

Rechtssache T-450/05
Automobiles Peugeot SA und
Peugeot Nederland NV

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften

„Wettbewerb – Kartelle – Vertrieb von Kraftfahrzeugen – Entscheidung, mit der eine
Zu widerhandlung gegen Art. 81 EG festgestellt wird – Beschränkung von Parallelexporten aus den
Niederlanden – System der Vergütung der Vertragshändler und Ausübung von Druck – Vereinbarung
mit wettbewerbswidrigem Zweck – Geldbußen – Schwere und Dauer der Zu widerhandlung“

Leitsätze des Urteils

1. *Wettbewerb – Kartelle – Beeinträchtigung des Wettbewerbs – Beurteilungskriterien –
Wettbewerbswidriger Zweck – Hinreichende Feststellung*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

2. *Wettbewerb – Kartelle – Beeinträchtigung des Wettbewerbs – Vertriebsvereinbarung, die
mittelbare Ausführbeschränkungen vorsieht – Kraftfahrzeugvertriebsverträge*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

3. *Wettbewerb – Kartelle – Beeinträchtigung des Wettbewerbs – Beurteilungskriterien – Absicht der
Parteien einer Vereinbarung, den Wettbewerb einzuschränken*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

4. *Wettbewerb – Kartelle – Beeinträchtigung des Wettbewerbs – Vereinbarung, die eine
Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt – Gleichzeitige Verfolgung zulässiger Ziele*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

5. *Wettbewerb – Kartelle – Vereinbarungen zwischen Unternehmen – Begriff –
Willensübereinstimmung bezüglich des künftigen Marktverhaltens – Einbeziehung*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

6. *Wettbewerb – Kartelle – Vereinbarungen zwischen Unternehmen – Begriff – Einseitiges Verhalten
– Ausschluss*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

7. *Wettbewerb – Verwaltungsverfahren – Entscheidung der Kommission, mit der eine
Zu widerhandlung festgestellt wird – Beweislast der Kommission für die Zu widerhandlung und ihre
Dauer*

(Art. 81 Abs. 1 EG)

8. *Wettbewerb – Geldbußen – Höhe – Festsetzung – Ermessen der Kommission – Grenzen –
Beachtung der allgemeinen Rechtsgrundsätze – Gerichtliche Nachprüfung – Befugnis zu unbeschränkter*

Nachprüfung

(Verordnungen des Rates Nr. 17, Art. 15 Abs. 2, und Nr. 1/2003, Art. 23 Abs. 3 und Art. 31)

9. Wettbewerb – Geldbußen – Höhe – Festsetzung – Kriterien – Schwere der Zuwiderhandlung

(Verordnung Nr. 1/2003 des Rates, Art. 23 Abs. 3; Mitteilung 98/C 9/03 der Kommission, Nr. 1 A)

10. Wettbewerb – Geldbußen – Höhe – Festsetzung – Kriterien – Dauer der Zuwiderhandlung

(Verordnung Nr. 1/2003 des Rates, Art. 23 Abs. 3; Mitteilung 98/C 9/03 der Kommission, Nr. 1 B)

1. Vereinbarungen fallen unter das Verbot des Art. 81 Abs. 1 EG, wenn sie „eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken“. Der durch die Konjunktion „oder“ gekennzeichnete alternative Charakter dieser Voraussetzung weist darauf hin, dass zunächst der eigentliche Zweck der Vereinbarung in Betracht zu ziehen ist, wobei die wirtschaftlichen Begleitumstände ihrer Durchführung zu berücksichtigen sind. Für die Beurteilung, ob eine Vereinbarung durch Art. 81 Abs. 1 EG verboten ist, brauchen ihre konkreten Auswirkungen daher nicht berücksichtigt zu werden, wenn sich ergibt, dass die Vereinbarung eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt. Lässt jedoch die Prüfung der Bestimmungen dieser Vereinbarung keine hinreichende Beeinträchtigung des Wettbewerbs erkennen, so sind deren Auswirkungen zu untersuchen und es müssen, damit die Vereinbarung vom Verbot erfasst wird, Voraussetzungen vorliegen, aus denen sich insgesamt ergibt, dass der Wettbewerb tatsächlich verhindert oder spürbar eingeschränkt oder verfälscht worden ist. Die Unterscheidung zwischen „Verstößen nach dem Zweck“ und „Verstößen nach der Wirkung“ liegt darin begründet, dass bestimmte Formen der Kollusion zwischen Unternehmen schon ihrer Natur nach als schädlich für das gute Funktionieren des normalen Wettbewerbs angesehen werden können.

(vgl. Randnrn. 43-45, 257)

2. Eine Vertriebsvereinbarung bezweckt eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG, wenn sie den Willen zum Ausdruck bringt, die Exportverkäufe weniger günstig als die Inlandsverkäufe zu behandeln, und damit zu einer Abschottung des betreffenden Marktes führt.

Ein derartiges Ziel lässt sich nicht nur durch direkte Exportbeschränkungen, sondern auch durch indirekte Maßnahmen wie einen von einem Kraftfahrzeughersteller im Rahmen von Vertriebsverträgen vorgenommenen Ausschluss der Exportverkäufe vom System der den Vertragshändlern gewährten Bonuszahlungen erreichen, wenn diese auf die wirtschaftlichen Bedingungen dieser Geschäfte Einfluss nehmen.

(vgl. Randnrn. 46-47)

3. Der Begriff der dem Zweck nach wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung findet unabhängig davon Anwendung, ob die Parteien der Vereinbarung die Absicht haben, gegen den Wettbewerb zu verstoßen, oder sich eines solchen Verstoßes auch nur bewusst sind. Der Nachweis der Absicht, den Wettbewerb zu beschränken, ist nämlich keine notwendige Voraussetzung für die Feststellung des restriktiven Zweckes einer Vereinbarung.

(vgl. Randnr. 55)

4. Bei einer Vereinbarung kann auch dann ein wettbewerbsbeschränkender Zweck angenommen werden, wenn sie nicht ausschließlich auf eine Beschränkung des Wettbewerbs abzielt, sondern auch andere zulässige Zwecke verfolgt.

(vgl. Randnr. 56)

5. Eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG liegt schon dann vor, wenn die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in einer bestimmten Weise zu verhalten. Hinsichtlich der Ausdrucksform dieses gemeinsamen Willens genügt es, dass eine Klausel Ausdruck des Willens der Vertragsparteien ist, sich auf dem Markt im Einklang mit ihr zu verhalten. Der Begriff der Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG ist daher durch das Vorliegen einer Willensübereinstimmung zwischen mindestens zwei Parteien gekennzeichnet, deren Ausdrucksform unerheblich ist, sofern sie den Willen der Parteien getreu wiedergibt.

(vgl. Randnrn. 168-170)

6. Eine Entscheidung eines Unternehmens fällt nicht unter das Verbot in Art. 81 Abs. 1 EG, wenn sie ein einseitiges Verhalten des Unternehmens darstellt. Unter bestimmten Umständen können jedoch auch Maßnahmen, die ein Unternehmen dem Anschein nach einseitig im Rahmen ständiger Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern trifft oder durchsetzt, als Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG angesehen werden.

Folglich sind die Fälle, in denen ein Unternehmen eine wirklich einseitige Maßnahme trifft, d. h. ohne ausdrückliche oder stillschweigende Mitwirkung eines anderen Unternehmens tätig wird, von denen zu unterscheiden, in denen nur scheinbar Einseitigkeit vorliegt. Während Erstere nicht unter Art. 81 Abs. 1 EG fallen, sind Letztere als Vereinbarung zwischen Unternehmen anzusehen und können daher in den Anwendungsbereich dieses Artikels fallen. Dies ist u. a. bei wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen und Maßnahmen der Fall, die von einem Hersteller scheinbar einseitig im Rahmen seiner vertraglichen Beziehungen zu Wiederverkäufern getroffen werden, jedoch deren zumindest stillschweigende Zustimmung finden.

Die Kommission darf bei einem anscheinend einseitigen Verhalten eines Herstellers im Rahmen seiner vertraglichen Beziehungen zu Wiederverkäufern nur dann davon ausgehen, dass es in Wirklichkeit Grundlage einer Vereinbarung zwischen Unternehmen im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG ist, wenn sie das Vorliegen einer ausdrücklichen oder stillschweigenden Zustimmung der übrigen Partner zum Verhalten des Herstellers nachweist. Die Kommission muss insoweit hinreichend aussagekräftige und übereinstimmende Beweise beibringen.

(vgl. Randnrn. 171-175)

7. Es obliegt der Partei oder Behörde, die den Vorwurf einer Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln erhebt, dafür den Beweis zu erbringen, indem sie das Vorliegen der eine Zuwiderhandlung darstellenden Tatsachen rechtlich hinreichend nachweist, und es ist Sache des Unternehmens, das sich gegenüber der Feststellung einer Zuwiderhandlung auf eine Rechtfertigung berufen möchte, den Beweis zu erbringen, dass die Voraussetzungen für diese Rechtfertigung erfüllt sind, so dass die genannte Behörde dann auf andere Beweise zurückgreifen muss.

Die Dauer der Zuwiderhandlung ist ein Tatbestandsmerkmal des Begriffs der Zuwiderhandlung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG, für das hauptsächlich die Kommission beweispflichtig ist. Soweit es an Beweisen fehlt, mit denen die Dauer einer Zuwiderhandlung direkt belegt werden kann, muss die Kommission nach der Rechtsprechung zumindest Beweise beibringen, die sich auf Fakten beziehen, die zeitlich so nahe beieinander liegen, dass sie vernünftigerweise den Schluss zulassen, dass die Zuwiderhandlung zwischen zwei konkreten Zeitpunkten ohne Unterbrechung erfolgt ist.

(vgl. Randnrn. 219-220)

8. Bei der Festlegung der Höhe der einzelnen, wegen Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft verhängten Geldbußen verfügt die Kommission über ein Ermessen. Sie muss jedoch bei ihrer Entscheidung das Gemeinschaftsrecht wahren, zu dem nicht nur die Vorschriften des EG-Vertrags gehören, sondern auch die allgemeinen Rechtsgrundsätze.

Ob die festgesetzte Geldbuße der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung, d. h. den Kriterien

des früheren Art. 15 Abs. 2 der Verordnung Nr. 17 und jetzigen Art. 23 Abs. 3 der Verordnung Nr. 1/2003, angemessen ist, hat das Gericht im Rahmen der ihm gemäß Art. 31 dieser Verordnung übertragenen Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung zu beurteilen.

(vgl. Randnrn. 273, 275)

9. Die Schwere einer Zuwiderhandlung ist unter Berücksichtigung zahlreicher Faktoren zu bestimmen, zu denen die besonderen Umstände der Rechtssache, ihr Kontext und die Abschreckungswirkung der Geldbußen gehören.

Es stellt eine Zuwiderhandlung dar, die ihrer Natur nach als besonders schwer eingestuft werden kann, wenn ein Unternehmen zwar nicht bis zu einem förmlichen Exportverbot geht, aber versucht, Parallelexporte seiner Geschäftspartner mit Hilfe eines Vergütungssystems und der Ausübung von Druck so weit wie möglich zu verhindern. Eine Maßnahme, mit der das Ziel einer Abschottung des nationalen Marktes verfolgt wird, ist ihrer Natur nach genauso schwer und verwerflich wie ein einfaches Exportverbot. Eine solche Behinderung ist in gleicher Weise wie ein Verbot eine offenkundige Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht. Sie läuft den grundlegenden Wirkungen der Europäischen Gemeinschaft und insbesondere der Verwirklichung des einheitlichen Marktes zuwider.

Eine solche Zuwiderhandlung ist ihrer Natur nach als besonders schwer anzusehen, wenn zum einen das Vergütungssystem unter stark verschleiernenden Modalitäten in einem Kontext aufrechterhalten wurde, in dem die vorangegangene Praxis der Kommission und die ständige Rechtsprechung zu Parallelimporten insbesondere im betreffenden Sektor deutliche Warnungen vor der Rechtswidrigkeit eines derartigen Systems darstellten, und zum anderen seine Urheber einem großen Industriekonzern angehören, der auf den relevanten Märkten einen bedeutenden Platz einnimmt, und über Rechtsabteilungen verfügen, die die wettbewerbswidrige Natur der in Frage stehenden Verhaltensweisen sehr wohl ermessen können.

(vgl. Randnrn. 274, 281, 284-285, 290)

10. Im Rahmen der Erhöhung der Geldbuße wegen der Dauer der Zuwiderhandlung gemäß Nr. 1 B der Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Art. 15 Abs. 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Art. 65 § 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden, wäre es unlogisch, wenn ein Schwanken der Intensität der Zuwiderhandlung im betreffenden Zeitraum berücksichtigt würde. Die Erhöhung richtet sich nämlich prozentual nach dem Ausgangsbetrag, der anhand der Schwere des gesamten Verstoßes ermittelt wird und damit bereits die unterschiedlichen Intensitätsgrade der Zuwiderhandlung widerspiegelt.

(vgl. Randnr. 333)