

ODLOČBA KOMISIJE**z dne 5. oktobra 2005****v zvezi s postopkom na podlagi člena 81 Pogodbe ES proti Automobiles Peugeot SA in Peugeot Nederland NV****(Zadeve COMP/E2/36623 36820 37275 – SEP et autres/Automobiles Peugeot SA)***(notificirano pod dokumentarno številko C(2005) 3683)***(Besedilo v francoskem jeziku je edino verodostojno)****(Besedilo velja za EGP)**

(2006/431/ES)

Komisija je 5. oktobra 2005 sprejela Odločbo v zvezi s postopkom na podlagi člena 81 Pogodbe ES. Komisija v skladu z določbami iz člena 30 Uredbe Sveta (ES) št. 1/2003 ⁽¹⁾ objavlja imena strank in glavno vsebino Odločbe ter sankcije, ki so jim bile po potrebi naložene, ob upoštevanju pravnega interesa podjetij do varovanja poslovnih skrivnosti. Različica celotnega besedila odločbe, ki ni zaupna, je na voljo v verodostojnih jezikih zadeve in v delovnih jezikih Komisije na spletišču GD COMP: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

1. POVZETEK KRŠITVE**1.1 Uvod**

- (1) Komisija je na podlagi pritožb, ki so jih predložili določeni francoski posredniki, 5. oktobra 2005 sprejela Odločbo v skladu s členom 7 Uredbe (ES) št. 1/2003 (v nadaljnjem besedilu „Odločba“), naslovljeno na podjetje Automobiles Peugeot SA, proizvajalec avtomobilov, in Peugeot Nederland NV, njegovo hčerinsko podjetje, 100-odstotno odgovorno za uvoz avtomobilov znamke Peugeot na Nizozemsko (v nadaljnjem besedilu „PNE“), zaradi kršitve člena 81 Pogodbe. Dejansko sta ti podjetji, sporazumno s koncesionarji, ki pripadajo mreži Peugeot na Nizozemskem, kršili člen 81 z izvajanjem dveh ukrepov, katerih namen je bilo oviranje čezmejne prodaje avtomobilov iz te države, namenjenih končnim potrošnikom, ki prebivajo v drugih državah članicah, še zlasti v Franciji. Prvi ukrep, katerega izvajanje je potekalo med leti 1997 in 2003, je vključeval sistem premij, plačanih koncesionarjem, kar je povzročilo diskriminiranje pri prodaji na tuje trge, in je hkrati z vidika objektivnega delovanja, presegel tisto, kar je bilo potrebno za spodbujanje nizozemskih koncesionarjev, da bi si čim bolj prizadevali za prodajo na svojem pogodbenem ozemlju. Drugi ukrep, katerega izvajanje je potekalo med leti 1997 in 2001, je obsegal pritiske podjetja Automobiles Peugeot SA na koncesionarje, dejavne pri izvozu, to je bil neposredni ukrep, ki je okreplil vpliv diskriminatorne premije.

1.2 Dejstva**1.2.1 Podjetji in zadevni proizvod****1.2.1.1 Podjetji**

- (2) Podjetje Peugeot SA (v nadaljnjem besedilu „PSA“) je drugi evropski proizvajalec vozil, s prodajo, ki je v letu 2002 znašala 15,5 % (osebna vozila in lahka gospodarska vozila), zajema pa znamki Peugeot in Citroën. Podjetje Automobiles Peugeot SA je hčerinsko podjetje za splošno proizvodnjo vozil v 100-odstotni lasti podjetja PSA, ki razvija, proizvaja in distribuira vozila pod znamko Peugeot. V vsaki od petindvajsetih držav članic distribuira proizvodov in storitev podjetja Peugeot zagotavlja nacionalna maloprodajna distribucijska mreža. Na Nizozemskem to mrežo organizira in spodbuja uvoznik, v tem primeru podjetje PNE s sedežem v Utrechtu na Nizozemskem, ki ga 100-odstotno nadzoruje podjetje Automobiles Peugeot SA.
- (3) Na Nizozemskem je mreža podjetja Peugeot sestavljena iz koncesionarjev in posredniških agentov, ki so z njim pogodbeno povezani. Število koncesionarjev in posredniških agentov, ki so člani mreže Peugeot na Nizozemskem, se je med leti 1995 in 2003 močno zmanjšalo.

1.2.1.2 Zadevni trg

- (4) Trg osebnih vozil se deli na določeno število segmentov. V Odločbi obravnavana omejitev konkurence je namerna omejitev, ki ostaja pomembna ne le, če se trg presoja na podlagi vsakega zadevnega segmenta posamezno, ampak

⁽¹⁾ UL L 1, 4.1.2003, str. 1. Uredba, kakor je bila spremenjena z Uredbo (ES) št. 411/2004 (UL L 68, 6.3.2004, str. 1).

tudi, če predpostavimo, da se segment, pomemben za to zadevo, in dva sosednja segmenta prekrivata in tvorita upoštevni trg, ali če predpostavimo, da je slednji sestavljen iz vseh segmentov, omenjenih v uvodni izjavi. Torej ni treba sprejeti končne odločitve glede segmenta, ki ga je treba obravnavati kot upoštevni trg, prav tako ni treba odgovoriti na vprašanje, da bi vedeli, če trg za osebna vozila zajema Skupnost v celoti ali je vsaka država članica ločen geografski trg.

- (5) Med leti 1995 in 2002 je skupno število novih osebnih vozil, vsako leto registriranih v Evropski uniji in Evropskem gospodarskem prostoru, naraslo z 12 034 316 na 14 398 718 enot. V letu 1995 je bilo registriranih 861 696 vozil znamke Peugeot same, v letu 2002 pa 1 277 738, zato je med znamkami v Evropski uniji prešla s šestega na tretje mesto s tržnim deležem, ki je leta 1995 znašal 7,5 %, leta 2002 pa 8,9 %⁽¹⁾. Znamka Peugeot je imela na Nizozemskem prav tako močno in stalno rast svojih tržnih deležev, ki so z 6,5 % v letu 1997 narasli na 10,7 % v letu 2003 za osebna vozila.

1.2.2 Zadevni sporazum

- (6) Odločba zadeva kršitev, ki se je izvajala v okviru sporazumov o izključni in selektivni distribuciji, ki ureja odnose med podjetjem Peugeot in njegovimi nizozemskimi koncesionarji. Ta kršitev se je osredotočila na dva posebna ukrepa, ki sta omejevala vzporedno trgovino: sistem nadomestil za koncesionarje, odvisen od geografskega namembnega kraja vozila, in pritiskov na koncesionarje, dejavne pri izvozu.

1.2.2.1 Diskriminatorna premija

- (7) Na Nizozemskem so nadomestila za koncesionarje vključevala fiksni del (marža na računu⁽²⁾) in del, povezan z doseženimi rezultati koncesionarja (ali premija⁽³⁾), ki ga je koncesionar potreboval za pridobivanje dobička iz svoje dejavnosti. Toda to premijo je nizozemski koncesionar lahko dobil le pod pogojem, da so bila vozila, ki jih prodal, registrirana na ozemlju njegove države

⁽¹⁾ Podjetje PSA je imelo z znamkama Peugeot in Citroën naraščajoč tržni delež, ki je na podlagi novih registracij obsegal 12 % (v letu 1995) in 15,3 % (v prvih šestih mesecih leta 2003), zaradi česar je od leta 1999 postal drugi dobavitelj osebnih vozil v Evropi za skupino Volkswagen.

⁽²⁾ Koncesionarjeva marža je razlika med priporočeno kataloško ceno določenega modela in ceno, po kateri koncesionar kupi vozilo od dobavitelja. Ta razlika je namenjena financiranju stroškov distribucije in splošnih stroškov dobavitelja ter rabatov, ki jih mora slednji v večini primerov ponuditi končnim potrošnikom.

⁽³⁾ Premija obsega pavšalno nadomestilo, ki ga koncesionarju izplača njegov dobavitelj v rednih časovnih presledkih, za vsako vozilo, prodano v skladu z veljavnimi pogoji. Izplačilo premije je pogojeno z doseganjem določenih kvalitativnih in kvantitativnih ciljev.

članice. Sistem, ki ga je vzpostavil Peugeot, je razločeval dve fazi, ki sta urejali mehanizem dodeljevanja premije: pridobitev pravice do premije je bila vzpostavljena na podlagi progresivne lestvice doseganja dogovorjenega cilja na začetku proračunskega leta, pri čemer je bilo treba cilj prodaje doseči na koncesionarjevem ozemlju. V drugi fazi, ko je bil cilj prodaje dosežen, se je izplačilo tako pridobljene pravice izvedlo tudi na podlagi vozil, prodanih na ozemlju. Podjetje Automobiles Peugeot SA je zahtevalo tako registracijo na ozemlju države članice, (1) da bi se zadostilo kakršnemu koli cilju prodaje, ki dopušča pridobitev pravice do premije, in določilo raven rabata na vozilo, a hkrati tudi (2) identificiralo vsako vozilo, ki ga je prodalo podjetje Automobiles Peugeot SA, upravičeno do tega nadomestila (izplačilo premije).

- (8) Podjetje Automobiles Peugeot SA je v obdobju od 1. januarja 1997 do 31. decembra 1999 dejansko uporabilo sistem nadomestil za koncesionarje, ki je vključeval plačilo dodatnega pavšalnega nadomestila koncesionarju (premiji „bonus“ in „superbonus“) za prodajo vseh modelov osebnih vozil, registriranih na Nizozemskem po 1. januarju 1997. Nato je podjetje Automobiles Peugeot SA v obdobju od 1. januarja 2000 do 1. oktobra 2003 spremenilo sistem nadomestil za koncesionarje, da bi uvedlo variabilni del marže in hkrati obdržalo „kvantitativno premijo“, izplačano tistim koncesionarjem, ki so dosegli svoje cilje glede registriranih vozil znamke Peugeot na Nizozemskem. Načelo kvantitativne premije se je v teh dveh obdobjih le malo spreminjalo. Za uporabo premije so bili koncesionarji razdeljeni v dve kategoriji glede na število vozil v svojem cilju. Premija je bila določena na podlagi modela vozila, kategorije koncesionarja in odstotkov doseženega cilja.

- (9) Od januarja 1997 je bilo v letnih okrožnicah, poslanih vsem koncesionarjem, glede izvajanja novega sistema premij, potrjenih z drugimi poskusnimi elementi, predvideno, da so se pri izplačilu premije na splošno upoštevala samo tista osebna vozila, registrirana na nizozemskem trgu.

1.2.2.2 Pritiski na koncesionarje

- (10) Drugi zgoraj navedeni ukrep zadeva pritiske na koncesionarje, ki jih je izvajalo podjetje Automobiles Peugeot SA, in ki so skušali okrepiti učinek sistema diskriminatornih premij s pomočjo neposrednega posredovanja pri koncesionarjih ali poskusov, da se s pomočjo groženj glede omejevanja dobave omeji dejavnost izvoza, ki so jo očitno razvijali.

- (11) Tu je treba poudariti, da so člani distribucijske mreže, ki so se bali dolgoročnih posledic izvoza na svoj dobiček, in so med tremi srečanji z uvoznikom poudarili, da se strinjajo s ciljem, ki ga je z ukrepi zahteval uvoznik, poznali strategijo podjetja Automobiles Peugeot SA, s katero je podjetje poskušalo omejiti izvoz z Nizozemske. Podjetje Peugeot je skušalo zagotoviti kohezijo ravnanja članov nizozemske mreže, tako da je uvoznik posredoval v primeru izvoza z neposrednimi grožnjami in omejitvijo dobave, da bi okrepil tako vzpostavljen red.
- (12) Sprva je podjetje PNE izvajalo neposredne pritiske z občasnim posredovanjem, da bi nekaterim koncesionarjem omejilo prodajo na tuje trge. Podjetje PNE je izvajalo pritiske predvsem s pomočjo zaposlenih v Account Managers Dealernet (AMD), ki so kot del storitev uvoznika odgovorni za prodajo vozil. V delu poročil o inšpekcijskih pregledih teh zaposlenih v AMD so bile omenjene prodaje vozil potrošnikom, ki prebivajo v tujini. Pripombe teh zaposlenih v AMD, omenjene v Odločbi, dobijo pravi smisel šele ob dejstvu, da je moral biti izvoz s stališča podjetja Automobiles Peugeot SA povsem izjemnega značaja. Drugi primeri potrjujejo izvajanje pritiskov za dosego istega cilja in katerega izvajanje se ni opiralo na zaposlene v AMD. Neposredna posredovanja so zadevala osem koncesionarjev med leti 1997 in 2001.
- (13) Nato so se pritiski od leta 1997 dalje spremenili v grožnje glede omejitve dobave, zlasti glede modelov, ki so jih najbolj izvažali, kot je model 806. Za proračunsko leto 1997 so bili nekateri modeli, kot sta 406 Airline in 106 Accent, strogo rezervirani za nizozemski trg: njihovo izvažanje je pomenilo kaznivo dejanje, za katero je odgovoren koncesionar izvoznik. Grožnje glede omejitve dobave, ki so jim sledile posamezne omejitve, so prav tako zadevale model 306 break. Iz več zapisnikov sestanka je razvidno, da je VDPN (*virtual private dialup network*) od leta 1997 dalje tudi podpiral sprejetje ukrepov, da se omeji dobava nekaterih modelov ter odpravi vrsto najbolj izvažanih modelov. Nenazadnje so koncesionarji iz zahodnega dela države leta 1998 v zvezi z modelom 206 izrazili svoj interes, da bi se prenehal izvažati.
- bucijski mreži na Nizozemskem, na drugi, ta mreža se ukvarja s prodajo vozil Peugeot in drugih pogodbenih dobrin.
- (15) V okviru te zadeve ter glede diskriminatorne premije je bil sporazum sklenjen med podjetjem Automobiles Peugeot SA in člani, ki pripadajo njegovi nizozemski mreži. Dejansko praktična podrobna ureditev delovanja mreže podjetja Peugeot med leti 1997 in 2003 kaže, da so koncesionarji Peugeota na Nizozemskem pri vsaki prodaji tiho privolili, kar torej pomeni sovpadanje želja ⁽¹⁾.
- (16) Glede pritiskov na koncesionarje je podjetje Automobiles Peugeot SA na nizozemske koncesionarje naslovilo jasno povabilo s pomočjo VPDN, katerega namen je bila uvedba reda pri omejevanju izvoza v druge države članice vsaj od leta 1997 dalje. Nadalje primeri pritiskov na koncesionarje, kakor so opisani v Odločbi, kažejo, da so se s povabilom, ki sta ga nanje naslovili podjetji Automobiles Peugeot SA/PNE, in je skušalo zagotoviti, da bi dejavnosti izvoza koncesionarjev ohranile izjemen značaj, načeloma strinjali vsi člani mreže, ob upoštevanju posameznih posredovanj, s katerimi je proizvajalec lahko vzdrževal tako vzpostavljeni red.

2.2 Predmet kršitve, ki zadeva oba ukrepa

- (17) Podjetji Automobiles Peugeot SA in PNE sta sprejeli strategijo, katere cilj je omejiti prodajo na tuje trge iz Nizozemske. Cilj in posledica te strategije, ki so jo izvajali v soglasju s koncesionarji in v povezavi z VPDN, ter obeh ukrepov, ki jo sestavljata, sta omejitve konkurence v smislu člena 81(1).

2.2.1 Diskriminatorna premija, ki skuša zavirati izvoz

- (18) Podjetje Automobiles Peugeot SA se je v svojem odgovoru na razloge za pritožbo sklicevalo na konkurenčno usmerjen značaj kvantitativne premije, vzpostavljene na Nizozemskem, njen „edini in nedvomni“ cilj naj bi bilo spodbujanje koncesionarjev z zagotavljanjem potrebnih gospodarskih spodbud v obliki premije, da bi si čim bolj prizadevali za prodajo na svojem pogodbenem ozemlju, in tako omogočili podjetju Automobiles Peugeot SA povečati njegov tržni delež na Nizozemskem.

2. PRAVNA OCENA

2.1 Sporazum o zadevnih ukrepih

- (14) Ukrepi, ki jih je sprejelo podjetje Automobiles Peugeot SA, za omejitve prodaje na tuje trge in konkurence med avtomobilskimi znamkami niso pomenili enostranskih ravnanj. Ukrepi nasprotno izhajajo iz člena 81(1) Pogodbe. Uvrstili so se med pogodbeno razmerja med podjetjem Automobiles Peugeot SA na eni strani in koncesionarji, ki pripadajo izključni in selektivni distri-

⁽¹⁾ Dejansko so bila pričakovanja proizvajalca opisana v okrožnici, ki jo je koncesionar prejel v začetku leta. Ta okrožnica je določila pogoje za nadomestila za koncesionarje (maržo in premijo). Te pogoje je koncesionar sprejel vsakokrat, ko je hotel vključiti vozilo, ki ga je naročil v skladu s cilji prodaje (ki so pogojevala pridobitev premije) ter ko je zahteval plačilo premije za vsako registrirano vozilo (po doseženem cilju prodaje). V zadevnem primeru je koncesionar pogoje sprejel z dejanjem, s katerim je podrobnosti v zvezi z naročilom vozila vnesel v programsko opremo, s katero je proizvajalec upravljal svoje odnose z mrežo (DIALOG). Zadevni ukrep so zadevni koncesionarji tako sprejeli s soglasjem, ker so pravzaprav sami opravljali prodajo v okviru tega sistema.

(19) V tem okviru je treba omeniti, da Odločba ne izpodbija možnosti proizvajalca, da oblikuje lastno komercialno politiko na podlagi različnih zahtev nacionalnih trgov za pridobitev najboljših stopenj prodora na te trge. Odločba dejansko ne izpodbija niti možnosti proizvajalca, da se s svojimi koncesionariji sporazume o ciljnih prodajih, določenih na podlagi prodaje, ki jo je treba doseči na pogodbenem ozemlju, niti možnosti sprejemanja ustreznih spodbujevalnih ukrepov, še zlasti v obliki premije, ki temelji na rezultatih, da bi svoje koncesionarije spodbudil k povečanju obsega prodaje na dodeljenem ozemlju. Ta možnost, ki spodbuja konkurenco med znamkami, je sicer predvidena z Uredbo Komisije (ES) št. 1475/95 ⁽¹⁾ (Uredbo o izjemah).

(20) Toda od januarja 1997 dalje je bilo v letnih okrožnicah, poslanih vsem koncesionarijem, glede izvajanja novega sistema premij, potrjenih z drugimi poskusnimi elementi, predvideno, da so se pri izplačilu premije upoštevala samo tista osebna vozila, registrirana na nizozemskem trgu. Zato vsak koncesionar, ki je v celoti dosegel te prodajne cilje na ozemlju in si je torej pridobil pravico do premije, kljub temu ni bil upravičen do tako pridobljene premije za plačilo (ali izplačilo) te pravice, če je prodajal potrošnikom nerezidentom. Tak sistem, obravnavan z vidika objektivnega delovanja, je torej presegel tisto, kar je bilo potrebno za spodbujanje nizozemskih koncesionarjev, da bi si čim bolj prizadevali za prodajo na svojem pogodbenem ozemlju. Narava tega sistema je pomenila značilno omejitev, omenjeno v Uredbi (ES) št. 1475/95, in je hkrati kršila člen 6(1)(8) na podlagi katerega izjema ne velja „od tedaj, ko dobavitelj brez objektivno utemeljenega razloga distributerjem dodeli nadomestila, izračunana na podlagi namembnega kraja preprodanih motornih vozil ali stalnega prebivališča kupca“. Poleg tega je podjetje PNE koncesionarijem zmanjšalo možnosti, da bi se izognili temu sistemu po eni strani s preverjanjem skladnosti med podrobnostmi v zvezi z naročilom vozila, ki jih je koncesionar vnesel v programsko opremo, s katero je proizvajalec upravljal svoje odnose z mrežo (DIALOG), ter po drugi s podatki, pridobljenimi od nacionalnega organa za registracijo.

(21) Sicer pa je podjetje Automobiles Peugeot SA v svojem odgovoru na razloge za pritožbo izpodbijalo učinkovitost takega ukrepa s poudarjanjem, da znesek te premije ni dovolj visok, da bi njeno neizplačilo koncesionarije odvrčalo od izvoza.

(22) Toda sprva je treba omeniti resnično protisloven značaj obrambe, ki ga je zavzelo podjetje Automobiles Peugeot SA. Po eni strani podjetje Automobiles Peugeot SA

dejansko uveljavlja stališče, da raven premije, vzpostavljena med leti 1997 in 2003, ni bila dovolj visoka, da bi lahko vplivala na ravnanje koncesionarjev. Po drugi strani podjetje Automobiles Peugeot SA poudarja, da bi bil zadevni sistem, in zlasti raven rabata, dodeljenega koncesionarijem, ki je dosegla njihove cilje prodaje, nepogrešljiva pri dodelitvi ustreznih gospodarskih spodbud za zagotovitev, da bi si koncesionariji čim bolj prizadevali za prodajo na svojih pogodbenih ozemljih. Poleg tega dokazilni elementi, zbrani med zaslišanjem, potrjujejo razloge za pritožbo o odločilnih vplivu ukrepov s prikazom, da je bila premija za koncesionarije pomembna med vsem obdobjem in da je njen izpad pri prodaji na tuje trge odločilo vplival na interes koncesionarjev glede prodaje nerezidentom.

2.2.2 Pritiski, ki kažejo, da je skušalo podjetje Peugeot zavirati izvoz

(23) Podjetje Automobiles Peugeot SA je od leta 1997 do poznejšega obdobja leta 2001 je pravočasno posredovalo, da je odvrčalo nekatere nizozemske koncesionarije od dobave vozil končnim potrošnikom v drugih državah članicah. Cilj pritiskov na nizozemske koncesionarije, kot so sredstva za nadomestila, ki povzročajo diskriminacijo pri dejavnih izvoza, je bilo oviranje čezmejnne trgovine vozil med nizozemskimi koncesionariji in koncesionariji iz drugih držav članic, zato da bi porazdelili nizozemski trg v primerjavi z drugimi trgi Evropske unije. Dokumente iz dosjeja v zvezi s pritiski na koncesionarije je treba oceniti v okviru te strategije.

2.3 Odločilen vpliv in zneski ukrepov

(24) Sprva je treba poudariti, da v zadevnem primeru opazimo zmanjšanje vzporednih izvozov iz Nizozemske po letu 1997, datum začetka izvajanja zadevnega sistema nadomestil, nato pa padec teh izvozov za približno 50 % po letu 1999. Podjetje Automobiles Peugeot SA v svojem odgovoru na razloge za pritožbo tega padca ne pripisuje spornemu sistemu nadomestil, ampak drugim dejavnikom, in sicer „bistveno vlogo“ ima zmanjšanje razlike v cenah. Toda več elementov nasprotuje tej analizi.

(25) Prvič, med obravnavanim obdobjem ne opazimo odločilnega spreminjanja razlike v cenah na ravni Skupnosti.

(26) Drugič, v interni opombi podjetja PNE iz leta 2002 je bil opravljen izračun učinka sistema nadomestil na vzporedno trgovino, tako da se je izdelala ocena o obsegu dodatne prodaje končnim potrošnikom nerezidentom glede na prejšnje leto, ki bi bila lahko dosežena, če bi bila premija za vozila, prodana na tuje trge, dejansko izplačana v letu 2003.

⁽¹⁾ UL L 145, 29.6.1995, str. 25. Člen 4(1): Izjema se uporablja ne glede na kakršno koli obveznost, s katero se proizvajalec zaveže, da: [...] (3) si bo v določenem obdobju in znotraj pogodbenega ozemlja prizadeval prodati minimalno količino pogodbenega blaga, ki sta ga določili stranki na podlagi skupnega dogovora ali tretja stranka – izvedenec v primeru nesoglasja med strankama glede minimalnega števila pogodbenega blaga, ki ga je treba prodati letno, ob upoštevanju predvsem že doseženih stopenj prodaje na tem ozemlju ter ocen predvidene prodaje na tem ozemlju in na nacionalni ravni.

- (27) Tretjič skupno štiriindvajset francoskih koncesionarjev je, v zvezi s pritiski na koncesionarje, pri Komisiji vložilo pritožbo za škodo, ki so jo povzročile zamude pri dobavi, povezane z grožnjami podjetja Peugeot.

3. GLOBA

- (28) Komisija je menila, da je treba zato naložiti globo, ki ustrezno kaznuje to kršitev in katere odvračilni učinek izključuje vsako ponovno kršitev. Komisija je pri določitvi zneska globe upoštevala vse ustrezne okoliščine ter še zlasti težo in trajanje kršitve, ki sta izrecno omenjena kriterija v členu 23(3) Uredbe (ES) št. 1/2003.
- (29) Ob upoštevanju vsega zgoraj navedenega je bila kršitev člena 81, ki sta jo storili podjetje Automobiles Peugeot SA in njegovo hčerinsko podjetje PNE, označena kot zelo resna, ta ocena velja za politiko glede premij ter za druge sprejete ukrepe podjetja Automobiles Peugeot SA, vključno z izvajanjem pritiskov. Dejansko je podjetje Automobiles Peugeot SA delovalo namerno, tako da ne moremo prezreti, da je bil cilj spornih ukrepov oviranje konkurence. Komisija in Sodišče sta že imela priložnost, da sta se izrekla o sistemih diskriminatornih nadomestil v zvezi z namembnim krajem vozila ⁽¹⁾. Ocena teže kršitve temelji na določbah v smernicah o načinu določanja glob ⁽²⁾.
- (30) Prav tako gre za dolgotrajno kršitev. Dejansko je podjetje Automobiles Peugeot SA od začetka januarja 1997 do konca septembra 2003 vsako leto obnovilo sistem diskriminatornih nadomestil za izvoze v okviru letnih okrožnic. Podjetje Automobiles Peugeot SA je med leti 1997 in 2001 tudi dopolnilo izvajanje strategije glede

omejevanja izvoza s posebnimi opozorili in neposrednimi nalogi, naslovljenimi na več koncesionarjev. Glede prenehanja kršitve z elementi iz dosjeja ni mogoče potrditi, da se je kršitev, kar zadeva pritiske na koncesionarje, nadaljevala še po novembru 2001 in oktobru 2003, datumu, ko je bil spremenjen sistem nadomestil, ki ga obravnava ta odločba.

- (31) V zadevnem primeru ne obstajajo niti obteževalne niti olajševalne okoliščine.

4. ODLOČBA

- (32) Podjetje Automobiles Peugeot SA in njegovo hčerinsko podjetje Peugeot Nederland NV sta kršila člen 81(1) Pogodbe s sklepanjem sporazumov s koncesionarji, ki pripadajo distribucijski mreži Peugeot na Nizozemskem, s ciljem in posledico oviranja prodaje končnim potrošnikom, osebno ali preko posrednikov, ki delujejo v njihovem imenu, iz drugih državah članicah. Kršitev se je začela v začetku meseca januarja 1997 in nadaljevala do konca meseca septembra 2003.
- (33) Podjetja iz člena 1 morajo prenehati z ugotovljeno kršitvijo navedenega člena, če tega še niso storila. V prihodnosti ne smejo več ponovno ali še naprej izvajati kakršnih koli ukrepov, ki bi temeljili na navedeni kršitvi, ali sprejemati ukrepov s podobnim ciljem ali posledico.
- (34) Za kršitev iz člena 1 je podjetju Automobiles Peugeot SA in njegovemu hčerinskemu podjetju Peugeot Nederland NV, ki sta solidarno odgovorna, naložena globa v višini 49,5 milijonov EUR.

⁽¹⁾ Odločba Komisije 98/273/ES z dne 28. januarja 1998, Volkswagen AG (UL L 124, 25.4.1998, str. 60), uvodna izjava 129; Odločba Komisije z dne 20. septembra 2000, Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV (UL L 59, 28.2.2001, str. 1), uvodna izjava 117.

⁽²⁾ Smernice o načinu določanja glob, naloženih v skladu s členom 15(2) Uredbe št. 17 in členom 65(5) Pogodbe ESPJ. Objavljeno v UL C 9, 14.1.1998. Točka A določa zelo resne kršitve: „Te bodo navadno [...] druga ravnanja, ki ogrožajo pravilno delovanje enotnega trga, kot je porazdelitev domačih trgov,“ kar se je zgodilo v tej zadevi.