

PEUGEOT UND PEUGEOT NEDERLAND / KOMMISSION
URTEIL DES GERICHTS (Fünfte Kammer)
9. Juli 2009*

In der Rechtssache T-450/05

Automobiles Peugeot SA mit Sitz in Paris (Frankreich),

Peugeot Nederland NV mit Sitz in Utrecht (Niederlande),

Prozessbevollmächtigte: O. d’Ormesson und N. Zacharie, avocats,

Klägerinnen,

* Verfahrenssprache: Französisch.

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten zunächst durch A. Bouquet, F. Arbault und A. Whelan, dann durch Bouquet und M. Kellerbauer als Bevollmächtigte,

Beklagte,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung C(2005) 3683 final der Kommission vom 5. Oktober 2005 in einem Verfahren nach Artikel 81 [EG] (Sache F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP und andere/Automobiles Peugeot SA) und, hilfsweise, wegen Herabsetzung der gegen die Klägerinnen durch diese Entscheidung verhängten Geldbuße

erlässt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Fünfte Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten M. Vilaras (Berichterstatter) sowie der Richter M. Prek und V. M. Ciucă,

Kanzler: C. Kristensen, Verwaltungsrätin,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 11. März 2009

II - 2540

folgendes

Urteil

Sachverhalt

- 1 Die Automobiles Peugeot SA (im Folgenden: AP) ist ein Automobilhersteller und eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Peugeot SA, der Holdinggesellschaft. AP entwickelt, produziert und vertreibt Kraftfahrzeuge unter der Marke Peugeot.

- 2 Die Peugeot Nederland NV (im Folgenden: PNE), eine 100 %ige Tochtergesellschaft von AP, organisiert und leitet das Vertriebsnetz für die Peugeot-Produkte und -Dienstleistungen in den Niederlanden. Die Tätigkeiten von PNE umfassen den Import, den Export und den Vertrieb von neuen Peugeot-Fahrzeugen, von Ersatzteilen, von Zubehör und von damit zusammenhängenden Ausstattungen sowie die Kundendienstleistungen.

- 3 Das Vertriebsnetz für Peugeot-Produkte und -Dienstleistungen in den Niederlanden besteht aus Vertragshändlern, die als selbständige Gesellschaften durch einen Konzessionsvertrag an PNE gebunden sind, sowie aus Wiederverkäufern, die vertraglich an die Vertragshändler gebunden sind.

- 4 Die Vereniging Peugeot Dealers Nederland (im Folgenden: VPDN) ist der Verband der Peugeot-Vertragshändler und -Wiederverkäufer in den Niederlanden.

- 5 1997 und 1998 erhielt die Kommission der Europäischen Gemeinschaften im Rahmen von drei Beschwerden Kenntnis von Informationen, wonach AP in Verbindung mit PNE (zusammen im Folgenden: Klägerinnen) Maßnahmen ergriffen hätten, um die Parallelexporte aus den Niederlanden in andere Mitgliedstaaten unter Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG einzuschränken.
- 6 Am 10. September 1999 und 19. März 2003 erließ die Kommission Nachprüfungsentscheidungen nach Art. 14 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln [81 EG] und [82 EG] (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204). Diese Nachprüfungen wurden jeweils am 22. und 23. September 1999 und 2. und 3. April 2003 durchgeführt.
- 7 Mit Schreiben vom 29. April 2004 richtete die Kommission an die Klägerinnen eine Mitteilung der Beschwerdepunkte.
- 8 Mit Schreiben vom 30. Juli 2004 antwortete AP auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.
- 9 Mit Schreiben vom 17. November 2004 richtete die Kommission an Peugeot-Vertragshändler in den Niederlanden Auskunftsverlangen aufgrund des Art. 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 [EG] und 82 [EG] niedergelegten Wettbewerbsregeln (ABl. 2003, L 1, S. 1), um bestimmte Behauptungen in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zu klären.
- 10 Mit Schreiben vom 26. Mai 2005 teilte die Kommission AP die Ergebnisse dieser Auskunftsverlangen mit.

- 11 Mit Schreiben vom 27. Juni 2005 antwortete AP auf das Schreiben vom 26. Mai 2005.
- 12 Am 5. Oktober 2005 nahm die Kommission die Entscheidung C(2005) 3683 final in einem Verfahren nach Artikel 81 [EG] (Sache F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP und andere/Automobiles Peugeot SA, im Folgenden: angefochtene Entscheidung) an, die AP mit Schreiben vom 11. Oktober 2005 bekannt gegeben wurde. Eine Zusammenfassung der angefochtenen Entscheidung wurde im *Amtsblatt der Europäischen Union* vom 27. Juni 2006 veröffentlicht (ABl. L 173, S. 20).
- 13 In der angefochtenen Entscheidung vertrat die Kommission die Auffassung, dass die Klägerinnen im Einvernehmen mit den niederländischen Peugeot-Vertragshändlern einen Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG begangen hätten. Sie hätten Maßnahmen ergriffen, um den Parallelexport von Autos, die aus den Niederlanden stammten und für Endkunden in anderen Mitgliedstaaten bestimmt seien, zu behindern (Erwägungsgrund 136 und Art. 1 der angefochtenen Entscheidung).
- 14 Zunächst stellte die Kommission fest, dass es ein durch Rundschreiben in den Jahren 1997 bis 2003 eingeführtes Vergütungssystem gegeben habe, nach dem an die Vertragshändler, die ihr Verkaufsziel erreichten oder überschritten, ein Bonus für den Verkauf jedes in den Niederlanden zugelassenen Fahrzeugs gezahlt worden sei und in das somit die Exporte nicht einbezogen gewesen seien (Erwägungsgründe 23 bis 51 der angefochtenen Entscheidung).
- 15 In Erwiderung auf einen Einwand von AP, wonach die genannten Rundschreiben nach 1997 keinen Hinweis auf eine Zulassung in den Niederlanden enthalten hätten, sondern nur auf Zulassungen mit „gelben Nummernschild“ und „grauem Nummernschild“, die unabhängig vom Zulassungsort die Zulassung der Personenkraftwagen von der Zulassung der Nutzfahrzeuge hätten unterscheiden sollen, stellte die Kommission fest, dass das Vergütungssystem auch nach 1997 die Exporte vom Bonus ausgeschlossen habe (Erwägungsgründe 52 bis 59 der angefochtenen Entscheidung).

- 16 Die Kommission führte sodann aus, dass die Klägerinnen nicht nur das beschriebene Vergütungssystem eingeführt hätten, sondern dass sie auf die niederländischen Vertragshändler auch Druck ausgeübt hätten, um die Exporte zu beschränken (Erwägungsgrund 73 der angefochtenen Entscheidung).
- 17 Als solche Ausübung von Druck bezeichnete die Kommission erstens Maßnahmen, die darauf abzielten, die Vertragshändler für die Notwendigkeit von Exportbeschränkungen zu sensibilisieren (Erwägungsgründe 74 bis 76 und 125 der angefochtenen Entscheidung), zweitens unmittelbare Druckausübung auf bestimmte Vertragshändler (Erwägungsgründe 77 und 78, 126 und 127 der angefochtenen Entscheidung), drittens Androhung von Lieferkürzungen für die am häufigsten ausgeführten Modelle (Erwägungsgründe 79 bis 81 und 128 der angefochtenen Entscheidung) und viertens Lieferbeschränkungen (Erwägungsgründe 82 bis 85 und 128 der angefochtenen Entscheidung).
- 18 Die Kommission sah, gestützt auf die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts auf dem Gebiet der Beschränkungen der Parallelexporte im Automobilssektor (Begründungserwägungen 102 bis 104 der angefochtenen Entscheidung), die Maßnahmen der Klägerinnen, nämlich das Vergütungssystem und die Ausübung von Druck, als dem Zweck nach wettbewerbswidrige Maßnahmen an (vgl. Erwägungsgründe 105 bis 123 und 124 bis 129 der angefochtenen Entscheidung).
- 19 Was die Willensübereinstimmung angeht, deren Vorliegen für die Feststellung einer Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG erforderlich ist, vertrat die Kommission die Auffassung, dass es sich bei den genannten Maßnahmen nicht um einseitige Verhaltensweisen der Klägerinnen gehandelt habe, sondern dass sie Gegenstand der mit den Vertragshändlern eingegangenen vertraglichen Beziehungen gewesen seien (Erwägungsgrund 89 der angefochtenen Entscheidung).
- 20 Was zunächst das Vergütungssystem betrifft, folge der Nachweis für die Zustimmung der Vertragshändler daraus, dass diese weiterhin Fahrzeuge bei PNE im Rahmen des genannten Vergütungssystems gekauft hätten (Erwägungsgrund 95 der angefochtenen Entscheidung). Als Indizien zog die Kommission die Existenz eines Systems der nachträglichen Kontrolle und Sanktion (Erwägungsgrund 96 der angefochtenen Entscheidung) sowie den Umstand heran, dass das Vergütungssystem das Ergebnis

langer Gespräche mit VPDN gewesen sei, in denen es um die Zustimmung der Mitglieder des niederländischen Vertriebsnetzes zu den Handelsbedingungen der Klägerinnen gegangen sei und in denen zumindest die Auffassung von PNE für die genannten Mitglieder transparenter geworden sei (Erwägungsgründe 97 und 98 der angefochtenen Entscheidung). Der Umstand, dass die Klägerinnen ab 2000 die Vertragshändler aufgefordert hätten, jeden etwaigen Einwand ihrerseits gegen das Vergütungssystem ausdrücklich mitzuteilen, sei nur die ausdrückliche Kundgabe eines Angebots zum Abschluss einer Vereinbarung, das schon 1997 zu einer tatsächlichen Willensübereinstimmung geführt habe (Erwägungsgrund 99 der angefochtenen Entscheidung).

- 21 Was sodann die Ausübung von Druck betrifft, hätten sich alle Mitglieder des Vertriebsnetzes grundsätzlich an die Aufforderung gehalten, die die Klägerinnen an die Vertragshändler gerichtet hätten und nach der Exporte der Vertragshändler nur in Ausnahmefällen zugelassen gewesen seien, wobei sich der Hersteller punktuelle Interventionen vorbehalten habe, um diese strikte Regelung aufrechtzuerhalten (Erwägungsgrund 100 a. E. der angefochtenen Entscheidung). Der Druck auf die Vertragshändler, um die Parallelexporte zu verhindern, sei daher Bestandteil der Vertriebsvereinbarungen zwischen den Klägerinnen und den Mitgliedern des Vertriebsnetzes in den Niederlanden gewesen (Erwägungsgrund 101 der angefochtenen Entscheidung).
- 22 Nach der Feststellung, dass es entbehrlich sei, die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung heranzuziehen, wenn, wie im vorliegenden Fall, der Zweck der Vereinbarung die Beschränkung des Wettbewerbs sei (Erwägungsgrund 130 der angefochtenen Entscheidung), untersuchte die Kommission gleichwohl diese Auswirkungen, indem sie auch dort wiederum zwischen dem Vergütungssystem (Erwägungsgründe 131 bis 134 der angefochtenen Entscheidung) und der Ausübung von Druck (Erwägungsgrund 135 der angefochtenen Entscheidung) unterschied. Sie kam zum Ergebnis, dass die von den Klägerinnen verfolgte Strategie, mit der die Vertragshändler einverstanden gewesen seien, sowie jede ihrer Einzelmaßnahmen für sich eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG nicht nur bezweckt, sondern auch bewirkt hätten (Erwägungsgrund 136 der angefochtenen Entscheidung).
- 23 Die Kommission untersuchte auch die Beeinträchtigung des innergemeinschaftlichen Handels (Erwägungsgründe 137 und 138 der angefochtenen Entscheidung) und stellte fest, dass die Ausnahme des Art. 81 Abs. 3 EG von dem Verbot nach Abs. 1 dieser Bestimmung im vorliegenden Fall nicht anwendbar sei, vor allem weil das Vergütungssystem gegen Art. 6 Abs. 1 Nr. 8 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission

vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel [81 Abs. 3 EG] auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge (ABl. L 145, S. 25) verstoße (Erwägungsgründe 139 bis 148 der angefochtenen Entscheidung), dem zufolge „[d]ie Freistellung ... nicht [gilt], ... wenn der Lieferant den Händlern Entgelte gewährt, die ohne sachlich gerechtfertigten Grund nach Maßgabe des Bestimmungs-ortes der weiterverkauften Kraftfahrzeuge oder des Wohnsitzes des Käufers berechnet werden“. Die Kommission prüfte auch die Fragen der Dauer der Zuwiderhandlung (Erwägungsgründe 149 bis 153 der angefochtenen Entscheidung), der Adressaten der angefochtenen Entscheidung (Erwägungsgründe 155 und 156 der angefochtenen Entscheidung) und der Verhängung einer Geldstrafe (Erwägungsgründe 157 bis 181 der angefochtenen Entscheidung).

24 In diesem Zusammenhang gelangte die Kommission zum Ergebnis, dass ein besonders schwerer Verstoß vorliege, der die Festsetzung des Ausgangsbetrags der Geldbuße auf 30 Mio. Euro rechtfertige (Erwägungsgründe 163 bis 173 der angefochtenen Entscheidung), und dass dieser Verstoß sechs Jahre und neun Monate gedauert habe, weshalb die Festsetzung eines Aufschlags auf die Geldbuße von 10 % je Jahr der Zuwiderhandlung und 5 % je vollendetem Halbjahr gerechtfertigt sei (Erwägungsgründe 174 bis 178 der angefochtenen Entscheidung).

25 Die angefochtene Entscheidung enthält die folgenden Bestimmungen:

„Artikel 1

[AP] und ihre Tochtergesellschaft [PNE] haben gegen Artikel 81 Absatz 1 [EG] verstoßen. Sie haben mit den Vertragshändlern des Peugeot-Vertriebsnetzes in den Niederlanden entweder persönlich oder in ihrem Namen über Zwischenhändler Vereinbarungen geschlossen, die eine Beschränkung der Verkäufe an Endverbraucher in anderen Mitgliedstaaten bezweckten und bewirkten. Die Zuwiderhandlung begann Anfang Januar 1997 und dauerte bis Ende September 2003.

Artikel 2

Sofern nicht bereits geschehen, stellen die unter Artikel 1 der Entscheidung aufgeführten Unternehmen die dort genannte Zuwiderhandlung ein. Sie ergreifen künftig keine neuen Maßnahmen bzw. führen keine Maßnahmen fort, die eine solche Zuwiderhandlung darstellen. Darüber hinaus ergreifen sie auch keine Maßnahmen, die einen ähnlichen Zweck verfolgen oder eine ähnliche Wirkung haben.

Artikel 3

Für die unter Artikel 1 genannte Zuwiderhandlung wird gegen [AP] und ihre Tochtergesellschaft [PNE], die gesamtschuldnerisch haften, eine Geldbuße von 49,5 Mio. EUR verhängt.

...“

Verfahren und Anträge der Parteien

- ²⁶ Mit Klageschrift, die am 21. Dezember 2005 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, haben die Klägerinnen die vorliegende Klage erhoben.

27 Die Klägerinnen beantragen,

- die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;

- hilfsweise, Art. 3 der angefochtenen Entscheidung durch Herabsetzung der Geldbuße abzuändern;

- der Kommission die Kosten aufzuerlegen.

28 Die Kommission beantragt,

- die Klage abzuweisen;

- den Klägerinnen die Kosten aufzuerlegen.

Rechtliche Würdigung

29 Zur Begründung ihrer Klage berufen sich die Klägerinnen auf fünf Klagegründe. Mit dem ersten Klagegrund machen sie geltend, dass eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG nicht getroffen worden sei. Mit dem zweiten Klagegrund machen sie

geltend, dass das Vergütungssystem der Vertragshändler und die Ausübung von Druck keinen wettbewerbswidrigen Zweck gehabt hätten. Mit dem dritten Klagegrund rügen sie eine fehlerhafte Beurteilung der Dauer der Zuwiderhandlung und einen Widerspruch in der Begründung. Mit dem vierten Klagegrund rügen sie die fehlerhafte Beurteilung der Auswirkungen der angeblichen wettbewerbswidrigen Vereinbarung. Mit dem fünften Klagegrund, der auf einen Verstoß gegen Art. 23 Abs. 2 und 3 der Verordnung Nr. 1/2003 und die Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 [KS] festgesetzt werden (ABl. 1998, C 9, S. 3, im Folgenden: Leitlinien), gestützt wird, soll eine Herabsetzung der Geldbuße erreicht werden.

30 Zunächst ist der zweite Nichtigkeitsgrund zu prüfen, mit dem geltend gemacht wird, dass das Vergütungssystem und die Ausübung von Druck keinen wettbewerbswidrigen Zweck gehabt hätten.

1. *Zum zweiten Klagegrund: Fehlen eines wettbewerbswidrigen Zwecks des Vergütungssystems und der Ausübung von Druck*

Vorbringen der Parteien

31 Die Klägerinnen machen geltend, dass — vorbehaltlich ihrer Ausführungen zum Jahr 1997 — das Vergütungssystem der Vertragshändler keinen wettbewerbswidrigen Zweck gehabt habe. Sein Zweck habe vielmehr darin bestanden, die Marktanteile von PNE in den Niederlanden zu stärken.

32 Den an die Vertragshändler im Zusammenhang mit dem Vergütungssystem gesandten Rundschreiben habe in keiner Weise entnommen werden können, dass der Zweck des Vergütungssystems — und sei es auch nur sekundär — in der Beschränkung der Exporte liege. In ihnen sei nur der Wunsch zum Ausdruck gekommen, die Marke Peugeot in den Niederlanden zu stärken. Die Rundschreiben hätten keine Angaben enthalten, die geeignet gewesen wären, die Exporte einzuschränken. Zwar treffe es zu, dass die Rundschreiben für 1997 eine Mitteilung über die Zulassung neuer Fahrzeuge

auf dem niederländischen Markt enthalten hätten. Diese Mitteilung sei jedoch in den späteren Rundschreiben, die in Bezug auf die Exporte neutral gewesen seien, weggelassen worden. Es gebe keinen Anlass, den in den Rundschreiben enthaltenen Hinweis auf „Zulassungen“ oder „gelbe Nummernschilder“ und „graue Nummernschilder“ auf Verkäufe im Gebiet der Niederlande zu beschränken.

33 Im Übrigen habe PNE den Bonus für exportierte Fahrzeuge gezahlt, sobald der Vertragshändler die Zahlung angefordert habe, und mehrere Vertragshändler hätten bestätigt, dass sie von der Möglichkeit einer Bonuszahlung für Exporte Kenntnis hätten, sofern sie die Belege für die Zulassung auf den Namen eines Endkunden beibrächten. Andere Vertragshändler hätten ihr mangelndes Interesse an einer Bonuszahlung für Exporte geäußert, und wiederum andere hätten der Kommission absichtlich unzutreffende Antworten gegeben. Jedenfalls seien die Antworten der Vertragshändler auf die Fragen der Kommission so unterschiedlich, dass die übereilten Schlussfolgerungen der Kommission angesichts einer komplexen Wirklichkeit anfechtbar seien.

34 Das IT-System DIALOG, das die Vertragshändler und die Klägerinnen für die Entgegennahme und Verwaltung der Fahrzeugbestellungen benutzten, sowie das Informationssystem RDC, das den Klägerinnen detaillierte Informationen über alle in den Niederlanden verkauften Peugeot-Fahrzeuge liefere (vgl. Erwägungsgründe 60 bis 72 der angefochtenen Entscheidung), seien neutrale Hilfsmittel, die administrativen und fiskalischen Zwecken dienen, nicht aber Hilfsmittel, die die Ausfuhrströme kontrollieren und beschränken sollten.

35 Der Engpass in der Belieferung der niederländischen Vertragshändler mit Fahrzeugen sei nicht Teil einer von PNE beabsichtigten Exportbeschränkung, sondern sei ein Phänomen gewesen, das ganz Europa betroffen habe, und die Fahrzeuglieferungen in die Niederlande hätten bis auf eine Ausnahme stets deutlich über den vorgesehenen Betriebsbudgets gelegen. Die Engpässe in der Belieferung hätten ihrem Wesen nach nichts mit dem Vergütungssystem zu tun und erlaubten der Kommission nicht die Annahme, dass das Vergütungssystem Exportbeschränkungen bezwecke.

- 36 Die Kommission halte die Abgabe bloßer Bemerkungen und Erklärungen, die im Übrigen oft gar nicht von PNE selbst stammten, zu Unrecht für die Ausübung von Druck. PNE habe nicht versucht, den Export zu unterbinden, sondern habe lediglich die Vertragshändler an die Handelsregelungen für bevollmächtigte Händler erinnert.
- 37 Die Kommission macht geltend, es handele sich im vorliegenden Fall nicht um die Festlegung von Verkaufszielen im Vertragsgebiet, sondern um den Ausschluss der Exportverkäufe von der Bonusvergabe. Was im Hinblick auf das Wettbewerbsrecht zulässig sein könne, sei der Anreiz für die Vertragshändler, den Marktanteil in ihren jeweiligen Vertragsgebiet zu vergrößern, nicht jedoch der Anreiz, den Marktanteil im Staatsgebiet zu vergrößern.
- 38 Die Klägerinnen räumten offenbar ein, dass das Rundschreiben für 1997 einen Bonus nur für die Fahrzeugzulassung in den Niederlanden vorgesehen habe. Die Behauptung, der alleinige Zweck des Bonus habe darin bestanden, die Marktanteile zu stärken, sei unsubstantiiert. Im Übrigen nehme der restriktive Zweck, der im Ausschluss der Exporte von der Bonusvergabe liege, den etwaigen sonstigen rechtmäßigen Zwecken dieses Systems jede Bedeutung.
- 39 In Bezug auf die Rundschreiben für 1998 bis 2003 könne die Kommission nicht erkennen, wie die in diesen Rundschreiben enthaltenen Ausdrücke „gelbe Nummernschilder“ und „graue Nummernschilder“ anders verstanden werden könnten, als dass mit ihnen die Fahrzeugzulassungen in den Niederlanden gemeint gewesen seien. Die Rundschreiben könnten nicht als neutral abgefasst verstanden werden. Die angefochtene Entscheidung verschweige nicht, dass der Bonus einem Exporthändler auf besonderen Antrag habe ausgezahlt werden können, doch ändere sich dadurch nichts an dem restriktiven Zweck dieser Rundschreiben, da die meisten Vertragshändler solche Anträge niemals gestellt hätten. PNE, der die Rechtswidrigkeit des Ausschlusses der Exporte von der Bonusvergabe habe bekannt sein müssen, habe es durchaus für ratsam halten können, den seltenen Anträgen auf Auszahlung eines Bonus für den Export nachzukommen. Die Auffassung der Kommission werde durch die Antworten der Vertragshändler, von denen bekannt sei, dass sie in dem fraglichen Zeitraum Exportgeschäfte ausgeführt hätten, bestätigt und von den Klägerinnen nicht widerlegt.

- 40 Die Behauptung, die Informationsinstrumente DIALOG und RDC hätten einem fiskalischen Zweck gedient, schließe nicht aus, dass sie, wie im vorliegenden Fall, so genutzt worden seien, wie die Kommission es dargelegt habe, nämlich zur Ermittlung und Kontrolle der Exporte (Erwägungsgrund 122 der angefochtenen Entscheidung).
- 41 Bezüglich der Engpässe verstünden die Klägerinnen die angefochtene Entscheidung falsch. Die Kommission werfe ihnen in der Entscheidung nicht vor, Engpässe herbeigeführt zu haben, um die Exporte zu beschränken, sondern sie stelle lediglich fest, dass die Engpässe die Auswirkungen des Vergütungssystems verstärkt hätten. Abgesehen von den Engpässen sei hervorzuheben, dass Beschränkungen für Exporte in bestimmten Fällen angedroht worden seien.
- 42 Was die Druckausübung angehe, liege es auf der Hand, dass deren Zweck darin gelegen habe, die Vertragshändler von Exporten abzuhalten.

Würdigung durch das Gericht

Wettbewerbswidriger Zweck des Vergütungssystems

- 43 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“. Nach ständiger Rechtsprechung weist der durch die Konjunktion „oder“ gekennzeichnete alternative Charakter dieser Voraussetzung darauf hin, dass zunächst der eigentliche Zweck der Vereinbarung in Betracht zu ziehen ist, wobei die wirtschaftlichen Begleitumstände ihrer Durchführung zu berücksichtigen sind. 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 (Urteil des Gerichtshofs vom 30. Juni 1966, LTM, 56/65, Slg. 1966, 282, 303, und vom 20. November 2008, Beef Industry Development Society und Barry Brothers, C-209/07, Slg. 2008, I-8637, Randnr. 15).

- 44 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 (Urteile des Gerichtshofs vom 13. Juli 1966, Consten und Grundig/Kommission, 56/64 und 58/64, Slg. 1966, 322, 390, und vom 21. September 2006, Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied/Kommission, C-105/04 P, Slg. 2006, I-8725, Randnrn. 125). Diese Prüfung ist vor dem Hintergrund des Inhalts der Vereinbarung und des wirtschaftlichen Zusammenhangs, in den sie sich einfügt, vorzunehmen (Urteile des Gerichtshofs vom 28. März 1984, CRAM und Rheinzink/Kommission, 29/83 und 30/83, Slg. 1984, 1679, Randnr. 26, vom 6. April 2006, General Motors/Kommission, C-551/03 P, Slg. 2006, I-3173, Randnr. 66, und Beef Industry Development Society und Barry Brothers, oben in Randnr. 43 angeführt, Randnr. 16).
- 45 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 (Urteil Beef Industry Development Society und Barry Brothers, oben in Randnr. 43. angeführt, Randnr. 17).
- 46 Aus der Rechtsprechung ergibt sich, dass eine Vertriebsvereinbarung eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckt, 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 (vgl. Urteil General Motors/Kommission, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 67 und die dort angeführte Rechtsprechung; vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 18. September 2003, Volkswagen/Kommission, C-338/00 P, Slg. 2003, I-9189, Randnrn. 44 und 49).

- 47 Ein derartiges Ziel lässt sich nicht nur durch direkte Exportbeschränkungen, sondern auch durch indirekte Maßnahmen wie den Ausschluss der Exportverkäufe vom Bonussystem erreichen, wenn diese auf die wirtschaftlichen Bedingungen dieser Geschäfte Einfluss nehmen (Urteil General Motors/Kommission, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 68).
- 48 Die Kommission, die sich ausdrücklich auf die oben genannte Rechtsprechung bezog (Erwägungsgründe 102 bis 104 der angefochtenen Entscheidung) und daran erinnerte, dass „[diese] Rechtsprechung ... sowie die Praxis der Kommission ... die Natur der Maßnahmen, durch die die Parallelexporte von Autos eingeschränkt werden sollen, eindeutig als Beschränkungen nach dem Zweck [einstufen]“ (Randnr. 102 der angefochtenen Entscheidung), vertrat in der angefochtenen Entscheidung die Ansicht, dass das zwischen 1997 und 2003 eingeführte Bonussystem den Zweck gehabt habe, die Vertragshändler zum Verzicht auf Verkäufe zu bewegen, die möglich gewesen wären, wenn die Vertragshändler die zusätzliche Marge aufgrund des Bonus erhalten hätten (Erwägungsgrund 110 der angefochtenen Entscheidung), und dass dieses System als solches die Einschränkung des Wettbewerbs nach Art. 81 Abs. 1 EG bezweckt habe (Erwägungsgrund 123 der angefochtenen Entscheidung).
- 49 Das Gericht hält die Schlussfolgerung der Kommission trotz der Einwände der Klägerinnen für zutreffend.
- 50 Innerhalb des Zeitraums von 1997 bis 2003, dem Gegenstand der angefochtenen Entscheidung, ist zu unterscheiden zwischen dem Jahr 1997 einerseits und den Jahren 1998 bis 2003 andererseits.
- 51 Was das Jahr 1997 angeht, für das sich die Rundschreiben der Klägerinnen bezüglich des Vergütungssystems ausdrücklich auf die Zulassungen im Gebiet der Niederlande bezogen, so bestreiten die Klägerinnen, auch wenn sie die Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung insgesamt begehren, nicht ernsthaft, dass das in jenem Jahr geltende Bonussystem den Vertragshändler anhand der Zulassungen in den

Niederlanden belohnen sollte, dass es somit die Exportverkäufe ausschloss und deswegen gegen die Wettbewerbsvorschriften verstoßen konnte.

52 Dass weder die konkreten Bedingungen des Vergütungssystems im Jahr 1997 noch der objektiv wettbewerbswidrige Charakter dieses Systems ernsthaft bestritten werden, zeigt sich an mehreren Stellen in den Schriftsätzen der Klägerinnen, in denen diese in Wirklichkeit Argumente vortragen, die den Zeitraum 1998 bis 2003 betreffen.

53 So führen die Klägerinnen aus, dass „die Rundschreiben seit 1998 keine anfechtbaren Mitteilungen mehr enthielten“ und dass „[d]ie Rundschreiben für 1997 ... zwar in der Tat eine anfechtbare Mitteilung zu enthalten [schiene], ... diese Mitteilung [jedoch] ab 1998 weggelassen [wurde]“, ferner dass „[d]ie Rundschreiben, die den Bonus festsetzten, ... keine anfechtbare Mitteilung [enthielten], durch die die Bonuszahlung für Exporte ausgeschlossen wurde, abgesehen von der anfechtbaren Mitteilung im Rundschreiben von 1997, die ab 1998 richtiggestellt wurde“. Sie „weisen darauf hin, dass das Vergütungssystem keinen wettbewerbswidrigen Zweck hat (vorbehaltlich der Stellungnahme bezüglich des Jahres 1997)“. Sie räumen ein, dass „...es [zutrifft], dass die Rundschreiben für 1997 eine Mitteilung über die [Zulassungen] neuer Fahrzeuge auf dem niederländischen Markt enthalten haben“. Sie „bestreiten, dass das Vergütungssystem von PNE in den Niederlanden während des Zeitraums von 1998 bis 2003 irgendeinen wettbewerbswidrigen Charakter hatte“. Dort, wo sie die Dauer der Zuwiderhandlung bestreiten, machen die Klägerinnen im Hinblick auf das Vergütungssystem geltend, dass „die von der Kommission beigebrachten Beweismittel ... [ihre] Beteiligung ... an einem Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG während der Zeit von 1998 bis September 2003 [nicht belegen]“. In der Meinung, sie hätten „bewiesen ...“, dass die Bezugnahme auf die Niederlande im Vergütungssystem für das Jahr 1997 ab 1998 weggelassen wurde“, tragen die Klägerinnen vor, dass „[d]ie Kommission ... daher über die Dauer der Zuwiderhandlung [irrt], die allein auf das Jahr 1997 zu begrenzen ist, soweit eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG bestehen sollte“.

54 Die Klägerinnen machen zu ihrer Verteidigung allenfalls geltend, dass das Vergütungssystem nicht auf einer wettbewerbswidrigen Absicht der Klägerinnen beruhe, sondern nur aus dem Wunsch entstanden sei, die niederländischen Vertragshändler

zur bestmöglichen Nutzung ihrer jeweiligen Vertragsgebiete zu bewegen, damit der Marktanteil von Peugeot in den Niederlanden vergrößert werde.

55 Abgesehen jedoch davon, dass dieses Vorbringen — worauf die Kommission im Erwägungsgrund 142 der angefochtenen Entscheidung hinweist — schwer mit der feststehenden Tatsache zu vereinbaren ist, dass der Bonusanspruch nicht nur auf der Grundlage der Verkäufe im Vertragsgebiet des Vertragshändlers, sondern darüber hinaus auf der Grundlage der Verkäufe dieses Vertragshändlers im Inland erworben wird, verkennt dieses Vorbringen den Begriff der dem Zweck nach wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung, der unabhängig davon Anwendung findet, 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 (Urteile des Gerichtshofs vom 1. Februar 1978, *Miller International Schallplatten/Kommission*, 19/77, Slg. 1978, 131, Randnr. 18, *CRAM und Rheinzink/Kommission*, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 26, und *General Motors/Kommission*, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 77; vgl. auch Schlussanträge des Generalanwalts Tizzano in der Rechtssache *General Motors/Kommission*, Urteil oben in Randnr. 44 angeführt, Nr. 77).

56 Es ist ferner daran zu erinnern, dass nach der Rechtsprechung bei einer Vereinbarung auch dann ein wettbewerbsbeschränkender Zweck angenommen werden kann, wenn sie nicht ausschließlich auf eine Beschränkung des Wettbewerbs abzielt, sondern auch andere, zulässige Zwecke verfolgt (vgl. Urteil *General Motors/Kommission*, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 64 und die dort angeführte Rechtsprechung).

57 Somit kann das Vorbringen der Klägerinnen, mit dem geltend gemacht wird, die Klägerinnen hätten nur das Ziel einer Dynamisierung der Verkäufe in den Niederlanden verfolgt, nichts an der — im Übrigen nicht ernsthaft bestrittenen — Tatsache ändern, dass das 1997 geltende Vergütungssystem schon nach seinem Wortlaut den Willen zum Ausdruck brachte, die Exportverkäufe neuer Peugeot-Fahrzeuge ungünstiger als die Inlandverkäufe zu behandeln, und damit nach der oben in den Randnrn. 46 bis 47 angeführten Rechtsprechung einen wettbewerbswidrigen Zweck hatte.

- 58 Jedenfalls stellte die Kommission, wie im Folgenden auszuführen sein wird, in der angefochtenen Entscheidung zutreffend fest, dass sich die Klägerinnen der wettbewerbswidrigen Natur des von ihnen eingeführten Vergütungssystems voll bewusst waren.
- 59 Aus den vorstehenden Erwägungen folgt, dass die Klägerinnen im vorliegenden Verfahren, abgesehen von einer — im Übrigen unerheblichen — Berufung auf Gutgläubigkeit, nicht ernsthaft bestritten haben, dass das Vergütungssystem für das Jahr 1997 die Exporte vom Bonus ausschloss und damit eine dem Zweck nach zweckgerichtete Wettbewerbsbeschränkung beinhaltete.
- 60 Bezüglich der Jahre 1998 bis 2003 führen die Klägerinnen aus, das Vergütungssystem könne nicht mehr als wettbewerbswidrig angesehen werden, weil die problematische Mitteilung in den Rundschreiben für 1997, die die Zulassungen in den Niederlanden betroffen habe, in den Rundschreiben für die Vertragshändler ab 1998 nicht mehr enthalten gewesen seien. Diese Rundschreiben hätten nur noch Mitteilungen enthalten, die sowohl für die Zulassungen in den Niederlanden als auch für die Zulassungen im Ausland hätten gelten können. Dies sei der Fall gewesen bei den Hinweisen in den Rundschreiben auf die „grauen Nummernschilder“ und die „gelben Nummernschilder“, die unabhängig vom Ort der Zulassung allgemein auf die Nutzfahrzeuge und die Personenkraftwagen verweisen sollten. Die Klägerinnen unterstreichen auch den Umstand, dass bestimmte Vertragshändler die Bonuszahlung für Exportverkäufe beantragt und erhalten hätten.
- 61 Das Gericht weist darauf hin, dass die Mitteilungen in den Rundschreiben für 1997, die ausdrücklich auf die Zulassungen im Gebiet der Niederlande verweisen, weder in dem Rundschreiben vom 24. Dezember 1997 über das Bonussystem 1998 noch in den Rundschreiben für die späteren Jahre auftauchen. Die von da an benutzte Wendung sieht den Zweck des Bonussystems darin, dass derjenige Peugeot-Vertragshändler die „höchste Vergütung [erhält], der geschäftlich erfolgreich und kaufmännisch aktiv ist“.

- 62 Gleichwohl weisen die Klägerinnen in ihrem Rundschreiben für 1998 an keiner Stelle — und im Übrigen auch nicht in einem der Rundschreiben für die späteren Jahre — darauf hin, dass das Bonussystem künftig auch für Exporte gelten werde. Sie geben nicht einmal an, welche Bedingungen gegebenenfalls einzuhalten sind, um einen Bonus für Exporte zu erhalten. Vielmehr schreiben sie im Rundschreiben vom 24. Dezember 1997 an die Vertragshändler, dass „1998 im Kern keine Veränderungen am System vorgenommen werden“, und wiederholen diese Art von Mitteilung in jedem Rundschreiben der folgenden Jahre.
- 63 Was die Begriffe „gelbe Nummernschilder“ und „graue Nummernschilder“ angeht, trifft es zwar zu, dass diese in den Rundschreiben für 1998 bis 2003 benutzt wurden, um zum einen die leichten Nutzfahrzeuge und zum anderen die Personkraftwagen zu bezeichnen, die jeweils unterschiedlichen Boni unterlagen und deshalb unterschieden werden mussten. Gleichwohl beinhaltet die Verwendung dieser Begriffe für die Vertragshändler nicht, dass künftig auch der Export von Fahrzeugen einen Anspruch auf Bonuszahlung auslösen würde.
- 64 Wie die Kommission in Erwägungsgrund 54, Satz 2, der angefochtenen Entscheidung zu Recht feststellte, wurden die Vertragshändler vielmehr dadurch, dass die Klägerinnen die Begriffe „gelbe Nummernschilder“ und „graue Nummernschilder“ verwendeten, die dem niederländischen, in anderen Mitgliedstaaten nicht benutzten System zur Unterscheidung der Fahrzeugarten anhand des Erscheinungsbilds der Nummernschilder sowie der für die Niederlande charakteristischen Farbcodierung entsprechen, auf die Zulassungen im Inland verwiesen.
- 65 Nach alledem stellen die Klägerinnen die Schlussfolgerungen der Kommission zu Unrecht mit der Behauptung in Frage, dass die Rundschreiben für die Zeit nach 1997 in Bezug auf die Exporte neutral formuliert gewesen seien, weshalb es unzulässig sei, ihnen einen wettbewerbswidrigen Zweck zuzuschreiben. Die Rundschreiben, die so gefasst wurden, dass jede allzu deutlich wettbewerbswidrige Formulierung unterbleibt, bezweckten in Wirklichkeit, das 1997 eingeführte System, das den Bonus auf die Verkäufe im Inland beschränkte, im Bewusstsein der Vertragshändler, die die Adressaten der Rundschreiben waren, aufrechtzuerhalten.

- 66 Diese Wahrnehmung des Bonussystems durch die Vertragshändler musste durch die konkrete Handhabung des Systems durch PNE bestärkt werden. Diese Handhabung, für die die Kommission in Erwägungsgrund 55 der angefochtenen Entscheidung ein Beispiel aufführte, sah eine Abrechnung der Exporte für die Bonuszahlung nicht vor.
- 67 Was den Umstand angeht, dass PNE im Einzelfall Anträgen auf Bonuszahlung für Exporte stattgab (vgl. insbesondere Erwägungsgrund 57, letzter Gedankenstrich, und Erwägungsgrund 109, Sätze 4 und 6, der angefochtenen Entscheidung), so kann dieser Umstand nicht schon für sich die Schlussfolgerung der Kommission in Frage stellen, dass es die Regel war, dass nach dem Vergütungssystem die Exporte zwischen 1998 bis 2003 weiterhin vom Bonussystem ausgeschlossen waren.
- 68 Da einerseits die Klägerinnen jedenfalls nicht in Betracht ziehen konnten, die Bonuszahlung für Exporte ausdrücklich abzulehnen, es sei denn, sie bekundeten offen den wettbewerbswidrigen Charakter des Vergütungssystem, ist der Umstand, dass sie im Einzelfall Anträgen auf Bonuszahlung stattgaben, für sich genommen nicht aussagekräftig.
- 69 Andererseits waren die Fälle, in denen Anträge auf Bonuszahlung für Exporte gestellt und PNE gegebenenfalls den Bonus auszahlte, absolute Einzelfälle in einem Kontext, in dem die von den Vertragshändlern weitgehend geteilte Vorstellung herrschte, dass das eingeführte Bonussystem nicht für Exporte galt.
- 70 Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission am 17. November 2004 ein Auskunftsverlangen an sechzehn Vertragshändler richtete, die als Exporteure ermittelt worden waren und auf die nach Darstellung der Kommission ungefähr 40 % der während des Untersuchungszeitraums erfolgten Exporte entfielen. Die Kommission stellte in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung fest, dass „[v]on den [dreizehn] Unternehmen, die [dieses] Auskunftsverlangen ... beantworteten, ... neun ... ausdrücklich [erklärten], dass sich aus den Richtlinien von PNE hinreichend deutlich ergeben habe, dass die exportierten Fahrzeuge für einen Leistungsbonus nicht

in Frage kommen könnten. Sie machten daher für die exportierten Fahrzeuge keinen Bonus geltend“. Diese Gruppe von neun Vertragshändlern besteht aus den Vertragshändlern [vertraulich]².

- 71 Mit dieser Feststellung, die die Kommission anhand der Antworten der Vertragshändler auf das genannte Auskunftsverlangen traf, konnte sie sich vergewissern, dass sie mit ihrem Verständnis des nach 1997 bestehenden Bonussystems nicht fehl ging und allein stand, sondern dass dieses System, wenn nicht von allen, so doch zumindest von den meisten Vertragshändler ebenso verstanden wurde.
- 72 Die Klägerinnen versuchen, die Richtigkeit dieser Feststellung mit zwei Argumenten zu erschüttern. Zum einen belege die Unterschiedlichkeit der Antworten der Vertragshändler, dass es keine genauen Informationen über die Politik von PNE im Bereich der Bonuszahlungen gegeben habe. Zum anderen bestätigten die Antworten der Vertragshändler nicht die Analyse des Vergütungssystems durch die Kommission.
- 73 Zum ersten Argument der Klägerinnen, mit dem sie sich auf die Unterschiedlichkeit der Antworten der Vertragshändler berufen, genügt der Hinweis, dass das Argument nicht die in der angefochtenen Entscheidung getroffene Feststellung in Frage stellt, dass die meisten Vertragshändler, die das Auskunftsverlangen beantworteten, ausdrücklich erklärten, dass das Bonussystem nicht für Exporte gegolten habe.
- 74 Mit dem zweiten Argument, wonach die Antworten der Vertragshändler die von der Kommission durchgeführte Analyse des Vergütungssystems nicht bestätigten, behaupten die Klägerinnen erstens, dass „mehrere Vertragshändler ... bestätigt [haben], dass sie von der Möglichkeit einer Bonuszahlung für Exporte Kenntnis hatten, sofern sie die Belege für die Zulassung auf den Namen des Endkunden beibringen konnten“, zweitens, dass „[a]ndere [Vertragshändler] ... ihr mangelndes Interesse an einer Bonuszahlung für die exportierten Fahrzeuge deutlich geäußert

2 — Nicht veröffentlichte vertrauliche Daten.

[haben]“, und drittens, dass „Vertragshändler, die aus dem Peugeot-Netz ausgeschlossen wurden“, „absichtlich unzutreffend“ geantwortet hätten.

- 75 Was zunächst die erste Behauptung betrifft, die unter Bezugnahme auf Nr. 3 des Schreibens von AP vom 27. Juni 2005 begründet wird, so handelt es sich bei den Vertragshändlern, auf die diese Behauptung implizit Bezug nimmt, um [vertraulich] (Nr. 3.1 des Schreibens vom 27. Juni 2005, [vertraulich] (Nr. 3.2 dieses Schreibens), [vertraulich] (Nr. 3.3 dieses Schreibens) und [vertraulich] (Nr. 3.4 dieses Schreibens).
- 76 Was [vertraulich], [vertraulich] und [vertraulich] betrifft, so gehören diese Vertragshändler ohnehin nicht zur Gruppe der neun Vertragshändler, die in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung und oben in Randnr. 70 genannt wurde.
- 77 Die erste Behauptung der Klägerinnen stellt daher, selbst wenn sie bezüglich dieser Vertragshändler zuträfe, die in Erwägungsgrund 56 der angefochtenen Entscheidung getroffene Feststellung der Kommission in keiner Weise in Frage.
- 78 Im Übrigen ist in Bezug auf [vertraulich] vorsorglich darauf hinzuweisen, dass AP in ihrem Schreiben vom 27. Juni 2005 die Antworten dieses Vertragshändlers auf dem Fragebogen der Kommission auf fragwürdige Art auslegt, wenn sie behauptet, aus den Antworten gehe hervor, dass nach dem Verständnis dieses Vertragshändlers das Vergütungssystem für die Exporte gelte.
- 79 Der Umstand nämlich, dass der genannte Vertragshändler mit Zustimmung von PNE auf den quantitativen Bonus verzichtete, um den qualitativen Bonus während der Kündigungsfrist nach erfolgter Kündigung seines Vertragshändlervertrags zu erhalten, bedeutet nicht, dass der Vertragshändler der Meinung war, dass der genannte quantitative Bonus den Exporten zugute gekommen sei.

- 80 Ferner ist zwar richtig, dass [vertraulich] erst 2002 Exporte tätigte und somit seine Antwort auf dem Fragebogen, wonach er vor 2000 keinen Bonus beantragt habe, „weil er nicht daran gedacht hatte“, überraschend ist. Gleichwohl lässt diese Antwort eher daran denken, dass [vertraulich] der Meinung war, der Bonus gelte nicht für die Exporte.
- 81 Es ist auch festzustellen, dass die Kommission Recht hat, wenn sie in ihrer Klagebeantwortung in Bezug auf [vertraulich] geltend macht, die Behauptung von AP in den Nrn. 3.2.31 und 3.2.32 des Schreibens vom 27. Juni 2005, wonach der genannte Vertragshändler einen Antrag auf Bonuszahlung ausgehändigt habe, ohne diesen mit Nachweisen zu versehen, sei nicht belegt. Die Nrn. 3.2.31 et 3.2.32 des Schreibens vom 27. Juni 2007 enthalten nämlich keine spezifischen Angaben.
- 82 Was [vertraulich] betrifft, gehört dieser Vertragshändler zur Gruppe der neun Vertragshändler, von denen die Kommission feststellte, dass sie in ihrer Beantwortung auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 ausdrücklich erklärt hätten, aus den Richtlinien von PNE gehe hinreichend deutlich hervor, dass die exportierten Fahrzeuge für einen Bonus nicht in Frage kommen könnten.
- 83 Die von den Klägerinnen erhobene Beanstandung läuft im Wesentlichen auf die Behauptung hinaus, dass [vertraulich] zwar den Bonus erst ab 2003 beansprucht habe, gleichwohl aber aus einem Schreiben dieses Vertragshändlers vom 2. Mai 2001 hervorgehe, dass er schon vorher „über diese Möglichkeit“, den Bonus zu beanspruchen, „informiert“ gewesen sei.
- 84 Es geht aber wörtlich aus den Erläuterungen hervor, die [vertraulich] in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 gab, dass der genannte Vertragshändler deshalb erst 2003 begann, den Bonus für seine Exporte zu beantragen, weil er vorher „über die Möglichkeit, einen Antrag zu stellen, nicht informiert war“ und diese Möglichkeit „erst 2003 entdeckte“.

- 85 Das Gericht ist wie die Kommission der Ansicht, dass diese Antwort nur so verstanden werden kann, dass [*vertraulich*] vor 2003 der Meinung war, dass der Bonus nicht für Exporte gelte.
- 86 Dieses Verständnis wird entgegen der Auffassung der Klägerinnen durch das Schreiben des genannten Vertragshändlers vom 2. Mai 2001 an Peugeot, das die Kommission mit ihrer Klagebeantwortung vorgelegt hat, bestätigt. Aus diesem Schreiben ergibt sich, dass der Vertragshändler keineswegs „über die Möglichkeit informiert“ wurde, den Bonus für Exporte zu beantragen, sondern der Meinung war, dass das Bonussystem für Exporte nicht gelte, dass er sich hierüber bei Peugeot beschwerte und dass er bat, den Ausschluss in seinem Fall aufzuheben.
- 87 Was den handschriftlichen Vermerk „in principe wel! Jc“ (grundsätzlich ja! Jc) am Rand des Schreibens vom 2. Mai 2001 angeht, auf den sich AP in ihrer Antwort vom 30. Juli 2004 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in ihrem Schreiben vom 27. Juni 2005 beruft und der nach Auffassung von AP „grundsätzlich ja“ zur Bonuszahlung für Exporte bedeutet, so ist dieser nicht geeignet, die Position der Kommission in Frage zu stellen.
- 88 Der Sinn dieses handschriftlichen Vermerks ist nämlich entgegen den Behauptungen von AP unbestimmt. Ohnehin ist dieser Vermerk nur eine interne Anmerkung, die AP am Rand eines Schreibens anbrachte, das [*vertraulich*] wahrscheinlich niemals zur Kenntnis gebracht wurde. Die Klägerinnen behaupten im Übrigen nicht — oder beweisen gar —, dass dies geschehen sei oder dass dies mit der Bedeutung geschehen sei, die AP dem Schreiben beilegt. Wäre dies der Fall gewesen, hätte [*vertraulich*] sicherlich nicht, wie geschehen, bis 2003 gewartet, um für seine Exporte den Bonus zu verlangen.
- 89 Die Bemerkungen von AP in Nr. 3.3.33 ihres Schreibens vom 27. Juni 2005 zu dem Umstand, dass [*vertraulich*] eingeräumt habe, seine Bonusanträge nicht sachgerecht

formuliert zu haben, betreffen jedenfalls das Jahr 2003, in dem der genannte Vertragshändler begann, den Bonus zu beantragen, und stellen somit die Schlussfolgerung der Kommission, dass [vertraulich] vor 2003 verstanden habe, dass der Bonus für Exporte nicht gelte, nicht in Frage.

- 90 Aus den Erwägungen in den vorstehenden Randnrn. 75 bis 89 folgt somit, dass die erste Behauptung der Klägerinnen, wonach „mehrere Vertragshändler ... bestätigt [haben], dass sie von der Möglichkeit einer Bonuszahlung für Exporte Kenntnis hatten, sofern sie die Belege für die Zulassung auf den Namen des Endkunden beibringen konnten“, sowie die Umstände, auf die diese Behauptung verweist, die Feststellung der Kommission in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung nicht in Frage stellen, wonach die meisten Vertragshändler, die das Auskunftsverlangen der Kommission beantwortet hätten, erklärt hätten, aus den Richtlinien von PNE gehe deutlich hervor, dass die exportierten Fahrzeuge für einen Bonus nicht in Frage kommen könnten.
- 91 Die zweite Behauptung der Klägerinnen, wonach andere Vertragshändler ihr mangelndes Interesse an einer Bonuszahlung für die exportierten Fahrzeuge deutlich geäußert hätten, verweist auf Nr. 1 des Schreibens vom 27. Juni 2005. Bei den Vertragshändlern, auf die diese Behauptung implizit Bezug nimmt, handelt es sich um die Vertragshändler [vertraulich], [vertraulich] und [vertraulich].
- 92 Der Vertragshändler [vertraulich] gehört ohnehin nicht zur Gruppe der in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung und oben in Randnr. 70 genannten neun Vertragshändler. Aus denselben Gründen, wie sie oben in den Randnrn. 76 und 77 bezüglich [vertraulich], [vertraulich] und [vertraulich] dargestellt worden sind, ist daher die zweite Behauptung der Klägerinnen, angewandt auf [vertraulich], für das Bestreiten der in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung getroffenen Feststellung der Kommission irrelevant.

- 93 Was [vertraulich] angeht, gehört dieser Vertragshändler zu dieser Gruppe der neun Vertragshändler.
- 94 In seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 erklärte [vertraulich] im Wesentlichen, dass er das Vergütungssystem so verstanden habe, dass die Vertragshändler mit Hilfe dieses Systems ihre Ziele in dem jeweils zugewiesenen Gebiet erreichen sollten und dass es daher nicht logisch sei, den Bonus für Exporte zu verlangen. Wie die Kommission zu Recht ausführt, bedeutet der Umstand, dass [vertraulich] erklärte, seine Strategie sei es, in seinem Gebiet möglichst hohe Verkaufszahlen zu erreichen, nicht, dass er kein Interesse an einem Bonus für Exporte gehabt habe. Seine Antwort lässt erkennen, dass ihm seiner Ansicht nach ein Anspruch auf Bonuszahlung für Exporte nicht zustand.
- 95 Entgegen den Behauptungen der Klägerinnen brachte [vertraulich] daher nicht ein mangelndes Interesse an dem Bonus zum Ausdruck, sondern teilte mit, dass seinem Verständnis nach der Bonus logischerweise nicht die Exporte betreffe. Somit verstand [vertraulich] das Vergütungssystem genau in dem Sinne, wie es nach der Absicht der Klägerinnen von den Vertragshändlern verstanden werden sollte.
- 96 Was [vertraulich] angeht, der ebenfalls zu der oben genannten Gruppe der neun Vertragshändler gehört, so wird dieser in Nr. 1.13 des Schreibens vom 27. Juni 2005 aufgeführt.
- 97 In seiner Antwort auf die Frage 6 des Auskunftsverlangens der Kommission erklärte dieser Vertragshändler, der Umstand, dass er keinen Bonus verlangt habe, „erklärt sich [daraus], dass es sich von der Anzahl her nicht gelohnt hat und der Export nicht Hauptgegenstand [seines] Unternehmen ist“.
- 98 Angesichts dieser Antwort steht fest, dass die Kommission diesen Vertragshändler zu Unrecht zu den Vertragshändlern zählte, die deutlich erklärt hätten, dass nach ihrem Verständnis das Bonussystem nicht für Exporte gelte.

- 99 Aus den Erwägungen in den vorstehenden Randnrn. 91 bis 98 folgt somit, dass die zweite Behauptung der Klägerinnen, wonach „[a]ndere [Vertragshändler] ... ihr mangelndes Interesse an einer Bonuszahlung für die exportierten Fahrzeuge deutlich geäußert [haben]“, bezüglich [vertraulich] zutreffend ist, dass sie aber bezüglich [vertraulich] und [vertraulich] irrelevant bzw. unzutreffend gegenüber dem Bestreiten der in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung getroffenen Feststellung der Kommission ist.
- 100 Die dritte Behauptung der Klägerinnen schließlich, die auf Nr. 4 des Schreibens vom 27. Juni 2005 verweist, beinhaltet, dass bestimmte Vertragshändler in ihrer Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 absichtlich unzutreffende und für Peugeot nachteilige Erklärungen abgegeben hätten. Bei den Vertragshändlern, auf die diese Behauptung implizit Bezug nimmt, handelt es sich um die Vertragshändler [vertraulich] und [vertraulich].
- 101 In Bezug auf [vertraulich] vertrat AP in den Nrn. 4.1.38 und 4.1.39 ihres Schreibens vom 27. Juni 2005 die Ansicht, die Antwort des Vertragshändlers, wonach dieser den Bonus (für seine 1997 und 1998 durchgeführten Exporte) aus Angst vor Repressalien in Form von verlängerten Lieferfristen, geringeren Bestellmengen oder der Beendigung des Vertragshändlervertrags nicht verlangt habe, sei eine böswillige und grundlose Anschuldigung. AP stützte ihre Auffassung darauf, dass die Bedingungen, unter denen die Auflösung des Vertragshändlervertrags in den Jahren 2000 bis 2003 erfolgt sei, von Respekt gegenüber [vertraulich] geprägt und frei von jeder Drohung gewesen seien, aufgrund deren dieser hätte fürchten müssen, im Fall eines Exports während der Kündigungsfrist Repressalien ausgesetzt zu sein (Nr. 4.1.39 a. E. und Nrn. 4.1.40 bis 4.1.42 des Schreibens vom 27. Juni 2005).
- 102 Wie jedoch die Kommission in ihrer Klagebeantwortung im Wesentlichen ausführt, betrifft diese Darlegung von AP, die auf die Kündigungsbedingungen des Vertragshändlervertrags von [vertraulich] verweist, den Zeitraum 2000 bis 2003, der ein anderer

ist als der Zeitraum 1997 bis 1998, auf den sich die Antwort von [vertraulich] im Fragebogen der Kommission notwendigerweise bezieht, da [vertraulich] nur während dieser Zeit exportierte.

- 103 Die Darlegung von AP, [vertraulich] habe sich nur absichtlich unzutreffend darauf berufen können, wegen seiner Tätigkeiten in der Zeit von 2000 bis 2003 der Gefahr von Repressalien ausgesetzt zu sein, belegt daher nicht die Behauptung der Klägerinnen, wonach die Antwort von [vertraulich] auf das Auskunftsverlangen absichtlich unzutreffend gewesen sei.
- 104 Jedenfalls widerlegen die Klägerinnen in ihrer Erwiderung nicht die Erwägungen, die die Kommission in der Klagebeantwortung vorträgt. Somit ist festzustellen, dass die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen die Behauptung, [vertraulich] habe absichtlich unzutreffend geantwortet, rechtlich nicht hinreichend begründen.
- 105 Gleiches muss gelten im Fall des Vertragshändlers [vertraulich], in Bezug auf den die Kommission in der Klagebeantwortung im Wesentlichen dieselben Erwägungen wie in Bezug auf [vertraulich] vorbringt, ohne dass auch hier wiederum die Klägerinnen die Erwägungen in ihrer Erwiderung widerlegen.
- 106 Aus den Erwägungen in den vorstehenden Randnrn. 100 bis 105 folgt somit, dass die dritte Behauptung der Klägerinnen, wonach bestimmte Vertragshändler in ihrer Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 absichtlich unzutreffende und für Peugeot nachteilige Erklärungen abgegeben hätten, rechtlich nicht hinreichend bewiesen ist.
- 107 Angesichts der Ausführungen in den vorstehenden Randnrn. 73 bis 106 stellen die Behauptungen der Klägerinnen, auch wenn sie im Einzelfall, wie bei dem oben in den

Randnrn. 96 bis 98 angeführten Vertragshändler [*vertraulich*], stichhaltig sind, die in Erwägungsgrund 56, Satz 4, der angefochtenen Entscheidung getroffene Feststellung der Kommission nicht in Frage.

- 108 Was das Vorbringen der Klägerinnen betrifft, die Informationssysteme DIALOG und RDC seien neutrale Hilfsmittel gewesen, die administrativen und fiskalischen Zwecken gedient hätten, so schließt der Umstand, dass die genannten Systeme tatsächlich diesen Zwecken dienten, nicht aus, dass die Klägerinnen die in ihnen enthaltenen Informationen zugleich zur Überwachung und Kontrolle der Exporttätigkeit der Vertragshändler nutzten. Insoweit wird nicht ernsthaft bestritten, dass diese Hilfsmittel den Klägerinnen erlaubten, die Exporte der Vertragshändler zu ermitteln, und dass sie für die Anwendung des Vergütungssystems, insbesondere, wie die Kommission feststellte (Erwägungsgründe 37, vierter Gedankenstrich, 57, erster Gedankenstrich, sowie 60 bis 72 und 122 der angefochtenen Entscheidung), für die Ermittlung der exportierten Fahrzeuge und deren Ausschluss vom Bonus genutzt wurden.
- 109 Zum Vorbringen der Klägerinnen, der Engpass in der Belieferung der niederländischen Vertragshändler sei nicht Teil einer beabsichtigten Exportbeschränkung gewesen, genügt der Hinweis, dass die Kommission in den Erwägungsgründen 117 bis 120 der angefochtenen Entscheidung die Engpässe nicht als eine Wettbewerbsbeschränkung ansah, sondern nur als ein Phänomen, das die Auswirkungen des von den Klägerinnen eingeführten Vergütungssystems verstärkt habe.
- 110 Schließlich ist festzustellen, dass die Klägerinnen in Randnr. 115 der Klageschrift Erwägungen vortragen, die die Schlussfolgerung, dass das Vergütungssystem die Beschränkung der Parallelexporte bezweckte, bestätigen.
- 111 So machen die Klägerinnen geltend, dass der europäische Automarkt durch nationale Ungleichheiten bei der Besteuerung des Erwerbs neuer Fahrzeuge grundlegend verfälscht sei, dass diese Ungleichheiten die Hersteller veranlassten, ihre Preise in den Ländern mit niedrigen Steuer anzuheben und in den Ländern mit hohen Steuern zu senken, was wiederum zu einem Strom von Paralleleinfuhren führe. Indem die Kommission gegen die Autohersteller statt gegen die nationalen Steuersysteme

vorgehe, laufe sie Gefahr, die Hersteller zu einer Preiserhöhung in den Ländern mit hohen Steuern zu veranlassen, was zu Lasten der lokalen Verbraucher gehe.

- 112 Träfe es jedoch zu, dass, wie die Klägerinnen im Übrigen behaupten (siehe oben, Randnr. 54), das Bonussystem lediglich eine Dynamisierung der Verkäufe der Vertragshändler in ihren jeweiligen Vertragsgebieten bezweckt, gäbe es für die Klägerinnen keinen Grund, eine Verurteilung dieses Systems durch die Kommission als einen Umstand anzusehen, der sie veranlassen könnte, die Preise in den Ländern mit hohen Steuern gerade zu dem Zweck zu erhöhen, die Parallelexporte zu bekämpfen. Mit anderen Worten bestätigt der Umstand, dass die Klägerinnen die Verurteilung des Bonussystems durch die Kommission als etwas ansehen, dass sie dazu bewegen kann, ihre Preise in den Ländern mit bis dahin niedrigen Preisen nach oben zu korrigieren, die Schlussfolgerung, dass das Bonussystem die Beschränkung der Parallelexporte bezweckt.
- 113 Nach alledem ist die Kommission in der angefochtenen Entscheidung entgegen der von den Klägerinnen vorgetragenen Auffassung zutreffend zu dem Ergebnis gekommen, dass ein Vergütungssystem vorgelegen habe, dessen wettbewerbswidriger Zweck, der für das Jahr 1997 offensichtlich gewesen und zudem nicht ernsthaft bestritten worden sei, nach 1997 nicht aufgegeben, sondern von den Klägerinnen aufrechterhalten worden sei. Der vorliegende Klagegrund ist demnach zurückzuweisen, soweit er das Vergütungssystem betrifft.

Wettbewerbswidriger Zweck der Ausübung von Druck

- 114 Der Ausdruck „Ausübung von Druck“, den die Kommission in der angefochtenen Entscheidung verwendet, bezeichnet erstens Maßnahmen, die darauf abzielten, die Vertragshändler für die Notwendigkeit von Exportbeschränkungen zu sensibilisieren, zweitens die unmittelbare Ausübung von Druck auf bestimmte Vertragshändler, drittens die Androhung von Lieferkürzungen, vor allem für die am häufigsten ausgeführten Modelle, und viertens Lieferbeschränkungen.

- 115 Die Klägerinnen bestreiten, dass die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung festgestellte Ausübung von Druck einem wettbewerbswidrigen Zweck gedient habe.
- 116 Bezüglich, erstens, der Maßnahmen, die darauf abzielten, die Vertragshändler für die Notwendigkeit von Exportbeschränkungen zu sensibilisieren (Erwägungsgründe 74 bis 76 der angefochtenen Entscheidung sowie Fn. 127 bis 130 zu diesen Erwägungsgründen), machen die Klägerinnen geltend, dass bloße Bemerkungen oder Erklärungen nicht als Druckausübung angesehen werden könnten und dass einige der Erklärungen, die die Kommission berücksichtigt habe, in Abwesenheit der Vertragshändler abgegeben worden seien oder nicht PNE zugeordnet werden könnten. Das Rundschreiben, das am Ende von Erwägungsgrund 75 der angefochtenen Entscheidung genannt werde, habe lediglich bezweckt, auf die strengen Regeln hinzuweisen, die für Verkäufe über bevollmächtigte Händler gelten würden.
- 117 Diesem Vorbringen kann nicht gefolgt werden.
- 118 Wie die Kommission im Wesentlichen ausführt, bestreiten die Klägerinnen mit dem Vortrag, dass bloße Bemerkungen oder Erklärungen nicht als Ausübung von Druck angesehen werden könnten oder dass einige der streitigen Erklärungen nicht im Beisein der Vertragshändler abgegeben worden seien, in keiner Weise den wettbewerbswidrigen Zweck dieser Maßnahmen, sondern stellen allenfalls lediglich in Abrede, dass die Maßnahmen Gegenstand einer Vereinbarung gewesen seien.
- 119 Es ist im Übrigen kaum zu bestreiten, dass die konkreten Beispiele, die die Kommission in den Fn. 127 bis 130 zu den Erwägungsgründen 75 und 76 der angefochtenen Entscheidung anführt, Maßnahmen der Klägerinnen — oder zumindest der Ausdruck solcher Maßnahmen — sind, die die Exporte aus den Niederlanden beschränken sollen.

- 120 Was zum einen das Dokument mit der Überschrift „Kurzbericht über Kontrollmaßnahmen in den Niederlanden am 4. und 5. September 1996“ angeht, das in Fn. 127 zu Erwägungsgrund 75, Satz 1, der angefochtenen Entscheidung angeführt wird, so handelt es sich zwar um einen internen Bericht für AP, der sicherlich nicht für die Vertragshändler bestimmt war. Der in dieser Fußnote angeführte Auszug aus dem Dokument, wonach „die wachsende Zahl von Wiederausfuhren [PNE veranlasst], das Volumen je [Vertragshändler] unter genauer Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zu verkleinern“, bringt gleichwohl zum Ausdruck, dass es Maßnahmen gab, mit denen PNE die wachsende Zahl von Wiederausfuhren der niederländischen Vertragshändler unterbinden wollte.
- 121 Was zum anderen Erwägungsgrund 75, vorletzter und letzter Satz, der angefochtenen Entscheidung und Fn. 128 zu diesem Erwägungsgrund angeht, so spricht der in Fn. 128 wiedergegebene Auszug aus dem Protokoll der Sitzung von PNE und dem Beratungsausschuss von VPDN vom 24. September 1996 ebenfalls deutlich von einer Maßnahme von PNE zur Beschränkung der Exporte. Aus diesem Auszug geht hervor, dass „die Geschäftsführung von [PNE] sich verstimmt [zeigt] angesichts der Feststellung, dass ... Lieferprobleme auf dem niederländischen Markt durch (Wieder-)Ausfuhren der Vertragshändler entstehen“, dass „[PNE damit] einverstanden [ist, dass Bestellungen für die Belieferungen des niederländischen Marktes stets vorrangig zu behandeln sind] und [dass] sie den Auftragsbestand insoweit inventarisieren wird“.
- 122 In diesem Auszug heißt es weiter: „[PNE] wird die Vertragshändler noch in einem Rundschreiben auf die strengen Regeln über die Lieferungen nach außerhalb der Niederlande hinweisen ..., wobei sie beabsichtigt, insoweit einschneidende Sanktionen zu verhängen, wenn festgestellt wird, dass sich ein Vertragshändler nicht strikt an diese Regeln gehalten hat.“
- 123 Die Behauptung der Klägerinnen, wonach das letztgenannte, von PNE angekündigte Rundschreiben nur habe sicherstellen sollen, dass die Verfahren für den Verkauf über bevollmächtigte Händler beachtet würden, nicht aber die Exporte habe einschränken sollen, stellt nicht die oben in Randnr. 121 angeführte Schlussfolgerung in Frage, die angesichts des in dieser Randnummer wiedergegebenen Wortlauts der ersten Sätze des Auszugs aus dem Protokoll vom 24. September 1996 hinreichend begründet ist.

- 124 Selbst wenn ferner der Zweck des Rundschreibens der von den Klägerinnen beschriebene gewesen sein sollte, wäre der Umstand, dass PNE beschließt, die Vertragshändler an die Einhaltung der Regeln bei Verkäufen über bevollmächtigte Händler zu erinnern, mit der Absicht, die Exporte zu beschränken, keinesfalls unvereinbar. Zudem konnte die in dem Protokoll der Sitzung vom 24. September 1996 betont als Drohung formulierte Absicht von PNE, „insoweit einschneidende Sanktionen zu verhängen, wenn festgestellt wird, dass sich ein Vertragshändler nicht strikt an diese Regeln gehalten hat“, Teil einer umfassenderen Strategie sein, die letztlich die Vertragshändler davon abhalten sollte, sich dem Export zuzuwenden.
- 125 Was weiterhin Erwägungsgrund 76 der angefochtenen Entscheidung angeht, trifft es zu — was die Kommission auch nicht in Abrede stellt —, dass die in diesem Erwägungsgrund und in Fn. 129 zu diesem Erwägungsgrund genannten Beispiele auf Stellungnahmen und Maßnahmen verweisen, die innerhalb von VPDN formuliert wurden. Auch wenn jedoch diese konkreten Beispiele nicht tatsächlich von den Klägerinnen selbst, sondern von Mitgliedern von VPDN herrühren, so ergibt sich gleichwohl, dass die Klägerinnen, wie die Kommission zu Recht feststellte (Erwägungsgrund 100, Satz 2, der angefochtenen Entscheidung), VPDN praktisch dazu benutzten, die Botschaft zu vermitteln, dass die Vertragshändler die Exporte einzuschränken hatten.
- 126 Was schließlich das konkrete Beispiel angeht, das die Kommission in Erwägungsgrund 76 a. E. der angefochtenen Entscheidung sowie in Fn. 130 zu diesem Erwägungsgrund anführt und das der von [vertraulich], dem Vorstandsvorsitzenden von PNE, geäußerte Wunsch des Herstellers betrifft, dass keine Exporte stattfinden, so bringt dieses Beispiel ebenfalls deutlich die Absicht der Klägerinnen zum Ausdruck, die Exporte einzuschränken.
- 127 Bezüglich, zweitens, der Ausübung unmittelbaren Drucks auf bestimmte Vertragshändler (Erwägungsgründe 77 und 78 der angefochtenen Entscheidung) machen die Klägerinnen geltend, der Umstand, dass sich Vertragshändler vor ihrem Account Managers Dealernet (Kundenberater Vertriebsnetz, im Folgenden: AMD) über die Exporte äußerten, bedeute nicht zwangsläufig, dass Druck ausgeübt werde. Die Exporte gehörten zur normalen Tätigkeit der Vertragshändler, und es sei daher folgerichtig, dass diese Frage von den AMD zur Sprache gebracht werden könne, was im Übrigen mit neutralen Formulierungen geschehen sei.

- 128 Dieses Vorbringen überzeugt nicht und ist zurückzuweisen. Aus dem Wortlaut von Erwägungsgrund 77 der angefochtenen Entscheidung und der Prüfung der Fußnoten zu diesem Erwägungsgrund, insbesondere der Fn. 132 bis 134, die auf Berichte über Besichtigungen von AMD bei Vertragshändlern sowie auf einen internen Vermerk von Peugeot Bezug nehmen, geht hervor, dass die AMD anlässlich der Besichtigungen bei den Vertragshändlern Druck ausübten, um diese von Exporten abzuhalten. Wie die Kommission in Erwägungsgrund 77 der angefochtenen Entscheidung ausführt, ergeben die Bemerkungen der AMD, die in ihren Besichtigungsberichten zusammengefasst werden, nur Sinn in einem Zusammenhang, in dem die Exporte aus der Sicht der Klägerinnen die Ausnahme bleiben mussten.
- 129 In Bezug auf Erwägungsgrund 78 der angefochtenen Entscheidung betreffend die Ausübung von Druck, der nicht von den AMD ausging, beanstanden die Klägerinnen mit ihrem Vorbringen zu der aus ihrer Sicht fehlerhaften Beurteilung der Druckausübung durch die Kommission lediglich, dass die Beispiele, die in Erwägungsgrund 78 und in den Fn. 136 bis 140 zu diesem Erwägungsgrund angeführt werden, nicht von PNE herrührten. Es trifft zwar zu, dass die genannten Beispiele Schreiben von Vertragshändlern entnommen wurden, im vorliegenden Fall denen von [vertraulich] (oben angeführte Fn. 136, 137 und 138), [vertraulich] (oben angeführte Fn. 139) und [vertraulich] (oben angeführte Fn. 140). Diese Schreiben, in denen von der Furcht vor „Problemen mit Peugeot Niederlande“ und der „Angst vor Repressalien“ im Fall weiterer Exporte gesprochen wird, oder auch von dem „großen Druck“, der von Peugeot ausgeübt werde, und der Aussicht auf „zu einschneidende Sanktionen“, insbesondere die „Kündigung des Vertragshändlervertrags“, bringen deutlich zum Ausdruck, dass PNE Druck ausgeübt hat.
- 130 Bezüglich, drittens, der Androhung von Lieferkürzungen vor allem der am häufigsten ausgeführten Modelle (Erwägungsgründe 79 bis 81 der angefochtenen Entscheidung) stellen die Klägerinnen die dahin gehenden Feststellungen, die die Kommission aufgrund von Protokollen der Sitzungen des Handelsausschusses von VPDN und der Vertreter von PNE traf, nicht ernsthaft in Frage (vgl. Fn. 141 und 142 zu

Erwägungsgrund 79 der angefochtenen Entscheidung, Fn. 143 zu Erwägungsgrund 80 der angefochtenen Entscheidung und Fn. 144 zu Erwägungsgrund 81 der angefochtenen Entscheidung).

- 131 Die einzig feststellbaren Beanstandungen der Klägerinnen beschränken sich insoweit zum einen auf die Behauptung, dass die Zitate in den Fn. 142 und 144 zu den Erwägungsgründen 79 und 81 der angefochtenen Entscheidung nicht PNE, sondern VPDN und Vertragshändlern zugeschrieben werden könnten, und zum anderen auf die Behauptung, dass das Zitat in Fn. 143 zu Erwägungsgrund 80 der angefochtenen Entscheidung einer Erklärung entspreche, die PNE ohne Beisein der Vertragshändler abgegeben habe.
- 132 Bezüglich der ersten Behauptung ergibt sich jedoch aus dem Sitzungsprotokoll des Handelsausschusses von VPDN vom 16. Juni 1997 eindeutig, dass der Auszug aus dem Protokoll, der in Fn. 142 wiedergegeben wird, Äußerungen entspricht, die von PNE — über ihre Vertreter —, nicht aber von den Vertragshändlern getan wurden. Bezüglich des Zitats in Fn. 144: „Es wird gebeten, die 206-er nicht zu exportieren und sie für den niederländischen Markt zu behalten!“, ergibt sich aus dem Sitzungsprotokoll von VPDN vom 8. Juni 1998, dass dieses Zitat den Antworten entnommen ist, die [*vertraulich*], Verkaufsdirektor und Vertreter von PNE, der während des zweiten Teils dieser Sitzung anwesend war, auf die Fragen gab, die die Vertragshändler für ihn vorbereitet hatten und die im Protokoll in Kursivschrift wiedergegeben wurden.
- 133 Die zweite Behauptung, wonach das Zitat in Fn. 143 zu Erwägungsgrund 80 der angefochtenen Entscheidung, das einem „Vermerk Vertriebsnetz Niederlande vom 30. Mai 1997“ entnommen ist und dem zufolge „[PNE] ... über eine Schrumpfung des Angebots 806 durch Einschnitte bei den am häufigsten ausgeführten Modellen [nachdenkt]“, einer Erklärung entspreche, die PNE ohne Beisein der Vertragshändler abgegeben habe, ist sachlich zutreffend, doch bringt das fragliche Zitat sehr wohl die Absicht von PNE zum Ausdruck, ihr Angebot gegenüber den Vertragshändlern bezüglich der am häufigsten ausgeführten Modelle zu kürzen.

- 134 Nach alledem reichen die Beanstandungen der Klägerinnen nicht aus, um die Beurteilungen der Kommission in Frage zu stellen.
- 135 Was viertens die Lieferbeschränkungen für Fahrzeuge betrifft, die zur Ausfuhr bestimmt sind (Erwägungsgründe 82 bis 85 der angefochtenen Entscheidung), so führte die Kommission Beispiele für solche Beschränkungen an. Die Lieferbeschränkungen erfolgten in der Form von langen Lieferfristen (Erwägungsgrund 82), der Festsetzung besonderer finanzieller Bedingungen (Erwägungsgrund 83) oder des Erfordernisses, dass der Bestellung ein Antrag auf Zulassung in den Niederlanden beigefügt sei (Erwägungsgründe 83 bis 85).
- 136 Die Klägerinnen widerlegen nicht ernsthaft, dass es diese Lieferbeschränkungen, die auf die Bestellungen der Vertragshändler für zur Ausfuhr bestimmte Fahrzeuge angewandt wurden, gegeben hat.
- 137 So kann die Berufung der Klägerinnen darauf, dass die in den Fn. 145 bis 147 und 150 zu den Erwägungsgründen 83 und 84 der angefochtenen Entscheidung angeführten Schriftstücke, die sich auf Beschwerden von Käufern und bevollmächtigten Händlern sowie auf Antworten der Vertragshändler auf diese Beschwerden beziehen, Erklärungen enthielten, die PNE nicht zugeordnet werden könnten, keinen Erfolg haben, weil dieses Vorbringen nicht in Frage stellt, dass es die in den Schriftstücken beschriebenen Lieferbeschränkungen tatsächlich gegeben hat.
- 138 Ebenfalls zurückzuweisen ist das Vorbringen der Klägerinnen, wonach das in Fn. 152 zu Erwägungsgrund 85 der angefochtenen Entscheidung angeführte Schriftstück eine Erörterung zwischen PNE und VPDN über den Engpass bei Fahrzeugen betreffe, was nicht als ein Beleg für Druckausübung angesehen werden könne. Der — formal gesehen zutreffende — Umstand nämlich, dass dieses Schriftstück, ein Protokoll der Sitzung des Vorstands von PNE und der Beratungskommission von VPDN, eine Erörterung zwischen PNE und VPDN insbesondere über die Engpässe betrifft, stellt nicht in Frage, dass die in Erwägungsgrund 85 der angefochtenen Entscheidung beschriebenen

Lieferbeschränkungen bestanden, die selektiv für die von den Vertragshändlern bestellten Fahrzeuge mit einem den Bestellungen für den Export entsprechenden Informatikcode galten.

139 Schließlich kann auch das Vorbringen der Klägerinnen zur Bedeutung des Schreibens des Vertragshändlers [*vertraulich*] vom 31. Juli 1997 an die *Système européen promotion SARL* (im Folgenden: SEP), ein französischer Bevollmächtigter für den Ankauf von Fahrzeugen und einer der Beschwerdeführer, bei der Kommission keinen Erfolg haben. Die Probleme, die [*vertraulich*] nach seinen Erklärungen in diesem Schreiben bei zusätzlichen Exporten zugunsten von SEP befürchtete, gingen offensichtlich auf die restriktive Politik von Peugeot zurück, nicht auf den Umstand, dass [*vertraulich*] hätte zur Last gelegt werden können, unter Verstoß gegen seine im Rahmen des Peugeot-Vertriebsnetzes bestehenden Vertragspflichten Verkäufe an Wiederverkäufer zu tätigen, die nicht dem Vertriebsnetz angeschlossen waren. SEP, die Adressatin dieses Schreibens, war nämlich keine dem Vertriebsnetz nicht angeschlossene Wiederverkäuferin, sondern eine bevollmächtigte Händlerin, die für Endkunden handelte.

140 Aus den Erwägungen in den vorstehenden Randnrn. 116 bis 139 folgt, dass die Klägerinnen die Feststellung der Kommission nicht in Frage zu stellen vermögen, dass die verschiedenen Maßnahmen, die in der angefochtenen Entscheidung dargestellt wurden und von der Kommission als Ausübung von Druck eingestuft wurden, wenn nicht die Beseitigung, so doch die Beschränkung der Parallelexporte bezweckten und damit einen wettbewerbswidrigen Zweck verfolgten.

141 Da die Klägerinnen die Feststellungen der Kommission zu dem wettbewerbswidrigen Zweck des Vergütungssystems und der verschiedenen von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung beschriebenen Formen von Druckausübung nicht widerlegen konnten, ist der vorliegende Klagegrund zurückzuweisen.

142 Es ist nunmehr der erste Klagegrund zu prüfen, mit dem gerügt wird, dass eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG nicht getroffen worden sei, weil die Vertragshändler in das Vergütungssystem und die Ausübung von Druck nicht eingewilligt hätten.

2. Zum ersten Klagegrund: Fehlen einer Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG

Vorbringen der Parteien

- ¹⁴³ Die Klägerinnen sind der Auffassung, die Kommission habe mit der Feststellung in der angefochtenen Entscheidung, dass die von PNE durchgeführten Maßnahmen als Vereinbarung im Sinne des genannten Artikels eingestuft werden könnten, gegen Art. 81 Abs. 1 EG verstoßen.
- ¹⁴⁴ Der Begriff der Vereinbarung fuße auf einer Willensübereinstimmung, und der Kommission obliege somit die Beweislast für eine Aufforderung einerseits und eine ausdrückliche oder stillschweigende Zustimmung zu dieser Aufforderung andererseits, der sie nicht genügt habe.
- ¹⁴⁵ Das Vergütungssystem für die Vertragshändler sei einseitig von PNE festgelegt worden. Die neutral abgefassten Rundschreiben seien zudem als rechtmäßig anzusehen, und eine Zuwiderhandlung könne allenfalls in der etwaigen Praxis liegen, dass PNE den Bonus nicht für Exporte zahle.
- ¹⁴⁶ Eine Vereinbarung über eine derartige Praxis sei aber nicht zustande gekommen, denn die bloße Tatsache, dass die Vertragshändler fortgesetzt Fahrzeuge ankauften, könne nicht einer solchen Vereinbarung gleichgestellt werden. Eine derartige Vereinbarung könne nicht vermutet werden, weil es nicht im Interesse des Vertragshändlers liege, dass der Bonus nicht gezahlt werde, und weil eine vorherige Zustimmung zu einer solchen rechtswidrigen Vertragsentwicklung bei dem Abschluss des Vertragshändlervertrags nicht angenommen werden könne.

- 147 Die Kontrolle der Fahrzeugzulassungen stehe in keinem Zusammenhang mit den Exporten, sondern sei das Ergebnis der durch inländische Steuervorschriften auferlegten Verpflichtungen und betreffe die Entwicklung der Verkäufe an Endkunden.
- 148 Die Rolle von VPDN, die nicht die Vertragshändler vertrete, erlaube nicht die Schlussfolgerung, dass eine Vereinbarung zwischen PNE und den Vertragshändlern bestehe.
- 149 Folglich sei zwischen den Vertragshändlern und PNE keine Vereinbarung darüber zustande gekommen, dass bei Exporten kein Bonus gewährt werde. Dies ergebe sich aus den verschiedenen Antworten der Vertragshändler auf die Fragen, die ihnen die Kommission insoweit gestellt habe.
- 150 Die angebliche Ausübung von Druck durch PNE auf ihre Vertragshändler stelle, selbst wenn sie erwiesen wäre, allenfalls ein einseitiges Verhalten von PNE dar, nicht aber eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG. Der beste Beleg dafür, dass eine Zustimmung der Vertragshändler zur angeblichen Druckausübung fehle, liege im Übrigen in dem Umfang der von ihnen ausgeführten Exporte. Schließlich könne die Zustimmung zu einer angeblichen Politik der Exportbeschränkungen oder -verbote nicht vermutet werden, da eine solche Politik dem Interesse der Vertragshändler widersprechen würde und eindeutig wettbewerbswidrig wäre.
- 151 Die Maßnahmen von VPDN und die von ihr geäußerten Wünsche stellten nur vereinzelte Stellungnahmen dar, die, unterstellt, sie hätten irgendeinen Einfluss haben können, die Vertragshändler nicht gebunden hätten und kein Beleg für ihre Zustimmung seien.

- 152 Die angeblich eingeschränkte Belieferung der Vertragshändler mit Fahrzeugen durch PNE sowie die Reduzierung der Zahl von Vertragshändlern seien einseitige Maßnahmen. Im Übrigen habe es keine Lieferbeschränkung gegeben, und die wichtigsten Exporthändler seien von der Reduzierung der Zahl von Vertragshändlern nicht betroffen worden.
- 153 Bereits die Tatsache, dass es Druckausübung und Sanktionen gegeben habe, belege die Uneinigkeit der Vertragshändler und ihre fehlende Zustimmung zu einer hypothetischen Aufforderung von PNE. Die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass jeder einzelne Vertragshändler ausdrücklich oder stillschweigend zugestimmt habe.
- 154 Die Kommission macht geltend, die Rundschreiben und die von PNE an die Vertragshändler gerichteten Aufforderungen, die die Vertragshändler bei der Durchführung des Vertriebsvertrags beeinflussen sollten und denen keiner der Vertragshändler deutlich entgegengetreten sei, stellten Vereinbarungen im Rahmen laufender Geschäftsbeziehungen dar, die einer im Voraus getroffenen allgemeinen Vereinbarung unterlägen und in den Geltungsbereich des Art. 81 Abs. 1 EG fielen.
- 155 Die Kommission habe eine ganze Reihe von Umständen ermittelt, die die zumindest stillschweigende Annahme der Vertragshändler bestätigten.
- 156 In der angefochtenen Entscheidung gehe sie nicht von einer Beteiligung von VPDN an den in Rede stehenden Vereinbarungen aus, sondern berücksichtige die Beschlüsse, Mitteilungen und Erörterungen innerhalb dieses Verbands, aus denen sich ergebe, dass zumindest die unmittelbar an den Exportgeschäften beteiligten Vertragshändler deutlich auf das Interesse eingegangen seien, das sie an der Verfolgung der Exportpolitik von PNE hätten, und damit diese Politik akzeptiert hätten, die sie im Übrigen als Bestandteil der vertraglichen Beziehungen mit dem Hersteller angesehen hätten.

- 157 Was das Vorbringen anbelangt, die Versuche einer Drosselung der Parallelexporte seien gescheitert, macht die Kommission geltend, die Nichtbeachtung einer Aufforderung des Lieferanten entkräfte nicht die Feststellung, dass eine Vereinbarung vorliege, denn das Vorliegen einer stillschweigenden Annahme der Aufforderung werde nicht nur in Bezug auf das Verhalten der Händler während des in Frage stehenden Zeitraums nachgewiesen. Die Kommission habe ohnehin nicht behauptet, dass das Bonussystem für sich genommen ein Verbot der Exportverkäufe bezwecke. Sie habe die Ansicht vertreten, dass es den wirtschaftlichen Handlungsspielraum der Vertragshändler für die Vornahme solcher Exporte erheblich reduziert habe.
- 158 Zwar habe PNE neue Bedingungen für die Vertragshändler zunächst einseitig beschlossen, doch seien diese, sobald sie den Vertragshändlern durch jährliche Rundschreiben mitgeteilt worden seien, in den Vertriebsvertrag aufgenommen worden. Während des Zeitraums 2000 bis 2003, in dem das Vergütungssystem ausdrücklich vorgesehen habe, dass es mangels ausdrücklichen Widerspruchs des Vertragshändlers als von ihm angenommen gelte, habe das Vergütungssystem Anlass für nur zwei Widersprüche von Vertragshändlern gegeben, die später zurückgenommen worden seien. Es sei schwer vorstellbar, dass dieses System während der Jahre 1997 bis 1999 einseitig hätte angewandt werden können.
- 159 Die Rundschreiben von PNE seien zu keinem Zeitpunkt des Untersuchungszeitraums neutral gefasst gewesen, und die konkrete Anwendung des Vergütungssystems durch PNE bestätige nur den Inhalt der Rundschreiben. Was die Anwendung des Systems durch die Vertragshändler betreffe, habe eine überwältigende Mehrheit von ihnen keinen Bonus für die ausgeführten Fahrzeuge verlangt.
- 160 Schließlich müsse deutlich unterschieden werden zwischen einer Aufforderung bezüglich des Endverkaufspreises der Vertragshändler und, wie im vorliegenden Fall, einer Bestimmung, die den Einkaufspreis des Vertragshändlers beim Hersteller festlege. Hauptsächlich aus diesem Grund habe die Kommission im vorliegenden Fall aufgrund einer großen Zahl von Käufen der Vertragshändler zu dem Ergebnis kommen können, dass eine Preisvereinbarung vorliege.

- 161 Dass die Vertragshändler kein Interesse an der Vereinbarung gehabt haben sollten, stehe der Feststellung, dass die Vereinbarung bestehe, nicht entgegen. Es reiche nicht aus, auf das Interesse eines jeden Vertragshändlers an einer kurzfristigen Erhöhung des Umsatzes (durch Exporte) hinzuweisen, wenn offensichtlich sei, dass Einwände gegen die Herstellerpolitik schwerwiegende Folgen für den Vertragshändler haben könnten, was Preise, Belieferung oder gar Vertragsfortsetzung angehe. Zudem habe der Umstand, dass PNE ohne weiteres jedes Exportgeschäft ausfindig machen könne, die Vertragshändler veranlasst, dem System beizutreten.
- 162 Dass die Kontrollsysteme von PNE in der Lage gewesen seien, anderen Zwecken als dem Aufspüren von Exportgeschäften zu dienen, stehe nicht der Annahme entgegen, dass sie diese Aufspürfunktion hätten haben können. Die Klägerinnen, die sich darüber beklagten, dass es auf Gemeinschaftsebene keine Datenbank für Fahrzeugzulassungen gebe, trügen nicht vor, dass sie auf ihrer Ebene durch irgendeine Maßnahme den Mangel behoben hätten, um die Bonuszahlung für Exportverkäufe zu gewährleisten.
- 163 Die Rolle von VPDN sei die eines „Resonanzkörpers“ für Erörterungen über das Vergütungssystem gewesen. Nur vorsorglich stütze sich die angefochtene Entscheidung auf die Maßnahmen dieses Verbands. Die Rundschreiben oder zumindest die Bestellungen im Rahmen des Vergütungssystems genüchten für die Feststellung, dass eine Vereinbarung bestehe. Demgemäß könne die Kommission, um das Bestehen der Zustimmung der Vertragshändler zu bestätigen, den Umstand berücksichtigen, dass ein Verband, der die Interessen der Vertragshändler vertrete, an der Ausarbeitung und Änderung des Vergütungssystems beteiligt gewesen sei. Wären die Vertragshändler gegen das System gewesen, hätte dies in den Beschlüssen von VPDN seinen Niederschlag finden müssen.
- 164 Bezüglich der angeblich unterschiedlichen Auslegungen der Rundschreiben durch die Vertragshändler genüge der Hinweis, dass die meisten Vertragshändler, einschließlich des im Hinblick auf die Exporte wichtigsten Vertragshändlers, in ihren Antworten die Auffassung der Kommission bestätigt hätten.

- 165 Die Ausübung von Druck auf bestimmte Vertragshändler habe nur eine allgemeinere Vereinbarung ergänzt, die selbst die Exporte beschränkt habe und der praktisch alle Vertragshändler stillschweigend beigetreten seien. Das Vorhandensein von Kontrollen und Druckausübung sowie die Reaktion bestimmter Vertragshändler unterstreiche die Glaubwürdigkeit einer solchen Zustimmung zum Vergütungssystem. Es habe sowohl aus der Sicht von PNE als auch aus der Sicht der Vertragshändler Einigkeit bestanden, dass die Missachtung der Weisungen von PNE eine Nichterfüllung des Vertriebsvertrags darstelle.
- 166 Das Argument, dass als Folge von Druckausübung Spitzen im Export zu verzeichnen gewesen seien, sei nicht stichhaltig. Es sei normal, dass die Ausübung von Druck in den Zeiten zunehme, in denen ein Zuwachs an Parallelexporten festzustellen sei. Der Umstand, dass dennoch Exporte stattfänden, lasse nicht den Schluss zu, dass es keine Vereinbarung gebe. Die Ausübung von Druck sei als Tatsache angeführt worden, die eine bereits bestehende Vereinbarung belege. Der Rückgang der Exporte ab 1997, sodann der Einbruch ab 1999 bezeugten dagegen die Effizienz der Vereinbarung.
- 167 Die Kommission stelle in der angefochtenen Entscheidung weder fest, dass eine allgemeine Vereinbarung zwischen Vertragshändlern und Hersteller über eine Kontingentierung der Belieferung zur Befriedigung der Bedürfnisse des Heimatmarkts bestehe, noch, dass eine Kartellabsprache über den Ausschluss der am meisten exportierenden Vertragshändler zustande gekommen sei. Die angefochtene Entscheidung weise vielmehr darauf hin, dass der Hersteller aufgrund seiner Macht bei der Belieferung in der Lage gewesen sei, Anreize für die Vertragshändler zu schaffen, sich seiner allgemeinen restriktiven Politik anzupassen und auf den Export zu verzichten. Die Politik der drastischen Reduzierung des Vertriebsnetzes habe ferner bei den Vertragshändlern Befürchtungen wecken müssen, vor allem bei denen, die wegen ihrer Exporte vor Ort den Drohungen der Vertreter von PNE ausgesetzt gewesen seien.

Würdigung durch das Gericht

- 168 Nach ständiger Rechtsprechung liegt eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG schon dann vor, wenn die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum

Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in einer bestimmten Weise zu verhalten (Urteile des Gerichts vom 17. Dezember 1991, Hercules Chemicals/Kommission, T-7/89, Slg. 1991, II-1711, Randnr. 256, vom 26. Oktober 2000, Bayer/Kommission, T-41/96, Slg. 2000, II-3383, Randnr. 67, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, T-208/01, Slg. 2003, II-5141, Randnr. 30; vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 15. Juli 1970, ACF Chemiefarma/Kommission, 41/69, Slg. 1970, 661, Randnr. 112, und vom 29. Oktober 1980, Van Landewyck u. a./Kommission, 209/78 bis 215/78 und 218/78, Slg. 1980, 3125, Randnr. 86).

- 169 Hinsichtlich der Ausdrucksform des gemeinsamen Willens genügt es, dass eine Klausel Ausdruck des Willens der Vertragsparteien ist, sich auf dem Markt im Einklang mit ihr zu verhalten (Urteile Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 68, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 31; vgl. in diesem Sinne Urteile ACF Chemiefarma/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 112, Van Landewyck u. a./Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 86).
- 170 Der Begriff der Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG, wie er in der Rechtsprechung ausgelegt wurde, ist daher durch das Vorliegen einer Willensübereinstimmung zwischen mindestens zwei Parteien gekennzeichnet, deren Ausdrucksform unerheblich ist, sofern sie den Willen der Parteien getreu wiedergibt (Urteil des Gerichtshofs vom 13. Juli 2006, Kommission/Volkswagen, C-74/04 P, Slg. 2006, I-6585, Randnr. 37; Urteile Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 69, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 32).
- 171 Nach der Rechtsprechung fällt eine Entscheidung eines Herstellers, die ein einseitiges Verhalten des Unternehmens darstellt, nicht unter das Verbot in Art. 81 Abs. 1 EG (Urteile Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 66, vom 21. Oktober 2003, General Motors Nederland und Opel Nederland/Kommission, T-368/00, Slg. 2003, II-4491, Randnrn. 58 und 79, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 33; vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 25. Oktober 1983, AEG-Telefunken/Kommission, 107/82, Slg. 1983, 3151, Randnr. 38, vom 17. September 1985, Ford-Werke und Ford of Europe/Kommission, 25/84 und 26/84, Slg. 1985, 2725, Randnr. 21; Urteile des Gerichts vom 7. Juli 1994, Dunlop Slazenger/Kommission, T-43/92, Slg. 1994, II-441, Randnr. 56).

- 172 Unter bestimmten Umständen sind jedoch auch Maßnahmen, die ein Hersteller dem Anschein nach einseitig im Rahmen ständiger Beziehungen zu seinen Vertriebs­händlern trifft oder durchsetzt, als Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG angesehen worden (Urteile des Gerichtshofs vom 12. Juli 1979, BMW Belgium u. a./Kommission, 32/78, 36/78 bis 82/78, Slg. 1979, 2435, Randnrn. 28 bis 30, AEG-Telefunken/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 38, Ford/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 21, vom 11. Januar 1990, Sandoz prodotti farmaceutici/Kommission, C-277/87, Slg. 1990, I-45, Randnrn. 7 bis 12, und vom 24. Oktober 1995, Bayerische Motorenwerke, C-70/93, Slg. 1995, I-3439, Randnrn. 16 und 17; Urteil Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 70).
- 173 Dieser Rechtsprechung ist zu entnehmen, dass 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 sind, 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 vom Hersteller scheinbar einseitig im Rahmen seiner vertraglichen Beziehungen zu Wiederverkäufern getroffen werden, jedoch deren zumindest stillschweigende Zustimmung finden. (Urteile Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 71, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 35).
- 174 Aus dieser Rechtsprechung ergibt sich aber auch, dass die Kommission bei einem anscheinend einseitigen Verhalten eines Herstellers im Rahmen seiner vertraglichen Beziehungen zu Wiederverkäufern nur dann davon ausgehen darf, 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 (Urteile Bayer/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 72, und vom 3. Dezember 2003, Volkswagen/Kommission, oben in Randnr. 168 angeführt, Randnr. 36; vgl. in diesem Sinne Urteile BMW Belgium u. a./Kommission, oben in Randnr. 172 angeführt, Randnrn. 28 bis 30, AEG-Telefunken/Kommission, oben in

Randnr. 171 angeführt, Randnr. 38, Ford/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 21, Sandoz prodotti farmaceutici/Kommission, oben in Randnr. 172 angeführt, Randnrn. 7 bis 12).

- 175 Schließlich muss die Kommission hinreichend aussagekräftige und übereinstimmende Beweise beibringen, um die feste Überzeugung zu begründen, dass die behaupteten Verstöße stattgefunden haben (Urteil CRAM und Rheinzink/Kommission, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 20, und Urteil des Gerichts vom 21. Januar 1999, Riviera Auto Service u. a./Kommission, T-185/96, T-189/96 und T-190/96, Slg. 1999, II-93, Randnr. 47).
- 176 Im vorliegenden Fall ist darauf hinzuweisen, dass entgegen den Ausführungen der Klägerinnen die Kommission für die Feststellung, dass im vorliegenden Fall eine Vereinbarung besteht, anders als in der Rechtssache Volkswagen/Kommission (Urteil oben in Randnr. 168 angeführt) nicht eine Begründung wählte, die die Zustimmung der Vertragshändler nur auf deren Zugehörigkeit zum Vertriebsnetz stützte.
- 177 Die Kommission wies in der angefochtenen Entscheidung vielmehr zunächst ausdrücklich auf das Erfordernis einer zumindest stillschweigenden Zustimmung der Vertragshändler zu den streitigen Maßnahmen hin (vgl. insbesondere Erwägungsgründe 90 a. E. und 91, Satz 2 a. E., der angefochtenen Entscheidung) und suchte sodann nach den Beweisen für diese Zustimmung (Erwägungsgründe 94 bis 101 der angefochtenen Entscheidung).
- 178 Was zunächst das Vergütungssystem anbelangt, leitete die Kommission in Erwägungsgrund 95 der angefochtenen Entscheidung die Zustimmung daraus ab, dass die Vertragshändler Fahrzeugbestellungen weiterhin im Rahmen des Systems aufgaben, wie es von den Klägerinnen ab 1997 eingeführt worden war. Die Kommission zog als Indiz für diese Vereinbarung die Existenz eines Systems der Nachkontrolle und die Möglichkeit von Sanktionen heran (Erwägungsgrund 96 der angefochtenen Entscheidung). Sie wies auch auf die Rolle von VPDN hin, die diese zumindest als „Resonanzkörper“ und Informationsorgan für die Vertragshändler gespielt habe, und führte aus, dass „die ausführlichen Informationen, die VPDN ihren Mitgliedern

zugänglich macht, bewirken, dass die Auffassung von PNE über die Anwendung [des] Vergütungssystems für die Mitglieder transparent wird“ (Erwägungsgrund 98 der angefochtenen Entscheidung).

- 179 Die Kommission kam zum Ergebnis, dass eine Vereinbarung zwischen den Klägerinnen und den Vertragshändlern bereits 1997 bestanden habe. Der Umstand, dass AP in den Rundschreiben seit 2000 erklärt habe, dass das Fehlen eines ausdrücklichen Widerspruchs der Vertragshändler einer Annahme gleichkomme, sei nur die ausdrückliche Kundgabe eines Angebots zum Abschluss einer Vereinbarung, das schon 1997 zu einer tatsächlichen Willensübereinstimmung geführt habe (Erwägungsgrund 99 der angefochtenen Entscheidung).
- 180 Das Gericht ist der Auffassung, dass diese Schlussfolgerung der Kommission bezüglich des Bestehens einer Vereinbarung über das Vergütungssystem durch das Vorbringen der Klägerinnen nicht in Frage gestellt wird.
- 181 Dem Argument, dass die Rundschreiben nach 1997 neutral gefasst worden seien, weshalb sie nicht als rechtswidrig angesehen werden könnten, was zur Folge habe, dass das einzige Verhalten, das Gegenstand einer Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG sein könne, eine einseitige Verhaltensweise von PNE sei, den Bonus nicht zu zahlen, kann nicht gefolgt werden.
- 182 Es ist nämlich bereits im Rahmen der Prüfung des zweiten Nichtigkeitsgrundes festgestellt worden, dass die Rundschreiben nach 1997 nicht neutral formuliert waren, sondern Formulierungen enthielten, durch die die 1997 eingeführte Wettbewerbsbeschränkung aufrechterhalten wurde. Die Wettbewerbsbeschränkung hat somit ihre Wurzel im Vergütungssystem selbst, wie es von den Klägerinnen geplant und in den Rundschreiben dargestellt wurde, nicht aber in einer Verhaltensweise, mit der PNE von rechtmäßigen Vertragsbestimmungen abgewichen wäre. Das Vorbringen der Klägerinnen, das auf die von ihnen behauptete Rechtmäßigkeit der Rundschreiben gestützt wird, ist somit zurückzuweisen.

- 183 Unter Berücksichtigung dessen, dass sich die Wettbewerbsbeschränkung aus dem Vergütungssystem selbst ergab und dieses System letztlich den Preis für den Ankauf der Fahrzeuge durch die Vertragshändler bei Peugeot bestimmte, leitete die Kommission die Zustimmung der Vertragshändler zu dem System zu Recht daraus ab, dass die Vertragshändler Fahrzeugbestellungen weiterhin im Rahmen und zu den Bedingungen dieses Systems aufgaben.
- 184 Die Vertragshändler hätten nämlich nicht ohne Widerspruch ihrerseits weiterhin Fahrzeuge zu den im Vergütungssystem festgelegten Bedingungen gekauft, wenn sie nicht mit diesen Bedingungen einverstanden gewesen wären, insbesondere mit dem Umstand, dass für die Bonusvergabe nur die Verkäufe im Inland berücksichtigt wurden.
- 185 Der Umstand, dass der Ausschluss der Bonusvergabe für Exporte als solcher den finanziellen Interessen der Vertragshändler abträglich war, ändert nichts daran, dass die Vertragshändler tatsächlich weiterhin Bestellungen aufgaben. Wie die Kommission ausführt, kann nicht deshalb ausgeschlossen werden, dass eine Vereinbarung besteht, weil diese Vereinbarung bestimmten Interessen einer Partei widerspricht, wenn, wie im vorliegenden Fall, der Nachweis für die Zustimmung dieser Partei vorliegt.
- 186 Was sodann die verschiedenen Maßnahmen anbelangt, die in der angefochtenen Entscheidung als Ausübung von Druck gewertet werden, so vertrat die Kommission die Auffassung, dass diese von den Klägerinnen gegenüber den Vertragshändlern getroffenen Maßnahmen, die den Exporten einen Ausnahmecharakter beilegen sollten, die grundsätzliche Zustimmung aller Mitglieder des Vertriebsnetzes gefunden hätten, wobei sich der Hersteller punktuelle Interventionen vorbehalten habe, um diese strikte Regelung aufrechtzuerhalten (Erwägungsgrund 100 a. E. der angefochtenen Entscheidung).
- 187 Die Klägerinnen bestreiten, dass die Ausübung von Druck zu einer Vereinbarung habe führen können. Die Ausübung von Druck sei von Natur aus eine einseitige Handlung, und die Anwendung von Sanktionen unterstreiche diesen einseitigen Charakter, denn sie belege den Widerstand der Vertragshändler gegen die ihnen aufgezwungenen Maßnahmen. Die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass die Vertragshändler der angeblichen Exportbeschränkungspolitik der Klägerinnen zugestimmt hätten.

188 In Erwägungsgrund 100 der angefochtenen Entscheidung bezieht sich die Kommission auf drei konkrete Belege für eine stillschweigende Zustimmung der Vertragshändler zu den exportbeschränkenden Maßnahmen der Klägerinnen.

189 Diese drei Fälle betreffen den Vertragshändler [*vertraulich*], den Vertragshändler [*vertraulich*] (vgl. Erwägungsgrund 100, Satz 5 bzw. 8, der angefochtenen Entscheidung) und die Vertragshändler, die sich auf einer Hauptversammlung von VPDN für das Exportverbot aussprachen (Erwägungsgrund 100, Satz 10, der angefochtenen Entscheidung).

190 Was erstens den Vertragshändler [*vertraulich*] angeht, trifft es zu, dass die Maßnahmen der Klägerinnen diesen Vertragshändler veranlassten, seine Geschäftsbeziehungen zu den Kunden zu ändern.

191 So ergibt sich aus den Akten, dass PNE mit Schreiben vom 16. Juli 1997 in Reaktion auf eine Bestellung des Vertragshändlers [*vertraulich*], die selbst wiederum die Folge einer Bestellung des französischen bevollmächtigten Händlers SEP bei dem genannten Vertragshändler für u. a. vier Fahrzeuge 306 Break war, den Vertragshändler davon in Kenntnis setzte, dass die „306 Break ... ausschließlich mit Zulassungsantrag geliefert [werden]“, wobei der Zulassungsantrag nach Aussage von AP als ein Antrag auf Zulassung in den Niederlanden zu verstehen war. Dem Schreiben vom 16. Juli 1997 hatte PNE eine Liste beigefügt, in der dem Vertragshändler die Lieferfristen mitgeteilt wurden, in der jedoch keine Frist für die von SEP bestellten 306 Break genannt wurde.

192 Nach dem Schreiben von PNE vom 16. Juli 1997 erhob der Vertragshändler [*vertraulich*] nicht etwa Einwände, sondern gab mit Schreiben vom 21. Juli 1997 die von PNE stammenden Beschränkungen schlicht an den französischen bevollmächtigten Händler weiter, indem er diesem das genannte Schreiben, in dem die Zulassung in

den Niederlanden gefordert wurde, sowie die beigefügte Liste ebenfalls übermittelte und zudem wegen des Teils der Liste, der die 306 Break betraf, auf das genannte Schreiben verwies.

- 193 Der von den Klägerinnen vorgebrachte Umstand, dass alle von dem Vertragshändler [*vertraulich*] für SEP bestellten Fahrzeuge letzten Endes geliefert wurden, kann nicht die Tatsache in Frage stellen, dass der genannte Vertragshändler sich damit begnügte, die ihm von PNE genannten Lieferbeschränkungen an den bevollmächtigten Händler weiterzugeben.
- 194 Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass AP, als sie sich der Mitteilung gegenüber sah, in der [*vertraulich*] SEP über die wirklichen den Lieferbeschränkungen zugrunde liegenden wettbewerbswidrigen Motive unterrichtete, in dem Versuch, die Lage wiederherzustellen, „mit [PNE] darin [übereinstimmen musste], dass es ganz offensichtlich keine andere Lösung gab, als [den Vertragshändler] zu veranlassen, unverzüglich eine [Lieferfrist] anzukündigen, um das Versehen rasch zu korrigieren“ (internes Schreiben von PNE vom 18. Juli 1997, Abs. 4).
- 195 Was zweitens den Vertragshändler [*vertraulich*] angeht, führt die Kommission aus, dass „1997 [dieser] Vertragshändler gezwungen [wurde], Fahrzeuglieferungen an Endverbraucher im Ausland abzulehnen“ (Erwägungsgrund 100, Satz 8, der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission verweist auch auf Erwägungsgrund 78 der angefochtenen Entscheidung (Sätze 3 und 4), in dem sie ausführt, dass der genannte Vertragshändler durch Ausübung von Druck seitens PNE veranlasst worden sei, von SEP eingehende „Bestellungen ... von neuen Fahrzeugen zu annullieren oder nicht anzunehmen“ und sodann „ihre Exporte 1997 drastisch zu vermindern, um sie 1999 einzustellen“.
- 196 Die Klägerinnen vermögen dieses Beispiel nicht in Frage zu stellen. Sie berufen sich lediglich darauf, dass der genannte Vertragshändler 1997 immerhin 30 Fahrzeuge exportiert habe, was, wie die Kommission im Wesentlichen ausführt, jedoch weder der Feststellung widerspricht, dass sich der Vertragshändler, anstatt sich der Druckausübung durch die Klägerinnen entgegenzustellen, dafür entschieden habe, Verkäufe für dieses Jahr abzulehnen, noch der Tatsache, dass die Exporte von [*vertraulich*] ab 1998 zurückgingen und diese Tätigkeit 1999 eingestellt wurde.

- 197 Was drittens den Antrag angeht, der im Rahmen von VPDN formuliert wurde, so stellte die Kommission in Erwägungsgrund 100, Satz 3, der angefochtenen Entscheidung zutreffend fest, dass die Vertragshändler innerhalb von VPDN übereingekommen seien und vorgeschlagen hätten, ein Rundschreiben mit der Aufforderung zu verschicken, keine Exporte mehr vorzunehmen. Es handelt sich um den in der Hauptversammlung von VPDN vom 11. November 1997 gemachten Vorschlag, „den Mitgliedern des Vertragshändlerverbands ein Schreiben zu schicken, in dem festgestellt wird, dass man sich nicht mit dem Reexport befassen darf“.
- 198 Zwar ist dieser Vorschlag der Vertragshändler offenbar letzten Endes nicht umgesetzt worden, da der Präsident von VPDN in dieser Hauptversammlung darauf hinwies, dass „dies ... mit dem heutigen europäischen Recht nicht möglich [ist]“. Gleichwohl lässt die Formulierung dieses Vorschlags in der Versammlung eine grundsätzliche Zustimmung der Vertragshändler zu der restriktiven Exportpolitik von PNE erkennen.
- 199 Daraus, dass nach dem Vorschlag die Vertragshändler aufgefordert werden sollten, das Schreiben zum Zeichen ihres Einverständnisses gegenzuzeichnen, kann nicht, wie die Klägerinnen meinen, geschlossen werden, dass eine stillschweigende Zustimmung zu der restriktiven Exportpolitik nicht möglich ist. Wie die Kommission geltend macht, sieht die in den vorstehenden Randnrn. 168 bis 174 angeführte Rechtsprechung der Gemeinschaftsgerichte durchaus die Möglichkeit vor, dass einem Vorschlag für eine Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG stillschweigend zugestimmt wird.
- 200 Was allgemein die Rolle von VPDN angeht, ist mit der Kommission darauf hinzuweisen, dass die Klägerinnen nicht ernsthaft die im Wesentlichen in Erwägungsgrund 100, Satz 2, der angefochtenen Entscheidung getroffene Feststellung in Frage stellen, wonach PNE VPDN zur Verbreitung der Botschaft benutzt habe, dass die Vertragshändler die Exporte beschränken sollten. Wie die Kommission ausführt, ist aber der Umstand, dass VPDN damit die Vertragshändler ermunterte, ihre Exporte zu beschränken, ohne dass insoweit Widerspruch oder Distanzierung der Vertragshändler zu verzeichnen war, geeignet, die Zustimmung der Vertragshändler zu der restriktiven Politik von PNE zum Ausdruck zu bringen.

- 201 Über diese drei konkreten Belege für eine Zustimmung der Vertragshändler zu den Maßnahmen der Klägerinnen, mit denen die Exporte wenn nicht eingestellt, so doch beschränkt werden sollten, hinaus nennt die Kommission ebenfalls in Erwägungsgrund 100 der angefochtenen Entscheidung (Satz 6) neben dem Vertragshändler [*vertraulich*] die Vertragshändler [*vertraulich*] und [*vertraulich*] und verweist insoweit auf Erwägungsgrund 78 der angefochtenen Entscheidung.
- 202 In Bezug auf [*vertraulich*] ergibt sich aus Erwägungsgrund 78, Satz 6, der angefochtenen Entscheidung und aus der Antwort dieses Vertragshändlers auf das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004, auf die Fn. 139 zu diesem Erwägungsgrund verweist, dass dieser Vertragshändler „[w]egen des starken Drucks, den Peugeot auf [ihn] ausübte, ... den Export von Fahrzeugen der Marke Peugeot ab dem zweiten Quartal 1997 [einstellte]“. Der Vertragshändler zog es daher vor, seine Exporttätigkeit einzustellen, statt sich den Maßnahmen der Klägerinnen entgegenzustellen. Die Behauptung der Klägerinnen, der genannte Vertragshändler habe absichtlich unzutreffend geantwortet, ist bereits zurückgewiesen worden.
- 203 In Bezug auf [*vertraulich*] machen die Klägerinnen im Hinblick auf die Frage, ob der genannte Vertragshändler der Druckausübung zustimmte, geltend, das in Erwägungsgrund 78 der angefochtenen Entscheidung genannte Schreiben vom 19. November 2001 von [*vertraulich*] an Peugeot bezeuge, dass der genannte Vertragshändler seine Entscheidungen allein treffe. Damit sei bezüglich dieses Vertragshändlers nicht belegt, dass er der Druckausübung durch Peugeot zugestimmt habe.
- 204 Wie jedoch die Kommission zu Recht ausführt, ist die Antwort von [*vertraulich*] mit Vorbehalt zu behandeln, da es sich um einen Vertragshändler handelt, der sich wegen der Exporte, die für ihn zur Deckung seiner Kosten offenbar unerlässlich waren, in der Defensive befand. So versucht er in dem Schreiben vom 19. November 2001, seine unmittelbaren Interessen zu vertreten, indem er geltend macht, die Exportverkäufe seien für ihn zumindest kurzfristig notwendig, und zugleich Peugeot davon zu überzeugen, dass diese Situation eine Ausnahme von seiner bisherigen Politik darstelle und nicht Teil einer langfristigen Strategie sei. Das Schreiben von [*vertraulich*] lässt daher nicht den Schluss zu, dass der genannte Vertragshändler vom Druck der Klägerinnen wirklich frei war, sondern lässt jenseits einer Rechtfertigung der

kurzfristigen Exporte eine grundsätzlich längerfristige Zustimmung zur Beschränkung oder gar Einstellung der Parallelexporte erkennen.

205 Diese Schlussfolgerung wird in vollem Umfang durch den Wortlaut des internen PNE-Vermerks vom 2. November 2001 bestätigt, der nur wenige Tage vor dem genannten Schreiben von [vertraulich] verfasst wurde und in dem [vertraulich], der AMD von PNE, PNE über die Reaktion von „[vertraulich]“ informierte, einem von diesem Vertragshändler abhängigen Betrieb, jedoch mit Sitz in [vertraulich] (Niederlande) und nicht in [vertraulich] (Niederlande). Aus diesem internen PNE-Vermerk geht nämlich hervor, dass der Verantwortliche, den der AMD auf dem Betriebsgelände von [vertraulich] antraf, „ganz und gar nicht stolz auf die Exporttätigkeiten [ist], ... jedoch angesichts der enormen (vor allem finanziellen) Probleme für [vertraulich] keine anderen Möglichkeiten [sieht]“. Der AMD fügt in dem Vermerk hinzu, der Verantwortliche habe erklärt, dass „er dies nur kurze Zeit mache und hoffe, diese Tätigkeiten nächstes Jahr rasch beenden zu können“, dass er „sich der Bedeutung seiner Handlungen bewusst sei“, weil „er seine eigenen Kunden und Peugeot im Allgemeinen benachteilige“, dass er „aber wiederum nach seiner Darstellung gegenwärtig keine andere Wahl habe, um kurzfristig Geld zu beschaffen“.

206 Aus den Erwägungen in den vorstehenden Randnrn. 186 bis 205 folgt, dass es den Klägerinnen nicht gelungen ist, die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung vorgelegten konkreten Beweise für eine Zustimmung der Vertragshändler zur Druckausübung zu widerlegen.

207 Was schließlich das Argument anbelangt, der Umfang der Exporte widerspreche der Schlussfolgerung der Kommission, dass die Ausübung von Druck von den Vertragshändlern akzeptiert worden sei, so ist erstens darauf hinzuweisen, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht das Bestehen einer Vereinbarung feststellte, mit der die Exporte schlicht abgestellt werden sollten, sondern das Bestehen einer Vereinbarung, mit der die Exporte eingeschränkt werden sollten (Erwägungsgründe 100 und 136 der angefochtenen Entscheidung). Zweitens steht fest, dass die Exporte nach 1997 zurückgingen, während gleichzeitig, abgesehen von dem besonderen Fall des Jahres 1998, in dem es zu einem bedeutenden, aber vorübergehenden Rückgang der inländischen Nachfrage nach Peugeot-Fahrzeugen kam (vgl. Fn. 28 zu Erwägungsgrund 17 der angefochtenen Entscheidung), der Gesamtumsatz in den Niederlanden regelmäßig angestiegen ist.

- 208 Der Umstand, dass die Exporte infolge der verschiedenen Maßnahmen der Klägerinnen anhielten, wenn auch in einem geringeren Umfang, kann daher nicht in Frage stellen, dass es die durch eine Reihe von genauen und übereinstimmenden Anhaltspunkten belegte Zustimmung der Vertragshändler zur Politik der Klägerinnen wirklich gegeben hat.
- 209 Da es den Klägerinnen somit nicht gelungen ist, die Richtigkeit der Beurteilungen der Kommission bezüglich der Zustimmung der Vertragshändler zum Vergütungssystem und bezüglich ihrer Zustimmung zur Ausübung von Druck in Frage zu stellen, ist der vorliegende Klagegrund zurückzuweisen.

3. Zum dritten Klagegrund: Fehlerhafte Beurteilung der Dauer der Zuwiderhandlung und Widerspruch in der Begründung

Vorbringen der Parteien

- 210 Die Klägerinnen machen geltend, die Dauer der Zuwiderhandlung müsse auf das Jahr 1997 beschränkt werden, da die Bezugnahme auf eine Zulassung in den Niederlanden aus den Rundschreiben nach 1997 entfernt worden sei.
- 211 Ferner gebe es keine hinreichenden Beweise für die Ausübung von Druck in den Jahren 1998 bis 2000. Die Kommission berufe sich im Wesentlichen auf Unterlagen bezüglich der Jahre 1997 und 2001, die im Übrigen irrelevant seien und sich ohnehin auf Umstände bezögen, die vier Jahre auseinander lägen, so dass sie über die Fortdauer der Zuwiderhandlung nichts aussagen könnten. Die Unterlagen bezüglich der Jahre 1998 und 1999 erschütterten diesen Standpunkt nicht, da sie nichts über die Ausübung von Druck besagten. Die Kommission habe somit fehlerhaft gehandelt, als sie davon ausgegangen sei, dass von 1997 bis 2001 Druck ausgeübt worden sei. Zumindest hätte sie nicht die Ausübung von Druck in den Jahren 1998 bis 2000 zugrunde legen dürfen.

- 212 Zum Widerspruch in der Begründung machen die Klägerinnen geltend, es sei widersprüchlich, einerseits auszuführen, dass die Zuwiderhandlung in all ihren Formen von Januar 1997 bis September 2003 gedauert habe, und andererseits einzuräumen, dass die Ausübung von Druck im November 2001 beendet worden sei.
- 213 Die Kommission macht hinsichtlich des behaupteten Widerspruchs in der Begründung geltend, sie habe entgegen der impliziten Behauptung der Klägerinnen in der angefochtenen Entscheidung niemals ausgeführt, dass eine Zuwiderhandlung nur dann festgestellt werden könne, wenn zu einem bestimmten Zeitpunkt gleichzeitig das Bestehen eines die Exporte diskriminierenden Vergütungssystems und die Ausübung von Druck auf die Vertragshändler festgestellt werden könne.
- 214 Erstens bedeute die Feststellung in Erwägungsgrund 175 der angefochtenen Entscheidung, wonach die Zuwiderhandlung in all ihren Formen zwischen dem Beginn des Monats Januar 1997 und dem Ende des Monats September 2003 begangen worden sei, dass die Zuwiderhandlung in der einen oder anderen Form während dieses gesamten Zeitraums begangen worden sei.
- 215 Zweitens behaupte die Kommission nicht, dass die Zuwiderhandlung nur aus der Verbindung von zwei restriktiven Maßnahmen (Vergütungspolitik und Ausübung von Druck) bestehe. Zwar habe die Kommission zwischen diesen beiden Aspekten der Zuwiderhandlung im Interesse der Klarheit unterschieden, doch bedeute dies nicht, dass, wenn die Ausübung von Druck während eines bestimmten Zeitraums nicht erwiesen sei, deshalb eine Zuwiderhandlung entfallen müsse. Im Gegenteil, die Zuwiderhandlung liege gerade in der Existenz des Vergütungssystems. Die Druckausübung begleite und stütze nur dieses System.
- 216 In Bezug auf das Vorbringen zur Dauer der Zuwiderhandlung, das darauf gestützt werde, dass bestimmte Inhalte in den Rundschreiben nach 1997 nicht mehr erschienen seien, habe die Kommission bereits dargetan, dass das von den Klägerinnen eingeführte Vergütungssystem ein Zuwiderhandlung nach dem Zweck und nach der Wirkung sei, die sich deswegen von Januar 1997 bis September 2003 erstreckt habe.

- 217 Was das angebliche Fehlen von Beweisen für die Ausübung von Druck in der Zeit von 1998 bis 2000 anbelangt, weist die Kommission darauf hin, dass der Nachweis, dass das Vergütungssystem von Januar 1997 bis September 2003 eine Zuwiderhandlung dargestellt habe, für die Feststellung ausreiche, dass eine Zuwiderhandlung während des gesamten Zeitraums vorgelegen habe. Die Ausübung von Druck und deren Nachweis seien für diese Feststellung nicht erforderlich, sondern seien nur zusätzliche Anhaltspunkte für eine bereits vorliegende Zuwiderhandlung.
- 218 Jedenfalls sei die Ausübung von Druck ohnehin erwiesen, und zwar aufgrund von Beweismaterial, das sich auf Fakten beziehe, die zeitlich hinreichend nahe beieinander lägen.

Würdigung durch das Gericht

- 219 Nach ständiger Rechtsprechung obliegt es zum einen der Partei oder Behörde, die den Vorwurf einer Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln erhebt, dafür den Beweis zu erbringen, indem sie die das Vorliegen der eine Zuwiderhandlung darstellenden Tatsachen rechtlich hinreichend nachweist, und zum anderen hat das Unternehmen, 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 (Urteil des Gerichts vom 16. November 2006, *Peróxidos Orgánicos/Kommission*, T-120/04, Slg. 2006, II-4441, Randnr. 50; vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 17. Dezember 1998, *Baustahlgewebe/Kommission*, C-185/95 P, Slg. 1998, I-8417, Randnr. 58, und vom 7. Januar 2004, *Aalborg Portland u. a./Kommission*, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P und C-219/00 P, Slg. 1998, I-123, Randnr. 78).
- 220 Im Übrigen ist die Zuwiderhandlungsdauer 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 (Urteile Dunlop Slazenger/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 79, und Peróxidos Orgánicos/Kommission, oben in Randnr. 219 angeführt, Randnr. 51).

- 221 Was das Vergütungssystem betrifft, beschränken sich die Klägerinnen im Rahmen des vorliegenden Klagegrundes darauf, erneut den wettbewerbswidrigen Zweck des Vergütungssystems zu bestreiten; dieser Einwand ist jedoch bereits bei der Prüfung des zweiten Nichtigkeitsgrundes zurückgewiesen worden. Sie stellen nicht in Frage, dass das Vergütungssystem während der von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung genannten Zeit in Kraft war, d. h. von Januar 1997 bis September 2003 einschließlich (Erwägungsgrund 151, erster Gedankenstrich, und Art. 1 der angefochtenen Entscheidung).
- 222 Was die Maßnahmen betrifft, die die Kommission als Ausübung von Druck wertete, so beschränken sich die Klägerinnen im Wesentlichen darauf, erneut deren Vorliegen zu bestreiten. Sie führen insbesondere aus, dass bestimmte Unterlagen bezüglich der Jahre 1998 und 1999, nämlich ein Protokoll der Sitzung von VPDN vom 8. Juni 1998 (angeführt in Fn. 144 zu Erwägungsgrund 81 der angefochtenen Entscheidung), ein Protokoll der Sitzung von PNE und von VPDN vom 2. November 1999 (angeführt in Fn. 152 zu Erwägungsgrund 85 der angefochtenen Entscheidung) und ein Bericht über den Besuch des AMD bei dem Vertragshändler [*vertraulich*] (angeführt in Fn. 132 zu Erwägungsgrund 77 der angefochtenen Entscheidung), erkennen ließen, dass Druck ausgeübt worden sei, so dass die Kommission allenfalls auf die Ausübung von Druck in den Jahren 1997 und 2001 hätte schließen können, nicht aber auf eine dauernde Zuwiderhandlung in den Jahren 1997 bis 2001.
- 223 Die Beanstandungen der Klägerinnen bezüglich Relevanz und Beweiskraft der genannten Unterlagen, die die Kommission der angefochtenen Entscheidung zugrunde legte, sind jedoch bereits bei der Prüfung des zweiten Nichtigkeitsgrundes untersucht und zurückgewiesen worden (siehe oben, Randnrn. 128, 132 und 138).
- 224 Das Vorbringen der Klägerinnen stellt somit die Feststellung der Kommission in Erwägungsgrund 151, zweiter Gedankenstrich, der angefochtenen Entscheidung, wonach die Klägerinnen von 1997 bis November 2001 auf die Vertragshändler Druck ausgeübt hätten, nicht in Frage.

- 225 Die Klägerinnen machen ferner geltend, es sei widersprüchlich, einerseits auszuführen, dass die Zuwiderhandlung in all ihren Formen von Januar 1997 bis September 2003 gedauert habe, und andererseits einzuräumen, dass die Ausübung von Druck im November 2001 beendet worden sei.
- 226 Dieses Vorbringen ist zurückzuweisen. In der angefochtenen Entscheidung bejahte die Kommission nicht das Vorliegen wettbewerbswidriger Verhaltensweisen, die in der Zeit von 1997 bis 2003 ständig gleichzeitig vorliegen müssten, um die Zuwiderhandlung während dieses Zeitraums feststellen zu können.
- 227 Die Kommission ist zum einen davon ausgegangen, dass ein Vergütungssystem vorliege, das für sich genommen ausreiche, um das Merkmal der Zuwiderhandlung zu erfüllen, und dass zum anderen Druck ausgeübt werde, der die Maßnahmen begleite und ergänze, die die Vergütung der Vertragshändler zur Beschränkung der Parallelimporte benutzten (Erwägungsgründe 151 und 177 der angefochtenen Entscheidung).
- 228 Es besteht daher kein Widerspruch in der Feststellung, dass, wie die Kommission in Erwägungsgrund 175 der angefochtenen Entscheidung ausführt, die Zuwiderhandlung „in all ihren Formen“, d. h. in zumindest einer von ihnen, von Januar 1997 bis September 2003 begangen wurde. Der Umstand, dass die Ausübung von Druck nicht während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung erfolgte, wurde im Rahmen der Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung berücksichtigt (Erwägungsgrund 172, vorletzter Satz, der angefochtenen Entscheidung).
- 229 Aus den vorstehenden Erwägungen folgt, dass die Kommission die Dauer der Zuwiderhandlung nicht fehlerhaft beurteilt und die angefochtene Entscheidung nicht mit einer widersprüchlichen Begründung versehen hat. Der vorliegende Klagegrund ist somit zurückzuweisen.

4. Zum vierten Klagegrund: Fehlerhafte Beurteilung der Auswirkungen der behaupteten wettbewerbswidrigen Vereinbarung

Vorbringen der Parteien

- 230 Die Klägerinnen erinnern vorab daran, dass der europäische Automarkt durch nationale Ungleichheiten bei der Besteuerung verfälscht werde, die die Hersteller veranlassten, ihre Preise zum Ausgleich der steuerlichen Belastungen, denen die Verbraucher in bestimmten Ländern ausgesetzt seien, anzupassen. Diese Preisdifferenzierung führe zu einem Strom von Paralleleinfuhren. Indem die Kommission gegen die Autohersteller statt gegen die Steuersysteme angehe, laufe sie Gefahr, die Hersteller zu einer Preiserhöhung in den Ländern mit hohen Steuern zu veranlassen, zu Lasten der lokalen Verbraucher.
- 231 Die Kommission sei hinsichtlich der behaupteten praktischen Auswirkungen nicht einer wirtschaftlichen, sondern einer formalen Betrachtungsweise gefolgt. Unter Verzicht auf eine wirtschaftliche Analyse sei sie zu dem Ergebnis gelangt, dass die zur Last gelegte Zuwiderhandlung die Freiheit der Verbraucher, vom einheitlichen Markt zu profitieren, erheblich eingeschränkt habe. Die Auswirkungen der betreffenden Maßnahmen seien jedoch entgegen dem, was die Kommission in der angefochtenen Entscheidung in übertriebener Form geltend mache, nicht erheblich, sondern unbedeutend.
- 232 Die Exporte seien — im Verhältnis zu der aus dem aktiven Verkauf im Vertragsgebiet bestehenden Haupttätigkeit des Vertragshändlers — passive und weniger wichtige Verkäufe. Die Kommission könne VPDN nicht vorwerfen, den Verkauf in den Niederlanden gegenüber den Exporten zu bevorzugen.
- 233 Im Übrigen seien Exporte zusätzliche, von keinem Bonus abhängige gewinnbringende Verkäufe. Die durchschnittliche Spanne pro Einheit beim Export sei mit der beim örtlichen Verkauf erzielten vergleichbar, da die mit dem Exportverkauf verbundenen Kosten geringer seien. Die Kommission behaupte zu Unrecht, dass der Vertragshändler nur durch Investitionen in seinem Vertragsgebiet Bekanntheit und hinreichende Bedeutung erlange, um gebietsfremde Kunden zu gewinnen. Die bevollmächtigten

Händler, von denen der Großteil der Exporte ausgehe, arbeiteten meist mit denselben Vertragshändlern und schenkten den genannten Investitionen wenig Aufmerksamkeit.

- 234 Der Zusammenhang zwischen der Bonusgewährung und der Möglichkeit, die Rabatte und somit die Verkaufszahlen zu erhöhen, sei zwar theoretisch möglich, stelle sich aber nicht automatisch ein und sei nicht nachgewiesen. Der Bonus bleibe im Vergleich zum Fahrzeugpreis gering, und es sei daher wenig wahrscheinlich, dass diese geringfügige Differenz den Exportstrom beeinflussen könne. Die Klägerinnen hätten zudem nachgewiesen, dass die Höhe der Exportrabatte gleich hoch sei wie die der Rabatte bei den örtlichen Verkäufen. Alles deute darauf hin, dass der etwaige Preisunterschied ohnehin vom bevollmächtigten Händler abgeschöpft werde. Es spreche jedenfalls nichts für die Auffassung, dass es sich, wie die Kommission meine, um „erhebliche“ Auswirkungen handele.
- 235 Die Kommission meine zu Unrecht, dass der Exportrückgang auf die Merkmale des Vergütungssystems zurückzuführen sei. In Wirklichkeit habe die Entwicklung der Exporte im Wesentlichen mit anderen Ursachen zu tun, nämlich mit der Attraktivität der Peugeot-Fahrzeuge und den Schwankungen bei den Preisunterschieden im Lauf der Zeit. Der Einbruch bei den Exporten nach 1997 sei daher nicht ungewöhnlich. Die bedeutenden Exportvolumen in den Jahren 1997 und 1998 seien untypisch, da sie aus der Kombination zweier Umstände hervorgegangen seien, nämlich zum einen des Umstands, dass Peugeot-Modelle auf den Markt gekommen seien, die stark nachgefragt worden seien und zum anderen Umstands, dass die Preisunterschiede damals erheblich gewesen seien. Angesichts der Geringfügigkeit des Bonus im Vergleich zu den Preisunterschieden aus steuerlichen Gründen habe die Höhe des Bonus das Interesse an den Exportverkäufen nicht schmälern können.
- 236 Was den internen PNE-Vermerk vom 14. Oktober 2002 betreffe, auf den sich die Kommission in Erwägungsgrund 134 der angefochtenen Entscheidung berufe, so habe PNE dort nur die budgetären Auswirkungen der etwaigen Einführung eines automatischen Bonuszahlungsverfahrens bewertet. Dieser Vermerk belege daher nicht, dass das Vergütungssystem erhebliche Auswirkungen auf die Exporte habe.

- 237 Schließlich habe die Kommission die Antworten der Vertragshändler auf ihre Fragen vom 17. November 2004 unzutreffend gewürdigt. Drei Vertragshändler, die fast 72 % der Gesamtexporte aller befragten Vertragshändler durchgeführt hätten, hätten mit ihren Antworten bestätigt, dass der Bonus für Exporte nur eine untergeordnete Rolle gespielt habe. Die Untersuchung der Kommission habe sich im Übrigen nur auf einen kleinen Teil der Vertragshändler erstreckt.
- 238 Die Kommission, die behaupte, dass sich die Ausübung von Druck unmittelbar negativ auf die Exporte ausgewirkt habe, erkläre nicht, weshalb die Exporte, obwohl die Ausübung von Druck angeblich in den Jahren 1997 und 1998 stattgefunden habe, gerade während dieser zwei Jahre am bedeutendsten gewesen seien und erst 1999 eingebrochen seien. Zwei Vertragshändler hätten ihre Exporte nach der angeblichen Druckausübung beträchtlich erhöht.
- 239 Die Kommission habe somit nicht nachgewiesen, dass das Vergütungssystem oder die Ausübung von Druck Auswirkungen auf die Exporte gehabt habe oder dass diese Wirkungen zumindest erheblich gewesen seien.
- 240 Die Kommission irre sich, wenn sie behaupte, der Bonus sei in dem auf den Verkauf folgenden Jahr ausgezahlt worden, denn in Wirklichkeit sei er in dem auf den Verkauf folgenden Vierteljahr ausgezahlt worden.
- 241 Allgemein widerlege die Kommission nicht ernsthaft die Darlegung der Klägerinnen, dass der angebliche Einfluss des Bonus auf die Exporte nur unerheblich sein könne.
- 242 Die Kommission weist zunächst darauf hin, dass für die Feststellung, dass eine dem Zweck nach wettbewerbswidrige Vereinbarung bestehe, die Auswirkungen dieser Vereinbarung nicht nachgewiesen werden müssten. Selbst wenn sich herausstellen sollte, dass die Wirkungen der hier festgestellten wettbewerbswidrigen Vereinbarung nicht nachgewiesen seien, werde die Feststellung der Zuwiderhandlung hiervon nicht

berührt. Abgesehen davon gebe es Belege für die Auswirkungen des Vergütungssystems und der Druckausübung auf die Exporte, auch wenn es schwierig sei, diese Auswirkungen genau zu quantifizieren.

- 243 Die steuerlichen Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten seien unerheblich, da es um das Bonussystem und nicht um die Unterschiede der Preise vor Steuern gehe. Die Einführung eines Bonussystems, das unterschiedslos auch die Exporte vergüte, laufe daher nicht Gefahr, Anreiz für die Hersteller zu sein, ihre Preise in den Ländern mit hoher steuerlichen Belastung zu erhöhen.
- 244 Der interne Vermerk von PNE vom 14. Oktober 2002 quantifiziere die Wirkungen einer etwaigen Bonuszahlung für den Export im Jahr 2003 auf [*vertraulich*] zusätzliche Exportverkäufe. Um die Beweiskraft dieses Vermerks zu schmälern, behaupteten die Klägerinnen zu Unrecht, dass sich der Vermerk auf die Einführung eines automatischen Bonus beziehe, und versuchten, seine Bedeutung darauf zu beschränken, dass es sich nur um eine korrekturbedürftige lineare Projektion handle. Der Vermerk habe eindeutig die Einführung des Bonus für den Autoexport und nicht nur die Einführung eines Automatismus bei der Bonuszahlung in Betracht gezogen. Er beweise nicht nur, dass der Bonus nicht für Exporte gezahlt worden sei, sondern vor allem auch, dass die Klägerinnen davon ausgegangen seien, dass diese Politikänderung für die Exporte erhebliche Auswirkungen haben würde.
- 245 Die Klägerinnen bemühten sich, die Auswirkungen der Zuwiderhandlung herunterzuspielen, und machten der Kommission den Vorwurf, sie überzubewerten. Gleichzeitig aber könnten sie diese nicht völlig leugnen und räumten Wirkungen ein, „die bestenfalls als sehr begrenzt anzusehen“ seien.
- 246 Ihr Vorbringen, wonach die Exporte unabhängig von der Bonuszahlung gewinnbringend und nicht an Investitionen der Vertragshändler gebunden seien, sei nicht substantiiert. Dadurch, dass das Bonussystem keine Vergütung für die Exporte vorsehe, werde das Interesse an diesen Exporten im Verhältnis zu den örtlichen Verkäufen objektiv gemindert. Es können nicht bestritten werden, dass der Vertragshändler, um exportieren zu können, in Personal, Marketing und Logistik investieren müsse. Selbst wenn ein Teil dieser Investitionen auch für die örtlichen Verkäufe von Bedeutung sei, ändere dies nichts daran, dass es keine an den Export gebundenen Fixkosten gebe. Nur

dies habe die Kommission in Erwägungsgrund 115 der angefochtenen Entscheidung zum Ausdruck bringen wollen, nicht aber eine Theorie über einen unmittelbaren und linearen Zusammenhang zwischen Inlandsverkäufen und Exportverkäufen.

247 Das Argument, der Bonus sei zu gering, um Einfluss auf die Exporte zu nehmen, sei nicht überzeugend. Wenn der Bonus auf nationaler Ebene wirksam sei, sei es wenig wahrscheinlich, dass er auf der Exportebene wirkungslos sei. Es sei weder glaubhaft, zu behaupten, der Bonus sei ohne Einfluss auf die Höhe der gewährten Rabatte, noch, zu unterstellen, dass die etwaige Bonusgewährung von den bevollmächtigten Händlern aufgezehrt worden wäre.

248 Das Vorbringen der Klägerinnen zu den Gründen, weshalb der Export aus den Niederlanden eingebrochen sei, beruhe auf einem fehlerhaften Verständnis der angefochtenen Entscheidung. Die Kommission habe weder behauptet, dass die Nichtgewährung des Bonus der entscheidende Faktor für die Entwicklung der Exporte gewesen sei, noch, dass die Wirkung unmittelbar eingetreten sei, sondern, dass die Nichtgewährung des Bonus eine Rolle gespielt habe. Die Kommission räumt ein, dass die Verzögerung bei der Bonuszahlung nicht ein Jahr, sondern ein Vierteljahr betragen habe, führt jedoch aus, dass dies nicht ausschließe, dass die beschränkenden Wirkungen des Vergütungssystems in Anbetracht der Zeit, die vergehe, bevor sich die Vertragshändler der Folgen des Systems für ihre Unternehmensstrategie bewusst würden, mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung einträten.

249 Jedenfalls könnten die Klägerinnen nicht den starken Einbruch der Exporte bestreiten, in Bezug auf den die Kommission anhand zahlreicher Indizien (Zeugnisse der Vertragshändler und interne Dokumente der Klägerinnen) die Auffassung vertreten habe, dass das Vergütungssystem und die Ausübung von Druck eine der Ursachen, wenn auch nicht zwangsläufig die einzige, gewesen seien.

250 Was die Bedeutung der Vermarktungszyklen neuer Modelle und die Auswirkungen dieser Zyklen auf die Exporte angehe, seien diese für die Exporte nicht sehr relevant, da ihre Abfolge in den Niederlanden derjenigen im Ausland entspreche, und das Vorbringen der Klägerinnen sei in diesem Punkt ohnehin sehr selektiv. Was den

Preisunterschied betreffe, ändere die Tatsache, dass dieser ab 1997 und 1998 geringer geworden sei, nichts daran, dass er nach 1999 so bedeutend gewesen sei, dass für eine Reihe von Verbrauchern der Anreiz bestanden habe, in den Niederlanden zu kaufen.

- 251 Was die Untersuchung der Kommission bei den Vertragshändlern der Niederlande angehe, habe das Vorbringen der Klägerinnen, die bedeutendsten Vertragshändler seien der Meinung gewesen, dass der Bonus eine untergeordnete Rolle gespielt habe, zum Inhalt, dass umgekehrt ein Teil der Vertragshändler dem Bonus eine entscheidende Bedeutung beigemessen habe. Die Untersuchung habe gezeigt, dass alle Vertragshändler gewusst hätten, dass ihnen nicht automatisch ein Anspruch auf Bonuszahlung zugestanden habe, dass die meisten Vertragshändler verstanden hätten, dass sie keinen Bonusanspruch hätten, und dass die meisten der wenigen Vertragshändler, die sich um einen Bonus bemüht hätten, gescheitert seien. Schließlich habe die Kommission, die nicht tatsächlich alle Vertragshändler habe befragen können, zu Recht ihre Untersuchung auf eine repräsentative Stichprobe der Vertragshändler begrenzt, im vorliegenden Fall auf sechzehn Vertragshändler, die als im Exportgeschäft tätig ermittelt worden seien und ungefähr 40 % der im Bezugszeitraum angefallenen Exporte repräsentiert hätten.
- 252 Zu den Wirkungen der Ausübung von Druck weist die Kommission darauf hin, dass der Druck während eines Zeitraums ausgeübt worden sei, der nicht auf 1997 beschränkt gewesen sei, und dass der Umstand, dass der starke Exportrückgang 1999 stattgefunden habe, nicht in Frage stelle, dass die Ausübung von Druck eine gewisse Wirkung gehabt habe. Andere Beispiele als diejenigen, die die Klägerinnen selektiv herangezogen hätten, bewiesen die Wirksamkeit der Druckausübung. Ohnehin sei im Hinblick auf eine Zuwiderhandlung nach dem Zweck der Nachweis der konkreten Wirksamkeit der Druckausübung für die Feststellung der Zuwiderhandlung nicht erforderlich.
- 253 Die Frage des Bonus sei nicht, wie die Klägerinnen meinten, im Zusammenhang mit dem Anreiz zum Export, sondern im Zusammenhang mit der Abschreckung vom Export zu beurteilen, in dem die objektiven Auswirkungen der Nichtgewährung des Bonus deutlich zu Tage träten.

- 254 Da die Margen der Automobilvertrags Händler niedrig seien, könne nicht behauptet werden, dass die Nichtgewährung des Exportbonus keine — oder nur geringfügige — Auswirkungen auf den Export habe.
- 255 Entgegen der Ansicht der Klägerinnen seien ausländische und örtliche Kunden im Rahmen des einheitlichen Marktes im Verhältnis zum Vertragshändler gleich zu behandeln. Dass der Grund des ausländischen Kunden für den Kauf in den Niederlanden der Preisunterschied sein könnte, müsste bei den Erwägungen der Klägerinnen völlig außer Betracht bleiben, es sei denn, die Erwägungen hätten gerade die Abschottung der Märkte zum Ziel.
- 256 Auch wenn die Klägerinnen dies bestritten, verstehe sich von selbst, dass das Bonussystem die wirtschaftlichen Entscheidungen der Vertragshändler zu Lasten der Exporte beeinflusse. Die Klägerinnen stellten sich auf den Standpunkt des ausländischen Käufers, um dann zu behaupten, es spiele für den Käufer keine Rolle, dass ein Bonus nicht gewährt werde. Abgesehen davon, dass diese Auffassung unzutreffend und nicht belegt sei, müsse jedoch der Standpunkt des Vertragshändlers eingenommen werden, um festzustellen, dass dem Vertragshändler bei sonst gleicher Sachlage der Bonus für Exporte verwehrt und er somit auf die eine oder andere Weise durch das Vergütungssystem veranlasst werde, die örtlichen Verkäufe zu bevorzugen.

Würdigung durch das Gericht

- 257 Nach ständiger Rechtsprechung brauchen bei der Anwendung von Art. 81 Abs. 1 EG die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht berücksichtigt zu werden, wenn sich ergibt, dass diese eine Einschränkung, Verhinderung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt (vgl. Urteile des Gerichtshofs *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied/Kommission*, oben in Randnr. 44 angeführt, Randnr. 136, und vom 25. Januar 2007, *Dalmine/Kommission*, C-407/04 P, Slg. 2007, I-829, Randnr. 84 und die dort angeführte Rechtsprechung; vgl. Urteile des Gerichts *General Motors Nederland* und *Opel Nederland/Kommission*, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 104, und vom 27. September 2006, *Roquette Frères/Kommission*, T-322/01, Slg. 2006, II-3137, Randnr. 201 und die dort angeführte Rechtsprechung).

258 Da die Kommission in der angefochtenen Entscheidung zu Recht zum Ergebnis gelangte, dass eine dem Zweck nach wettbewerbswidrige Vereinbarung bestehe (siehe oben, Randnrn. 113, 140 und 141), ist folglich der vorliegende Klagegrund, soweit mit ihm das Vorliegen eines Verstoßes gegen Art. 81 Abs. 1 EG bestritten wird, als unerheblich zurückzuweisen.

259 Soweit jedoch mit diesem Klagegrund die Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung durch die Kommission beanstandet wird, ist diese Beanstandung im Rahmen der Untersuchung des fünften Nichtigkeitsgrundes betreffend die Bemessung der Geldbuße zu prüfen.

5. Zum fünften Klagegrund: Verstoß gegen Art. 23 Abs. 2 und 3 der Verordnung Nr. 1/2003 und die Leitlinien sowie Reduzierung der Geldbuße

Vorbringen der Parteien

260 Die Klägerinnen machen geltend, die Zuwiderhandlung könne nach den Leitlinien nicht als „besonders schwer“ eingestuft werden (oben, Randnr. 29), da das Vergütungssystem keine Abschottung der Märkte bezweckt habe.

261 Das Vergütungssystem habe einzig und allein die Wirksamkeit des Vertriebssystems und die Entwicklung des Marktanteils von Peugeot in den Niederlanden bezweckt. Zudem habe es, im Unterschied zu anderen den Automobilssektor betreffenden Sachen kein förmliches Exportverbot beinhaltet. Im Gegenteil, PNE habe Rundschreiben über das bei einem Verkauf an bevollmächtigte Händler zu beachtende Verfahren an ihre Vertragshändler versandt und habe die Vertragshändler, die Exporte vorgenommen hätten, nicht mit Sanktionen belegt. Selbst wenn man davon ausginge, dass das Vergütungssystem den Anreiz zum Export vermindert habe, müsse hinzugefügt werden, dass eine Beschränkung des Exports einer Abschottung der Märkte nicht

gleichkomme. Die Nichtberücksichtigung dieses Unterschieds stehe im Widerspruch zu den Leitlinien. Der den Klägerinnen zur Last gelegte Verstoß könne allenfalls als „minder schwer“ oder „schwer“ eingestuft werden. Außerdem habe die Kommission die Auswirkungen der angeblichen Zuwiderhandlung weit überbewertet.

262 Die Unterscheidung zwischen Abschottung der Märkte und Kürzung der Exporte sei entgegen den Ausführungen der Kommission nicht wirklichkeitsfremd. In der Rechtssache, in der die Urteile General Motors/Kommission, oben in Randnr. 44 angeführt, und General Motors Nederland und Opel Nederland/Kommission, oben in 171 angeführt, ergangen seien, habe sich die Zuwiderhandlung unmittelbar auf das Exportverbot bezogen, wodurch der Wille zur Abschottung des Marktes deutlich zu Tage getreten sei, was vorliegend nicht Fall sei.

263 Die Klägerinnen rügen, dass die Kommission zunächst eingehend die Auswirkungen der Zuwiderhandlung geprüft habe, um sie als erheblich einzustufen, und sodann behaupte, dass diese Einstufung ohne Nutzen und ohne Einfluss auf die Einstufung als besonders schweren Verstoß und die Festsetzung der Geldbuße gewesen sei. Folglich müsse die Höhe der Geldbuße überprüft werden, da einige der für ihre Berechnung benutzten Grundangaben fehlten und die Klägerinnen nachgewiesen hätten, dass Auswirkungen des Vergütungssystems auf die Exporte fehlten.

264 Die Dauer der Zuwiderhandlung sei von der Kommission übertrieben worden. Das von der Kommission vorgebrachte Beweismaterial belege keine Zuwiderhandlung in der Zeit von 1998 bis September 2003, was das Vergütungssystem betreffe, bzw. von 1998 bis 2000, was die Ausübung von Druck betreffe. Selbst wenn aber von einer Dauer der Zuwiderhandlung von sechseinhalb Jahren bezüglich des Vergütungssystems und von viereinhalb Jahren bezüglich der Ausübung von Druck auszugehen sein sollte, dürfte die von der Kommission angewandte Erhöhung nicht für den gesamten Zeitraum einheitlich sein, da die Intensität der Zuwiderhandlung während dieses Zeitraums unterschiedlich gewesen sei. Die Kommission hätte diese Intensitätsunterschiede bei der Würdigung der Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigen müssen.

265 Das Gericht müsse folglich die Geldbuße reduzieren.

- 266 Die Kommission macht geltend, sie habe die Leitlinien richtig angewandt. In den Leitlinien werde nirgends ausgeschlossen, dass vertikale Einschränkungen als „besonders schwer“ eingestuft werden könnten.
- 267 Das Vergütungssystem habe Exporteinschränkungen bezweckt und bewirkt. Die angebliche Tatsache, dass es auch die Wirksamkeit des Vertriebsnetzes in den Niederlanden und die Durchdringung dieses Marktes bezweckt habe, könne weder die ursprüngliche Feststellung in Frage stellen noch folglich die Schwere des Verstoßes mindern.
- 268 Das Vorbringen, wonach die in Rede stehenden Verhaltensweisen kein förmliches Exportverbot beinhaltet hätten, sei zurückzuweisen. Dieser Umstand ändere nämlich nichts an der Feststellung, dass das in Rede stehende System eine Einschränkung der Exporte, folglich die Abschottung der Märkte bezweckt habe und dass es somit als besonders schwerer Verstoß eingestuft werden könne. Die Unterscheidung zwischen Beschränkungen der Verkäufe an nicht in den Niederlanden ansässige Käufer und Abschottung der Märkte sei wirklichkeitsfremd. Dass es sich nur um eine Beschränkung handele, stehe der Einstufung als besonders schweren Verstoß nicht entgegen.
- 269 Was die Auswirkungen der Zuwiderhandlung anbelange, deren Nachweis im Übrigen für die Feststellung der Zuwiderhandlung nicht erforderlich sei, so stehe fest, dass diese erheblich gewesen seien. Jedenfalls habe die Kommission festgestellt, dass der Verstoß seiner Art nach besonders schwer gewesen sei. Sie habe insbesondere eine den Handel zwischen Mitgliedstaaten beschränkende Absicht der Klägerinnen festgestellt, obwohl die Kommission bereits 1988 ihre Auffassung zu Maßnahmen klargestellt habe, bei denen ausländische Endverbraucher beim Verkauf von Neuwagen ausgeschlossen werden sollten.
- 270 Die Kommission weist darauf hin, dass ihre frühere Entscheidungspraxis nicht den rechtlichen Rahmen für Geldbußen in Wettbewerbssachen bilde und dass sie bei der Entscheidung, ob der betreffende Verstoß im konkreten Fall besonders schwer sei, über ein Ermessen verfüge.

- 271 Da sie nach den Leitlinien für die Beurteilung der Schwere eines Verstoßes dessen konkrete Auswirkungen nur berücksichtigen müsse, sofern sie messbar seien, was im vorliegenden Fall schwierig sei, sei die Kommission nicht verpflichtet gewesen, die konkreten Auswirkungen des Kartells auf den Markt genau aufzuzeigen und zu quantifizieren, sondern könne sich auf Wahrscheinlichkeitsschätzungen in Bezug auf solche Auswirkungen beschränken. Die Klägerinnen könnten sich daher nicht darauf berufen, dass es Auswirkungen der Vereinbarung nicht oder nur in beschränktem Maße gegeben habe.
- 272 Was die Beurteilung der Dauer der Zuwiderhandlung angeht, wiederholt die Kommission, dass sie das Bestehen der Zuwiderhandlung für die gesamte in Betracht gezogene Dauer nachgewiesen habe. Bezüglich des Vorbringens dazu, dass die Erhöhung der Geldbuße je nach Intensität der Zuwiderhandlung im Lauf der Zeit unterschiedlich hätte ausfallen müssen, weist die Kommission darauf hin, dass sich die Intensität nicht auf die Dauer, sondern auf die Schwere des Verstoßes beziehe. Sie habe die Unterschiede in der Intensität der Zuwiderhandlung bei der Würdigung der Schwere genau berücksichtigt.

Würdigung durch das Gericht

- 273 Vorab ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission nach ständiger Rechtsprechung bei der Festlegung der Höhe der einzelnen Geldbußen über ein Ermessen verfügt (Urteile des Gerichts vom 6. April 1995, Martinelli/Kommission, T-150/89, Slg. 1995, II-1165, Randnr. 59, und vom 14. Mai 1998, Mo och Domsjö/Kommission, T-352/94, Slg. 1998, II-1989, Randnr. 268, im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil des Gerichtshofs vom 16. November 2000, Mo och Domsjö/Kommission, C-283/98 P, Slg. 2000, I-9855, Randnr. 47). Sie muss jedoch bei ihrer Beurteilung das Gemeinschaftsrecht beachten, zu dem nicht nur die Vorschriften des EG-Vertrags, sondern auch die allgemeinen Rechtsgrundsätze gehören (Urteil des Gerichtshofs vom 25. Juli 2002, Unión de Pequeños Agricultores/Rat, C-50/00 P, Slg. 2002, I-6677, Randnr. 38).
- 274 Nach ständiger Rechtsprechung ist die Schwere einer Zuwiderhandlung unter Berücksichtigung zahlreicher Faktoren zu bestimmen, zu denen die besonderen Umstände der Rechtssache, ihr Kontext und die Abschreckungswirkung der Geldbußen gehören (Urteile des Gerichtshofs vom 28. Juni 2005, Dansk Rørindustri u. a./

Kommission, C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P bis C-208/02 P und C-213/02 P, Slg. 2005, I-5425, Randnr. 241, und vom 10. Mai 2007, SGL Carbon/Kommission, C-328/05 P, Slg. 2007, I-3921, Randnr. 43).

275 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 Übrigen im Rahmen der ihm gemäß Art. 31 dieser Verordnung übertragenen Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung zu beurteilen (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 4. Juli 2006, Hoek Loos/Kommission, T-304/02, Slg. 2006, II-1887, Randnr. 69).

276 Im vorliegenden Fall ergibt sich aus der angefochtenen Entscheidung, dass die Kommission, auch wenn sie in der angefochtenen Entscheidung nicht ausdrücklich auf die Leitlinien Bezug nahm, die Höhe der gegen die Klägerinnen verhängten Geldbuße nach der allgemeinen Methode festsetzte, die sie sich in diesen Leitlinien auferlegt hatte. Die Leitlinien bestimmen in Nr. 1 hinsichtlich der Berechnung der Höhe der Geldbußen, dass „[d]er Grundbetrag [der Geldbuße] nach Maßgabe der Schwere und Dauer des Verstoßes als den einzigen Kriterien von Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 errechnet [wird]“.

Zur Beanstandung der von der Kommission für die Berechnung der Geldbuße vorgenommenen Beurteilung der Schwere des Verstoßes

277 Die Leitlinien bestimmen in Nr. 1 Teil A: „Bei der Ermittlung der Schwere eines Verstoßes sind seine Art und die konkreten Auswirkungen auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie der Umfang des betreffenden räumlichen Marktes zu berücksichtigen.“ Die Verstöße werden sodann in drei Gruppen unterteilt, mit denen voraussichtliche Sanktionsbeträge verbunden werden, nämlich minder schwere Verstöße (von 1 000 Euro bis 1 Mio. Euro), schwere Verstöße (von 1 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro) und besonders schwere Verstöße (über 20 Mio. Euro).

— Zu dem Kriterium der Art des Verstoßes als Kriterium für die Ermittlung der Schwere eines Verstoßes

- 278 Die Klägerinnen rügen die Einstufung als „besonders schweren“ Verstoß im Sinne von Nr. 1 Teil A der Leitlinien, da ihr Ziel ausschließlich in der Dynamisierung der Verkäufe von Peugeot in den Niederlanden bestanden habe und jedenfalls eine bloße Exportbeschränkung keine Abschottung der Märkte darstellen könne. Die Klägerinnen machen auch geltend, dass es im vorliegenden Fall, anders als in der Rechtssache, in der die Urteile General Motors/Kommission, oben in Randnr. 44 angeführt, und General Motors Nederland und Opel Nederland/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, ergangen seien, keine Wettbewerbsbeschränkung gegeben habe, mit der die Exporte unmittelbar verboten werden sollten, und somit kein Wille zur Abschottung des Marktes deutlich zu Tage getreten sei.
- 279 Das Vorbringen, das auf einen ausschließlich wettbewerbsfördernden Zweck der Handlungen der Klägerinnen gestützt wird, ist, soweit damit erneut ein Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG bestritten wird, bereits im Rahmen der Prüfung des zweiten Nichtigkeitsgrundes zurückgewiesen worden. Die Kommission ist nämlich zu Recht zu dem Ergebnis gelangt, dass das Vergütungssystem und die verschiedenen Maßnahmen der Klägerinnen dem Zweck nach wettbewerbswidrige Maßnahmen gewesen seien (siehe oben, Randnrn. 113, 140 und 141).
- 280 Soweit dieses Vorbringen dahin zu verstehen sein sollte, dass die Klägerinnen jedenfalls gutgläubig gehandelt hätten, so ergibt sich sowohl aus der angefochtenen Entscheidung (vgl. insbesondere Erwägungsgründe 58, 73 bis 84, 145, 170 und 171) als auch aus der Prüfung der vorliegenden Klage (siehe insbesondere oben, Randnrn. 54 bis 68 und 116 bis 140), dass die Klägerinnen keineswegs die wettbewerbswidrige Wirkung ihrer Maßnahmen verkannten, sondern tatsächlich in voller Kenntnis der Sachlage handelten.
- 281 Das Vorbringen, eine Abschottung der Märkte könne nur im Fall einer Vereinbarung vorliegen, die ein förmliches Exportverbot enthalte, ist zurückzuweisen. Wird, wie im vorliegenden Fall, zwar nicht bis zu einem förmlichen Exportverbot gegangen, aber versucht, Parallelexporte mit Hilfe eines Vergütungssystems und der Ausübung von

Druck so weit wie möglich zu verhindern, stellt dies eine Maßnahme dar, mit der das Ziel einer Abschottung des nationalen Marktes verfolgt wird, die ihrer Natur nach genauso schwer und verwerflich wie ein einfaches Exportverbot ist. Eine solche Behinderung ist in gleicher Weise wie ein Verbot (vgl. in diesem Sinne Urteil General Motors Nederland und Opel Nederland/Kommission, oben in Randnr. 171 angeführt, Randnr. 191) eine offenkundige Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht. Sie läuft den grundlegenden Wirkungen der Europäischen Gemeinschaft und insbesondere der Verwirklichung des einheitlichen Marktes zuwider.

282 Das Argument der Klägerinnen, der vorliegend begangene Verstoß könne seiner Natur nach nicht als besonders schwer im Sinne der Leitlinien eingestuft werden, da er kein förmliches Verbot beinhaltet habe, geht daher fehl und ist somit zurückzuweisen.

283 Hinzuzufügen ist, dass das vorliegend eingeführte System zwar kein schlichtes Verbot beinhaltete, dass dies aber insoweit keineswegs aus wettbewerbsfördernden Erwägungen seitens der Klägerinnen geschah, sondern in dem Bemühen, die Einführung eines Systems zu vermeiden, das, weil es deutlich wettbewerbswidrig gewesen wäre, ebenfalls leicht erkennbar gewesen wäre. Wie dargelegt (siehe oben, Randnrn. 51 bis 68 und 113) führten die Klägerinnen 1997 zunächst ein Vergütungssystem ein, dessen wettbewerbswidriger Charakter offenkundig war, und sorgten dann ab 1998 unter gleichzeitiger Vermeidung jeder allzu offensichtlich wettbewerbswidrigen Formulierung für die Beibehaltung des 1997 eingerichteten wettbewerbsbeschränkenden Systems, umgaben es allerdings mit verschiedenen Maßnahmen, die im Wesentlichen sicherstellen sollten, dass die Exporte einen Ausnahmecharakter behielten.

284 Insoweit ist der vorliegende Verstoß seiner Art nach als besonders schwer anzusehen angesichts der stark verschleiernnden Modalitäten, unter denen das Vergütungssystem bis 2003 aufrechterhalten wurde, und zwar in einem Kontext, in dem, wie die Kommission ausführt (Erwägungsgrund 171, Satz 2, der angefochtenen Entscheidung) und das Gericht in seinem Urteil General Motors Nederland und Opel Nederland/Commission, oben in Randnr. 171 ausgeführt, Randnr. 192, festgestellt hat, die vorangegangene Praxis der Kommission und die ständige Rechtsprechung zu

Parallelimporten insbesondere im Kraftfahrzeugsektor deutliche Warnungen vor der Rechtswidrigkeit eines derartigen Systems darstellten.

285 Mit der Kommission ist ebenfalls festzustellen, dass die Klägerinnen einem großen Industriekonzern angehören, der auf den relevanten Märkten einen bedeutenden Platz einnimmt (vgl. insoweit Erwägungsgrund 167 der angefochtenen Entscheidung), und dass sie über Rechtsabteilungen verfügten, die die wettbewerbswidrige Natur der in Frage stehenden Verhaltensweisen sehr wohl ermessen konnten, was sie im Übrigen auch taten (vgl. insoweit Erwägungsgrund 170 der angefochtenen Entscheidung).

286 Nach alledem hat die Kommission bei der Ausübung ihres Ermessens keinen Fehler begangen, als sie die Art des Verstoßes als besonders schwer einstufte.

— Zu dem Kriterium der konkreten Auswirkungen des Verstoßes auf den Markt als Kriterium für die Ermittlung der Schwere eines Verstoßes

287 Die Klägerinnen beanstanden, die Berücksichtigung der konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlungen auf den Markt in der angefochtenen Entscheidung. Sie führen aus, die Kommission habe die Auswirkungen der Zuwiderhandlung dadurch, dass sie sie als erheblich eingestuft habe, überbewertet. Tatsächlich habe die Zuwiderhandlung keine oder allenfalls unbedeutende Auswirkungen gehabt.

288 Die Kommission tritt dieser Rüge entgegen, ist jedoch der Auffassung, dass in der angefochtenen Entscheidung die besondere Schwere des Verstoßes jedenfalls auf der Grundlage der Art des Verstoßes hinreichend festgestellt worden sei und dass sie sich für ihre Schlussfolgerung, dass der Verstoß als „besonders schwer“ einzustufen sei, keinesfalls ausdrücklich auf die Wirkungen der Zuwiderhandlung gestützt habe, auch wenn sie in der Begründung der Schwere des Verstoßes von Auswirkungen gesprochen habe.

- 289 Das letztgenannte Vorbringen der Kommission ist schon aufgrund des Wortlauts der angefochtenen Entscheidung zurückzuweisen.
- 290 Was die Kommission auch im Stadium der Klage ausführen mag, in der angefochtenen Entscheidung stuft sie die Zuwiderhandlung nicht allein aufgrund ihrer Art als besonders schwer ein. In Erwägungsgrund 166 der angefochtenen Entscheidung stellte sie fest, dass das Unternehmen durch seine Handlungen die Verwirklichung des Ziels des einheitlichen Marktes, wie es vom Vertrag festgelegt sei, verhindert habe und dass „die Art des Verstoßes allein aus diesem Grund als besonders schwer einzustufen ist“. Damit stuft die Kommission in jenem Stadium nicht die Zuwiderhandlung selbst, sondern die Art der Zuwiderhandlung als besonders schwer ein, wobei die Art des Verstoßes das erste Kriterium darstellt, das in den Leitlinien, wie vorstehend in Randnr. 277 wiedergegeben, für die Beurteilung der Schwere des Verstoßes festgelegt ist.
- 291 Erst am Ende der Prüfung, bei der die Kommission auch andere Gesichtspunkte berücksichtigte, darunter Erwägungen zu den Auswirkungen der Zuwiderhandlung, die sie als „erheblich“ einstuft (vgl. insbesondere Erwägungsgrund 166, letzter Satz, und Erwägungsgrund 168, Satze 2, der angefochtenen Entscheidung), brachte sie in Erwägungsgrund 172 der angefochtenen Entscheidung die Auffassung zum Ausdruck, dass „in Anbetracht des Vorstehenden der von [den Klägerinnen] begangene Verstoß gegen Art. 81 [EG] als besonders schwer einzustufen ist“.
- 292 Zu untersuchen ist daher, ob die Kommission in der angefochtenen Entscheidung Feststellungen traf, aufgrund deren sie bei der Beurteilung der Schwere des Verstoßes davon ausgehen konnte, dass erhebliche Auswirkungen bestanden.
- 293 In Erwägungsgrund 131 der angefochtenen Entscheidung stellte die Kommission einen Rückgang der Exporte ab 1997 und dann einen Einbruch von 50 % nach 1999 fest. Zu dem Vorbringen von AP, wonach dieser Einbruch nicht durch das Vergütungssystem entstanden sei, sondern durch eine Verringerung des Preisunterschieds, wodurch das Interesse der ausländischen Käufer am Erwerb von Autos in den Niederlanden zurückgegangen sei, wies die Kommission vor allem darauf hin, dass die Preisunterschiede während des maßgebenden Zeitraums erheblich geblieben seien (Erwägungsgrund 132 der angefochtenen Entscheidung).

294 Sie wies auch darauf hin, dass jedenfalls die Beschränkung des Bonusanspruchs bezüglich der Exportverkäufe den niederländischen Vertragshändlern unabhängig von eventuellen Schwankungen in den Preisunterschieden einen Teil ihrer Flexibilität genommen habe (Erwägungsgrund 133 a. E. der angefochtenen Entscheidung).

295 In Erwägungsgrund 134 der angefochtenen Entscheidung stellte die Kommission zunächst fest, dass „es allgemein schwierig ist, die Auswirkungen dieser Maßnahmen genau zu quantifizieren, und vielleicht sogar unmöglich ist, die Anzahl der Exporte festzustellen, die sie tatsächlich verhinderten“, und fügte sodann hinzu, dass „[i]m vorliegenden Fall jedoch ... aufgrund der im Lauf der Untersuchung zusammengetragenen Tatsachen nachgewiesen werden [kann], dass das in Rede stehende Vergütungssystem auf die Entwicklung des Umfangs der aus den Niederlanden stammenden Parallelexporte erhebliche Auswirkungen hat“.

296 Die Kommission verwies insbesondere auf einen von [*vertraulich*], dem „Responsible Dealer Support“ (Leiter Vertragshändlerbetreuung) von PNE, verfassten und der angefochtenen Entscheidung beigelegten internen Vermerk von PNE, aus dem hervorgehe, dass, wenn die Zahlung des Exportbonus für 2003 eingeführt worden wäre, dies zu einer erheblichen Zunahme des Exportvolumens geführt hätte (Erwägungsgrund 134, erster Gedankenstrich, der angefochtenen Entscheidung).

297 An erster Stelle ist die oben in Randnr. 293 erwähnte Feststellung der Kommission zu prüfen, wonach die Exporte ab 1997 zurückgegangen und nach 1999 um 50 % eingebrochen seien.

298 Die Klägerinnen machen im Rahmen ihres vierten Nichtigkeitsgrundes im Wesentlichen geltend (siehe oben, Randnr. 235), dass die bedeutenden Exportvolumen in den Jahren 1997 und 1998 untypisch seien. Sie seien aus der Kombination zweier Umstände

hervorgegangen, nämlich zum einen des Umstands, dass Peugeot-Modelle auf den Markt gekommen seien, die stark nachgefragt worden seien, und zum anderen des Umstands, dass die Preisunterschiede damals erheblich gewesen seien. Die Verringerung dieser Preisunterschiede in den späteren Jahren sei der wesentliche Grund für den Rückgang der Exporte.

299 Was die erste dieser Behauptungen angeht, wonach die Exporte in den Jahren 1997 und 1998 wegen der Attraktivität, die die neuen Modelle für die Käufer gehabt hätten, ungewöhnlich hoch gewesen seien (weshalb es sich verbiete, aus dem Exportrückgang in den nachfolgenden Jahren Schlüsse zu ziehen), so ist das Gericht mit der Kommission der Auffassung, dass in dem Maße, wie sowohl in den Niederlanden als auch im Ausland neue Modelle eingeführt werden, die Auswirkungen der Attraktivität dieser neuen Modelle auf das Verkaufsvolumen in den Niederlanden und in den anderen Mitgliedstaaten grundsätzlich dieselben sind. Die Attraktivität kann daher zwar das Verkaufsvolumen des Herstellers sowohl bei Inlandsverkäufen als auch — sofern der Unterschied beim Katalogpreis und die Aussicht auf Rabatt dies interessant sein lassen — bei Exportverkäufen erhöhen, doch führt die Attraktivität für sich genommen nicht zu einer Erhöhung der Parallelexporte im Vergleich zu den Inlandsverkäufen. Jedenfalls tragen die Klägerinnen nichts vor, was im vorliegenden Fall eine gegenteilige Schlussfolgerung zuließe.

300 Bezüglich des Umstands, dass ein neues Modell für Verbraucher anderer Länder attraktiver sein könnte als für die niederländischen Verbraucher, ist festzustellen, dass dieser Umstand ebenfalls nicht geeignet erscheint, für die niederländischen Vertragshändler zu einer Erhöhung der Parallelexporte im Vergleich zu den Inlandsverkäufen zu führen. So kann zwar die von den Klägerinnen behauptete Tatsache, dass Dieselfahrzeuge von den niederländischen Verbrauchern wenig, von den französischen Verbrauchern dagegen sehr geschätzt werden, zur Folge haben, dass die meisten eventuellen Parallelexporte nach Frankreich Dieselfahrzeuge betreffen werden, sie ist aber deswegen nicht geeignet, eine Erhöhung der niederländischen Parallelexporte im Vergleich zu den niederländischen Inlandsverkäufen herbeizuführen. Nichts spricht nämlich auf den ersten Blick dafür — und die Klägerinnen legen jedenfalls insoweit kein Beweismaterial vor —, dass die behauptete Präferenz des französischen Verbrauchers für Dieselfahrzeuge ihn speziell dazu veranlassen könnte, sein Fahrzeug nicht bei einem französischen Vertragshändler zu kaufen. Ob dieser Verbraucher einen Kauf im Ausland tätigt, wird letztlich von dem finanziellen Vorteil abhängen, den er aus einem solchen Kauf ziehen kann.

- 301 Was die zweite Behauptung der Klägerinnen angeht, wonach der Rückgang der Preisunterschiede — nicht aber der Ausschluss des Exportbonus — die wesentliche Ursache für den Rückgang der Exporte ab 1997 sei, so ist daran zu erinnern, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht behauptete, dass der Ausschluss des Bonus die einzige Ursache für den Rückgang der Exporte gewesen sei. Sie war lediglich der Ansicht, es sei schwierig, diesen ab 1997 eingetretenen Exportrückgang allein auf den Rückgang der Preisunterschiede zurückzuführen (Erwägungsgrund 132 a. E. der angefochtenen Entscheidung).
- 302 Es zeigt sich daher, dass die Kommission, als sie in Erwägungsgrund 131, Satz 1, der angefochtenen Entscheidung in einer ersten sachlichen Beurteilung der Auswirkungen des Vergütungssystems einen „Rückgang der Exporte ab 1997 und dann einen Einbruch von 50 % nach 1999“ feststellte, in ihren weiteren Ausführungen, insbesondere in Erwägungsgrund 132 der angefochtenen Entscheidung, den Einwand von AP, dass diese Entwicklung der Exporte im Wesentlichen durch die Schwankungen in den Preisunterschieden verursacht worden sei, nicht hinreichend berücksichtigt hat.
- 303 So erwähnte die Kommission diesen Einwand zwar in Erwägungsgrund 131 der angefochtenen Entscheidung, beschränkte sich aber in Erwägungsgrund 132 auf die Feststellung, dass „[d]ie Preisunterschiede gegenüber den Niederlanden ... während des maßgebenden Zeitraums im Vergleich zu den Märkten mit den höchsten Preisen erheblich geblieben [sind]“, und brachte damit im Wesentlichen zum Ausdruck, dass unabhängig von der Entwicklung der Preisunterschiede der Anreiz für den ausländischen Verbraucher, sein Fahrzeug in den Niederlanden zu kaufen, während des gesamten maßgebenden Zeitraums bestehen geblieben sei.
- 304 Zwar ist die letztgenannte Erwägung zu dem anhaltenden Interesse der Verbraucher an den Parallelexporten während des gesamten maßgebenden Zeitraums zutreffend, doch kam es dadurch, dass die Kommission zu Beginn ihrer Untersuchung der Auswirkungen des Vergütungssystems auf den Wettbewerb den erheblichen Exportrückgang während des maßgebenden Zeitraums betonte, ohne im weiteren Verlauf der Ausführungen die Rolle, die die Entwicklung der Preisunterschiede bei dem genannten

Rückgang spielte, hinreichend zu beachten, zu einer Darstellung des Sachverhalts, der die Rolle dieser Entwicklung beim Rückgang der Exporte praktisch unterbewertete.

- 305 In dem Umstand, dass die Kommission in ihren Ausführungen in den Erwägungsgründen 131 und 132 der angefochtenen Entscheidung über den Exportrückgang die Rolle, die die Entwicklung der Preisunterschiede beim Rückgang der Exporte spielte, nicht hinreichend berücksichtigte, kommt daher eine gewisse Unterbewertung dieser Rolle durch die Kommission zum Ausdruck.
- 306 Was an zweiter Stelle die vorstehend in Randnr. 294 angeführte Feststellung der Kommission betrifft, führte die Kommission, die sich diesmal nicht mehr auf den Standpunkt des Käufers, sondern des Vertragshändlers stellte, in Erwägungsgrund 133 der angefochtenen Entscheidung aus, dass „[d]ie Beschränkung des Bonusanspruchs bezüglich der Exportverkäufe ... den niederländischen Vertragshändlern unabhängig von eventuellen Schwankungen bei den Preisunterschieden einen Teil ihrer Flexibilität [nahm]“.
- 307 Die Klägerinnen treten diesen Ausführungen entgegen und machen geltend, dass die Exportverkäufe selbst unabhängig vom Bonus gewinnbringende Verkäufe gewesen seien, dass der Bonus gegenüber dem Verkaufspreis der Fahrzeuge und gegenüber dem Preisunterschied nicht ins Gewicht gefallen sei und dass er daher keine Rolle habe spielen können (siehe im Rahmen des vierten Nichtigkeitsgrundes die Randnrn. 233 und 234).
- 308 Zu dem Vorbringen, der Bonus falle gegenüber dem Verkaufspreis des Fahrzeugs oder dem Preisunterschied nicht ins Gewicht, ist festzustellen, dass dieses Vorbringen den Standpunkt des Käufers mit dem des Vertragshändlers verwechselt. Zwar stellte der Bonus vom Standpunkt des Käufers aus absolut gesehen nur einen kleinen Teil des Verkaufspreises des Fahrzeugs oder des Preisunterschieds dar. Gleichwohl kann dieser Bonus vom Standpunkt des Vertragshändlers aus nicht als unerheblich angesehen werden, da er einen wesentlichen Teil der vom Vertragshändler beim Verkauf des Fahrzeugs erzielten Spanne ausmachte und sein Fehlen im Fall des Exportverkaufs somit eine nicht unerhebliche Rolle für diese Verkäufe spielte (vgl. insoweit Erwägungsgrund 116 der angefochtenen Entscheidung).

- 309 Die Einwände der Klägerinnen, die alle darauf abstellen, den Bonus im Wesentlichen als ein finanzielles Element ohne tatsächliche Auswirkungen für den Vertragshändler darzustellen, stehen außerdem in unmittelbarem Widerspruch zur Behauptung der Klägerinnen, wonach das Bonussystem insbesondere den Verkauf von Peugeot-Fahrzeugen in den Niederlanden dynamisieren sollte (vgl. insoweit zu einer ähnlichen Argumentation die Schlussanträge des Generalanwalts Tizzano in der Rechtssache General Motors/Kommission, Urteil oben in Randnr. 55 angeführt, Nr. 76). Wie die Kommission in Erwägungsgrund 112 der angefochtenen Entscheidung zu Recht ausführt, „[sollte] nach dem Vorbringen von [Peugeot] dieses Vergütungssystem der Vertragshändler die niederländischen Vertragshändler [zwar] dazu bewegen, sich um eine Steigerung des Absatzes in ihrem jeweiligen Vertragsgebiet zu bemühen“, doch bedeutete dies, dass das Vergütungssystem und folglich die Höhe des Bonus „auch ausreichte, um bei dessen Versagung von der Vornahme bestimmter Exportverkäufe abzuschrecken“.
- 310 Was das mit dem vierten Nichtigkeitsgrund vorgebrachte Argument betrifft, dass drei Vertragshändler, die mehr als 72 % der Exporte der befragten Vertragshändler durchgeführt hätten, mit ihren Antworten bestätigt hätten, dass der Bonus für Exporte nur eine untergeordnete Rolle gespielt habe, so wird diese Behauptung weder durch Bezugnahme auf bestimmte Vertragshändler noch durch Bezugnahme auf die Höhe der Exporte untermauert. Sie ist somit allein aus diesem Grund zurückzuweisen.
- 311 Auch wenn sich diese Behauptung implizit auf die Vertragshändler [*vertraulich*], [*vertraulich*] und [*vertraulich*] beziehen sollte, die Gegenstand einer ähnlichen, oben in Randnr. 91 angeführten Behauptung von AP waren, so steht jedenfalls bezüglich [*vertraulich*] fest, dass dieser Vertragshändler, der nach seiner Erklärung [*vertraulich*] Fahrzeuge während des Untersuchungszeitraums exportierte, kein mangelndes Interesse am Bonus zum Ausdruck brachte, sondern nur mitteilte, dass er verstanden habe, dass der Bonus nicht für die Exporte gelte (siehe oben, Randnr. 95). Die Behauptung der Klägerinnen könnte daher, unterstellt, sie bezöge sich tatsächlich auf

die drei vorstehend genannten Vertragshändler, allenfalls zwei der Vertragshändler betreffen, die mit ihren [vertraulich] gemeinsamen Exporten (vgl. Beantwortung des Auskunftsverlangens vom 17. November 2004), ausgehend von den eigenen Angaben der Klägerinnen bezüglich des Prozentsatzes von [vertraulich] %, nur [vertraulich] % der Exporte der befragten Vertragshändler darstellen.

- 312 Was die im Rahmen des vierten Nichtigkeitsgrundes vorgebrachte Erwägung angeht (siehe oben, Randnr. 237), wonach sich das Auskunftsverlangen vom 17. November 2004 nur auf einen kleinen Teil der Vertragshändler erstreckt habe, so deutet nichts darauf hin — und die Klägerinnen legen insoweit kein Beweismaterial vor —, dass der Kreis von Vertragshändlern, an den das Auskunftsverlangen gerichtet war und der aus Unternehmen bestand, die nach Angaben der Kommission 40 % der Exporte während des Untersuchungszeitraums tätigten, keine repräsentative Stichprobe darstellt, insbesondere für die Untersuchung der konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt.
- 313 Nach alledem ist das Vorbringen der Klägerinnen, der Bonus sei zu gering gewesen, um Einfluss auf die Exporte zu nehmen, zurückzuweisen.
- 314 An dritter Stelle sind die Ausführungen zu prüfen (siehe oben, Randnrn. 295 und 296), mit denen die Kommission zunächst auf die Schwierigkeit hinweist, die Auswirkungen von Maßnahmen wie dem Vergütungssystem genau zu quantifizieren (Erwägungsgrund 134 der angefochtenen Entscheidung), gleichwohl aber Tatsachen vorbringt, die erhebliche Auswirkungen dieses Systems auf die Exporte belegen können, insbesondere einen von [vertraulich] verfassten internen Vermerk von PNE vom 14. Oktober 2002 anführt (Erwägungsgrund 134, erster Gedankenstrich, der angefochtenen Entscheidung).
- 315 Die Klägerinnen bestreiten im Rahmen ihres vierten Nichtigkeitsgrundes (siehe oben, Randnr. 236), dass dieser Vermerk den Inhalt gehabt habe, den die Kommission ihm beilege. Der Vermerk habe keineswegs eine inhaltliche Änderung des Vergütungs-

systems dahin gehend in Betracht gezogen, dass das System künftig die Bonuszahlung auch für Exporte vorsehen werde, sondern eine reine Verfahrensänderung für ein System angesprochen, das die genannte Zahlung bereits vorgesehen habe. Die Änderung habe darin bestanden, dass an die Stelle einer Zahlung nach Vorlage der Belege für die Zulassung im Ausland eine automatische Zahlung mit nachfolgender Prüfung der genannten Belege trete.

316 Die Prämisse dieser Beanstandung, die darin besteht, dass das Vergütungssystem die Bonuszahlung für Exporte bereits vorgesehen hatte, ist unzutreffend. Insoweit ist im Rahmen der Prüfung des zweiten Nichtigkeitsgrundes festgestellt worden, dass das Vergütungssystem, wie es in den Rundschreiben an die Vertragshändler beschrieben wurde, für Exporte keine Bonuszahlung, geschweige denn ein Verfahren dafür, vorsah (siehe oben, Randnrn. 62).

317 Der interne Vermerk vom 14. Oktober 2002, in dem [*vertraulich*] riet, „[a]ngesichts der Regelung, die gerade geändert wird, ... im nächsten Jahr alle Fahrzeuge (einschließlich der Zulassungen, die letzten Endes in einem anderen Land der EU erfolgen) für eine Prämie zu berücksichtigen“, kann in Wirklichkeit nur als ein interner Vorschlag gegenüber PNE verstanden werden, der letztlich darauf abzielte, den Ausschluss der Exporte von der Bonuszahlung aufzuheben, wobei der Ausschluss bis dahin von den Klägerinnen gemäß den von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung beschriebenen und vorstehend in den Randnrn. 60 bis 65 untersuchten Modalitäten aufrechterhalten worden war.

318 Es stellt sich jedoch die Frage, ob dieser Vermerk über seine Bedeutung hinaus der Kommission die Möglichkeit gab, wie in Erwägungsgrund 134, erster Gedankenstrich, der angefochtenen Entscheidung geschehen, festzustellen, dass PNE selbst der Auffassung gewesen sei, dass die Einführung des Bonus für Exportverkäufe im Jahr 2003 zu [*vertraulich*] zusätzlichen Verkäufen geführt hätte.

319 Um zu dieser Zahl zu gelangen, errechnete die Kommission die Differenz zwischen dem im Vermerk genannten voraussichtlichen, vom Unternehmens- und Geschäfts-

plan (PIC) 2003 vorgesehenen Anstieg der Exportverkäufe bei unverändertem Vergütungssystem ([*vertraulich*] Verkäufe) und dem voraussichtlichen, von [*vertraulich*] im Fall einer Änderung des Vergütungssystems vorgesehenen Anstieg der Exportverkäufe ([*vertraulich*] Verkäufe).

320 Die Klägerinnen behaupten, dass die Kommission sich irre, und erheben insoweit zwei Einwände. Zum einen handele es sich bei den von [*vertraulich*] vorgesehenen [*vertraulich*] Verkäufen nur um eine von diesem errechnete lineare Projektion des konstanten Anstiegs der Exportvolumen seit dem Jahr 2000. Zum anderen handele es sich bei den im Vermerk vom 14. Oktober 2002 genannten [*vertraulich*] Verkäufen des PIC 2003 um eine nur vorläufige Berechnung, die auf die Exporte vom 2001 gestützt sei und die beim Vertragshändler bereits vorrätigen Fahrzeugbestände nicht mit einbeziehe. Der PIC 2003, der bei Fertigung des Vermerks nicht endgültig aufgestellt gewesen sei, habe letzten Endes ein Exportvolumen vorgesehen, das sowohl größer ([*vertraulich*] Fahrzeuge) als auch näher an der Wirklichkeit gewesen sei, da [*vertraulich*] Fahrzeuge 2003 exportiert worden seien.

321 Was den ersten Einwand betrifft, der sich darauf bezieht, dass die Zahl von [*vertraulich*] Verkäufen nur eine vom Verfasser des Vermerks errechnete lineare Projektion des konstanten Anstiegs der Exportvolumen seit 2002 sei, so ist festzustellen, dass er implizit, aber zwangsläufig auf der unzutreffenden Ansicht (siehe oben, Randnrn. 314 bis 317) beruht, dass die von dem Verfasser vorgeschlagene Änderung eine reine Verfahrensänderung für ein Vergütungssystem gewesen sei, das von Anfang an die Bonuszahlung für Exporte vorgesehen habe.

322 Im Übrigen ist vorsorglich, der Kommission folgend, darauf hinzuweisen, dass es sich zum einen bei diesem Einwand um eine bloße Behauptung der Klägerinnen handelt, denn die Vorlage einer Tabelle durch die Klägerinnen, in der die Projektion dargestellt wird, besagt keineswegs, dass auch [*vertraulich*] in seinem Vermerk so vorgegangen ist wie in der Tabelle dargestellt, und dass zum anderen, sofern dies die Vorgehensweise von [*vertraulich*] war, unverständlich erscheint, weshalb die vorläufigen Prognosen ([*vertraulich*] Verkäufe) und die endgültigen Prognosen ([*vertraulich*] Verkäufe) des PIC 2003 weit unterhalb dieser angeblichen Projektion angesetzt wurden.

- 323 Der zweite Einwand, wonach die im Vermerk vom 14. Oktober 2002 genannten [*vertraulich*] Verkäufe des PIC 2003 eine vorläufige, später nach oben korrigierte Zahl gewesen seien und stattdessen eine Zahl von [*vertraulich*] Verkäufen berücksichtigt werden müsse, ändert nichts daran, dass der Verfasser dieses Vermerks aufgrund des PIC 2003, der von [*vertraulich*] Exportverkäufen ausging, im Wesentlichen einen Exportzuwachs von [*vertraulich*] Fahrzeugen bei Einführung des Bonus für die Exporte veranschlagte. Dass der PIC 2003 nach oben korrigiert wurde, erfordert keineswegs, dass die Prognose von [*vertraulich*] Fahrzeugen im Hinblick auf die Auswirkungen der Einführung des Bonus für die Exporte ([*vertraulich*] Fahrzeuge) zwangsläufig nach unten korrigiert werden müsste.
- 324 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass die Klägerinnen nicht nachweisen, dass die Kommission fehlerhaft handelte, als sie sich auf den internen Vermerk vom 14. Oktober 2002 stützte, um aus ihm abzuleiten, dass eine Einführung des Bonussystems für Exportverkäufe eine erhebliche Steigerung des Volumens der Exporte in andere Mitgliedstaaten für das Jahr 2003 nach sich gezogen hätte.
- 325 Was schließlich die Maßnahmen angeht, die die Kommission ihrem Wesen nach als Ausübung von Druck einstufte, so geht aus den Feststellungen, die die Kommission in der angefochtenen Entscheidung traf (vgl. insbesondere Erwägungsgründe 126 bis 128, 135 und 166) und die mit der vorliegenden Klage nicht ernsthaft bestritten worden sind, deutlich hervor, dass diese Ausübung von Druck erhebliche Auswirkungen auf das Verhalten der Vertragshändler im Exportbereich hatte.
- 326 Insoweit ist insbesondere das von den Klägerinnen im Rahmen des vierten Nichtigkeitsgrundes vorgebrachte Argument (siehe oben, Randnr. 238), wonach zwei Vertragshändler, nämlich [*vertraulich*] und [*vertraulich*], ihre Exporte infolge der Druckausübung „beträchtlich“ gesteigert hätten, zumindest zu relativieren. Aus dem Vermerk von [*vertraulich*] vom 2. November 2001 ergibt sich nämlich, dass nach Auffassung von [*vertraulich*] die Steigerung der Exporte in Wirklichkeit auf einem einzigen Exportgeschäft beruhte. Aus diesem Vermerk ergibt sich ferner, dass für die beiden Vertragshändler der Export nur eine kurzfristige Lösung war, um ihren unmittelbaren finanziellen Verpflichtungen nachkommen zu können (siehe bezüglich [*vertraulich*] oben, Randnrn. 204 und 205). Aus den Akten schließlich ergibt sich, dass die Exporte dieser beiden Vertragshändler 2003 deutlich zurückgingen.

- 327 Im Ergebnis folgt aus den vorstehenden Erwägungen bezüglich der von der Kommission durchgeführten Prüfung der konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt, dass die Kommission keinen Ermessensfehler begangen hat, als sie, ausgehend vom Standpunkt der Vertragshändler, im Wesentlichen feststellte, dass zum einen die Nichtgewährung des Bonus für Exporte erhebliche Auswirkungen auf die Exportmöglichkeiten der Vertragshändler gehabt habe (Erwägungsgrund 169 der angefochtenen Entscheidung) und der Vermerk vom 14. Oktober 2002 für diese Auswirkungen im Jahr 2003 einen Maßstab geliefert habe und dass zum anderen die Ausübung von Druck zur Beschränkung des grenzüberschreitenden Fahrzeugverkaufs beigetragen habe.
- 328 Aus den vorstehenden Erwägungen folgt aber auch (siehe oben, Randnrn. 302 bis 305), dass die Kommission in den Erwägungsgründen 131 und 132 der angefochtenen Entscheidung bei der Darstellung und Untersuchung des Sachverhalts die Rolle unterbewertete, die die Entwicklung des Preisunterschieds beim Einbruch der Exporte gespielt hatte, mit der Folge, dass sie die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt insoweit überbewertete.
- 329 In Anbetracht der vorstehenden Erwägungen in Bezug auf die Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung durch die Kommission ist das Gericht in Ausübung seiner Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung der Auffassung, dass die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung vorgenommene Einstufung des Verstoßes als besonders schwer zu bestätigen ist, dass jedoch die angefochtene Entscheidung aus den vorstehend in den Randnrn. 302 bis 305 und 328 dargelegten Gründen abzuändern ist und die in Erwägungsgrund 173 der angefochtenen Entscheidung aufgrund der Schwere des Verstoßes festgesetzte Geldbuße um 10 % herabzusetzen ist.

Zur Beanstandung der von der Kommission für die Berechnung der Geldbuße vorgenommenen Beurteilung der Dauer des Verstoßes

- 330 Die Leitlinien bestimmen in Nr. 1 Teil B, dass bei der Berücksichtigung der Dauer eines Verstoßes zu unterscheiden ist zwischen einem Verstoß von kurzer Dauer (in der Regel weniger als ein Jahr) ohne Festsetzung eines Aufschlags, einem Verstoß von mittlerer Dauer (in der Regel zwischen einem und fünf Jahren) mit Festsetzung eines Aufschlags

von bis zu 50 % des für die Schwere des Verstoßes ermittelten Betrags und einem Verstoß von langer Dauer (in der Regel mehr als fünf Jahre) mit einem Aufschlag für jedes Jahr des Verstoßes von bis zu 10 % des für die Schwere des Verstoßes ermittelten Betrags.

- 331 Was die Beanstandung der von der Kommission vorgenommenen Beurteilung der Dauer der Zuwiderhandlung durch die Klägerinnen angeht, ist bereits im Rahmen der Prüfung des dritten Nichtigkeitsgrundes (siehe oben, Randnr. 228) festgestellt worden, dass die Kommission fehlerfrei befunden hat, dass „die Zuwiderhandlung in all ihren Formen von [den Klägerinnen] zwischen Anfang Januar 1997 und Ende September 2003 begangen wurde, d. h. während sechs Jahren und neun Monaten“ (Erwägungsgrund 175 der angefochtenen Entscheidung).
- 332 Die Klägerinnen machen jedoch geltend, dass die einheitliche Erhöhung für die gesamte Dauer angesichts der unterschiedlichen Intensität der Zuwiderhandlung im Lauf der Zeit nicht gerechtfertigt sei. Diese Intensitätsunterschiede hätten bei der Würdigung der Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigt werden müssen.
- 333 Nach ständiger Rechtsprechung richtet sich die Erhöhung wegen der Dauer prozentual nach dem Ausgangsbetrag, der anhand der Schwere des gesamten Verstoßes ermittelt wird und damit bereits die unterschiedlichen Intensitätsgrade der Zuwiderhandlung widerspiegelt. Dieser Logik läuft es zuwider, für die Erhöhung dieses Betrags wegen der Dauer der Zuwiderhandlung Unterschiede in der Intensität der Zuwiderhandlung im betreffenden Zeitraum zu berücksichtigen (Urteil des Gerichts vom 8. Juli 2008, BPB/Kommission, T-53/03, Slg. 2008, II-1333, Randnr. 364).
- 334 Es ist daher nicht zu beanstanden, dass die Kommission, nachdem sie im Rahmen der Beurteilung der Schwere die Unterschiede in der Intensität des Verstoßes im Lauf der Zeit berücksichtigt (Erwägungsgrund 172, Satz 3, der angefochtenen Entscheidung) und festgestellt hatte, dass der Verstoß während eines Zeitraums von sechs Jahren und neun Monaten begangen worden war (Erwägungsgrund 175 der angefochtenen Entscheidung), die in den Leitlinien für die Verstöße von mehr als fünf Jahren vorgesehene Erhöhung wegen der Dauer vornahm.

- 335 Die von den Klägerinnen erhobenen Beanstandungen der in der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Beurteilung der Dauer des Verstößes für die Berechnung der Geldbuße, ist somit zurückzuweisen.
- 336 Nach alledem und insbesondere angesichts der Erwägungen in der vorstehenden Randnr. 329 wird der Endbetrag der gegen die Klägerinnen verhängten Geldbuße auf 44,55 Mio. Euro festgesetzt. Die Klage wird im Übrigen abgewiesen.

Kosten

- 337 Nach Art. 87 § 2 der Verfahrensordnung des Gerichts ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Nach Art. 87 § 3 Abs. 1 der Verfahrensordnung kann das Gericht die Kosten teilen, wenn jede Partei teils obsiegt, teils unterliegt.
- 338 Da die Klage im Wesentlichen abgewiesen worden ist, entscheidet das Gericht unter angemessener Berücksichtigung der Umstände des Falles, den Klägerinnen neun Zehntel ihrer eigenen Kosten und neun Zehntel der Kosten der Kommission und dieser ein Zehntel ihrer eigenen Kosten und ein Zehntel der Kosten der Klägerinnen aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen hat

DAS GERICHT (Fünfte Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

- 1. Der Betrag der in Art. 3 der Entscheidung C(2005) 3683 final der Kommission vom 5. Oktober 2005 in einem Verfahren nach Artikel 81 [EG] (Sache F 2/36.623/36.820/37.275 — SEP und andere/Automobiles Peugeot SA) gegen die Automobiles Peugeot SA und die Peugeot Nederland NV verhängten Geldbuße wird auf 44,55 Mio. Euro festgesetzt.**
- 2. Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.**
- 3. Die Automobiles Peugeot SA und die Peugeot Nederland NV tragen neun Zehntel ihrer eigenen Kosten und neun Zehntel der Kosten der Kommission der Europäischen Gemeinschaften.**
- 4. Die Kommission trägt ein Zehntel ihrer eigenen Kosten und ein Zehntel der Kosten der Automobiles Peugeot SA und der Peugeot Nederland NV.**

Vilaras

Prek

Ciucă

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 9. Juli 2009.

Unterschriften

Inhaltsverzeichnis

Sachverhalt	II - 2541
Verfahren und Anträge der Parteien	II - 2547
Rechtliche Würdigung	II - 2548
1. Zum zweiten Klagegrund: Fehlen eines wettbewerbswidrigen Zwecks des Vergütungssystems und der Ausübung von Druck.	II - 2549
Vorbringen der Parteien	II - 2549
Würdigung durch das Gericht	II - 2552
Wettbewerbswidriger Zweck des Vergütungssystems	II - 2552
Wettbewerbswidriger Zweck der Ausübung von Druck	II - 2569
2. Zum ersten Klagegrund: Fehlen einer Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG	II - 2577
Vorbringen der Parteien	II - 2577
Würdigung durch das Gericht	II - 2582
3. Zum dritten Klagegrund: Fehlerhafte Beurteilung der Dauer der Zuwiderhandlung und Widerspruch in der Begründung	II - 2593
Vorbringen der Parteien	II - 2593
Würdigung durch das Gericht	II - 2595
4. Zum vierten Klagegrund: Fehlerhafte Beurteilung der Auswirkungen der behaupteten wettbewerbswidrigen Vereinbarung	II - 2598
Vorbringen der Parteien	II - 2598
Würdigung durch das Gericht	II - 2604
5. Zum fünften Klagegrund: Verstoß gegen Art. 23 Abs. 2 und 3 der Verordnung Nr. 1/2003 und die Leitlinien sowie Reduzierung der Geldbuße	II - 2605
Vorbringen der Parteien	II - 2605
Würdigung durch das Gericht	II - 2608
	II - 2627

Zur Beanstandung der von der Kommission für die Berechnung der Geldbuße vorgenommenen Beurteilung der Schwere des Verstoßes	II - 2609
— Zu dem Kriterium der Art des Verstoßes als Kriterium für die Ermittlung der Schwere eines Verstoßes	II - 2610
— Zu dem Kriterium der konkreten Auswirkungen des Verstoßes auf den Markt als Kriterium für die Ermittlung der Schwere eines Verstoßes	II - 2612
Zur Beanstandung der von der Kommission für die Berechnung der Geldbuße vorgenommenen Beurteilung der Dauer des Verstoßes	II - 2623
Kosten	II - 2625