

# COMMISSIE

## BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 29 juni 2001

in een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag

(Zaak COMP/F-2/36.693 — Volkswagen)

(kennisgeving geschied onder nummer C(2001) 1698)

(Slechts de tekst in de Duitse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2001/711/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, Eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag <sup>(1)</sup>, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1216/1999 <sup>(2)</sup>, en met name op artikel 15, lid 2,

Gelet op het besluit van de Commissie van 21 juni 1999 tot inleiding van de procedure in deze zaak,

Na de partijen, overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en Verordening (EG) nr. 2842/98 van de Commissie van 22 december 1998 betreffende het horen van belanghebbenden en derden in bepaalde procedures op grond van de artikelen 85 en 86 <sup>(3)</sup> in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen te maken over de door de Commissie geuite bezwaren,

Na raadpleging van het Adviescomité inzake mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

### 1. INLEIDING

#### 1.1. Procedure

- (1) In de bijlage van een klacht van een autokoper ontving de Commissie de circulaire van Volkswagen AG van 17 april 1997. Daarin werden Duitse Volkswagen-dealers en -garages van „Volkswagen Vertriebsleiter Deutschland” opgeroepen het nieuwe model van de „VW Passat Variant”, dat op 6 juni 1997 in Duitsland op de markt zou worden gebracht, niet te verkopen onder een bepaalde adviesprijs en om „consequente prijsdiscipline” te handhaven.
- (2) In haar antwoord op een formeel verzoek om inlichtingen van de Commissie ex artikel 11 van Verordening nr. 17 <sup>(4)</sup> deelde Volkswagen AG twee andere brieven van 26 september 1996 en 26 juni 1997 mee, welke de prijsvorming van de nieuwe VW Passat betreffen.

<sup>(1)</sup> PB 13 van 21.12.1962, blz. 204/62.

<sup>(2)</sup> PB L 148 van 15.6.1999, blz. 5.

<sup>(3)</sup> PB L 354 van 30.12.1998, blz. 18.

<sup>(4)</sup> Verzoek om inlichtingen van de Commissie van 17 juli 1997 aan Volkswagen AG en antwoord van Volkswagen AG van 22 augustus 1997.

- (3) Op grond van deze inlichtingen en van andere informatie van Volkswagen AG <sup>(5)</sup> heeft de Commissie op 22 juni 1999 aan Volkswagen AG een mededeling van punten van bezwaar doen toekomen. In deze mededeling wordt Volkswagen AG een inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag verweten, omdat zij met de Duitse dealers van haar distributienetwerk een consequente prijsdiscipline bij de verkoop van het model VW Passat is overeengekomen.
- (4) Volkswagen AG heeft op de mededeling van punten van bezwaar geantwoord bij schrijven van 10 september 1999 en bevestigd dat de in de mededeling van punten van bezwaar van 22 juni 1999 gegeven versie van de feiten in wezen correct is <sup>(6)</sup>. Daarnaast deelde zij haar standpunt mee, met name ten aanzien van de juridische conclusies en de verwijten die de Commissie haar maakte. Er werd niet om een hoorzitting verzocht.
- (5) De onderhavige beschikking is gericht tot Volkswagen AG.

### 1.2. De onderneming

- (6) Volkswagen AG, met zetel in Wolfsburg, is de moedermaatschappij van en terzelfder tijd het grootste bedrijf binnen het Volkswagen-concern. De activiteiten van het concern omvatten de productie van automobielen van de merken Volkswagen, Audi, Seat en Škoda, alsmede de productie van componenten en onderdelen voor ondernemingen van het wereldwijde concern. Daarnaast is het actief in de sectoren industriemotoren, reserveonderdelen, financiële diensten en verzekeringen.
- (7) De omzet van Volkswagen AG was in de periode 1995-2000 als volgt:

(× mrd DEM)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Wereldwijd	44,598	49,891	54,285	74,381	78,417	84,975
Duitsland	20,672	22,140	23,101	31,340	30,232	28,936

### 1.3. De marktpositie van het nieuwe model VW Passat

- (8) De nieuwe VW Passat B 5 Limousine werd op 11 oktober 1996 op de Duitse markt geïntroduceerd; de VW Passat B 5 Variant waarvan alleen de carrosserie verschilt van die van de Limousine, kwam op 6 juni 1997 op de Duitse markt.
- (9) Voor de nieuwe VW Passat was het aantal nieuwe registraties in de Europese Unie als volgt:

	1996	1997	1998	1999	2000
Passat B 5 Limousine	42 592	177 846	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Passat Variant B 5	177	95 413	N.v.t.	N.v.t.	N.v.t.
Totaal	42 769	273 259	349 378	322 588	297 341

<sup>(5)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op een tweede verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998.

<sup>(6)</sup> Standpunt van Volkswagen AG van 10 september 1999 ten aanzien van de mededeling van punten van bezwaar van de Commissie, overwegingen 1 en 5 (bl. 139 f.).

- (10) Het aantal leveringen aan klanten in Duitsland was als volgt <sup>(7)</sup>:

	<i>(Aantal stuks)</i>				
	1996	1997	1998	1999	2000
Passat B 5 Limousine	14 314	74 768	53 002	37 742	26 439
Passat Variant B 5	—	62 211	105 593	92 935	70 322
Totaal	14 314	136 979	158 595	130 677	96 761

- (11) De automobiellindustrie en de autohandel <sup>(8)</sup>, maar ook de marktanalisten, gaan ervan uit dat personenauto's vanuit het oogpunt van de eindverbruiker niet willekeurig onderling substitueerbaar zijn. Daarom delen ze de personenauto's traditioneel in in zogenaamde „segmenten”. Dit gebeurt op basis van objectieve criteria zoals lengte van de auto, aankoopprijs, bouwwijze van de carrosserie, motorvermogen en merkimago <sup>(9)</sup>. Gewoonlijk worden volgende „segmenten” onderscheiden: A: zeer kleine auto's, B: kleine auto's, C: middenklasseauto's, D: hogere middenklasse, E: hogere klasse, F: luxeklasse, G: multipurpose-voertuigen en sportauto's, waarbij laatstgenoemd segment soms nog verder wordt onderverdeeld. Soms wordt dit G-segment onderverdeeld in de segmenten goedkopere sportauto's, duurere sportauto's, multipurpose-voertuigen en terreinwagens <sup>(10)</sup>, soms onderscheidt men er ook de segmenten multipurpose-voertuigen, coupés, cabriolets en terreinwagens <sup>(11)</sup>.
- (12) De halfjaarlijks door de Commissie gepubliceerde overzichten van de automobielrijzen in de Europese Unie (zie overweging 17) zijn eveneens gebaseerd op deze indeling. Ze bevatten prijzen voor modellen personenauto's die worden ingedeeld bij de supra beschreven zeven segmenten A tot G, om zo de modellen te kunnen samenbrengen die vanuit het oogpunt van de verbruiker vergelijkbaar zijn.
- (13) Daarnaast moet gewezen worden op de enquête waarin de lezers van het blad *Auto, Motor und Sport* <sup>(12)</sup> voor de drieëntwintigste maal de beste auto verkozen. In deze verbruikersenquête werden 277 modellen personenauto's onderverdeeld in in totaal tien categorieën <sup>(13)</sup>. De zes categorieën (A: mini's, B: kleinere auto's, C: auto's uit de onderste middenklasse, D: middenklassewagens, E: auto's uit de hogere middenklasse, en F: luxeauto's) stemmen inhoudelijk overeen — zoals blijkt uit een vergelijking met de desbetreffende categorie of het desbetreffende „segment” personenauto's — met de eerste zes segmenten zoals die in overweging 11 werden vermeld. Coupés, cabriolets, terreinwagens en bestelwagens vallen daarentegen in afzonderlijke segmenten.
- (14) Volgens de inlichtingen van Volkswagen moet de Passat worden ingedeeld bij het „segment” dat hier is aangeduid als segment D „hogere middenklasse” (een voertuig met een lengte tussen circa 4,45 en 4,75 m en een prijs die gaat van circa 32 000 DEM voor het model met de basismotor tot circa 60 000 DEM voor het model met de topmotor) <sup>(14)</sup>. Tot dit segment behoren ook de door Volkswagen genoemde modellen van andere automobiellproducenten, die kandidaat-Passat-kopers als alternatief beschouwen, zoals bijvoorbeeld de Audi A 4, de Opel Vectra, de BMW 3-reeks, de Ford Mondeo en de Mercedes C-klasse.
- (15) Andere concurrerende modellen uit de hogere middenklasse zijn: Alfa Romeo 156, Citroën Xantia, Lancia Dedra, Fiat Marea, Honda Accord, Mazda 626, Mitsubishi Carisma, Nissan Primera, Peugeot 406, Renault Laguna, Rover 400/600, Subaru Legacy, Suzuki Baleno, Toyota Avensis en Volvo S/V40.

<sup>(7)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 21 februari 2001 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 7 februari 2001.

<sup>(8)</sup> Zie het persbericht van VDIK van 13 augustus 1998: „Automobile Trends auf dem deutschen Markt”, waarin de trends in de registraties worden aangegeven voor de marktsegmenten Mini, Small, Lower Medium, Medium, Upper Medium, Luxury, Sport, Offroad, MPV.

<sup>(9)</sup> Zie de beschikking van de Commissie van 24 mei 1996 in zaak IV/M.741 — Ford/Mazda (PB C 179 van 22.6.1996, blz. 3) en de beschikking van de Commissie van 14 maart 1994 in zaak IV/M.416 — BMW/Rover (PB C 93 van 30.4.1994); Intra-EC Car Price Differential Report, 1992, blz. 29.

<sup>(10)</sup> Intra-EC Car Price Differential Report, 1992, blz. 29.

<sup>(11)</sup> *Auto, Motor und Sport*, nr. 22 van 21 oktober 1998, blz. 126 e.v.

<sup>(12)</sup> *Auto, Motor und Sport*, nr. 22 van 21 oktober 1998, blz. 126 e.v.

<sup>(13)</sup> Mini's, kleinere auto's, auto's uit de onderste middenklasse, middenklassewagens, auto's uit de hogere middenklasse, luxeauto's, sportwagens, cabrio's, terreinwagens, bestelwagens.

<sup>(14)</sup> Gegevens uit het antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, blz. 3 (bl. 42).

- (16) Het aandeel van de VW Passat in het segment van de hogere middenklasse (segment D) is in Duitsland als volgt:

	1996	1997	1998	1999	2000
Totaal tot het verkeer toegelaten auto's in het D-segment in Duitsland (alle producenten) (aantal stuks)	896 422	922 054	1 029 334	979 214	840 274
Aan klanten in Duitsland geleverde VW Passat's (aantal stuks)	104 274 (waarvan 14 314 van het nieuwe model)	136 979 (enkel nieuw model)	158 595	130 677	96 761
Aandeel (in %)	11,6	14,9	15,4	13,3	11,5

#### 1.4. Prijsverschillen tussen de lidstaten voor de VW Passat

- (17) De Commissie publiceert tweemaal per jaar een overzicht van de autoprijzen in de Europese Unie<sup>(15)</sup>. Deze gegevens worden haar door de producenten ter beschikking gesteld. Een van de doelstellingen die de Commissie met de publicatie van deze overzichten nastreeft, is een grotere transparantie van de prijzen. Eindverbruikers moeten in de gelegenheid worden gesteld personenauto's in die lidstaten te kopen waar de prijzen en overige verkoopvoorwaarden het voordeligst zijn. Daarbij is het niet de bedoeling van de Commissie om binnen de Europese Unie gelijke prijzen tot stand te brengen. Zij wil eerder door een grotere prijstransparantie ervoor zorgen dat de aldus in werking gezette marktkrachten de prijsverschillen verkleinen.
- (18) Op basis van deze prijsonderzoeken kunnen de prijsverschillen tussen de lidstaten voor een VW Passat op basis van de voor VW Passat Limousine Basic 100 PS beschikbare gegevens bijvoorbeeld als volgt worden gepresenteerd:

#### Model VW Passat Limousine Basic 100 PS, 5 versnellingen, 4 deuren (\*):

Jaar	B	D	E	F	IRL	I	L	NL	AU	P	S	UK	DK	FI	GR
1.5.1996 Vorig model 90 PS	111,3	126,9	118,6	110,1	113,1	111,9	107,9	103,2	103,8	100,0	117,0	105,5	86,0	84,1	—
1.11.1996 Vorig model 90 PS	109,2	124,4	114,8	107,9	115,2	111,9	105,6	100,9	—	100,0	117,2	111,8	84,6	152,5	94,6
1.5.1997	108,0	125,3	104,3	108,6	108,3	111,1	109,1	100,0	109,7	107,5	110,4	126,9	85,4	141,6	92,3
1.11.1997	107,6	120,4	102,6	107,4	105,9	109,4	108,6	100,0	108,8	104,5	112,2	133,5	79,3	141,0	90,6
1.5.1998	107,4	116,9	100,7	105,3	105,0	108,6	108,6	100,0	106,0	103,7	113,4	136,4	79,8	79,3	91,7
1.11.1998	105,7	113,8	100,3	103,6	101,3	105,6	105,8	100,0	103,3	102,9	102,9	124,0	80,1	79,4	91,4
1.5.1999	121,6	124,2	109,4	114,4	101,4	117,7	117,7	110,8	115,4	113,9	117,1	139,9	88,8	100,0	103,5
1.11.1999	121,6	124,2	110,0	114,4	101,4	117,7	117,7	110,8	115,4	113,9	120,4	143,4	88,8	100,0	99,6

(\*) De prijs vóór belastingen in het goedkoopste land wordt gelijkgesteld met 100; bij deze oefening werd enkel rekening gehouden met België, Duitsland, Spanje, Frankrijk, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Zweden en het Verenigd Koninkrijk. De automobielrijzen in deze landen worden door de Commissie in haar halfjaarlijkse overzichten van de autoprijzen in de Europese Unie bekendgemaakt. Voor de drie in de tabel cursief gedrukte landen — Denemarken, Finland en Griekenland — wordt de prijs berekend in vergelijking met de goedkoopste van twaalf overige landen. Na de invoering van de eenheidsmunt per 1 januari 1999 wordt de presentatie van de gegevens in zoverre veranderd dat vanaf dat tijdstip het goedkoopste land in de eurozone (Finland) als referentiemarkt wordt gebruikt.

(15) Automobielrijzen in de Europese Unie, Commissie van de Europese Gemeenschappen, Directoraat-generaal IV — Concurrentie, diverse edities.

## 2. HET DISTRIBUTIESYSTEEM VAN VOLKSWAGEN EN HET BELANG VAN HET MERK VOLKSWAGEN OP HET GEBIED VAN NIEUWE PERSONENAUTO'S

- (19) In Duitsland worden, evenals in de overige EU-lidstaten, de door Volkswagen AG geproduceerde personenauto's in het kader van een selectief en exclusief distributiesysteem via dealers gedistribueerd. Met deze dealers heeft Volkswagen AG een dealersovereenkomst gesloten. Volgens § 4, lid 1, van de standaarddealersovereenkomst in de versie van september 1995 en ook volgens de sinds 1 januari 1998 geldende overeenkomsten wijst Volkswagen AG aan de betrokken dealer voor het leveringsprogramma en de klantenservice een contractgebied toe. De dealer neemt de verplichting op zich om in het marktgebied waarvoor hij verantwoordelijk is, de afzet en klantenservice intensief te stimuleren en het marktpotentieel optimaal te gebruiken<sup>(16)</sup>. Volgens § 4, lid 2, van de dealersovereenkomst mag de dealer buiten het gebied waarvoor hij verantwoordelijk is, geen tussenpersoon inschakelen, noch vestigingen of leveringspunten in stand houden. Voorts mag hij enkel binnen het hem toegewezen gebied gepersonaliseerde reclame voeren. De Duitse Volkswagen-dealers mogen, volgens § 2, lid 6, van de dealersovereenkomst, geen nieuwe voertuigen aan onafhankelijke wederverkopers leveren.
- (20) In beperkte mate worden ook nieuwe auto's gedistribueerd via Volkswagenagarages. Deze verkopen auto's als commissionair of handelsvertegenwoordiger voor rekening van een Volkswagen-dealer. Deze laatste is de directe contractpartij van de koper van een nieuwe auto en hij legt ook de verkoopprijs vast.
- (21) De belangen van de Duitse Volkswagen- en Audi-dealers worden tegenover Volkswagen AG verdedigd door de organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers (Volkswagen und Audi Händlerverband e.V.), die wordt vertegenwoordigd door een raad van bestuur en een directie. Regelmatig vinden er vergaderingen plaats tussen de dealersorganisatie en Volkswagen AG. Op ongeregelde tijdstippen vinden ook zgn. „Klausurgespräche“ (besloten discussies) van de leiding van de organisatie plaats (zie de overwegingen 37 tot en met 40), waarop onder meer afspraken worden gemaakt over thema's die met de voor het merk Volkswagen verantwoordelijke lid van de directie van Volkswagen AG (de heer Büchelhofer) moeten worden besproken. In het kader van deze organisatie vinden ook vergaderingen plaats van „Beiräte“ (stuurgroepen) (zo bijvoorbeeld: de stuurgroep „Fachkreis Verkauf/Marketing VW PKW“), waarop punten van gemeenschappelijk belang worden besproken. Volkswagen AG werd op de betrokken vergaderingen van de stuurgroepen vertegenwoordigd door de directeur Verkoop Duitsland, de heer Giffhorn. Voor de dealersorganisatie waren binnen de afdeling Verkoop Duitsland onder meer de heren Nolte en Peters verantwoordelijk. De afdeling Verkoop Duitsland is verder onderverdeeld in zgn. „regio's“, die telkens onder de leiding staan van een regionale directeur<sup>(17)</sup>.
- (22) Wat de kortingenpraktijk van de dealers betreft, heeft Volkswagen AG aan de Commissie meegedeeld dat, na raadpleging van dealers in het kader van een snelle berekening van de resultaten, blijkt dat in het verleden Duitse dealers een korting toekenden van 10 % (in enkele gevallen zelfs meer) ten opzichte van de adviesprijs. De totale kortingen van de dealers zouden 9,1 % bedragen in 1994, 9,7 % in 1995, 10,1 % in 1996 en 9,9 % in 1997<sup>(18)</sup>.
- (23) Op basis van nieuw tot het verkeer toegelaten voertuigen was het aandeel van het merk Volkswagen voor personenauto's in de Europese Unie als volgt<sup>(19)</sup>:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Totale markt (in miljoenen stuks)	11,685	12,397	13,001	14,397	15,120	15,180
VW-personeelauto's (in miljoenen stuks)	1,241	1,369	1,342	1,579	1,735	1,670
Marktaandeel (in %)	10,6	11,0	10,3	11,0	11,5	11,0

<sup>(16)</sup> Het contractgebied (Vertragsgebiet) is het gebied van het distributiecentrum. Het eigenlijke marktgebied waarvoor een dealer verantwoordelijk is (Marktverantwortungsgebiet), vormt telkens een onderdeel van dit contractgebied. Genoemde contractuele verplichtingen van de dealer, alsmede de evaluatie van zijn prestaties hebben betrekking op het marktgebied waarvoor hij verantwoordelijk is. De desbetreffende bepalingen zijn in alle dealersovereenkomsten in wezen identiek. Er bestaan verschillen, inzonderheid voor de diverse soorten dealers (Leistungszentrum (Z), Markenspezifische Händler (M), Universalhändler (U) en Kleinhändler (K)) ten aanzien van de opgelegde normen.

<sup>(17)</sup> Zie de overwegingen 44, 46, 48 tot en met 50 en 52 en de in de onderscheidenlijke voetnoten genoemde bescheiden.

<sup>(18)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998.

<sup>(19)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 en van 21 februari 2001 op verzoeken om inlichtingen van de Commissie.

- (24) Op basis van de nieuw tot het verkeer toegelaten voertuigen was het aandeel van het merk Volkswagen voor personenauto's in Duitsland als volgt <sup>(20)</sup>:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Totale markt (in miljoenen stuks)	3,314	3,498	3,528	3,736	3,802	3,379
VW-personeauto's (in miljoenen stuks)	0,644	0,664	0,639	0,708	0,741	0,644
Marktaandeel (in %)	19,4	19,0	18,1	19,9	19,5	19,1

- (25) Volgens informatie van Volkswagen AG beliep de parallelimport vanuit België, Frankrijk, Nederland, Spanje, Italië, Zweden en Denemarken (zie voetnoot 25) naar Duitsland voor alle modellen VW-personeauto's 17 355 stuks in 1998, 25 656 in 1999 en 42 738 in 2000.
- (26) Wat betreft nieuwe, vanuit andere lidstaten ingevoerde voertuigen van het model VW Passat, werden in totaal volgende aantallen in Duitsland tot het verkeer toegelaten: 8 728 stuks in 1996, 2 066 in 1997, 3 345 in 1998, 6 831 in 1999 en 8 318 in 2000 <sup>(21)</sup>.
- (27) In de periode 1996-2000 was voor de VW Passat (in 1996 vooral nog het oude model) het aandeel van de wederinvoer in het totale aantal in Duitsland verkochte voertuigen als volgt:

Jaar	1996	1997	1998	1999	2000
Marktaandeel	8,4 %	1,5 %	2,1 %	5,0 %	8,1 %

- (28) Voorts deelt Volkswagen AG <sup>(22)</sup> mee dat in 1997 in Duitsland in totaal 100 en in 1998 in totaal 696 Volkswagens met rechtse besturing werden verkocht aan klanten uit landen waar men links van de weg rijdt (Verenigd Koninkrijk en Ierland). Voor de VW Passat was de verkoop van voertuigen met rechtse besturing in Duitsland als volgt: 4 stuks in 1997, 149 in 1998, 111 in 1999 en 96 in 2000 <sup>(23)</sup>.

### 3. DE KWESTIEUZE MAATREGELEN

#### 3.1. Eerste aanmaning van een dealer

- (29) De VW-dealer Autohaus Binder uit Hofgeismar (directeur: de heer Glinicke) had op 5 september 1996 in de Hessisch-Niedersächsischen Allgemeine (deelstaat-editie) voor het basismodel van de Passat 1,6 l geadverteerd met een introductieprijs (inclusief registratie en afhaling) van 32 469 DEM <sup>(24)</sup>. Een kopie van deze advertentie werd op 24 september 1996 door de VW-dealer Autohaus Neuenhagen (Niestetal) met de opmerking (origineel in het Duits):

„Moet dit nou echt? Voor kennisgeving, met vriendelijke groet, Autohaus Neuenhagen”

aan Volkswagen AG gezonden.

<sup>(20)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 en van 21 februari 2001 op verzoeken om inlichtingen van de Commissie.

<sup>(21)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 21 februari 2001 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 7 februari 2001. Bij de verwerking van de gegevens werden volgende landen meegerekend: België, Frankrijk, Nederland, Spanje, Italië, Zweden en Denemarken.

<sup>(22)</sup> Schrijven van Volkswagen AG aan de Commissie van 16 december 1998.

<sup>(23)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 21 februari 2001 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 7 februari 2001.

<sup>(24)</sup> Advertentie van 5 september 1996 (bl. 60).

- (30) Nog dezelfde dag — 24 september 1996 — ontving Autohaus Binder van Volkswagen per aangetekend schrijven (met ontvangstbewijs) en per faxbericht een aanmaning <sup>(25)</sup>. In dat schrijven staat te lezen:

„Geachte Heer Glinicke,

Krachtens § 2, lid 6, van bovengenoemde dealersovereenkomsten <sup>(26)</sup> respectievelijk § 2, lid 1, van de per 1.1.1998 geldende vervolgovereenkomsten bent u ertoe verplicht om de belangen van Volkswagen AG, de verkooporganisatie van Volkswagen en het merk Volkswagen te vertegenwoordigen en op iedere mogelijke manier te verdedigen.

Wij stellen vast dat uw advertentie van 5 september 1996 in de Hessisch-Niedersächsischen Allgemeine (deelstaat-editie) voor de nieuwe Passat een flagrante inbreuk is op deze contractuele verplichting. Dit optreden wordt door ons als bijzonder schadelijk voor het merkimago ervaren.

Daarom zien wij ons genoodzaakt u een aanmaning te geven en verzoeken wij u geen advertenties meer te plaatsen met een inhoud die schadelijk is voor het merkimago.

In het geval van een herhaling behouden wij ons het recht voor om bovengenoemde overeenkomsten op te zeggen.”.

- (31) Bij schrijven van 27 september 1996 heeft de directeur van Autohaus Binder aan Volkswagen AG geantwoord <sup>(27)</sup> en meegedeeld dat niet te begrijpen viel hoe VW AG precies schade was berokkend en hoe het automobielbedrijf de bestaande overeenkomsten had overtreden. Voorts benadrukte hij dat voor zijn rechtsgevoel deze verwijten niet zouden standhouden bij een onderzoek door de rechter. Ook kon de firma Binder in de door haar directeur ingelaste advertentie geen inhoud vinden die schadelijk was voor het merkimago. Onverlet de juridische beoordeling was hij niet persoonlijk verantwoordelijk voor deze krantenadvertentie en had hij een medewerker, die bij Autohaus Binder blijkbaar met de verkoop belast is, opdracht gegeven in de toekomst niet meer dit soort advertenties te plaatsen.

### 3.2. Circulaire aan de Duitse Volkswagen-dealers en -garages

- (32) In diezelfde periode begon Volkswagen AG bij alle leden van haar Duitse distributiesysteem via circulaire systematisch aan te dringen op prijsdiscipline. De cruciale passages uit de drie desbetreffende circulaire worden hierna letterlijk geciteerd.
- (33) Circulaire van de directeur Verkoop Duitsland van 26 september 1996 <sup>(28)</sup>:

(...)

„Tot mijn grote teleurstelling moet ik echter constateren dat enkele partners al krantenadvertenties plaatsen waarin de Passat duidelijk onder de UPE <sup>(29)</sup> wordt aangeboden. Dit vind ik bijzonder schadelijk voor het merkimago, omdat daarmee van bij de introductie de nieuw gecreëerde waarde van de Passat ter discussie wordt gesteld.

In dit verband heb ik — in overleg met de dealersstuurgroep — al maatregelen getroffen in de vorm van aanmaningen. Ik wil u ook persoonlijk vragen zelf de strengste normen te hanteren en mij alle advertenties te bezorgen van Volkswagen-partners zonder prijsdiscipline. Ik ben van plan dit op passende wijze bekend te maken. Deze handelwijze vind ik, gelet op uw opbrengstsituatie, dwingend noodzakelijk. Met de nieuwe Passat en de genoemde prijs-kwaliteitverhouding maken we een goede kans de rentabiliteit van uw bedrijven duidelijk te verbeteren.”.

(...)

<sup>(25)</sup> Schrijven van Volkswagen AG (getekend door de heer Giffhorn, directeur Verkoop Duitsland, en de heer Nolte, Verkoop Duitsland/Dealersorganisatie) aan Autohaus Binder van 24 september 1996 (bl. 59) (origineel in het Duits).

<sup>(26)</sup> Opmerking van de Commissie: In de onderwerpregel van deze brief staat: Volkswagen en Audi/Dealersovereenkomst/Overeenkomst VW-bedrijfsvoertuigen, alsmede aansluitende overeenkomsten vanaf 1.1.1998 (origineel in het Duits).

<sup>(27)</sup> Schrijven van Autohaus Binder aan Volkswagen AG van 27 september 1996 (bl. 58).

<sup>(28)</sup> Circulaire van Volkswagen AG, directeur Verkoop Duitsland, aan alle Volkswagen-dealers en -garages, van 26 september 1996 (bl. 21) (origineel in het Duits).

<sup>(29)</sup> Opmerking van de Commissie: UPE (unverbindliche Preisempfehlung) = adviesprijs.

- (34) Circulaire van de directeur Verkoop Duitsland van 17 april 1997 <sup>(30)</sup>:

„Juist bij de Passat, die qua prijs duidelijk superieur is aan de concurrentie, kan ik geen enkel begrip opbrengen voor advertenties van dealers met prijzen die ver onder de adviesprijs liggen. Dit geldt in het bijzonder ten aanzien van de verbetering van uw resultaten. Ik verwacht een consequente prijsdiscipline.”

(...)

- (35) Circulaire van de directeur Verkoop Duitsland van 26 juni 1997 <sup>(31)</sup>:

„... maar ook de bezorgdheid dat het appèl dat ik in mijn schrijven van 17 april aan alle Volkswagen-dealers en -garages heb gericht, misschien niet volledig wordt gevolgd. U herinnert het zich: het gaat om prijsdiscipline bij de verkoop, hetgeen dringend noodzakelijk is om in het rendement van uw bedrijven een omwenteling tot stand te brengen.

Het zou juist noodlottig zijn wanneer een prijszetting die voor onze nieuwe producten — in de eerste plaats de Passat Limousine en de Variant — superieur is aan die van de concurrentie, niet wordt gebruikt om de resultaten te verbeteren. Houdt u a.u.b. voor ogen dat ondertussen meer dan 80 % van de totale omzet afkomstig is van de verkoop van nieuwe en tweedehandsauto's. Gezien dit hoge aandeel in de omzet kan u de totale situatie van uw resultaten enkel verbeteren wanneer de kwaliteit van de autoactiviteiten verbetert — wanneer er dus een permanente daling komt van de hoge kortingen.

Volkswagen heeft de weg voor uw succes geopend: met modellen die technisch en qua prijs superieur zijn en met een marge- en bonussysteem dat rekening houdt met prestaties, beschikt u sinds 1998 over een afzetinstrument dat afgestemd is op de markt en superieur is aan de concurrentie, om optimaal de markt te kunnen bewerken.

Nu roep ik u op om prijsbewust op de markt op te treden. Hoge kortingen zijn ook voor het product en het merk onverantwoord. Als producent kunnen wij niet accepteren wanneer door een desastreus prijsgedrag de naleving van de dealersovereenkomst in gevaar wordt gebracht. Volkswagen AG was verplicht hier energiek op te reageren. Natuurlijk zal er ook in de toekomst een prestatiegerichte concurrentie tussen dealers zijn. Daarbij moet niet in worden gespeeld op de prijs, maar vooral op customer satisfaction.

Dit geldt niet alleen voor de Passat Variant. Daarom hebben wij besloten om voor alle volumemodellen tot nader order een quotum in te voeren, om u betere garanties te geven inzake planning en termijnen.”

### 3.3. Bespreking van de prijsdiscipline met de directie van de organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers

- (36) Volgens de agenda's die Volkswagen AG heeft meegedeeld in antwoord op een tweede verzoek om inlichtingen <sup>(32)</sup>, kwam het thema „prijsdiscipline” meermaals ter sprake tijdens besprekingen tussen Volkswagen AG en de directie van de Volkswagen- en Audi-dealers.
- (37) Een van de punten op de agenda voor de besloten directievergadering van 25 maart 1997 <sup>(33)</sup> betrof, onder de rubriek 2 a) „Schadelijk gedrag voor het product/verbetering rendement”, punt 5 „Bonificatie „prijsstrouw””.
- (38) Uit de agenda voor de besloten directievergadering van 20 mei 1997 <sup>(34)</sup> blijkt uit rubriek 2 „Prijsgedrag dat schadelijk is voor het product/Verbetering rendement” dat het punt „wanneer geven de producenten hierover eindelijk duidelijke signalen?” moest worden besproken.

<sup>(30)</sup> Circulaire van Volkswagen AG, directeur Verkoop Duitsland, aan alle Volkswagen-dealers en -garages, van 17 april 1997 (bl. 12) (origineel in het Duits).

<sup>(31)</sup> Circulaire van Volkswagen AG, directeur Verkoop Duitsland, aan alle Volkswagen-dealers en -garages, van 26 juni 1997 (bl. 12) (origineel in het Duits).

<sup>(32)</sup> Verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998 aan Volkswagen AG (bl. 31).

<sup>(33)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 2 (bl. 48) (origineel in het Duits).

<sup>(34)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 2 (bl. 49) (origineel in het Duits).



- (39) Op de agenda voor de besloten directievergadering van 26 september 1997<sup>(35)</sup> was, onder de rubriek „Omvattende thema's i.v.m. distributie/netwerk”, een van de punten „Prijsdiscipline — Toelichting verdere maatregelen (de heer Giffhorn, de heer Nagel)”.
- (40) Ten slotte deed de organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers bij faxbericht van 24 oktober 1997<sup>(36)</sup> aan Volkswagen AG, met het oog op de komende besloten directievergadering, het voorstel, onder punt 2 van de agenda: „Voorstelling gesprekspunten met dr. Büchelhofer op 30 oktober 1997”, het punt: „d) Prijsdiscipline — Toelichting verdere maatregelen” op te nemen.
- (41) In haar antwoord heeft Volkswagen AG meegedeeld dat de directie van Volkswagen AG het onderwerp „prijsdiscipline” niet heeft besproken<sup>(37)</sup>. Uit het faxbericht van 24 oktober 1997 (zie overweging 40) dat de dealersorganisatie aan Volkswagen AG zond, blijkt evenwel dat het voor de verkoop verantwoordelijke directielid van Volkswagen AG op 30 oktober 1997 belast zou worden met deze kwestie en met de behandeling van verdere desbetreffende maatregelen. In dit verband deelde Volkswagen AG evenwel mee dat van deze besprekingen geen notulen zijn gemaakt.

#### 3.4. Bespreking van de prijsdiscipline in de stuurgroep van Volkswagen-dealers

- (42) In tegenstelling tot de zittingen van de organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers bestaan er voor de zittingen van de stuurgroep van Volkswagen-dealers wel notulen. In de notulen van de vergadering van de werkgroep „Verkoop/marketing” van die stuurgroep d.d. 16 juni 1997<sup>(38)</sup> — waaraan behalve tien vertegenwoordigers van de betrokken werkgroep ook zeven medewerkers van Volkswagen AG deelnamen, onder wie de directeur Verkoop Duitsland — staat onder „TOP 11 — Smijten met kortingen” het volgende te lezen:

„Van de kant van de producent wordt in het bijzonder vanuit het oogpunt product- en merkbeschadiging ook in de toekomst alle juridisch verdedigbare maatregelen overwogen, die tot een grotere prijsdiscipline in de handel kunnen leiden.”

- (43) In de notulen van de vergadering van diezelfde werkgroep d.d. 16 oktober 1997<sup>(39)</sup> — waaraan behalve vertegenwoordigers van de betrokken werkgroep ook tien medewerkers van Volkswagen AG deelnamen, onder wie andermaal de directeur Verkoop Duitsland — staat onder rubriek „6.4. Optreden inzake kortingen” van TOP 6 „Varia” het volgende te lezen:

„Enkele dealers hebben voor de Golf A 4 al vóór de introductie op de markt reclame gemaakt met ongewoon hoge kortingen. Dit voor merk en product schadelijke gedrag wordt door zowel de dealersorganisatie als de producent uitdrukkelijk afgekeurd en veroordeeld.”

#### 3.5. Verdere maatregelen om dealers prijsdiscipline te doen handhaven

- (44) De VW-dealer Bernard Rütz uit Konz had in de weekendeditie van de Trierischer Volksfreund van 21-22 september 1996 de nieuwe VW Passat aangeboden als „supervoordelig vanaf 32 649 DEM meeneemprijs, inclusief registratie en overbrenging”<sup>(40)</sup>.

Op 2 oktober 1996 kreeg deze dealer een schriftelijke aanmaning van Volkswagen AG<sup>(41)</sup>. Dit schrijven stemt praktisch letterlijk overeen met het schrijven aan de dealer Binder. Alleen het laatste deel is anders geformuleerd. Het luidt:

„In het geval van herhaling zullen wij gerechtelijke stappen nemen.”

<sup>(35)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 2 (bl. 51) (origineel in het Duits).

<sup>(36)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 2 (bl. 50) (origineel in het Duits).

<sup>(37)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar, punt 6 (origineel in het Duits).

<sup>(38)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 1 (bl. 46) (origineel in het Duits).

<sup>(39)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage 1 (bl. 47) (origineel in het Duits).

<sup>(40)</sup> Faxbericht van 1 oktober 1996 aan Volkswagen AG — Regio Keulen (bl. 72) (origineel in het Duits).

<sup>(41)</sup> Schrijven van Volkswagen AG aan Bernhard Rütz GmbH van 2 oktober 1996 (bl. 71) (origineel in het Duits).

- (45) De dealer Rütz heeft deze aanmaning bij schrijven van 2 oktober 1996 van de hand gewezen <sup>(42)</sup>. Hij verklaarde dat het niet duidelijk was op welk punt zijn optreden in strijd was met de dealersovereenkomst.
- (46) De dealer Gramling uit Karlsruhe had in de weekendeditie van de Badische Neueste Nachrichten (BNN) van 5 oktober 1996 een advertentie voor de nieuwe VW Passat ingelast, waarin het voertuig voor 33 500 DEM werd aangeboden <sup>(43)</sup>. Deze advertentie werd Volkswagen AG voor het eerst op 7 oktober 1996 gezonden met het verzoek om daartegen op te treden in de zin van de eerste circulaire van 26 september 1996.
- (47) In een schrijven van 7 oktober 1996 aan de directeur Verkoop Duitsland van Volkswagen AG wijst Autohaus Morrkopf op deze advertentie in de BNN. Voorts staat in dit schrijven te lezen <sup>(44)</sup>:

„Aangezien u, mijnheer Giffhorn, over dit voor de markt schadelijke optreden met de stuurgroep van dealers afspraken heeft gemaakt, valt voor mij niet te begrijpen waarom de heer Hengehold respectievelijk de firma Gramling met dergelijke advertenties reclame maakt. Voor mij is het een teken te meer dat intrabrandconcurrentie blijft verdergaan.

Dit automobielbedrijf adverteerde met klantenservice „Dumpingprijzen”: in de BNN-editie van 21 september 1996.”.

- (48) Uit een aantekening in een dossier van de regionale directie Zuidwest/Franken van Volkswagen AG, gericht aan de directeur Verkoop Duitsland, d.d. 7 oktober 1996 blijkt dat de „huisprijs” van dealer Gramling overeenstemt met een korting van 7 % <sup>(45)</sup>. Voorts staat in deze notitie te lezen:

„Het valt totaal niet te begrijpen dat de heer Hengehold als lid van de stuurgroep van dealers tot die partners behoort welke de nieuwe Passat nog vóór de introductie op de markt aanprijzen met een fikse korting. Aangezien de heer Hengehold pas op 14 oktober 1996 op het bedrijf is, heb ik de verantwoordelijke verkoopdirecteur, de heer Seifried, telefonisch verzocht onmiddellijk dit soort prijsaanbiedingen die voor het imago schadelijk zijn, stop te zetten. Ik heb hem aangekondigd dat wij ons als Volkswagen AG het recht op verdere stappen voorbehouden.”.

- (49) In een schrijven van Volkswagen AG van 16 oktober 1996 <sup>(46)</sup> aan Autohaus Hirschauer uit Baierbrunn over „Toekenning kortingen Passat B 5” staat te lezen:

„Geachte heer Hirschauer,

Bij brief van 26 september 1996 werd u door onze directeur Verkoop, de heer Peter Giffhorn, opgeroepen tot prijsdiscipline voor de nieuwe Passat.

Op 10 oktober 1996 werd door uw verkoper, de heer Aurich, al aan de telefoon een korting van meer dan 12 % toegestaan. Dergelijke handelwijze wordt door ons als schadelijk voor het merkimago beschouwd, omdat daarmee van bij de introductie de nieuw gecreëerde waarde van de Passat ter discussie wordt gesteld.

Met de nieuwe Passat en de daarmee verbonden prijs-kwaliteitverhouding maakt u een goeie kans de rendabiliteit van uw bedrijf te verbeteren.

Bij dezen geven wij een vermaning en roepen u op onmiddellijk een eind te maken aan deze handelwijze.

...”.

<sup>(42)</sup> Schrijven van Bernhard Rütz GmbH aan Volkswagen AG — Verkoop Duitsland, d.d. 2 oktober 1996 (bl. 70).

<sup>(43)</sup> Faxbericht van de heer Offermann d.d. 7 oktober 1996 aan Volkswagen AG — Regio Stuttgart (bl. 53). Schrijven met bijlagen van Autohaus Morrkopf d.d. 7 oktober 1996 aan Volkswagen AG, directeur Verkoop Duitsland (bl. 54 tot 57).

<sup>(44)</sup> Schrijven van Autohaus Morrkopf d.d. 7 oktober 1996 aan Volkswagen AG, directeur Verkoop Duitsland (bl. 54 f) (origineel in het Duits).

<sup>(45)</sup> Interne mededeling van Volkswagen AG, regionale directie Zuidwest/Franken, aan directeur Verkoop Duitsland d.d. 7.10.1996 (bl. 52) (origineel in het Duits).

<sup>(46)</sup> Schrijven van Volkswagen AG — Verkoop Duitsland — Regio München, van 16 oktober 1996 aan Auto Hirschauer KG (bl. 69) (origineel in het Duits).

- (50) Op 10 april 1997 vond in Baierbrunn een bespreking plaats tussen twee vertegenwoordigers van Volkswagen AG — Regio Zuid en de dealer Hirschauer. In de notulen van het gesprek d.d. 10 april 1997 <sup>(47)</sup> met het kopje „Storend kortingbeleid van dealer Hirschauer in Baierbrunn” is de inhoud van dit gesprek weergegeven: de vertegenwoordiger van Volkswagen AG — Regio Zuid wees de drie aanwezige vertegenwoordigers van Autohaus Hirschauer erop dat in het eerste halfjaar 54 voertuigen binnen en 369 voertuigen buiten het toegewezen gebied waren verkocht. Dit viel terug te voeren tot het feit dat de firma Hirschauer door krantenadvertenties met grote kortingen klanten aantrok. Deze klanten werden niet geholpen, en konden zelfs niet worden geholpen door de serviceafdeling.
- (51) Ook was er kritiek op het feit dat de firma Hirschauer het gebied waarvoor zij verantwoordelijk was, onvoldoende bewerkte, aangezien amper 54 % <sup>(48)</sup> van de leveringen plaatsvonden binnen dat gebied, hetgeen onder het gemiddelde van 72 % lag. Tot slot wordt er in de notitie op gewezen dat tussen de vertegenwoordigers van Volkswagen AG en het automobielbedrijf was overeengekomen dat:

„leveringen door overeenkomstige richtcijfers aan de heer Aurich (kortingbeleid, tweedehandsauto's (GW) <sup>(49)</sup>, inruil enz.) op een aantal dat in verhouding staat tot de bedrijfsgrootte, gestabiliseerd”

moest worden.

- (52) Bij deze besprekingen met dealer Hirschauer sluit het schrijven van Volkswagen AG „Verkoop Duitsland — Regio Zuid” van 18 april 1997 aan <sup>(50)</sup>. In dat schrijven met als onderwerpregel „Kortingenbeleid” staat te lezen:

„Geachte heer Hirschauer,

Bij dezen bevestigen wij u het gesprek dat op 10 april 1997 bij Volkswagen Regio Zuid plaatsvond.

Aanleiding was het nog steeds niet gewijzigde, marktversturende gedrag bij het aanbieden van nieuwe auto's aan het publiek. Reeds in de brief van 16 oktober 1996 zagen wij ons genoodzaakt uw firma een vermaning te geven.

Uitvoerig werd de hele situatie met u besproken, waarbij geconstateerd moest worden dat in de sector nieuwe auto's de eigen markt slechts voor 54 % werd benut, dat de overgenomen tweedehandsauto's niet door uw onderneming aan eindafnemers worden verkocht, en dat klanten voor nieuwe auto's via krantenadvertenties met hoge kortingen worden aangelokt.

Dit is in strijd met elke commerciële geplogenheid, hetgeen ook bevestigd wordt door het slechte bedrijfsresultaat voor de periode 1994-1996 waarover wij ondertussen beschikken (pover resultaat, gedeeltelijk verlies).

Wij kunnen ons niet van de indruk ontdoen dat uw verkoper, de heer Aurich, vrij spel krijgt en dat u geen kijk meer heeft op de omvang van zijn activiteiten.

Afgesproken werd om concrete streefcijfers — bv. aantal stuks, kortingen, tweedehandsauto's, inruil enz. — met de heer Aurich schriftelijk vast te leggen en deze aan te passen aan de omvang van uw bedrijf en van uw markt.

Bij dezen maken wij er nogmaals op attent, in ons gemeenschappelijk belang (imago), dat u uw optreden in bovengenoemde zin moet veranderen, want anders vallen contractrechtelijke consequenties niet te vermijden.

...”.

<sup>(47)</sup> Notulen van het gesprek op 10 april 1997 van Volkswagen AG — Regio Zuid (bl. 68) (origineel in het Duits).

<sup>(48)</sup> Dit percentage wordt vermeld in de notulen van het gesprek, maar beantwoordt niet aan bovengenoemde verkopen in absolute cijfers.

<sup>(49)</sup> Opmerking van de Commissie: GW (Gebrauchtwagen) = tweedehandsauto's.

<sup>(50)</sup> Schrijven van Volkswagen AG — Verkoop Duitsland — Regio Zuid, van 18 april 1997 aan Auto Hirschauer KG (bl. 66) (origineel in het Duits).

- (53) Autohaus Tiemeyer in Bochum zond in september 1998 aan zijn klanten een reclamebrief, waarbij dezen werden uitgenodigd op een opendeurdag op zaterdag 12 september 1998 <sup>(51)</sup>. In die brief staat te lezen:
- „Hier kunt u in alle rust de nieuwste modellen van Volkswagen en Audi bekijken. Talrijke bijzondere aanbiedingen wachten hier op u.
- Tijdens deze opendeurdagen geeft
- onze garage 20 % korting op alle uurlonen;
  - onze afdeling reserveonderdelen 15 % korting op alle reserveonderdelen;
  - onze afdeling tweedehandsauto's 10 % korting voor alle tweedehandsauto's;
  - onze afdeling nieuwe auto's 10 % korting voor alle auto's.”.
- (54) Volkswagen AG heeft Autohaus Tiemeyer bij schrijven van 13 oktober 1998 <sup>(52)</sup> op volgende punten gewezen:
- „... In verband met de door u georganiseerde opendeurdag heeft u uw klanten een reclamebrief gezonden, waarin ongepast hoge kortingen worden aangeboden voor nieuwe voertuigen, reserveonderdelen en prestaties van de garage van uw bedrijf.
- Nog daargelaten dat we deze promotieactie als buitengewoon schadelijk voor het merkimage beschouwen, willen wij u erop wijzen dat hier sprake is van een overtreding van de Kortingenwet (Rabattgesetz).
- Daarom roepen wij u op om in de toekomst van dergelijke promotieacties af te zien.”.
- (55) Op 19 oktober 1998 heeft Autohaus Tiemeyer aan Volkswagen AG het volgende bevestigd:
- „... Wij komen terug op het gesprek dat wij vandaag met u hadden over onze opendeurdag en delen u mee dat we dergelijke acties niet meer zullen organiseren, omdat we zelf tot het inzicht gekomen zijn dat we hiermee ons doel voorbijgeschoten zijn” <sup>(53)</sup>.

#### 4. ARTIKEL 81 (EX ARTIKEL 85) <sup>(54)</sup>, LID 1, VAN HET EG-VERDRAG

##### 4.1. Overeenkomst tussen ondernemingen

- (56) Volkswagen AG en zijn Duitse dealers zijn ondernemingen in de zin van artikel 81, lid 1.
- (57) De drie circulaire (zie overwegingen 33 tot en met 35) wordt uitgegaan van de contractuele betrekkingen tussen Volkswagen AG en de dealers. In deze circulaire worden deze betrekkingen ten aanzien van de prijsvorming zodanig uitgelegd dat de dealers de voor de nieuwe VW Passat aanbevolen catalogusprijzen niet als vrijblijvend mogen opvatten maar in wezen als bindende prijzen moeten beschouwen, waarop hoogstens geringe kortingen mogen worden toegestaan. In de eerste circulaire van 26 september 1996 ging deze instructie vergezeld van het verzoek aan de dealers „alle advertenties te bezorgen van Volkswagen-partners zonder prijsdiscipline”. Bij deze circulaire wordt bijgevolg het afzetbeleid van Volkswagen AG voor een bepaald model personenauto vastgelegd. Volgens de vaste jurisprudentie van het HvJEG <sup>(55)</sup> houdt toelating tot het dealernetwerk in dat de partijen bij de overeenkomst uitdrukkelijk of stilzwijgend instemmen met het afzetbeleid van de producent. De circulaire maken bijgevolg deel uit van de overeenkomsten tussen Volkswagen AG en zijn dealers, aangezien zij als een element moeten worden beschouwd van lopende handelsbetrekkingen en gebaseerd zijn op een bestaande algemene overeenkomst (de dealersovereenkomst).

<sup>(51)</sup> Schrijven van H. Tiemeyer KG van 9 september 1998 aan klanten (bl. 64f) (origineel in het Duits).

<sup>(52)</sup> Schrijven van Volkswagen AG, Verkoop Duitsland, Dealersorganisatie, van 13 oktober 1998 (bl. 62) (origineel in het Duits).

<sup>(53)</sup> Schrijven van H. Tiemeyer KG van 19 oktober 1998 aan Volkswagen AG (bl. 61) (origineel in het Duits).

<sup>(54)</sup> De inbreuk vond ten dele plaats in de tijd die voorafging aan de inwerkingtreding van het Verdrag van Amsterdam op 1 mei 1999, toen het huidige artikel 81 van het EG-Verdrag nog artikel 85 van het EG-Verdrag was. In het onderstaande wordt uitsluitend naar artikel 81 verwezen, aangezien de inhoud van deze bepaling door de nieuwe nummering in het Verdrag van Amsterdam geen wijziging heeft ondergaan.

<sup>(55)</sup> Zie HvJ, arrest van 25 oktober 1983, AEG/Commissie, 107/82, Jurisprudentie 1983, blz. 3151 (blz. 3195); HvJ, arrest van 17 september 1985, Ford/Commissie, 25 en 26/84, Jurisprudentie 1985, blz. 2725 (blz. 2743).

- (58) In de aan vijf Volkswagen-dealers gerichte aanmaningen (zie overweging 29 e.v. en overweging 44 e.v.) waarvan het schrijven aan Autohaus Binder van 24 september 1996 (zie overweging 30) reeds kort voor de eerste van de drie aan alle Duitse distributeurs gerichte circulaires werd verzonden, wordt eveneens uitgegaan van de contractuele betrekkingen tussen Volkswagen AG en zijn dealers. Hierin worden deze betrekkingen ten aanzien van het prijsvormingsgedrag van de dealers zodanig uitgelegd dat deze hun prijsbeleid moeten wijzigen en in wezen de door Volkswagen AG vrijblijvend aanbevolen prijzen voor de VW Passat in de reclame moeten noemen en bij verkoop van de voertuigen moeten verlangen. Deze aanmaningen, waarbij de dealers in geval van niet-inachtneming van deze aanwijzingen worden bedreigd met gerechtelijke procedures, zijn bijgevolg eveneens tot een onderdeel geworden van de overeenkomsten tussen Volkswagen AG en de aangeschreven dealers.
- (59) Samenvattend kan worden vastgesteld dat er sprake was van een geheel van overeenkomsten tussen Volkswagen AG en zijn Duitse dealers, dat bestond uit de drie circulaires en de aan individuele dealers gerichte aanmaningen en waarmee handhaving van prijsdiscipline ten aanzien van de nieuwe VW Passat werd beoogd. Deze doelstelling werd overigens in de vergaderingen van Volkswagen AG met de stuurgroep van dealers bevestigd (zie overweging 42 e.v.).
- (60) Volkswagen AG bestrijdt dat er bij de geconstateerde maatregelen sprake is van overeenkomsten in de zin van artikel 81, lid 1. Volkswagen is van mening dat de betwiste maatregelen unilaterale handelingen zijn, waarop dit artikel niet van toepassing is <sup>(56)</sup>. Terwijl er in de door de Commissie aangevoerde zaken „AEG” <sup>(57)</sup> en „Ford” <sup>(58)</sup>, evenals in de zaak „BMW” <sup>(59)</sup>, sprake zou zijn geweest van de uitlegging van een contractuele bepaling of van het vraagstuk van de materiële werkingssfeer van een bepaling, is er ten aanzien van het prijsbeleid in kwestie geen aanknopingspunt in het contract. Integendeel, dit beleid is in strijd met paragraaf 8, punt 1, van de dealersovereenkomst, volgens welke enkel adviesprijzen door de producent mogen worden aangegeven. Het omstreden afzetbeleid van Volkswagen is daarom ook niet, zoals de Commissie beweert, door de dealers bij het sluiten van de overeenkomst stilzwijgend aanvaard.
- (61) Met deze visie van Volkswagen AG kan om diverse redenen niet worden ingestemd.
- (62) Ten eerste heeft het Gerecht van eerste aanleg in zijn arrest in de zaak „Volkswagen” onder uitdrukkelijke verwijzing naar de arresten in de zaken „Ford” en „BMW” verklaard dat aan dealers gerichte aanmaningen van de fabrikant reeds een overeenkomst inhouden wanneer zij „(ertoe strekten) de... dealers bij de uitvoering van hun overeenkomst met (de producent of de importeur) te beïnvloeden” <sup>(60)</sup>. Aan deze voorwaarde was in dit geval klaarblijkelijk voldaan. Of de overeenkomst een specifieke bepaling bevatte waarbij het betwiste verzoek van Volkswagen AG aansloot dan wel of dit verzoek in tegenspraak was met een andere contractuele bepaling doet dus niet terzake.
- (63) Ten tweede kan de bewering dat er geen aanknopingspunt is in het Verdrag en dat het verzoek zelfs in tegenspraak is met paragraaf 8, punt 1, van de dealersovereenkomst in geen geval worden gevolgd.
- (64) Zoals uit de documenten blijkt, gold voor Volkswagen AG als aanknopingspunt voor de verzoeken paragraaf 2, punt 6, van de dealersovereenkomst van VW/Audi <sup>(61)</sup>, respectievelijk paragraaf 2, punt 1, van de dealersovereenkomst van Volkswagens <sup>(62)</sup>. Volgens deze bepalingen zijn de VW-dealers verplicht de belangen van VW AG, de verkoopsorganisatie van Volkswagen („Volkswagen Vertriebsorganisation”) en het merk Volkswagen te behartigen en op alle manieren te bevorderen. In dat verband dient de dealer alle met het oog op de uitvoering van de overeenkomst gedane verzoeken wat betreft de verkoop van fabrieksnieuwe automobielen van Volkswagen, de bevoorrading met onderdelen, de klantenservice, de verkoopbevordering, reclame en opleiding alsmede de verzekering van het prestatieniveau voor de respectieve sectoren van het Volkswagen-bedrijf op te volgen. Naar deze bepaling wordt in de aanmaningsbrieven aan de dealers Binder van 24 september 1996 (zie

<sup>(56)</sup> Zie de punten 2, 14 en met name 15 tot en met 19 van het antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar.

<sup>(57)</sup> T.a.p. zie voetnoot 55.

<sup>(58)</sup> T.a.p. zie voetnoot 55.

<sup>(59)</sup> HvJ, arrest van 24 oktober 1995, zaak C-70/93, BMW/BMW ALD Autoleasing, Jurisprudentie blz. I-3459, 3467 e.v.

<sup>(60)</sup> Gerecht van eerste aanleg, arrest van 6 juli 2000, zaak T-62/98, Volkswagen/Commissie, blz. II-2707, punt 236.

<sup>(61)</sup> In de redactie van januari 1989; de daarin voorkomende bepaling werd nagenoeg woordelijk in paragraaf 2, punt 1, van de dealersovereenkomst van Volkswagen van september 1995 overgenomen.

<sup>(62)</sup> In de redactie van september 1995; vanaf 1 januari 1998 gold een nieuwe versie, waarin deze bepaling (nog steeds paragraaf 2, punt 1) evenwel ongewijzigd bleef.

overweging 29) en Rütz van 2 oktober 1996 (zie overweging 44) uitdrukkelijk verwezen. Meer in het bijzonder wordt het prijsgedrag van deze dealers als „schadelijk voor het merkimago” gekwalificeerd en de dealers wordt het verzoek gedaan „geen (dergelijke) advertenties meer te plaatsen”. In de andere desbetreffende documenten wordt weliswaar niet naar een specifieke bepaling van de dealersovereenkomst verwezen, maar is wel duidelijk te merken dat het ook hier de bedoeling van Volkswagen AG was de genoemde algemene verplichting van de dealers om de belangen van de producent te behartigen en te bevorderen door dienovereenkomstige „verzoeken” te specificeren. In de eerste en derde circulaire, in de besprekingen met de dealersorganisatie (VW en Audi) en de dealerstuurgroep (VW) alsmede in de brieven aan de dealers Gramling, Hirschauer en Tiemeyer wordt duidelijk gesteld dat naar de mening van Volkswagen AG door het toestaan van grote kortingen deze belangen aanmerkelijk worden geschaad. Dergelijke kortingen worden ook hier „schadelijk voor het merkimago” resp. als „schadelijk voor het productimago” genoemd.

- (65) Evenmin kan er sprake zijn van een „tegenspraak” tussen het genoemde verzoek en paragraaf 8, punt 1, van de dealersovereenkomsten. Ingevolge deze bepaling „(doet) VW AG... voor de eindgebruikersprijzen en kortingen vrijblijvende aanbevelingen”. Deze aanbevelingen bepalen volgens de daaropvolgende punten van deze paragraaf mede de berekening van de prijzen en de rechten op compensatie die tussen dealer en fabrikant gelden. Dat deze regeling het recht van de fabrikant inhoudt om adviesprijzen op te geven, betekent niet dat de dealers een specifieke garantie hebben dat de fabrikant ook in de toekomst zal afzien van het bepalen van bindende prijzen, bijvoorbeeld in het kader van paragraaf 2, punt 1, van de dealersovereenkomst.
- (66) Voor deze uitlegging bieden ook talrijke aspecten van het gedrag van de betrokkenen aanwijzingen. Indien de litigieuze verzoeken niet uit de dealersovereenkomst zouden zijn voortgevloeid of daarmee zelfs in tegenspraak zouden zijn geweest, zoals Volkswagen AG nu (achteraf) beweert, had de fabrikant de dealers moeilijk kunnen dreigen maatregelen te nemen in het kader van de dealersovereenkomst. In dit verband staat de bewering van Volkswagen AG <sup>(63)</sup>, dat Volkswagen zich niet „enigerlei maatregelen zou hebben voorbehouden voor het geval dat een dealer zich niet zou houden aan de adviesprijzen”, in duidelijke tegenspraak met de desbetreffende documenten. In bovengenoemde brieven werden de dealers Binder en Rütz erop gewezen dat zij „in geval van herhaling” op „opzegging” van de dealersovereenkomst resp. met „gerechtelijke maatregelen” moesten rekenen. Ook in de brief aan Autohaus Hirschauer van 18 april 1997 (zie overweging 52) heeft Volkswagen AG gewaarschuwd dat „contractuele consequenties niet te vermijden” waren indien de dealer zijn gedragslijn niet zou wijzigen. Uit de schriftelijke antwoorden van de dealers Binder van 27 september 1995 (zie overweging 31) en Rütz van 2 oktober 1996 (zie overweging 45) blijkt eveneens dat de berispte dealers de aanmaningen wel degelijk in de context van het contractenrecht hebben opgevat. Zij hebben tegenover Volkswagen AG weliswaar bestreden de letter van de overeenkomst in haar oorspronkelijke, door fabrikant en dealer officieel ondertekende versie te hebben overtreden. Evenwel hebben zij de tot hen gerichte dringende verzoeken klaarblijkelijk zodanig opgevat dat deze beoogden de overeenkomst (voortaan) overeenkomstig de wensen van Volkswagen AG te preciseren. Zo heeft dealer Binder Volkswagen AG geantwoord dat hij zijn desbetreffende medewerkers opdracht had gegeven voortaan geen advertenties van de door de fabrikant gelaakte aard meer te plaatsen. Geen van de dealers heeft beweerd dat de instructie van Volkswagen AG buiten het kader van de dealersovereenkomst zou vallen.
- (67) In deze richting wijzen ook de uitingen van vertegenwoordigers van de dealersbelangen en van een individuele dealer. Uit de agenda's van diverse besloten vergaderingen van de directie van de dealersorganisatie die na de invoering van het betwiste prijsbeleid door Volkswagen werden gehouden, kunnen in het algemeen conclusies worden getrokken wat betreft de houding van deze organisatie ten aanzien van maatregelen van de fabrikant om tot een grotere prijsdiscipline te komen. Deze worden geenszins beschouwd als vreemd aan de overeenkomst, maar worden integendeel toegejuicht (zie overweging 36 e.v.). Op dezelfde wijze reageerden de vertegenwoordigers van de dealers in de dealerstuurgroep van Volkswagen, zoals blijkt uit de notulen van de vergaderingen van 16 juni en 16 oktober 1997 (zie de overwegingen 42 en 43). Volgens laatstgenoemde notulen noemt de dealersorganisatie het toestaan van hoge kortingen bij een ander, onlangs op de markt gebracht model „een houding die schadelijk is voor merk- en productimago”, die „uitdrukkelijk wordt afgekeurd en veroordeeld”. Ten slotte heeft ook dealer Morrkopf grote kortingen van een andere dealer „schadelijk voor het merkimago” genoemd en bijgevolg niet gearzeld dit gedrag overeenkomstig het in de eerste circulaire van Volkswagen AG gedane verzoek te melden.
- (68) Of en in hoeverre de Duitse Volkswagen-dealers hun prijsvorming op grond van de circulaire en aanmaningen daadwerkelijk hebben gewijzigd, is nog niet duidelijk.

<sup>(63)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar, punt 17.

- (69) Bijgevolg kan het door Volkswagen AG achteraf in het kader van de administratieve procedure gemaakte bezwaar, dat de circulaire en aanmaningen buiten het kader van de dealersovereenkomsten zouden zijn verzonden en zelfs daarmee in strijd zouden zijn geweest, zodat er sprake zou zijn van eenzijdige maatregelen, niet worden aanvaard.

#### 4.2. Beperking van de mededinging

- (70) Uit de hiernavolgende overwegingen blijkt dat de betrokken maatregelen de mededinging duidelijk hebben beperkt. Dit heeft Volkswagen AG overigens in zijn antwoord op de mededeling van punten van bezwaar ook niet bestreden.

##### 4.2.1. Doel van de maatregelen: beperking van de mededinging

- (71) Het manifeste doel van de drie circulaire van Volkswagen AG en de aanmaningen aan de dealers was alle Duitse Volkswagen-dealers<sup>(64)</sup> ertoe te brengen niet of althans niet in belangrijke mate van de „vrijblijvend” aanbevolen catalogusprijzen af te wijken. Deze maatregelen beoogden bijgevolg een binding van de verkoopprijzen, dat wil zeggen een beperking van de concurrentie binnen het merk wat betreft de prijzen. Er is bijgevolg sprake van een geval van prijsbepaling in de zin van artikel 81, lid 1, onder a).
- (72) Volkswagen AG voert in verband met dealer Tiemeyer aan dat deze de Duitse kortingenwet „Rabattgesetz” zou hebben overtreden en er bijgevolg geen sprake zou zijn van beperking van de mededinging. In dit verband kan worden opgemerkt dat de kortingenwet enkel verbiedt bepaalde prijzen aan te kondigen die het resultaat zijn van „rabatten” (van meer dan 3 %) ten opzichte van de „normale” prijzen. Het is de dealer daarentegen niet verboden dezelfde prijzen aan te kondigen zonder deze als het resultaat van kortingen voor te stellen. Het ging Volkswagen niet — of althans niet uitsluitend — om de naar zijn mening volgens de kortingenwet ontoelaatbare vorm van de aankondiging, maar om het prijspeil zelf.

##### 4.2.2. Effect van de maatregelen

- (73) Volkswagen AG voert verder aan dat de verschillende circulaire niet hebben geleid tot een gedragsverandering bij de dealers en dat deze ermee zijn voortgegaan kortingen in de orde van grootte van 10 % op de aanbevolen catalogusprijs toe te staan<sup>(65)</sup>.
- (74) Onder de in het onderhavige geval gegeven omstandigheden is het nauwelijks mogelijk vast te stellen wat het gedrag van de dealer juist is geweest. Dit is hier echter ook niet van belang. Volgens de vaste jurisprudentie is het voor de toepassing van artikel 81, lid 1, voldoende dat de betrokken maatregel, zoals in het onderhavige geval (zie overweging 71 e.v.), een beperking van de mededinging beoogt. Het is daarentegen niet vereist aan te tonen dat de maatregel zulk een beperking ook tot gevolg heeft gehad<sup>(66)</sup>.

##### 4.2.3. Aantoonbaarheid van de beperking van de mededinging

- (75) Dat de beperking van de mededinging op het gebied van de prijzen door de circulaire en aanmaningen aan de dealers, waarvan het oogmerk tijdens de vergaderingen van de dealerstuurgroep werd bevestigd, merkbaar is geweest, blijkt in het onderhavige geval wanneer men de volgende punten aan een algemene beschouwing onderwerpt.

<sup>(64)</sup> Het feit dat de dealer Rütz eind 1997 uit het dealernetwerk is getreden doet niet terzake aangezien de inbreuk vervolgens voor alle (overgebleven) dealers van dit net bleef gelden.

<sup>(65)</sup> Punt 21 van het antwoord van Volkswagen AG op de mededeling van punten van bezwaar, waarin Volkswagen verwijst naar zijn antwoord van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie (zie overweging 22) van deze beschikking).

<sup>(66)</sup> Zie bijvoorbeeld het arrest T-143/89 van het Gerecht van eerste aanleg van 6 april 1995 (Ferriere Nord/Commissie), Jurisprudentie 1995, II-917; arrest T-62/98 van het Gerecht van eerste aanleg van 6 juli 2000 (Volkswagen/Commissie), Jurisprudentie 2000, II-2707, rechtsoverweging 178; arrest T-176/95 van het Gerecht van eerste aanleg van 19 mei 1999 (Accinauto/Commissie) Jurisprudentie 1999, blz. II-1635, rechtsoverweging 106, en de bekendmaking van de Commissie over de richtsnoeren inzake verticale beperkingen (PB C 291 van 13.10.2000, blz. 1), punt 7.

- (76) Ten eerste beoogden de betwiste maatregelen het vaststellen van verkoopprijzen en bijgevolg het uitschakelen van een wezenlijke variabele voor de mededinging, namelijk de mogelijkheid om kortingen op de prijzen toe te staan. De betekenis van deze mededingingsfactor voor de automobielsector wordt mede door artikel 6, lid 1, onder 6), van Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie<sup>(67)</sup> bevestigd<sup>(68)</sup>. Ingevolge deze bepaling geldt deze vrijstelling niet wanneer bijvoorbeeld de producent de vrijheid van de dealer beperkt om bij doorverkoop van contractproducten de prijzen en kortingen zelf vast te stellen<sup>(69)</sup>.
- (77) Ten tweede beoogden zij een aanzienlijke wijziging van het prijsgedrag van de dealers ten opzichte van het normale mededingingsgedrag. Volgens Volkswagen AG hebben de Duitse Volkswagen-dealers in het kader van hun algehele aanbod aan goederen en diensten gemiddelde kortingen toegestaan van 9,7 % (1995), 10,1 % (1996) en 9,9 % (1997) op de aanbevolen catalogusprijzen (zie overweging 22). Bij voertuigen van nieuwe modellen worden volgens deze gegevens<sup>(70)</sup> weliswaar meestal kleinere kortingen toegestaan dan bij oudere modellen. Bij de nieuwe VW Passat was dit klaarblijkelijk echter niet het geval: dit model werd door een van de aangemaande dealers (zie overweging 48) met een korting van 7 %, maar door een andere dealer met een korting van 12 % aangeboden (zie overweging 49). Het niveau van deze kortingen die door de betwiste maatregelen zo mogelijk tot nul hadden moeten worden teruggebracht, vormt een aanwijzing voor het concurrentiegedrag dat zonder deze maatregelen te verwachten was geweest. Volkswagen AG geeft zelf toe dat „er wel nauwelijks een dealer zal bestaan die geen korting toestaat”<sup>(71)</sup>.
- (78) Ten derde gold de hierboven beschreven beperking van de prijsconcurrentie voor alle Duitse dealers van het selectieve en exclusieve distributienet van Volkswagen AG en beoogde deze met name een beperking van de concurrentie binnen het merk tussen de Duitse Volkswagen-dealers onderling, maar tevens van de concurrentie binnen het merk tussen de Duitse en buitenlandse Volkswagen-dealers. In het hiernavolgende hoofdstuk 4.3 wordt op dit aspect nader ingegaan.
- (79) Ten vierde is de VW Passat in Duitsland, gezien de absolute verkoopcijfers van dit model en gezien het „segment” waartoe het behoort, een veel gevraagd model. In segment D was de VW Passat in Duitsland in 1997, d.w.z. reeds kort nadat hij op de markt was verschenen, met een marktaandeel van ca. 15 % na de Opel Vectra het op een na meest verkochte automodel. In het eerste halfjaar 1998 lag zijn aandeel in dit segment in Duitsland zelfs bij de 16 %. De concurrentiebeperking gold voor alle leveringen van nieuwe VW Passat-voertuigen in Duitsland. Zelfs indien niet enkel met segment D, waartoe de VW Passat moet worden gerekend, rekening zou worden gehouden maar, gezien mogelijke overlappings met de aangrenzende segmenten, eveneens met de segmenten C en E, zou het aandeel van dit model reeds in 1997 in Duitsland ruim 6 % bedragen en dus een voldoende hoog peil bereiken. In dit verband dient er ook op te worden gewezen dat de toepasselijkheid van artikel 81, lid 1, op (verticale) prijsbindingen na de mededeling inzake overeenkomsten van geringe betekenis die buiten het toepassingsgebied van artikel 81, lid 1, vallen, niet uitgesloten is, ook al ligt het marktaandeel van de betrokken ondernemingen beneden de 10 %<sup>(72)</sup>.
- (80) De maatregel was beperkt tot het grondgebied van Duitsland en was aldaar ook merkbaar. Volkswagen AG, een marktdeelnemer met een aanzienlijke ervaring, ging er zelf blijkbaar van uit dat een tot Duitsland beperkte maatregel aldaar een effect kan hebben dat door parallelle invoer niet al te zeer wordt verminderd. In dit verband dient te worden bedacht dat gedurende het betrokken tijdvak de parallelle invoer van nieuwe VW Passat-voertuigen weliswaar aanzienlijk was, maar niettemin slechts een fractie van de verkoop van het Duitse Volkswagen-distributienet vertegenwoordigde (zie

<sup>(67)</sup> PB L 145 van 29.6.1995, blz. 25.

<sup>(68)</sup> Het is juist dat tussen fabrikant en dealers gesloten overeenkomsten tot vaststelling van prijzen (zoals in het onderhavige geval) reeds onder artikel 6, lid 1, punt 3, van deze verordening vallen. Dit neemt echter niet weg dat punt 6 van deze bepaling licht werpt op de bijzondere betekenis die aan de vrijheid van de dealers op het gebied van de prijzen en de overeenkomstige mededinging binnen het merk moet worden toegekend.

<sup>(69)</sup> Vgl. ook overweging 10 alsmede artikel 4, onder a), van Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (PB L 336 van 29.12.1999, blz. 21) en punt 46 van de bekendmaking van de Commissie over de richtsnoeren inzake verticale beperkingen (PB C 291 van 13.10.2000, blz. 1). Hierin wordt verklaard dat het vaststellen van wederverkoopprijzen, ongeacht in welke vorm, een bijzonder zwaarwegende ingreep vormt in het mechanisme van de mededinging. Zie ook het Groenboek betreffende verticale afspraken in het concurrentiebeleid van de Europese Unie, punt 276: „Het beleid volgens hetwelk verticale prijsbinding ... als ernstige inbreuk(en) op de mededingingsregels wordt (worden) beschouwd, zal worden voortgezet.”

<sup>(70)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bijlage (blad 41).

<sup>(71)</sup> Antwoord van 9 november 1998 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie van 8 oktober 1998, bladzijde 3.

<sup>(72)</sup> PB C 372 van 9.12.1997, blz. 13 e.v., hoofdstuk II, punt 11, onder b), eerste streepje.



overweging 25 e.v.). Dit was het geval, hoewel tijdens genoemde periode bij de detailprijzen voor de VW Passat aanzienlijke verschillen konden worden waargenomen tussen Duitsland en een aantal andere lidstaten (zie overweging 18) en het sedert de invoering van het Europees certificaat van overeenstemming <sup>(73)</sup> mogelijk is iedere in de Europese Unie gekochte nieuwe personenauto in alle lidstaten zonder hernieuwde technische controle in het verkeer te brengen. Er bestaan echter nog steeds andere belemmeringen voor de parallelle handel; het kopen van een nieuwe personenauto door eindverbruikers in een andere lidstaat blijft namelijk een moeilijke onderneming. Hiervoor moet steeds meer moeite worden gedaan dan wanneer de auto bij een dealer van het binnenlandse netwerk wordt gekocht. Vele dealers geven er, met name wanneer zij ervan uitgaan dat zij ook aan afnemers in hun contractuele sector kunnen verkopen, en vooral als het gaat om modellen die in trek zijn, de voorkeur aan om aan de genoemde lokale afnemers te leveren. Vaak verlangen zij van buitenlandse klanten ook hoge aanbetalings. Om al deze redenen vermindert de parallelle handel de verkoop door handelaars van het binnenlandse netwerk slechts in beperkte mate, hetgeen betekent dat deze niet kan leiden tot een aanpassing van de (relatief hoge) Duitse prijzen aan de (lagere) prijzen in andere lidstaten.

#### 4.3. Mate waarin de maatregelen kunnen bijdragen tot een duidelijke nadelige beïnvloeding van de handel tussen lidstaten

- (81) Een verdere voorwaarde voor de toepasbaarheid van artikel 81, lid 1, is dat de betwiste maatregelen van Volkswagen AG de handel tussen lidstaten duidelijk nadelig kunnen beïnvloeden.
- (82) Een overeenkomst kan de handel tussen lidstaten ongunstig beïnvloeden indien op grond van een aantal objectieve elementen feitelijk en rechtens met een voldoende mate van waarschijnlijkheid moet worden verwacht dat zij, al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel, op de handelsstromen tussen lidstaten een zodanige invloed kan uitoefenen dat de verwezenlijking van de doelstelling van een gemeenschappelijke markt tussen lidstaten wordt geschaad <sup>(74)</sup>. Het Hof van Justitie heeft voorts vastgesteld dat er niet alleen sprake is van een nadelige beïnvloeding van de handel tussen lidstaten wanneer de maatregel het handelsverkeer tussen lidstaten beperkt of markten onderling afschermt, maar ook wanneer de overeenkomst tot een zelfs aanzienlijke uitbreiding van het volume van de handel tussen lidstaten leidt <sup>(75)</sup>. Bijgevolg dient enkel te worden aangetoond dat een overeenkomst het handelsverkeer tussen lidstaten kan beïnvloeden <sup>(76)</sup>.
- (83) De in het onderhavige geval betwiste maatregel beoogde de prijzen voor de VW Passat in Duitsland kunstmatig hoog te houden. De maatregel had tot gevolg dat er een geheel Duitsland omvattende zone met hoge prijzen in stand werd gehouden respectievelijk werd geconsolideerd. Bovendien was de maatregel toepasbaar ongeacht de vraag of de betrokken afnemer uit Duitsland of uit een andere lidstaat afkomstig was.
- (84) Het niveau van de prijsverschillen tussen lidstaten is, zoals algemeen wordt erkend, een factor die aanzienlijke invloed heeft op de handel tussen lidstaten. Dit wordt met name door de omvang van de invoer in Duitsland vanuit België, Frankrijk, Nederland, Spanje, Italië, Zweden en Denemarken bevestigd (zie overweging 25). Ook Volkswagen AG bevestigt de algemene betekenis van prijsverschillen door te verklaren dat verkoop van voertuigen vanuit Duitsland naar andere landen van de Europese Unie slechts in betrekkelijk geringe mate plaatsvindt aangezien de verkoopprijzen voor personenauto's van het merk VW in Duitsland boven die van de meeste andere lidstaten van de Europese Unie liggen <sup>(77)</sup>.

<sup>(73)</sup> Zie Richtlijn 98/14/EG van de Commissie van 6 februari 1998 tot aanpassing aan de vooruitgang van de techniek van Richtlijn 70/156/EEG van de Raad inzake de onderlinge aanpassing van de wetgevingen van de lidstaten betreffende de goedkeuring van motorvoertuigen en aanhangwagens daarvan (PB L 91 van 25.3.1998, blz. 1).

<sup>(74)</sup> Vaste jurisprudentie, zie met name het arrest van het Hof van Justitie van 21 januari 1999 in de gevoegde zaken C-215/96 en C-216/96 (Bagnasco), Jurispr. 1999, I-135, nr. 47; Gerecht van eerste aanleg, arrest van 6 juli 2000 (Volkswagen/Commissie) rechtsoverweging 179 en de aldaar genoemde jurisprudentie.

<sup>(75)</sup> Arrest van 13 juli 1966, rechtsoverwegingen 56 en 58 tot en met 64 (Grundig/Consten), Jurisprudentie 1966, blz. 321, 389 e.v.; beschikking van de Commissie van 18 juli 1988 in de zaak Napier Brown/British Sugar (PB L 284 van 19.10.1988, blz. 41), overweging 80.

<sup>(76)</sup> Gerecht van eerste aanleg, arrest van 6 juli 2000 in zaak T-62/98 (Volkswagen/Commissie) rechtsoverweging 179, en de aldaar genoemde jurisprudentie.

<sup>(77)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar, punt 30.

- (85) Bijgevolg leenden de betwiste maatregelen zich er in het bijzonder toe de handel tussen lidstaten door een verandering van de invoer in Duitsland duidelijk ongunstig te beïnvloeden. Indien voor Duitse Volkswagen-afnemers de mogelijkheid vervalt bij Duitse dealers voldoende hoge kortingen te bedingen, neemt de financiële prikkel om een nieuwe wagen in het buitenland te kopen dienovereenkomstig toe.
- (86) Wat betreft de uitvoer uit Duitsland zij erop gewezen dat Duitsland weliswaar reeds van oudsher een land met hoge prijzen is, zodat de uitvoer naar de meeste andere lidstaten aan de lage kant schijnt te liggen. Ten aanzien van het Verenigd Koninkrijk is er echter sprake van een bijzondere situatie. Duitsland ligt namelijk, wat bijvoorbeeld het prijspeil van de VW Passat betreft, traditioneel achter op de genoemde lidstaat, dat wil zeggen slechts in tweede positie (zie het overzicht van het prijspeil in de lidstaten in overweging 18). In de betrokken periode hebben daarom vele Britse eindverbruikers belangstelling getoond voor de nieuwe VW Passat in Duitsland. Zo werden, volgens de gegevens van Volkswagen AG <sup>(78)</sup> in Duitsland in 1997 in totaal 100 en in 1998 reeds 696 Volkswagen-auto's met rechtse besturing verkocht aan afnemers uit met name het Verenigd Koninkrijk en/of Ierland (zie overweging 25). Voor de VW Passat bedroeg de uitvoer uit Duitsland in 1997 vier, in 1998 149 en in 1999 111 stuks. De betwiste maatregelen leenden er zich toe de betrokken potentiële afnemers van voertuigen met rechtse besturing ertoe te brengen tot parallelle invoer uit andere lidstaten dan Duitsland, dat wil zeggen lidstaten met lagere prijzen (bijvoorbeeld België of Nederland), over te gaan of in het geheel van parallelle invoer af te zien. Zij konden bijgevolg een merkbare vermindering van de uitvoer uit Duitsland naar een andere lidstaat tot gevolg hebben, hetzij door beperking, hetzij door omleiding van de handelsstromen die bij een normale concurrentie te verwachten waren.
- (87) Volkswagen AG bestrijdt dat er sprake is van een merkbaar ongunstige beïnvloeding van de handel tussen lidstaten <sup>(79)</sup>. De vennootschap wijst er met betrekking tot de jurisprudentie van het Hof van Justitie <sup>(80)</sup> met name op dat er slechts dan sprake is van de door de Commissie veronderstelde afscherming van de markt bij verticale overeenkomsten wanneer deze tot gevolg hebben dat grensoverschrijdende leveringen worden verhinderd, buitenlandse concurrenten de toegang tot de markt wordt belemmerd of wanneer er concurrentieverboden worden afgesproken. In het onderhavige geval echter, dat enkel een poging tot beïnvloeding van de prijzen betreft die beperkt is tot het gebied van een lidstaat, kan een marktbescherming niet worden vastgesteld. De verdere argumenten van de Commissie dat de maatregelen de uitvoer naar andere lidstaten zouden hebben verminderd en het voor Duitse verbruikers aantrekkelijker zouden hebben gemaakt om nieuwe auto's in het buitenland te kopen, zijn niet juist. Volkswagen wijst in dat verband op de beperkte omvang van de handel tussen lidstaten „op het niveau van de dealers”, hetgeen met name het gevolg zou zijn geweest van bottlenecks bij de levering — zoals bij de nieuwe VW Passat — of de hoge Duitse prijzen. De dealers zouden bovendien met het oog op hun vaste klantenkring weinig belang hebben gehad bij verkoop aan buitenlandse afnemers.
- (88) Deze argumentatie kan niet worden gevolgd. Er is niet alleen sprake van een ongunstige beïnvloeding van de handel tussen lidstaten wanneer een maatregel tot afscherming van de markt leidt. Zoals hierboven (overweging 81) wordt betoogd, volstaat het dat de maatregel van dien aard is dat zij de handelsstroom tussen de lidstaten positief of negatief kan veranderen, dat wil zeggen beïnvloeden. Dat aan deze voorwaarde is voldaan, werd aangetoond.
- (89) Ook het argument van Volkswagen AG, dat er zich bij de introductie op de markt van de VW Passat bottlenecks bij de levering hebben voorgedaan en dat dealers hun voertuigen bij voorrang aan hun vaste klanten leverden <sup>(81)</sup>, doet hier niets aan af. Dergelijke effecten kunnen niet de rol hebben gespeeld die Volkswagen er achteraf aan toeschrijft. Ten eerste zouden de Duitse Volkswagen-dealers geen reden hebben gehad om reeds bij de introductie op de markt zodanige aanzienlijke kortingen toe te staan als de fabrikant in dit geval wilde verhinderen, wanneer de vraag het aanbod belangrijk had overtroffen. Ten tweede voerden Duitse Volkswagen-dealers van meet af aan VW Passat-voertuigen van het nieuwe model in niet onaanzienlijke hoeveelheden uit naar het Verenigd Koninkrijk (zie overweging 25). Ten derde zouden bottlenecks op het gebied van de levering in Duitsland er enkel toe bijdragen dat meer Duitse afnemers zouden besluiten tot aankoop in een andere lidstaat, een tendens die door het hoge prijzenbeleid van Volkswagen AG kon worden gestimuleerd. Ten vierde werd de prijsbinding gedurende bijna drie jaar, dus tot lang na de fase van introductie op de markt, in stand gehouden.

<sup>(78)</sup> Schrijven van Volkswagen AG aan de Commissie van 16 december 1998.

<sup>(79)</sup> De punten 26 tot en met 31 van het antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar.

<sup>(80)</sup> Arrest van 17 oktober 1972 in zaak 8-72 (Vereniging van Cementhandelaren/Commissie), Jurisprudentie 1972, blz. 977 e.v., rechtsoverwegingen 28-30; arrest van 24 oktober 1995 in zaak C-70/93 (BMW), Jurisprudentie 1995, blz. I-3439, blz. I-3469; arrest van 11 juli 1985 in zaak 42-84 (Remia), Jurisprudentie 1985, blz. 2545, 2572, rechts-overweging 22; arrest van 16 juni 1981 in zaak 126-80 (Salonia/Poidomani e Giglio), Jurisprudentie 1981, blz. 1563.

<sup>(81)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar, punt 30.

- (90) De tegenwerping van Volkswagen AG dat Duitsland als land met hoge prijzen geen aantrekkelijke markt vormt voor wederuitvoer, doet uiteraard niets af aan het feit dat de maatregelen zich ertoe lenen de invoerstroom naar Duitsland te stimuleren. Overigens is het argument althans ten opzichte van het Verenigd Koninkrijk niet juist. Ten minste ten opzichte van afnemers in deze lidstaat was, zoals ook ten opzichte van Duitse klanten, het toestaan van kortingen voor de handelaars een geschikt middel om concurrerende aanbiedingen te kunnen doen teneinde de vraag van deze afnemers naar zich toe te trekken <sup>(82)</sup>.
- (91) De prijsbinding leende er zich bijgevolg toe de grensoverschrijdende handel in het model VW Passat vooral ten opzichte van de invoer, maar ook wat betreft de uitvoer, merkbaar te beïnvloeden. De prijsbinding was erop gericht het de Duitse Volkswagen-dealers op zijn minst aanzienlijk te bemoeilijken zich in de concurrentie binnen het merk met Volkswagen-dealers in andere lidstaten te handhaven. Door de prijsbinding ontstond een Duitsland omvattende kunstmatige zone met hoge prijzen voor het betrokken voertuigmodel, respectievelijk werd deze geconsolideerd, hetgeen onvermijdelijk is met het doel van een uniforme markt.

#### 4.4. Samenvatting

- (92) Samenvattend kan daarom worden vastgesteld dat de door Volkswagen AG getroffen maatregelen ter beperking van de prijsconcurrentie bij de nieuwe VW Passat voldoen aan de voorwaarden van artikel 81, lid 1.

### 5. ARTIKEL 81, LID 3, VAN HET EG-VERDRAG

#### 5.1. Het vraagstuk van de groepsvrijstelling van het VW-distributiesysteem op grond van Verordening (EG) nr. 1475/95

- (93) De betwiste maatregelen vallen niet onder de vrijstelling van Verordening (EG) nr. 1475/95.

#### 5.2. Het vraagstuk van een individuele vrijstelling

- (94) Een individuele vrijstelling is niet toegekend en zou ook niet toegekend kunnen worden.
- (95) De prijsbinding draagt er niet toe bij de productie of (in het onderhavige geval) de distributie van goederen te verbeteren. Deze dient er volgens Volkswagen AG weliswaar toe het rendement van de Duitse Volkswagen-dealers te verbeteren en hen te helpen de door Volkswagen AG opgelegde prestatienormen te bereiken of aan te houden. De prijsbinding zou volgens dit argument kunnen bijdragen tot de instandhouding van zoveel mogelijk bedrijven van dealers. Er zijn echter geen aanwijzingen dat de instandhouding van individuele bedrijven, die onder normale concurrentievoorwaarden niet levensvatbaar zouden zijn, de distributie van goederen duidelijk zou verbeteren, noch dat deze vermeende verbetering zou kunnen opwegen tegen de nadelen van de concurrentiebeperking. Overigens zou zelfs niet worden gewaarborgd dat het hogere batige saldo dat de Volkswagen-dealers zouden realiseren door kortingen bij de verkoop van nieuwe VW-Passat-voertuigen te weigeren, zou worden gebruikt om de betrokken bedrijven in stand te houden.
- (96) Ook delen de verbruikers niet in de daaruit voortvloeiende winst. Integendeel, zij moeten een hogere aankoop prijs voor de voertuigen betalen en genieten overigens geen duidelijk voorbeeld.

<sup>(82)</sup> Zie punt I 1 van de mededeling van de Commissie betreffende haar Verordening (EEG) nr. 123/85 van 12 december 1984 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen (PB C 17 van 18.1.1985, blz. 4).

## 6. DUUR VAN DE INBREUK

- (97) Een inbreuk op artikel 81, lid 1, kan uiterlijk met ingang van 26 september 1996, de datum van verzending van de eerste circulaire, worden vastgesteld (zie overweging 33). De inbreuk werd door de volgende twee circulaires (zie overweging 34 e.v.) bevestigd, respectievelijk herhaald.
- (98) Bij schrijven van 22 juli 1999 heeft Volkswagen AG de Commissie meegedeeld voornemens te zijn alle in de mededeling van punten van bezwaar genoemde maatregelen tot beëindiging van de inbreuk te zullen treffen. Bij haar schriftelijke antwoord van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar voegde de onderneming een kopie bij van een op 6 september 1999 gedateerde circulaire aan alle Duitse Volkswagen-dealers en -garages. In deze circulaire werd verwezen naar de betwiste circulaires van 26 september 1996, 17 april 1997 en 26 juni 1997 en werd de dealers meegedeeld dat de uit deze circulaires af te leiden beperkingen van de prijsconcurrentie hierbij waren opgeheven en dat zij wegens hun prijsvorming geen juridische of andere nadelige maatregelen door Volkswagen AG te vrezen hadden. De organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers werd bij een schrijven van dezelfde datum in kennis gesteld van de inhoud van deze circulaire en zou, zoals werd meegedeeld, mondeling nader over de inhoud van dit schrijven worden ingelicht.
- (99) De dealers Tiemeyer, Binder en Hirschauer werden er daarenboven bij individuele brieven van 6 september 1999 op gewezen dat de schriftelijke aanmaningen (zie de overwegingen 30, 49 en 52 alsmede 54) niet meer golden. De dealer Rütz, die bij schrijven van 2 oktober 1996 was aangemaand (zie overweging 44), is volgens Volkswagen AG eind 1997 uit de verkooporganisatie van Volkswagen getreden.
- (100) Bijgevolg kan worden vastgesteld dat de inbreuk zich over het tijdvak van 26 september 1996 tot 6 september 1999, dus over bijna drie jaar, heeft uitgestrekt.

## 7. PARTIJ WAARAAN DEZE BESCHIKKING IS GERICHT

- (101) Volkswagen AG heeft de onderhavige inbreuk op artikel 81, lid 1, gepleegd door met de Duitse dealers van zijn distributienet een consequente prijsdiscipline en bijgevolg een prijsbinding voor het model VW Passat overeen te komen. Volkswagen AG is derhalve de partij tot welke deze beschikking is gericht.

## 8. ARTIKEL 15, LID 2, VAN VERORDENING Nr. 17

- (102) Op grond van artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie in het bij dit artikel vastgestelde kader bij beschikking geldboeten opleggen wanneer ondernemingen opzettelijk of uit onachtzaamheid inbreuk maken op artikel 81, lid 1.

### 8.1. Oplegging van een geldboete

- (103) De Commissie acht het in het onderhavige geval noodzakelijk Volkswagen AG een geldboete op te leggen. De Commissie is van oordeel dat Volkswagen AG opzettelijk heeft gehandeld. De onderneming was zich ervan bewust dat deze maatregelen op een beperking van de mededinging gericht waren<sup>(83)</sup>.

<sup>(83)</sup> Zie het arrest van het Hof van Justitie van 11 juli 1989 in zaak 246-86 (Belasco e.a./Commissie), Jurisprudentie 1989, blz. 2117, rechtsoverweging 41.

- (104) De leden van het distributienet (dat wil zeggen de Duitse Volkswagen-dealers) waren weliswaar als degenen tot wie de algemene en individuele verzoeken waren gericht, eveneens betrokken bij de concurrentiebeperkende overeenkomsten. Het lijkt echter niet opportuun ook aan deze ondernemingen geldboeten op te leggen. Het initiatief voor de inbreuk ging uit van Volkswagen AG, die ook, voorzover daartoe aanleiding bestond, een aanzienlijke druk op de dealers uitoefende. Na in kennis te zijn gesteld van het eerste geval van hoge kortingen schreef Volkswagen de desbetreffende dealer onmiddellijk aan om hem op straffe van opzegging van de dealersovereenkomst tot inachtneming van de prijsdiscipline aan te sporen. Een circulaire aan alle dealers volgde twee dagen later. Reeds in deze circulaire werden alle dealers erop gewezen dat Volkswagen AG in geval van overtreding van de prijsdiscipline contractuele maatregelen zou nemen („In dit verband heb ik — in overleg met de dealerstuurgroep — al maatregelen getroffen in de vorm van aanmaningen”, zie punt 33 van genoemde circulaire)<sup>(84)</sup>. Voorzover individuele dealers openlijk in strijd handelden met de prijsdiscipline werden zij door middel van individuele brieven gewaarschuwd en werden hun contractuele maatregelen in het vooruitzicht gesteld. Hieruit blijkt dat het zonder het initiatief en eventueel de druk van Volkswagen AG ten opzichte van de economisch zwakkere dealers niet tot de inbreuk gekomen zou zijn waarvan hier sprake is. Aan deze conclusie wordt geen afbreuk gedaan door het feit dat de vertegenwoordigers van de belangen van de dealers (de organisatie van Volkswagen- en Audi-dealers alsmede de VW-dealerstuurgroep) de initiatieven van Volkswagen AG met het oog op een grotere prijsdiscipline in het algemeen hebben toegejuicht.

## 8.2. Het bedrag van de geldboete

- (105) Bij de vaststelling van het bedrag van de geldboete dient de Commissie ingevolge artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 rekening te houden met alle relevante omstandigheden, en met name met de zwaarte en de duur van de inbreuk.

### 8.2.1. Zwaarte van de inbreuk

- (106) Ten aanzien van de zwaarte van de inbreuk houdt de Commissie rekening met de aard van de inbreuk, met de feitelijke effecten ervan op de markt, voor zover deze meetbaar zijn, en met de omvang van de relevante markt.
- (107) De door Volkswagen AG getroffen maatregelen waren op uitschakeling of althans beperking van de prijsconcurrentie gericht, die een van de belangrijkste factoren voor de concurrentie vormt (zie de overwegingen 32 tot en met 35 alsmede 71 en 76 tot en met 80). Dergelijke maatregelen houden bijgevolg een bijzonder verstrekende ingreep in in de mededinging, zodat er uiteraard sprake is van een bijzonder zware inbreuk op de mededingingsregels.
- (108) Ten aanzien van een product dat in eenzelfde uitvoering bij alle Volkswagen-dealers binnen de Europese Unie kan worden besteld, zijn kortingen op de aanbevolen catalogusprijzen naast de service de belangrijkste concurrentieparameters die een autohandelaar in staat stellen zich in de concurrentie binnen het merk en tussen merken met binnenlandse en buitenlandse dealers te handhaven. Dit wordt ook door Volkswagen AG toegegeven<sup>(85)</sup>. Zelf verklaart Volkswagen dat het de bedoeling was de rentabiliteit van de dealers te verbeteren, aangezien deze onder de scherpe concurrentie had geleden (zie de overwegingen 33, 35, 37 e.v. alsmede 95)<sup>(86)</sup>.
- (109) Het bovenstaande wordt door een onlangs uitgevoerd onderzoek<sup>(87)</sup> bevestigd. Wat betreft de betekenis van de prijsconcurrentie heeft 68 % van de in Duitsland ondervraagde kopers van voertuigen verklaard dat zij diverse dealers hadden bezocht om prijzen en kortingen te vergelijken. 19 % van de ondervraagden noemde als reden voor het bezoek aan diverse dealers dat zij wilden nagaan of de gewenste versie van het voertuig beschikbaar was, 9 % de voorwaarden voor de inruil van tweedehands voertuigen, 6 % de kwaliteit van de ontvangst en 3 % de beschikbaarheid van respectievelijk levertijd voor een nieuwe wagen. Ook beschouwt 77 % van alle Duitse afnemers prijsonderhandelingen als een normale gang van zaken bij aankoop van een nieuwe auto.

<sup>(84)</sup> Het ten aanzien van de dealer Binder uitgesproken concretere dreigement om de overeenkomst eventueel op te zeggen bleef uiteraard van kracht.

<sup>(85)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar (punt 32 e.v.) en overweging 22.

<sup>(86)</sup> Deze voorstelling van zaken verhuult echter dat het er Volkswagen AG in de eerste plaats om ging de eigen belangen te behartigen (zie overweging 23).

<sup>(87)</sup> Studie van Taylor Nelson Sofres Consulting, uitgevoerd in opdracht van Renault en PSA: Perception de la distribution automobile en Europe, Rapport Europe, Phase Quantitative, deel 2: Concurrence et prix dans le secteur automobile: b. Les pratiques de mise en concurrence, december 2000.

- (110) Ook dient men in aanmerking te nemen dat er onder normale concurrentievoorwaarden rekening had moeten worden gehouden met aanzienlijke kortingen van althans een aantal dealers (zie in dit verband overweging 77), hetgeen ook gevolgen zou hebben gehad voor het prijsgedrag van andere dealers, die zich anders wellicht terughoudend zouden hebben opgesteld ten aanzien van kortingen.
- (111) In dit verband dient er ook aan te worden herinnerd dat kortingen op personenauto's voor de gemiddelde gebruiker van grote betekenis zijn, aangezien reeds betrekkelijk kleine percentages een vanuit zijn gezichtspunt hoge besparing opleveren.
- (112) De inbreuk betrof een model (in zijn twee uitvoeringen) van het productassortiment personenwagens van Volkswagen AG, waarbij dient te worden aangetekend dat dit model tot een segment behoort dat in Duitsland zeer in trek is. De VW Passat neemt binnen dit segment in Duitsland een belangrijke marktpositie in (zie de overweging 16 e.v.).
- (113) Wat betreft de draagwijdte van de inbreuk in geografisch opzicht dient erop te worden gewezen dat de circulaire aan alle Duitse Volkswagen-dealers en -garages gericht waren en bijgevolg de totale afzet van de beide uitvoeringen van het VW Passat-model in Duitsland betroffen. Er is hier weliswaar sprake van slechts één lidstaat, voor rekening waarvan echter een belangrijk deel van de afzet van personenauto's in de Europese Unie komt. Dat het Volkswagen AG om een zich zoveel mogelijk over het gehele grondgebied van Duitsland uitstrekkende toepassing ging, blijkt ook uit hetgeen de onderneming tegenover de dealerstuurgroep verklaarde (zie overweging 42). De inbreuk kon ook, hoewel in veel geringere mate dan ten opzichte van Duitse consumenten, gevolgen hebben voor de gebruikers in het Verenigd Koninkrijk. Zij leende er zich toe deze gebruikers, in zoverre zij belang stelden in parallelle invoer uit Duitsland, de voordelen te ontzeggen die het gevolg waren van kortingen welke onder normale concurrentieomstandigheden hadden kunnen worden verwacht.
- (114) Al deze overwegingen in aanmerking genomen merkt de Commissie de inbreuk als zwaar aan.
- (115) In dit kader dient bij het bepalen van de afschrikkende werking van de geldboete rekening te worden gehouden met het feit dat het Volkswagen-concern, aan het hoofd waarvan Volkswagen AG staat, de grootste Europese producent van motorvoertuigen is en met VW niet alleen op het grondgebied van Duitsland, waar de inbreuk voornamelijk plaatsvond, maar ook in de Europese Unie als geheel over het meest verkochte merk beschikt. Hoewel de in de onderhavige beschikking aangetoonde maatregelen slechts betrekking hadden op twee uitvoeringen van zijn assortiment motorvoertuigen blijkt uit verschillende documenten dat de fabrikant op zijn minst bereid was om, voorzover hij zulks opportuun achtte, dergelijke maatregelen ook ten aanzien van andere automodellen te treffen (zie de overwegingen 35 en 43).
- (116) Naar het oordeel van de Commissie is bijgevolg, gezien de zwaarte van de inbreuk, een bedrag van 20 miljoen EUR een passende basis voor de vaststelling van de geldboete.

#### 8.2.2. *De duur van de inbreuk*

- (117) Een andere factor die het bedrag van de geldboete bepaalt, is volgens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 de duur van de inbreuk. Zoals in de overwegingen 97 tot en met 100 uiteengezet, duurde de inbreuk van 26 september 1996 tot 6 september 1999, dus bijna drie jaar.
- (118) Er was dus sprake van een overtreding van gemiddelde duur.
- (119) De Commissie is van mening dat daarom een verhoging van het genoemde bedrag met 29 % (5,8 miljoen EUR), uitgaande van een basisbedrag van 25,8 miljoen EUR, gerechtvaardigd is.

#### 8.2.3. *Verzwarende en verzachtende omstandigheden*

- (120) Voorts dienen bij de vaststelling van de geldboete verzwarende en verzachtende omstandigheden in aanmerking worden genomen.

- (121) Als verzuwend dient in aanmerking te worden genomen dat twee van de drie circulaire (zie de overwegingen 33 en 35) en een deel van de individuele brieven aan de dealers (zie de overwegingen 30, 44, 48 en 52) niet alleen een beperking van de prijsstellingsvrijheid van de dealers beoogden, maar dat zij ook aanmaningen bevatten, terwijl er tevens met gerechtelijke stappen, „energiek(e)” reacties en zelfs met het opzeggen van overeenkomsten werd bedreigd indien de prijsdiscipline van de dealers geen verbetering te zien zou geven. Voorts dient in aanmerking te worden genomen dat de Directeur Verkoop Duitsland de Duitse Volkswagen-dealers en -garages reeds in de eerste circulaire van 26 september 1996 „persoonlijk” heeft verzocht hem „alle advertenties te bezorgen van Volkswagen-partners zonder prijsdiscipline” (zie overweging 33). Volkswagen AG heeft er zich bijgevolg niet mee tevredengesteld de „prijsdiscipline” bij zijn distributeurs zelf af te dwingen en te controleren. De onderneming heeft hierbij bovendien nog alle Duitse dealers — in zekere zin als „luisterposten” — ingeschakeld en hen verzocht collega's en concurrenten „zonder prijsdiscipline” aan te geven. Iedere Duitse Volkswagen-dealer moest er na dit verzoek rekening mee houden dat zijn reclame ook door zijn directe concurrenten zou worden gecontroleerd. Dit verzoek heeft de op de Duitse Volkswagen-dealers uitgeoefende druk om de gewenste prijsdiscipline in acht te nemen, vergroot.
- (122) De Commissie acht om deze redenen een verhoging van het basisbedrag met 20 % passend.
- (123) Het argument van Volkswagen AG, dat de maatregelen enkel op verhoging van de rentabiliteit van de bedrijven van de dealers gericht zouden zijn geweest<sup>(88)</sup>, maakt het niet mogelijk een verzachtende omstandigheid in aanmerking te nemen. Ten eerste ging het Volkswagen AG om het nastreven van andere, namelijk de eigen belangen, zoals uit de circulaire en uit individuele brieven blijkt (zie de verwijzingen naar paragraaf 2, punt 6, respectievelijk punt 1, van de dealerovereenkomst en naar het vermeende „voor het merkimago schadelijke” karakter enz. van de handelwijze van de dealers). Vervolgens is het aan de dealers om te beoordelen welk prijsbeleid het meest in overeenstemming is met hun economische belangen. Bij artikel 81 zijn overeenkomsten van de onderhavige aard verboden, juist omdat zij een inbreuk maken op de desbetreffende beslissingsbevoegdheid van de dealers.
- (124) De Commissie is van mening dat er in dit geval geen sprake is van verzachtende omstandigheden.

### 8.3. Conclusie

- (125) Al deze omstandigheden in aanmerking genomen dient het bedrag van de geldboete te worden vastgesteld op 30,96 miljoen EUR,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

#### Artikel 1

Volkswagen AG heeft inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag door de verkoopprijzen voor het model VW Passat vast te stellen. Volkswagen AG heeft dit gedaan door zijn Duitse dealers dringend te verzoeken bij verkoop van dit model geen of slechts beperkte kortingen aan afnemers toe te staan.

#### Artikel 2

Wegens de in artikel 1 genoemde inbreuk wordt Volkswagen AG een geldboete van 30,96 miljoen EUR opgelegd.

<sup>(88)</sup> Antwoord van Volkswagen AG van 10 september 1999 op de mededeling van punten van bezwaar, punt 33 ev.

*Artikel 3*

De in artikel 2 vastgestelde geldboete moet binnen drie maanden na de kennisgeving van deze beschikking in euro worden betaald op het hiernavolgende rekeningnummer van de Commissie van de Europese Gemeenschappen:

642-0029000-95 (IBAN-code BE 76 6420 0290 0095; SWIFT-code BBVABEBB)

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

Kunstlaan 43

B-1040 Brussel.

Na het verstrijken van deze betalingstermijn is achterstandsrente verschuldigd. Hiervoor geldt de rentevoet die de Europese Centrale Bank voor basisherfinancieringstransacties aanrekent. Deze rente gaat in op de eerste werkdag van de maand waarop deze beschikking is vastgesteld. Deze rente wordt vermeerderd met 3,5 procentpunten, hetgeen een totaal oplevert van 8,05 %.

*Artikel 4*

Deze beschikking is gericht tot Volkswagen AG, D-38436 Wolfsburg.

Deze beschikking vormt een executoriale titel overeenkomstig artikel 256 van het EG-Verdrag.

Gedaan te Brussel, 29 juni 2001.

*Voor de Commissie*

Mario MONTI

*Lid van de Commissie*

---