahme für sich.¹⁹⁹

2.1.3.2. Einschränkung des Wettbewerbs: Auswirkung der Maßnahmen

(a) Vergütung der Vertragshändler

- (130) Erstens brauchen nach ständiger Rechtsprechung für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht gezogen werden, wenn feststeht, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt. Es ist daher nicht erforderlich, tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkungen darzulegen, wenn der wettbewerbswidrige Zweck der beanstandeten Verhaltensweisen erwiesen ist²⁰⁰.
- (131) Zweitens lässt sich im vorliegenden Fall tatsächlich ein leichter Rückgang bei den Exporten nach 1997 sowie ein starker Rückgang um etwa 50 % nach 1999 (vgl. Anlage 3) feststellen. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ordnet Automobiles Peugeot SA diesen starken Rückgang anderen Faktoren als der angefochtenen Vergütung zu, nämlich der „wesentlichen Rolle“ der verringerten Preisunterschiede. Nach Auffassung von Automobiles Peugeot SA, die sich in der

¹⁹⁷ Beschwerde GD COMP/F2/36623, Seiten 23853 bis 23857 : Schreiben von PSA an [Vertragshändler] vom 16.07.1997:

¹⁹⁸ Bereits zitierte Entscheidung 98/273/EG Ziffer 142.

¹⁹⁹ Urteile des Gerichtshofs vom 17.09.1985, Ford gegen Kommission, 25/84 und 26/84, Slg. S. 2725, Randnr. 21, und Bayerische Motorenwerke, C-70/93, Slg. S. I-3439, Randnr. 16; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000 S.II-02707, Randnr. 236; Urteil des Gerichtshofs vom 18.09.2003, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache C-338/00 P, Randnr. 60; Entscheidung der Kommission vom 28.01.1998, Volkswagen AG (ABl. L 124, 25.4.1998, Ziffer 60); Entscheidung der Kommission vom 20.09.2000, Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV (ABl. L 59, 28.2.2001, S. 1), Ziffer 111.

²⁰⁰ Urteile des Gerichtshofs vom 13.07.1966, Consten und Grundig gegen Kommission, 56/64 und 58/64, Slg. S. 429, 496, und vom 17.07.1997, Ferriere Nord gegen Kommission, C-219/95 P, Slg. S. I-4411 Randnr. 31; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 6.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000 p. II-02707, Randnr. 178.

²⁰¹ Anhang A der Antwort von Automobiles Peugeot SA vom 30.07.2004 : « Analyse préliminaire de la dynamique des exportations aux Pays-Bas ». Generell ist Automobiles Peugeot SA ferner der

Hauptsache auf das Modell 306 bezieht, erfolgte der starke Rückgang der Exporte in den Jahren 1998 und 1999 zeitgleich mit einer plötzlichen Verringerung des Unterschieds bei den Listenpreisen in den Niederlanden und Frankreich; dieser Unterschied hatte sich innerhalb von zwei Jahren von mehr als 20 % auf rund 10 % mehr als halbiert²⁰². Nach Darstellung von Automobiles Peugeot SA kann schon allein die Entwicklung der Preisunterschiede zwischen den Niederlanden und anderen europäischen Ländern weitgehend den 1999 beobachteten Rückgang der Exporte aus den Niederlanden erklären²⁰³.

- (132) Auch nach 1999 gab es jedoch, entgegen der Ausführungen von Automobiles Peugeot SA in der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte, erhebliche Preisunterschiede zwischen den Niederlanden und anderen Ländern, die bei einigen Modellen nach wie vor mehr als 12 % betragen, so zum Beispiel in Deutschland, Österreich und Italien. Ferner betrug nach einer Studie des Ausschusses „*Résultats Economiques*“ von Automobiles Peugeot SA („*Convergence des prix en Europe en 2002*“) der von Automobiles Peugeot SA in der Gemeinschaft gewünschte maximale Preisunterschied 1000 Euro im Vergleich zum Preis – ohne Berücksichtigung der Steuern - in Frankreich²⁰⁴. Allerdings stellte dieser Preisunterschied von 1000,- Euro im Jahr 2002 nie mehr als 10-11 % des Preises eines Serienfahrzeugs dar, ausgenommen das Modell 106. Für die Luxusklasse von Peugeot machte dieser Wert weniger als 4 % des Fahrzeug-Preises ohne Steuern aus. Dem kann man entnehmen, dass nach Auffassung von Automobiles Peugeot SA ein sehr niedriges Preisunterschiedsniveau erforderlich gewesen wäre, um den Verbraucher vom Kauf in einem anderen Mitgliedstaat abzuhalten. Im relevanten Zeitraum waren die Preisunterschiede zu den Niederlanden im Vergleich zu den Märkten mit den höchsten Preisen aber erheblich. Man kann also nur schwerlich den Rückgang der Exporte ab 1997 allein den verringerten Preisunterschieden zuordnen.
- (133) Drittens sei daran erinnert, dass die im Erwägungsgrund (132) erwähnten Preisunterschiede sich auf Basis der in den genannten Ländern empfohlenen Katalogpreise berechnen. Die Händler bieten den potentiellen Käufern gewöhnlich einen Nachlass auf den Katalogpreis an und der Bonus soll ihnen in dieser Hinsicht größere Flexibilität einräumen und damit höhere Verkaufszahlen ermöglichen. Die Einschränkung des Anrechts auf den Bonus für Exportverkäufe hat nun den niederländischen Händlern einen Teil dieser Flexibilität genommen, unabhängig von eventuellen Variationen bei den Preisunterschieden.
- (134) Viertens sei darauf hingewiesen, dass es, im allgemeinen sehr schwierig ist, die Wirkungen solcher Maßnahmen genau zu erfassen, so wie es geradezu unmöglich ist, die Zahl der Exporte zu bestimmen, die durch diese Maßnahmen tatsächlich verhindert wurden. Im vorliegenden Fall jedoch beweisen die im Laufe der Untersuchungen gewonnenen Erkenntnisse, von denen einige in den Erwägungsgründen (106) bis (123)

Auffassung, dass die Gesamtdynamik der Verkäufe eines Modells auch die Dynamik seiner Exporte erklärt.

²⁰² Vgl. Ziffer 483 der Antwort von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte.

²⁰³ Vgl. Ziffer 485 der Antwort von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte.

²⁰⁴ Vgl. Seiten 11947 bis 11978 (VGK 14), insbesondere Seite 11948: Tabelle betreffend die Harmonisierung der Preise in Europa vom 22.10.2002: « *Les écarts maximums autorisés /France sont de [●] € en HT et [●] % en écart PVR. Le délai retenu est de [●] ans maximum ([●]).* »

noch einmal zusammengefasst sind, dass das Vergütungssystem einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklung der Parallelexporte aus den Niederlanden hatte.

- Zunächst einmal, und entgegen den Ausführungen von Automobiles Peugeot SA in der Erwiderung auf die Beschwerdepunkte, hatten die Maßnahmen, um die es in der vorliegenden Entscheidung geht, sehr wohl Auswirkungen auf die Entwicklung der Re-Exporte aus den Niederlanden. Es lässt sich nämlich die Wirkung der restriktiven Regelung von Automobiles Peugeot SA bezüglich der Einfuhren aus den Niederlanden beziffern. In einem internen Vermerk von Automobiles Peugeot SA aus dem Jahr 2000²⁰⁵ hieß es, dass bei einer Entscheidung von Automobiles Peugeot SA dahingehend, ab dem Geschäftsjahr 2003 auch eine Prämie für in anderen Mitgliedstaaten zugelassene Fahrzeuge zu zahlen (was also offensichtlich bis dahin nicht der Fall war), die Verkaufsprognosen (PIC 2003²⁰⁶) zeigten, dass dann in diesem Jahr der Bonus für [●] Fahrzeuge mehr als nach der geltenden Regel zu zahlen gewesen wären. Nach Auffassung des Verfassers dieses Vermerks würde bei einer Bonuszahlung für Exporte die Zahl der zusätzlichen Bonuszahlungen nach seinen eigenen Erfahrungen höher ausfallen als in den Prognosen von Peugeot für 2003 eingeplant; sie hätte nämlich [●] Einheiten²⁰⁷ betroffen, also einen erheblichen Betrag ausgemacht²⁰⁸. Eine Zahlung des Bonus für den Export hätte also eine deutliche Steigerung der Ausfuhren in andere Mitgliedstaaten zu Folge gehabt, im vorliegenden Fall um [●] Fahrzeuge jährlich.
- Weiter berücksichtigt die Argumentation von Peugeot, derzufolge der Bonus nicht hoch genug gewesen sei, um einen Einfluss auf die Exporte zu haben (vgl. Erwägungsgrund (111)), nicht die Verkaufssteigerung, die abzusehen gewesen wäre, wenn der durch den Bonus eröffnete Handlungsspielraum dem Händler eine Preissenkung bei identischem Durchschnittsgewinn (vgl. Erwägungsgrund (113)) ermöglicht hätte. Diese Argumentation wird schließlich durch die während der Untersuchungen gesammelten Erkenntnisse zu den Gesamtkosten der Händler und die tatsächliche Bedeutung des Bonus für sie (vgl. Erwägungsgründe (114) bis (116)) widerlegt.
- Schließlich wurde das wettbewerbsbeschränkende System von Peugeot durch Lieferengpässe auf dem niederländischen Markt verstärkt (vgl. Erwägungsgründe (117) bis (120)) Es ist im Grunde normal, dass ein Händler, der niemals sicher sein kann, ob und in welchem Umfang er beliefert wird, auf das Risiko der Nichtlieferung dadurch reagiert, dass er seine Tätigkeit auf den nationalen Markt beschränkt, bei dem er sicher ist (im Gegensatz zum

²⁰⁵ Interner Vermerk von PNE vom 14.10.2002 (Seiten 9027 und 9028 des Dossiers). Eine vollständige Übersetzung dieses Vermerks findet sich in Anhang 13.

²⁰⁶ PIC steht für „Plan Industriel et Commercial“. Es handelt sich dabei um Prognosen für Verkauf, Produktion und Bestand (in Tausend Euro) pro Monat/Geschäftsjahr (vgl. Webseite: www.seriem.com/pro/production1.htm).

²⁰⁷ Interner Vermerk von PNE vom 14.10.2002 (Seiten 9027 und 9028 des Dossiers).

²⁰⁸ Es handelt sich hierbei um eine Art „Verdienstaufschlag“ in Höhe von 50 % des Betrags der innergemeinschaftlichen Ausfuhren der Marke aus den Niederlanden im Jahr 2003. Diese Zahl von [●] Fahrzeugen entspricht annähernd den Verkäufen von [●] durchschnittlichen Peugeot-Vertragshändlern in den Niederlanden in 2002 (rund [●] Fahrzeuge) oder auch [●] % der Verkäufe von Peugeot in den Niederlanden im Jahr 2002.

Exportverkauf) die Prämie für jedes verkaufte Fahrzeug zu erhalten. (vgl. Erwägungsgrund (120)).

(b) *Einsatz von Druckmitteln gegen die Vertragshändler*

- (135) Die Wirkung dieser Maßnahmen, die mittels Vereinbarungen zwischen den PNE und den Händlern des niederländischen Netzes umgesetzt wurden, kann an deren unmittelbaren nachteiligen Konsequenzen für den Parallelhandel und dem Schaden für die im Ausland ansässigen Verbraucher ermessen werden. Zunächst einmal hat nach den Drohungen von Automobiles Peugeot SA (vgl. Erwägungsgrund (78)) mindestens ein Vertragshändler die Annahme von Bestellungen abgelehnt. Dann haben insgesamt 22 Verbraucher bei der Kommission wegen des durch die Lieferverzögerungen aufgrund der Drohungen von Peugeot erlittenen Schadens Beschwerde eingelegt (vgl. Erwägungsgrund (82)). Außerdem hat VPDN sich von 1997 an der Aufforderung von Automobiles Peugeot SA gebeugt, die Händler zur Verringerung der Exporte anzuregen, weil dies langfristig in ihrem Interessen läge (vgl. Erwägungsgrund (76)). Vor diesem Hintergrund hat sie sich ab 1997 bei ihren Mitgliedern für Maßnahmen zur Einschränkung der Belieferung mit bestimmten Modellen sowie für die Streichung der am häufigsten exportierten Modelle aus der Produktpalette eingesetzt (vgl. Erwägungsgrund (79)). Darüber hinaus hat ein Beschwerdeführer der Kommission von zwölf Bestellungen berichtet, die als Folge eben dieses Verhaltens, nämlich Behinderung des Parallelhandels aus den Niederlanden, annulliert worden waren (vgl. Erwägungsgrund (84)). Folglich bewirkten die Maßnahmen von Automobiles Peugeot SA und PNE eine Einschränkung des grenzüberschreitenden Handels mit Kraftfahrzeugen. Im vorliegenden Fall kann eine Verringerung der Exporte nach 1997 festgestellt werden, gefolgt von einem Einbruch nach 1999, der nicht allein auf die Verringerung der Preisunterschiede zurückgeführt werden kann (vgl. Erwägungsgründe (131) und (132)).

2.1.3.3. Schlussfolgerung

- (136) Automobiles Peugeot SA und PNE haben eine Strategie zur Begrenzung der Exportverkäufe aus den Niederlanden betrieben. Diese im Einvernehmen mit den Händlern und in Zusammenarbeit mit VPDN umgesetzte Strategie sowie jede ihrer Einzelmaßnahmen für sich bezweckten und bewirkten eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1.

2.1.3.4. Spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten

- (137) Der Handel zwischen Mitgliedstaaten war beeinträchtigt, denn das Verbot oder die Begrenzung der Exporte durch Automobiles Peugeot SA, PNE und VPDN schränkte tendenziell den grenzüberschreitenden Handel ein. Der niederländische Markt war als potenzielle Quelle von Exporten Beschränkungen unterworfen, während die Bestimmungsmärkte dieser Ausfuhren, auf denen das Preisniveau im Allgemeinen deutlich höher war, gegen Einfuhren geschützt waren. An dieser Stelle sollte hinzugefügt werden, dass der Konzern PSA ein bedeutender Lieferant von neuen PKW innerhalb der gesamten Gemeinschaft ist, mit einem Marktanteil zwischen 12 %

(im Jahr 1995) und 15,3 % (im ersten Halbjahr 2003), wenn man die Neuzulassungen als Grundlage nimmt²⁰⁹.

- (138) Nach Auffassung des Europäischen Gerichtshofs haben Kartelle, die sich auf das gesamte Hoheitsgebiet eines Mitgliedstaats erstrecken, schon ihrem Wesen nach die Wirkung, die Abschottung der Märkte auf nationaler Ebene zu verfestigen, indem sie die vom Vertrag gewollte wechselseitige Durchdringung der Märkte behindern²¹⁰.

2.2. Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags

2.2.1. Gruppenfreistellungsverordnung (EG) Nr. 1475/95

- (139) Am 30.09.2002 trat die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 in Kraft. Für bereits am 30.09.2002 bestehende Vereinbarungen galt sie bis zum 30.09.2003.

- (140) Automobiles Peugeot SA weist in seiner Antwort darauf hin, dass Artikel 4 Absatz 1 Ziffer 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 folgendes vorsah „*Der Freistellung stehen die Verpflichtungen des Händlers nicht entgegen, [...] sich zu bemühen, in einem bestimmten Zeitraum innerhalb des Vertragsgebiets Vertragswaren mindestens in dem Umfang abzusetzen, der von den Vertragspartnern einvernehmlich [...] anhand der im Vertragsgebiet bisher erzielten Verkäufe und der Vorausschätzungen für zukünftige Verkäufe in diesem Gebiet und in dem betreffenden Mitgliedstaat festgesetzt worden ist.*“ Die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 berücksichtigt also das Interesse des Herstellers, indem sie ihm erlaubt, im Rahmen des selektiven Vertriebssystems die Vertragshändler zu besten Leistungen in den Vertragsgebieten anzuregen.

- (141) Automobiles Peugeot SA hat auf den wettbewerbsfördernden Charakter seiner Vergütungspolitik hingewiesen deren, „einziges und erklärtes“ Ziel es gewesen sei, die Vertragshändler durch wirtschaftliche Anreize zu besten Verkaufsbemühungen in ihrem Gebiet motivieren und so den Marktanteil von Automobiles Peugeot SA auf dem niederländischen Markt zu erhöhen. In diesem Zusammenhang, so Automobiles Peugeot SA, konnten die Ergebnisse eines Vertragshändlers in seiner Vertragszone als Grundlage dienen um die Höhe der leistungsabhängigen Prämie festzusetzen.

- (142) Erstens muss daran erinnert werden, dass das System des Erwerbs des Anrechts auf einen Bonus nicht als solches Gegenstand dieser Entscheidung ist und darin keine Schlüsse über die möglicherweise beschränkenden Zielsetzungen oder Auswirkungen eines solchen Systems gezogen werden. Es soll hier nur festgestellt werden, dass dieses System des Erwerbs des Anrechts auf einen Bonus keinesfalls nur auf die Verkäufe innerhalb des Gebietes des Vertragshändlers ausgerichtet war, sondern auf die innerhalb des gesamten Mitgliedsstaates. Es muss ebenso angemerkt werden, dass wenn es Ziel des Bonus gewesen ist, die niederländischen Händler zu besten Leistungen in ihrem Vertragsgebiet anzuregen, dies nicht erklärt, warum der Bonus für

²⁰⁹ Vgl. zu diesem Punkt die in Erwägungsgrund (13) angegebenen Zahlen. Die Marke Peugeot hielt 2002 in der Gemeinschaft einen Marktanteil von 8,9 %, während der Marktanteil der Marke Citroën sich auf 6,2 % belief.

²¹⁰ Urteile des Gerichtshofs vom 11.07.1985, Remia u.a. gegen Kommission, 42/84, Slg. S. 2545, Randnr. 22, und Bayerische Motorenwerke, bereits genannt, Randnrn. 19 und 20; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000 p. II-02707, Randnr. 179.

alle Verkäufe in den Niederlanden gezahlt wurde und nicht nur für diejenigen innerhalb des Vertragsgebietes eines Händlers.

- (143) Zweitens sieht die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 keine Freistellung für Vereinbarungen vor, die direkt oder indirekt Exportverkäufe an in einem anderen Mitgliedsstaat ansässige Endverbraucher oder von ihnen beauftragte Vermittler beschränken. Insbesondere stellt Artikel 6 §1 Punkt 8 klar, dass die Freistellung keine Anwendung findet, „wenn der Lieferant den Händlern Entgelte gewährt, die ohne sachlich gerechtfertigten Grund nach Maßgabe des Bestimmungsortes der weiterverkauften Kraftfahrzeuge oder des Wohnsitzes des Käufers berechnet werden.“ Das von Automobiles Peugeot SA geschaffene System, betrachtet aus der Perspektive seiner objektiven Funktionsweise, ging weit über das hinaus, was als Anreiz für die niederländischen Vertragshändler notwendig gewesen wäre, ihre Verkaufsanstrengungen voll und ganz auf ihr Vertragsgebiet zu konzentrieren und war geeignet, gegen eine der Negativklauseln²¹¹ der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 zu verstoßen. Aus den vorliegenden Unterlagen geht nun aber hervor, dass im gesamten Zeitraum die Verkäufe an nicht-niederländische Verbraucher nicht nur von der Beurteilung der Erfüllung des Verkaufsziels ausgeschlossen waren, dessen Erreichen Anrecht auf den Bonus verlieh; sie waren auch von der Feststellung des Gesamtprämienbetrags ausgenommen (vgl. Erwägungsgründe (107) und (108)).
- (144) Drittens muss daran erinnert werden, dass der an die Leistung gekoppelte Teil der Vergütung des Händlers selbst nach vollständigem Erreichen seiner Zielvorgaben progressiv gestaffelt war (vgl. Anhänge (7) und (8)). Aus den vorliegenden Unterlagen geht ferner hervor, dass die Exportverkäufe weder bei der Überprüfung der Anfangsmenge der Verkäufe, die Anrecht auf einen Bonus verliehen, noch beim Übergang von einer Stufe zur nächsten beim Erreichen der Zielvorgabe angerechnet werden konnten. Gemäß Artikel 6 Absatz 1 Ziffer 8 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 fielen Vertriebsvereinbarungen, denen zufolge ein Händler, der eine bestimmte Verkaufszahl erreicht und damit Anspruch auf einen entsprechenden Bonus erworben hatte, die so berechnete Prämie bei Exportverkäufen nicht erhielt (vgl. Erwägungsgründe (36) bis (38) und (49) bis (59)), nicht in den Anwendungsbereich der Verordnung 1475/95. Daher ging ein derartiges System, betrachtet aus der Perspektive seiner objektiven Funktionsweise, weit über das hinaus, was als Anreiz für die niederländischen Vertragshändler notwendig gewesen wäre, ihre Verkaufsanstrengungen voll und ganz auf ihr Vertragsgebiet zu konzentrieren und war geeignet, gegen Artikel 6 Absatz 1 Ziffer 8 zu verstoßen.
- (145) Betrachtet man schließlich das Vorgehen von Automobiles Peugeot SA aus subjektiver Sicht, belegt eine ganze Reihe von Dokumenten im Dossier, dass das Unternehmen wiederholt seine Absicht verkündet hatte, den Parallelhandel zu beschränken (vgl. Erwägungsgründe (77) bis (85)).
- (146) Die von PNE mit Unterstützung von VPDN in den Niederlanden durchgeführten Maßnahmen zur Einschränkung der Exportverkäufe sind gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 nicht freigestellt. Gerichtet waren diese Maßnahmen

²¹¹ Die Negativklausel ist eine Bestimmung der Gruppenfreistellungsverordnung, die, wenn gegen sie verstoßen wird, den Verlust des Vorteils der genannten Freistellung bewirkt.

gegen Verkäufe an im Ausland wohnhafte Endverbraucher und ihre bevollmächtigten Vermittler.

2.2.2. Anwendung der Kriterien des Artikels 81 Absatz 3 des Vertrags

(147) Eine Freistellung wurde im Rahmen des Anmeldungssystems der bis 1. Mai 2004 gültigen Verordnung Nr. 17 weder beantragt noch gewährt.

(148) Im Rahmen des vorliegenden Verwaltungsverfahrens hat Peugeot kein einziges Argument angeführt, aus dem sich schließen ließe, dass die Bedingungen des Artikel 81 Absatz 3 im vorliegenden Fall erfüllt sind, und die Kommission ist der Auffassung, dass diese Bedingungen nicht erfüllt sind. Nach ständiger Rechtsprechung kann das Verbot von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag keinesfalls für nicht anwendbar erklärt werden, wenn die Parteien einer selektiven Vertriebsvereinbarung sich so verhalten, dass Parallelimporte eingeschränkt werden²¹². Nach dieser Rechtsprechung müssen nämlich selektive Vertriebsvereinbarungen, um alle Bedingungen von Artikel 81 Absatz 3 erfüllen zu können, gewährleisten, dass durch die Möglichkeit von Parallelimporten die Verbraucher angemessen an den durch den Alleinvertrieb entstehenden Vorteilen beteiligt werden²¹³. Selbst wenn man der Auffassung wäre, eine solche Einschränkung der Exporte hätte zu einer besseren Verteilung der Produkte beigetragen, hat doch der Endverbraucher keinen Anteil aus dem dabei entstehenden Vorteil gehabt. Die Verbraucher hatten keine Möglichkeit, die Vorteile des Binnenmarktes und der Preisunterschiede bei Kraftfahrzeugen zwischen den Mitgliedstaaten zu nutzen, da ihr Recht auf den Kauf von Produkten ihrer Wahl an einem Ort ihrer Wahl auf dem Gebiet des Binnenmarkts eingeschränkt war.

2.3. Dauer der Zuwiderhandlung

(149) Einleitend sei auf Folgendes hingewiesen: Aus dem Anspruch der Wirtschaftsteilnehmer auf Rechtssicherheit folgt, dass die Kommission bei einem Streit über das Vorliegen von Zuwiderhandlungen gegen die Wettbewerbsregeln Beweismaterial beibringen muss, das sich auf Fakten bezieht, die zeitlich so nahe beieinander liegen, dass die vernünftigerweise den Schluss zulassen, dass die Zuwiderhandlung zwischen zwei konkreten Zeitpunkten ohne Unterbrechung erfolgt ist²¹⁴.

(150) Zur Festlegung der Dauer des Verstoßes gegen Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags stützt sich die Kommission auf die in den Erwägungsgründen (20) bis (85) dargelegten Fakten sowie die dort genannten Unterlagen.

²¹² Urteil des Gerichtshofs vom 21.02.1984, Hasselblad gegen Kommission, 86/82, Slg. S. 883, Randnr. 35; Urteile des Gerichtshofs Dunlop Slazenger gegen Kommission, bereits genannt, Randnr. 88, und vom 11.12.1996, Van Megen Sports gegen Kommission, T-49/95, Slg. S. II-1799, Randnr. 35; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 6.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98 Slg. 2000 p. II-02707, Randnr. 241.

²¹³ Urteil des Gerichtshofs vom 6.04.1995, Tréfileurope gegen Kommission, T-141/89, Slg. S. II-791, Randnr. 119; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 6.07.2000, Volkswagen AG gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Rechtssache T-62/98, Slg. 2000 p. II-02707, Randnr. 241.

²¹⁴ Bereits zitiertes Urteil des Gerichtshofs Dunlop Slazenger, Randnr. 79; bereits zitiertes Urteil des Gerichts erster Instanz, Volkswagen AG, Randnr. 188.

(151) Die Maßnahmen zur Einschränkung der Parallelexporte begannen in verschiedenen Jahren:

- Die restriktive Politik bezüglich der Vergütung der Vertragshändler setzte 1997 ein, als Automobiles Peugeot SA den Händlern mit Rundschreiben vom 20 Januar 1997 das neue Vergütungssystem mitteilte (vgl. Erwägungsgrund (37)). VPDN hat aktiv an der Gestaltung der von Automobiles Peugeot SA eingeführten Vergütungssysteme mitgewirkt und die Haltung des Importeurs klar geteilt (vgl. Erwägungsgründe (30) und (38)). Das Vergütungssystem galt bis Oktober 2003 (vgl. Erwägungsgründe (49) bis (51)).
- Die Strategie der Druckausübung auf die Händler wurde mit zwei Maßnahmenarten umgesetzt: Nach einer Phase allgemeiner Überlegungen zur Beschränkung der Exporte aus den Niederlanden begann dann Anfang 1997 die unmittelbare Ausübung von Druck in Form von Verwarnungen für mehrere Händler und von Lieferbeschränkungen zur Umsetzung des Exportverbots (vgl. Erwägungsgrund (77)). Automobiles Peugeot SA hat auf die an den Exporten beteiligten Händler Druck dahingehend ausgeübt, dass diese keine Fahrzeuge mehr ins Ausland liefern. Aus dem Dossier geht hervor, dass dieser Druck von Automobiles Peugeot SA bis 2001 ausgeübt wurde (vgl. Erwägungsgründe (77) bis (85)). Die Maßnahmen betreffend die eingeschränkte Belieferung der Vertragshändler wurden im Übrigen 1997 formell von Automobiles Peugeot SA und VPDN verabschiedet (vgl. Erwägungsgrund (79)). Auch wenn vermutet werden kann, dass diese Maßnahmen die auf eine Einschränkung der Parallelimporte abhebenden Maßnahmen im Bereich der Vergütung der Händler begleitet und ergänzt haben, lassen die im Verlauf der Ermittlungen gewonnenen Erkenntnisse den Schluss zu, dass Automobiles Peugeot SA eine fortgesetzte Anwendung der beiden genannten Maßnahmen nur bis November 2001 angelastet werden kann.

(152) Im Rahmen des vorliegenden Verwaltungsverfahrens ist die Kommission daher der Auffassung, dass Automobiles Peugeot SA und PNE diese Maßnahmen seit 1997 angewandt haben.

(153) Bezüglich des Endes des Verstoßes lässt sich anhand der vorliegenden Unterlagen nicht bestätigen, dass die Zuwiderhandlung in Form von Druckausübung auf die Händler über November 2001 hinaus und über Oktober 2003 hinaus fortgesetzt wurde, dem Datum der Änderung des in der vorliegenden Entscheidung behandelten Vergütungssystems.

2.4. Artikel 7, Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

(154) Gemäß Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung 1/2003 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag festgestellt hat, die Unternehmen verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung zu beenden. Im vorliegenden Fall wurden keine Beweise dafür gefunden, dass die Zuwiderhandlung nach September 2003 fortgesetzt wurde, aber es wurde auch nicht formell festgestellt, dass die Zuwiderhandlung nicht doch weiter fortgesetzt wurde. Daher fordert die Kommission die Adressaten der vorliegenden Entscheidung auf, die festgestellte Zuwiderhandlung zu beenden, soweit das noch nicht bereits geschehen ist, und eine

Wiederholung oder Fortsetzung der fraglichen Maßnahmen sowie die Verfolgung anderer Maßnahmen gleichen Zwecks und gleicher Wirkung zu unterlassen.

2.5. Adressaten der Entscheidung

(155) PNE hat die in der vorliegenden Entscheidung festgestellte Zuwiderhandlung begangen. Die Kommission ist der Auffassung, dass Automobiles Peugeot SA während der Dauer der Zuwiderhandlung eine wirtschaftliche Einheit mit PNE gebildet hat. Diese Einheit war verantwortlich für die Herstellung und den Vertrieb von Fahrzeugen in der Gemeinschaft und hat, im Einvernehmen mit den Vertragshändlern, die Zuwiderhandlung begangen. Im Rahmen ihrer Tätigkeit als Automobilhersteller konnte Automobiles Peugeot SA entscheidenden Einfluss auf die Handelspolitik von PNE, ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft, ausüben, und man kann davon ausgehen, dass dies auch geschehen ist²¹⁵. De facto war die Strategie von PNE den Händlern gegenüber Automobiles Peugeot SA bekannt und wurde vom Unternehmen gebilligt.

- In Zusammenhang mit der restriktiven Politik bei der Vergütung der Händler kannte Automobiles Peugeot SA die Vergütungsregelung für die niederländischen Händler und hat deren Umsetzung in Form der Auszahlungen kontrolliert (vgl. Erwägungsgrund (57));
- Was die Ausübung von Druck auf die Vertragshändler betrifft, hat Automobiles Peugeot SA die Initiative PNEs unterstützt (vgl. Erwägungsgrund (75)).

(156) Folglich ist auch Automobiles Peugeot SA für die Zuwiderhandlung verantwortlich²¹⁶. Sie ist daher ebenfalls Adressat dieser Entscheidung.

2.6. Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17)

(157) Gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 kann die Kommission Geldbußen gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen verhängen, wenn diese vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 oder 82 EG-Vertrag verstoßen haben. Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17, die zum Zeitpunkt der Begehung des Verstoßes galt, durfte die Geldbuße für jedes beteiligte Unternehmen 10 % des jeweiligen im vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen. Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 sieht die gleiche Obergrenze vor.

2.6.1. Verhängung einer Geldbuße

(158) Die Kommission unterstreicht in ihren Entscheidungen immer wieder, dass die Beeinträchtigung von Ausfuhren einen Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft darstellt²¹⁷.

²¹⁵ Urteil des Gerichts erster Instanz T-354/94 Stora [1998] Rec., Randnr. 104

²¹⁶ Urteil des Gerichtshofs vom 16.11.2000, Stora gegen Kommission; C-286/98, Slg. S. I-9925 Randnr. 37; Urteil des Gerichtshofs vom 20.04.1999, PVC gegen Kommission, T-305/94, Slg. S. II-931, Randnr. 953.

- (159) Die Kommission hält es im vorliegenden Fall für geboten, gegen PNE und Automobiles Peugeot SA, deren hundertprozentige Tochtergesellschaft sie ist, eine Geldbuße zu verhängen. Nach ihrer Auffassung ist Automobiles Peugeot SA vorsätzlich mit Hilfe von PNE tätig geworden. Die Unternehmen waren sich der Tatsache bewusst, dass ihre Maßnahmen den Wettbewerb beschränken würden. Die Unternehmen konnten nicht verkennen, dass die angefochtenen Maßnahmen eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckten²¹⁸. Tatsächlich haben sich Kommission und Gerichtshof im Bereich des Kraftfahrzeugvertriebs schon verschiedentlich zu je nach Bestimmungsort des Fahrzeugs diskriminierenden Vergütungssystemen geäußert²¹⁹.
- (160) Die Mitglieder des Vertriebsnetzes (also die Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden) waren als Empfänger allgemeiner und individueller Aufforderungen, die Automobiles Peugeot SA über PNE an sie richtete, zwar an den den Wettbewerbsregeln zuwiderlaufenden Vereinbarungen beteiligt, doch ist die Kommission der Auffassung, dass gegen diese Unternehmen keine Geldbußen zu verhängen sind. Die Initiative zu der Zuwiderhandlung ging von Automobiles Peugeot SA aus, das gegebenenfalls über PNE erheblichen Druck auf die Händler ausgeübt hat. Dies zeigt, dass ohne die Initiative von Automobiles Peugeot SA, über PNE tätig zu werden und in einigen Fällen Druck auf die Händler auszuüben, die wirtschaftlich schwächer waren, der fragliche Verstoß gar nicht begangen worden wäre. Diese Schlussfolgerung bleibt unberührt von der Tatsache, dass die Interessenvertreter der Vertragshändler (VPDN) generell die Initiativen von PNE zur Stärkung der Disziplin bei der Einschränkung der Exporte begrüßten.

2.6.2. Höhe der Geldbuße

- (161) Bei der Festsetzung der Geldbuße hat die Kommission alle relevanten Umstände und insbesondere die Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen, also die beiden Kriterien, die in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und in Artikel 23 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 ausdrücklich erwähnt werden. Dieser Grundbetrag kann je nach erschwerenden oder entlastenden Umständen erhöht oder gesenkt werden.

2.6.2.1. Grundbetrag der Geldbuße

- (162) Der Grundbetrag wird nach Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung festgesetzt.

²¹⁷ Vgl. folgende Entscheidungen : Entscheidung „*Hasselblad*“, bestätigt vom Gerichtshof in seinem Urteil vom 21.02.1984 in der Rechtssache 86/82, *Hasselblad (GB) Limited* gegen Kommission, Slg. 1984, S.883, Randnr. 35; Entscheidung „*John Deere*“, Entscheidung „*Sperry New Holland*“, Entscheidung „*Volkswagen*“, Entscheidung „*Opel*“.

²¹⁸ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000 in der Rechtssache T-62/98, *Volkswagen AG* gegen Kommission, Sammlung der Rechtsprechung 2000 Seite II-02707, Randnr. 334.

²¹⁹ Entscheidung der Kommission vom 28.01.1998, *Volkswagen AG* (ABl. L 124, 25.4.1998, S. 60), Erwägungsgrund 129; Entscheidung der Kommission vom 20.09.2000, *Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV* (ABl. L 59, 28.2.2001, S. 1), Erwägungsgrund 117.

(a) *Schwere der Zuwiderhandlung*

- (163) Zur Bewertung der Schwere der Zuwiderhandlung in der vorliegenden Sache berücksichtigt die Kommission ihre Art, ihre tatsächlichen Auswirkungen auf den Markt, so diese zu ermessen sind, sowie die Größe des relevanten räumlichen Marktes.
- (164) Die Kommission stellt fest, dass alle in Frage stehenden Maßnahmen eine Behinderung der Exportverkäufe an Endverbraucher und deren bevollmächtigte Vertreter im Rahmen des Peugeot-Vertriebsnetzes in den Niederlanden bezweckten.
- (165) Die Kommission hat nachgewiesen, dass das von Automobiles Peugeot SA mit Hilfe ihrer Tochtergesellschaft PNE eingeführte Vergütungssystem bezweckte, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu verringern, und zwar sowohl in den Jahren 1997 bis 1999 (vgl. Erwägungsgründe (36) bis (38)) als auch von 2000 bis 2003 (vgl. Erwägungsgründe (49) bis (51)). Bestätigt wurde diese Sichtweise durch die Erwiderung von Automobiles Peugeot SA auf die Beschwerdepunkte, insbesondere durch die ergänzenden Ermittlungsmaßnahmen (vgl. Erwägungsgründe (52) bis (59)).
- (166) Mit dieser Vorgehensweise hat sich das Unternehmen dem im Vertrag festgelegten Ziel der Verwirklichung des Binnenmarktes widersetzt, und allein aus diesem Grund ist die Art der Zuwiderhandlung als äußerst schwer zu bewerten. Eine der wichtigsten Errungenschaften der europäischen Integration ist der Binnenmarkt, der, unter anderem, den Verbrauchern das Recht verleiht, ein Fahrzeug der Marke ihrer Wahl in jedem beliebigen Mitgliedstaat zu kaufen²²⁰. Durch die von Automobiles Peugeot SA über PNE eingeführten Maßnahmen wurde diese Freiheit erheblich eingeschränkt. Wie die Kommission beispielsweise in den Erwägungsgründen (18) und (19) dargelegt hat, bestand potenziell eine erhebliche Nachfrage nach Exportfahrzeugen, und Automobiles Peugeot SA selbst erkannte dies genau. Die Tatsache, dass die mit nicht in den Niederlanden wohnhaften Kunden abgeschlossenen Verträge nach Einführung der Maßnahmen fortgeführt wurden, nimmt der Zuwiderhandlung nichts von ihrer Schwere. Automobiles Peugeot SA hat über PNE erhebliche Anstrengungen unternommen, die objektiv betrachtet alle geeignet waren, die Exporte stark einzuschränken. Diese Betrachtung gilt für jede der beiden angefochtenen Maßnahmen.
- (167) Die Marke Peugeot nimmt auf den relevanten Märkten in der Gemeinschaft eine wichtige Stellung ein. Wie die Kommission in den Erwägungsgründen (5) und (13) dargelegt hat, entfallen auf die Marke Peugeot in den Mitgliedstaaten hohe Marktanteile, und zwar sowohl im PKW-Sektor insgesamt als auch in seinen verschiedenen Segmenten. Seit 1999 ist Peugeot nach dem Volkswagen-Konzern der zweitgrößte Lieferant von PKW:
- (168) Die Zuwiderhandlung betrifft den Verkauf von Neufahrzeugen von niederländischen Vertragshändlern an nicht in den Niederlanden ansässige Kunden. Folglich hatte die Zuwiderhandlungen auch Auswirkungen auf die Neuwagenmärkte

²²⁰ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 06.07.2000 in der Rechtssache T-62/98, Volkswagen AG gegen Kommission, Sammlung der Rechtsprechung 2000 Seite II-02707, Randnr. 336 ; vgl. ferner die Mitteilung der Kommission über ihre Verordnung (EWG) Nr. 123/85 (ABl. C 17 vom 18.1.1995, S.1) sowie Europäische Kommission, Generaldirektion Wettbewerb, Broschüre „Vertrieb von Kraftfahrzeugen“ [Verordnung (EG) Nr. 1475/95], Frage 29.

in anderen Mitgliedstaaten, und zwar insofern als sie den Verkauf von Fahrzeugen an in diesen Ländern wohnhafte Endverbraucher beeinträchtigt hat. Die Händler auf diesen Märkten mussten gegen den Wettbewerb aufgrund der Preise der in den Niederlanden verkauften Fahrzeuge geschützt werden. Obwohl in einigen der aufgefundenen Unterlagen PNE ausdrücklich die französischen Kunden erwähnt hat, müssen doch alle Mitgliedstaaten, in denen die Preise der Peugeot-Fahrzeuge vor Steuern deutlich höher als in den Niederlanden waren, de facto als tatsächliche oder potenzielle Quelle der Nachfrage nach Exportfahrzeugen angesehen werden. Ferner haben die Verbraucher nach Auffassung der Kommission das Recht, ein Kraftfahrzeug ihrer Wahl an einem Ort ihrer Wahl im Binnenmarkt zu kaufen, wie sie es auch in Erwägungsgrund (1) dargelegt hat.

- (169) Abgesehen vom genauen Beitrag des Bonus zur Vergütung der Vertragshändler geht aus den Unterlagen hervor, dass der Bonus im gesamten Zeitraum für die Händler sehr wichtig war, und dass sein Verlust bei den Exportverkäufen sich auf die Verkaufserlöse der Händler und ihre Fähigkeit zum Verkauf in den Export stark ausgewirkt hat (vgl. Erwägungsgründe (112) bis (116)).
- (170) Als Mitglieder eines großen Industriekonzerns verfügten Automobiles Peugeot SA und die Tochtergesellschaft PNE außerdem über Rechtsabteilungen, die in der Lage sein sollten, fundiert Auskunft zur Rechtmäßigkeit der Maßnahmen zu geben. Darüber hinaus war die Rechtsabteilung des Konzerns auf dem Laufenden, wie aus einem internen Vermerk dieser Rechtsabteilung vom 10.07.2002 hervorgeht²²¹: Mit seiner Beschreibung der Situation zum Zeitpunkt seiner Abfassung bestätigt der Vermerk, dass der Bonus nur für in den Niederlanden zugelassene Fahrzeuge gezahlt wurde und diese Vorgehensweise auf Wunsch von Automobiles Peugeot SA gewählt worden war (vgl. Vermerk vom 10.07.2002, Erwägungsgrund (57)). Daraus folgt, dass Automobiles Peugeot SA sich der Wettbewerbswidrigkeit ihres Verhaltens bewusst war.
- (171) Schließlich haben sich weder Automobiles Peugeot SA noch ihre Tochtergesellschaft PNE, obwohl nach wie vor gewisse Zweifel bestanden, zur Klärung der Frage mit der Kommission ins Benehmen gesetzt. Schon 1988 hatte die Kommission ihre Haltung zum Ausschluss von Verkäufen von Neufahrzeugen an ausländische Endverbraucher von Sonderverkaufsaktionen dargelegt²²² und dazu erklärt, dass Exportverkäufe nicht weniger günstig behandelt werden dürfen als Verkäufe auf dem heimischen Markt. In der vorliegenden Rechtssache belegen die Unterlagen darüber hinaus die subjektive Absicht von Automobiles Peugeot SA nachgewiesen, über ihre Tochtergesellschaft PNE den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Diese Absicht wurde vor allem in dem auf die Händler ausgeübten Druck deutlich und konnte auch die Androhung von Sanktionen umfassen (vgl. Erwägungsgründe (73) bis (85)).

²²¹ Seiten 13481 bis 13482 (NB 2-23), insbesondere Seite 13482: Interner Vermerk vom 10.07.2002 von [●], Rechtsabteilung von Automobiles Peugeot, an [●], Leiter der Rechtsabteilung von Automobiles Peugeot SA: « PNE m'a confirmé qu'à la demande de DEXP ils continuaient à: - ne pas primer les immatriculations hors Pays-Bas (ils oublient de le faire et payent quand un concessionnaire réclame); - calculent les incentives par rapport à la réalisation d'objectifs de vente qui ne comptent que les immatriculations Pays-Bas; - jusqu'à 1997; les concessionnaires ne faisant pas d'export recevaient des aides de PNE. »

²²² Vgl. Pressemitteilung der Kommission IP/88/778 vom 06.12.1988.

- (172) Zusammenfassend ist die Kommission der Ansicht, dass im Lichte der bisherigen Ausführungen der Verstoß von Automobiles Peugeot SA und ihrer Tochtergesellschaft PNE gegen Artikel 81 des Vertrags als sehr schwer zu bewerten ist. Diese Einschätzung gilt sowohl für die Bonus-Politik zwischen Januar 1997 und September 2003 als auch für die übrigen Maßnahmen, die in diesem Zeitraum zur Beeinträchtigung oder Verhinderung von Exportverkäufen ergriffen worden sind. Bei der Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung wurde der Tatsache Rechnung getragen, dass die Maßnahme zur Verstärkung der Zuwiderhandlung (der auf die Vertragshändler ausgeübte Druck) nicht während des gesamten in der vorliegenden Entscheidung betrachteten Zeitraums angewandt wurde. Es ist eine Geldbuße zu verhängen, die auf angemessene Weise diese sehr schwere Zuwiderhandlung sanktioniert, und die eine in ausreichendem Maße abschreckende Wirkung hat.
- (173) Nach Auffassung der Kommission ist der Ausgangsbetrag der Geldbuße aufgrund des äußerst schwerwiegenden Charakters der Zuwiderhandlung auf 30 Millionen Euro festzusetzen.
- (b) *Dauer*
- (174) Gemäß Artikel 23 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 ist die Dauer der Zuwiderhandlung ebenfalls ein Faktor, der über die Höhe der Geldbuße entscheidet.
- (175) Aus Ziffer 2.3 geht hervor, dass sich die von Automobiles Peugeot SA und ihrer Tochtergesellschaft PNE begangene Zuwiderhandlung in allen ihren Bereichen auf den Zeitraum von Anfang Januar 1997 bis Ende September 2003 erstreckte, also über sechs Jahre und neun Monate.
- (176) Das Unternehmen, dem die beiden juristischen Personen angehören, die Adressaten der vorliegenden Entscheidung sind, hat im vorliegenden Fall eine lang andauernde Zuwiderhandlung begangen, für die sich der Betrag für jedes Jahr auf 10 % des wegen der Schwere der Zuwiderhandlung festgesetzten Betrags beläuft.
- (177) Bei der Berechnung der Dauer der Zuwiderhandlung zwecks Festsetzung der Höhe der Geldbuße zieht die Kommission folgende Elemente heran:
- Von Anfang Januar 1997 bis Ende September 2003 (sechs Jahre und neun Monate) hat PNE das die Exporte diskriminierende Vergütungssystem alljährlich mit seinen Jahresrundschriften verlängert;
 - ferner hat PNE während dieses ganzen langen Zeitraums seine Strategie zur Einschränkung der Exporte durch - zwischen Januar 1997 und November 2001 (vier Jahre und elf Monate) - Verwarnungen und direkte Anweisungen an sein niederländisches Vertragshändlernetz ergänzt, die auch punktuelle Einschränkungen der Exporte gegenüber mehreren Händlern umfassten.
- (178) Nach Auffassung der Kommission rechtfertigen diese Elemente jedoch eine Erhöhung des in Erwägungsgrund (173) genannten Betrags um 10 % pro Jahr der Zuwiderhandlung und um 5 % für ein abgelaufenes Halbjahr, d.h. im vorliegenden Fall auf 65 %; der Grundbetrag der Geldbuße beläuft sich damit auf 49,5 Millionen Euro.

2.6.2.2. Entlastende oder erschwerende Umstände

- (179) Bei der Bemessung der Geldbuße ist ferner erschwerenden und entlastenden Umständen Rechnung zu tragen. Nach Auffassung der Kommission ist der objektiven Dauer der Zuwiderhandlung und ihren verschiedenen Elementen bereits Rechnung getragen worden. Es sind im vorliegenden Fall weder erschwerende noch entlastenden Umstände gegeben.

2.6.2.3. Anwendung der 10 %-Schwelle

- (180) Selbstverständlich darf das endgültige Ergebnis der Bemessung der Geldbuße nach der Methode des Grundbetrags, der um bestimmte Prozentsätze erhöht oder verringert werden kann, keinesfalls 10 % des weltweiten Umsatzes der Unternehmen nicht übersteigen; so bestimmen es Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 und Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17. Das Geschäftsjahr, auf das sich der Weltumsatz bezieht, sollte nach Möglichkeit das Geschäftsjahr vor dem Jahr sein, in dem die Entscheidung getroffen wird; falls diese Daten nicht vorliegen sollten, wäre das unmittelbar vorangegangene Geschäftsjahr heranzuziehen.

2.6.2.4. Höhe der Geldbuße

- (181) Nach alledem ist die Höhe der Geldbuße für die in der vorliegenden Entscheidung geprüfte Zuwiderhandlung auf 49,5 Millionen Euro für Automobile Peugeot SA festzulegen, das gesamtschuldnerisch für seine Tochtergesellschaft PNE haftet -

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Automobiles Peugeot SA und seine Tochtergesellschaft Peugeot Nederland NV haben gegen Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags verstoßen, da sie mit den Vertragshändlern des Peugeot-Vertriebsnetzes in den Niederlanden Vereinbarungen geschlossen haben, deren Inhalt und Wirkung die Beeinträchtigung der Verkäufe an Endverbraucher in anderen Mitgliedstaaten persönlich oder an die in ihrem Namen tätigen Vermittler war. Die Zuwiderhandlung begann Anfang Januar 1997 und dauerte an bis Ende September 2003.

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen haben die im selben Artikel genannte Zuwiderhandlung unverzüglich abzustellen, soweit sie dies noch nicht getan haben.

Sie dürfen in der Zukunft keine der diese Zuwiderhandlung darstellenden Maßnahmen wiederholen oder fortsetzen und dürfen keine Maßnahmen mit gleichem Zweck oder gleicher Wirkung ergreifen.

Artikel 3

Für die in Artikel 1 dargestellte Zuwiderhandlung wird den gesamtschuldnerisch haftenden Automobiles Peugeot SA und ihrer Tochtergesellschaft Peugeot Nederland NV eine Geldbuße in Höhe von 49,5 Millionen Euro auferlegt.

Diese Geldbuße ist in Euro innerhalb von drei Monaten ab dem Zeitpunkt der Bekanntgabe dieser Entscheidung auf folgendes Bankkonto zu zahlen:

Konto Nr. 001-3953713-69 der Europäischen Kommission bei der FORTIS BANK S.A., Rue Montagne du Parc, 3 à B-1000 BRÜSSEL (IBAN-Code: BE71 0013 9537 1369; SWIFT-Code : GEBABEBB)GEBABEBB)

Nach Ablauf dieser Frist sind automatisch Verzugszinsen fällig. Hierfür gilt der Satz, den die Europäische Zentralbank für ihre Refinanzierungsgeschäfte verwendet. Stichtag ist der erste Tag des Monats, in dem die Entscheidung erging. Hinzu kommt ein Aufschlag von 3,5 Prozentpunkten.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Automobiles Peugeot SA
75 avenue de la Grande Armée
F-75016 PARIS

und

Peugeot Nederland NV
Uraniumweg 25
NL-3542 AK UTRECHT

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel nach Artikel 256 EG-Vertrag.

Brüssel, den [...].

*Für die Kommission
Neelie Kroes
Mitglied der Kommission*

ANHANG

Anhang 1 – Liste der in der vorliegenden Entscheidung genannten Personen, ihrer Funktionen und der Dauer der Wahrnehmung dieser Funktionen

Die in der vorliegenden Entscheidung erwähnten Beschäftigten der Unternehmen haben folgende Funktionen ausgeübt:

Automobiles Peugeot SAyxc

| <i>Name</i> | <i>Position</i> | <i>Jahr(e)</i> ²²³ |
|-------------|---|-------------------------------|
| [●] | Directeur juridique (Leiter der Rechtsabteilung) | 2001 |
| [●] | PSA/DJUR/JUR/GEN | 1999-2000 |
| [●] | Responsable stratégie distribution (Verantwortlicher für Vertriebsstrategie) | 2002-2003 |
| [●] | Directeur Service juridique (Leiter Rechtsabteilung) | 2002-2003 |
| [●] | DEX/DIR | 1993-1996 |
| [●] | Direction Marketing Qualité (Direktion Marketing Qualität) | 2003 |
| [●] | Nicht bekannt | 2003 |
| [●] | Responsable pour les ventes filiales Europe/Responsable à la DEXP (Verkaufsleiter Tochtergesellschaften Europa / Leiter von DEXP) | 1993, 1996-2000, 2002-2003 |
| [●] | Directeur marketing et qualité (Direktor Marketing und Qualität) | 1996, 1998 |
| [●] | Directeur Général (Generaldirektor) | 1996, 1999, 2001-2002 |
| [●] | Service juridique (Rechtsabteilung) | 2001-2002 |
| [●] | Chef de zone importateurs | 1996, 1998-2001, 2003 |

²²³

Die genannten Jahre oder Zeiträume sind diejenigen, in denen die Person in den in der vorliegenden Entscheidung aufgeführten Unterlagen erwähnt wird.

| | | |
|--|---|--|
| | Europe (Gebietsleiter Importeure Europa) | |
|--|---|--|

Peugeot Nederland NV

| <i>Name</i> | <i>Position</i> | <i>Jahr(e)</i> |
|-------------|--|------------------------------|
| [●] | Direktor Marketing Direktor Verkauf | 1996-1998, 2000 2001-2003 |
| [●] | Direktor Verkauf | 1996-2000 |
| [●] | Leiter Fahrzeugverkauf | 2000-2003 |
| [●] | Nicht bekannt | 1996-1998, 2000, 2002-2003 |
| [●] | Hoofd Verkoop Binnendienst Leiter Händler-Support | 1996-2000 2001-2003 |
| [●] | Mitglied des Ausschusses Verkauf | 2000, 2002-2003 |
| [●] | Direktor Marketing | 2002-2003 |
| [●] | Koordinator Nutzfahrzeuge / Afdeling bestelwagen | 1997 |
| [●] | AMD | 2001 |
| [●] | Generaldirektor | 2002-2003 |
| [●] | Generaldirektor (Algemeen Directeur) | 1996-2002 |
| [●] | „Directeur commercial“ | 1996-1997 |
| [●] | Nicht bekannt | 1996-1997, 2003 |
| [●] | Verantwortlicher Produkt | 1999 |

VPDN

| <i>Name</i> | <i>Position</i> | <i>Jahr(e)</i> |
|-------------|---|----------------|
| [●] | Mitglied der “overlegcommissie” Voorzitter regio West (a) | 1996 |

| | | |
|-----|---|-------------------------------------|
| | Landelijk vice-voorzitter/voorzitter salescommissie (b) | 1997-1998 (a) 1999-2003 (b) |
| [●] | Präsident Landelijk voorzitter Mitglied des Ausschusses Verkauf | 1996-2003 1998-2000 2000-2003 |
| [●] | Mitglied des Ausschusses Verkauf | 1996-2000 |

Anhang 2 – Marktanteile der Marke Peugeot in der Gemeinschaft, Frankreich und den Niederlanden

Angaben in Prozent. Die Zahlen für 2003 sind vorläufige Zahlen.

| Land | Segment/Modell | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Gemeinschaft | A B (106 205 206) C (306 307 309 Partner) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | D (405 406) E+F (605 607) G (806 807 expert boxer) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | | | | | | | | | | |
| Frankreich | A B (106 205 206) C (306 307 309 Partner) D (405 406) E+F (605 607) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | G (806 807 expert boxer) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | | | | | | | | | | |
| Niederlande | A B (106 205 206) C (306 307 309 Partner) D (405 406) E+F (605 607) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | G (806 807 expert boxer) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| | | | | | | | | | | |

Quelle: Erwiderng von Automobiles Peugeot SA vom 11. Juli 2003 auf Auskunftsverlangen der Kommission vom 11. Juni 2003.

Anhang 3 - Ausfuhren aus den Niederlanden (1995 - erstes Halbjahr 2003)

| <i>Jahre</i> | <i>Ausgeführte Fahrzeuge</i> | <i>% der Gesamtverkäufe</i> |
|------------------|------------------------------|---------------------------------|
| <i>1995</i> | [•] | [•] |
| <i>1996</i> | [•] | [•] |
| <i>1997</i> | [•] | [•] |
| <i>1998</i> | [•] | [•] |
| <i>1999</i> | [•] | [•] |
| <i>2000</i> | [•] | [•] |
| <i>2001</i> | [•] | [•] |
| <i>2002</i> | [•] | [•] |
| <i>Juni 2003</i> | [•] | [•] |

Anhang 4 : Vergütung der Vertragshändler in den Niederlanden - Festmarge

Tabelle 4A: Jahre 1997-1999

| Modell | 1997 / 1998 / 1999 |
|---------------|---------------------------|
| 106/206 | [•] |
| 205 | [•] |
| 306 | [•] |
| 406 | [•] |
| 806 | [•] |
| Partner | [•] |
| Expert | [•] |
| Boxer | [•] |

Tabelle 4B: Jahre 2000-2003

| Modell | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 106/206 | | | [•] | |
| 306 | | | [•] | |
| 307 | [•] | | [•] | |
| 406 | | | [•] | |
| 607 | | | [•] | |
| 806 | | [•] | | [•] |
| 807 | [•] | | [•] | |
| Partner | | | [•] | |
| Expert | | | [•] | |
| Boxer | | | [•] | |

Anhang 5 - Finanzierung des Übergangs zum Bonussystem

| <i>Modell</i> | <i>Marge in %</i> | <i>Neue Marge in %</i> | <i>Margendifferenz</i> | <i>Durchschnittliche Margendifferenz (NLG)</i> |
|---------------|-------------------|------------------------|------------------------|--|
| 106 | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 205 | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 306 | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 406 | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 605 | ■ | ■ | ■ | ■ |
| 806 | ■ | ■ | ■ | ■ |

Anhang 6 - Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden, die in den Jahren 1997 bis 1999 den Bonus bzw. den Superbonus erhalten haben

PKW - Bonus

| Jahr | 1. Quartal | | 2. Quartal | | 3. Quartal | | 4. Quartal | |
|------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ja | nein | ja | nein | Ja | nein | ja | nein |
| 1997 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1998 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1999 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

PKW - Superbonus

| Jahr | 1. Quartal | | 2. Quartal | | 3. Quartal | | 4. Quartal | |
|------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ja | nein | ja | nein | Ja | nein | ja | nein |
| 1997 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1998 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1999 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Leichte Nutzfahrzeuge - Bonus

| Jahr | 1. Quartal | | 2. Quartal | | 3. Quartal | | 4. Quartal | |
|------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ja | nein | ja | nein | Ja | nein | ja | nein |
| 1997 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1998 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 1999 | <input type="checkbox"/> | | | | | | | |

Anhang 7 – Unterteilung der Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden in Kategorien im Zeitraum 1997 bis 1999

Jahre 1997/1998

| | | <i>Bonus- und Superbonusbetrag in erreichten Prozent des Ziels (PKW und Nutzfahrzeuge)</i> | | | | | | | | |
|---------------|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | | | | | |
| | % | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| <i>Gruppe</i> | | | | | | | | | | |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |

Jahr 1999

| | | <i>Bonus- und Superbonusbetrag in erreichten Prozent des Ziels (Nutzfahrzeuge)</i> | | | | | | |
|---------------|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | | | | | |
| | % | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| <i>Gruppe</i> | | | | | | | | |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| [•] | | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |

Anhang 8 – Unterteilung der Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden in Kategorien und Bonushöchstbetrag im Zeitraum 2000 bis 2003

2000 (Betrag in NLG)

| <i>Kategorie/Ziel</i> | <i>Peugeot 106/206</i> | <i>PKW</i> | <i>Leichte Nutzfahrzeuge</i> |
|----------------------------|------------------------|------------|------------------------------|
| | | | |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |

2001 (Betrag in NLG)

| <i>Kategorie/Ziel</i> | <i>Peugeot 106/206</i> | <i>PKW</i> | <i>Leichte Nutzfahrzeuge</i> |
|----------------------------|------------------------|------------|------------------------------|
| | | | |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |

2002 / 2003 (Betrag in €)

| <i>Kategorie/Ziel</i> | <i>Peugeot 106/206</i> | <i>PKW</i> | <i>Leichte Nutzfahrzeuge</i> |
|----------------------------|------------------------|------------|------------------------------|
| | | | |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |
| VERTRAGSHÄNDLER [•] | [•] | [•] | [•] |

Anhang 9 – Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden, die in den Jahren 2000 bis 2003 den quantitativen Bonus und den qualitativen oder organisatorischen Bonus erhalten haben

PKW - Bonus

| <i>Jahr</i> | <i>1. Quartal</i> | | <i>2. Quartal</i> | | <i>3. Quartal</i> | | <i>4. Quartal</i> | |
|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ja | nein | ja | nein | ja | nein | ja | nein |
| 2000 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2001 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2002 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2003 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

Leichte Nutzfahrzeuge - Bonus

| <i>Jahr</i> | <i>1. Quartal</i> | | <i>2. Quartal</i> | | <i>3. Quartal</i> | | <i>4. Quartal</i> | |
|-------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | ja | nein | ja | nein | ja | nein | ja | nein |
| 2000 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2001 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2002 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2003 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

PKW und leichte Nutzfahrzeuge – Qualitativer oder organisatorischer Bonus

| <i>Jahr</i> | <i>ja</i> | <i>nein</i> |
|-------------|--------------------------|--------------------------|
| 2000 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2001 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2002 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2003 | <input type="checkbox"/> | |

Anhang 10A – Überblick über die Vergütung der Vertragshändler 1999

| <i>Modell</i> | <i>1999</i> | |
|---------------|------------------------------------|-------------------------|
| <i>Ziele</i> | <i>Anzahl Bonus/Superbonus</i> | <i>Bonus/Superbonus</i> |
| <i>106</i> | [•] | [•] |
| <i>806</i> | [•] | [•] |

Anhang 10B – Überblick über die Vergütung des Vertragshändlers 2000 und 2003

| <i>Modelle</i> | <i>2000</i> | | | <i>2003</i> | | |
|----------------|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|
| <i>Ziele</i> | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| <i>106</i> | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| <i>806</i> | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |
| <i>807</i> | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] | [•] |

Anhang 11 - Übersetzung

Vermerk, 14.10.2002

An: siehe unten

Von : **[Leiter der Abteilung Vertragshändler-Betreuung]**

Betreff : Prognose Bonus 2003

Adressaten : **[Marketing Direktor]**
[Vertriebsdirektor]

Sehr geehrte Herren,

Im ersten Halbjahr werden folgende Bonuszahlungen vorgenommen:

| | Erstes Quartal | Zweites Quartal | Insgesamt |
|---|----------------|-----------------|-----------|
| Gezahlt | [●] | [●] | [●] |
| Vorzubehaltender Qualitätsbonus [●] | [●] | [●] | [●] |
| Insgesamt | [●] | [●] | [●] |
| Zugelassene PKW und leichte Nutzfahrzeuge | [●] | [●] | [●] |
| Gezahlt pro Fahrzeug | [●] | [●] | [●] |
| | | | |
| Angesetzt pro Fahrzeug für 2002 | | | [●] |

Der pro Fahrzeug gezahlte Betrag wird im dritten Quartal vermutlich höher ausfallen.

Deshalb schlage ich vor, den anzurechnenden Betrag für 2003 auf [●] € pro Fahrzeug anzuheben.

Nach den mir vorliegenden Unterlagen bedeutet dies einen Gesamtbetrag von [●] für das Jahr 2003.

Da die Rechtsvorschriften derzeit geändert werden, würde ich raten, für alle Fahrzeuge (auch die Zulassungen, die letzten Endes in anderen EU-Ländern vorgenommen werden) im kommenden Jahr eine Prämie vorzusehen. In diesem Fall muss entweder der Haushalt aufgestockt oder der Betrag pro Fahrzeug gesenkt werden. Wenn ich die Lage richtig verstanden habe, wird der Gesamtbetrag nicht erhöht ; deshalb muss also der Betrag pro Fahrzeug um [●]% auf [●] € gesenkt werden.

Ich bin von [●] zusätzlichen Zulassungen ausgegangen (Stand nach PIC 2003 [●] Einheiten (Verkäufe) ; das halte ich für zu niedrig angesetzt).

Meiner Ansicht nach werden diese in die Zielvorgaben aufgenommen werden.

Wahrscheinlich ist es erforderlich, wie schon 2002 einer Reihe von Händlern einen bestimmten Bonus zu garantieren. Dabei handelt es sich allerdings nicht um eine echte Garantie, sondern vielmehr um eine realistische, relativ ehrgeizige Zielvorgabe, mit der die betroffenen Händler Höchstprämien erzielen können. 2002 haben wir hierfür [●]% des Gesamtbetrags angesetzt. Für das erste Halbjahr liegt der tatsächliche Prozentsatz bei [●]%. Für 2003 schlage ich vor, hierfür [●]% des Gesamtbetrags anzusetzen, da die Zahl der realistischen Zielvorgaben für 2003 zurückgehen wird (muss).

Bonus-Verteilung

Normaler Haushalt

EUR [●]

Außerordentliche Hilfen ([●])

EUR [●]

Insgesamt

EUR [●]