II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 25. September 1986

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag und Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 des Rates

(IV/31.143 Peugeot)

(Nur der französische Text ist verbindlich)

(86/506/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages (1), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf die Artikel 4, 5, 6 und 15 Absatz 1 Buchstabe b),

im Hinblick auf die am 30. Januar 1963 von der Firma Automobiles Peugeot SA gemäß Artikel 5 der Verordnung Nr. 17 vorgenommene Anmeldung des Musters für die Händlerverträge über den Vertrieb von Fahrzeugen der Marken Peugeot und Talbot,

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 1. Oktober 1984, in der Sache das Verfahren einzuleiten,

nach der gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung der Beteiligten und Dritten nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (2) an die beteiligten Unternehmen ergangenen Aufforderung, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen, in Erwägung nachstehender Gründe :

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
(2) ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

I. DER SACHVERHALT

(1) Die Entscheidung betrifft Behinderungen beim Kauf von neuen rechtsgelenkten Personenkraftfahrzeugen innerhalb des Vertriebssystems der Peugeot-Gruppe in der Zeit vom 1. Mai 1982 bis zum 30. Juni 1985 sowie unrichtige Antworten von Peugeot auf zwei Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17.

A. Die Unternehmen

(2) Automobiles Peugeot SA (Peugeot) — eine Tochtergesellschaft der Peugeot SA, Paris — stellt Kraftfahrzeuge her und vertreibt sie unter den Marken Peugeot und Talbot. Die von dieser Gruppe erzielten Umsätze beliefen sich 1982 auf 75 300 Millionen Französische Franken (ffrs), 1983 auf 85 200 Millionen ffrs und 1984 auf 91 100 Millionen ffrs.

Die Firmen Talbot Motor Company Limited in Coventry, Vereinigtes Königreich (Talbot Motor), Peugeot Talbot Belgique SA in Nivelles, Peugeot Talbot Nederland NV in Utrecht und Peugeot Automobiles Deutschland GmbH in Saarbrücken gehören zur Peugeot-Gruppe und besorgen in ihrem Land Einfuhr und Vertrieb der Kraftfahrzeuge der Marken Peugeot und Talbot. Peugeot Talbot Belgique wurde auch der Vertrieb dieser Fahrzeuge im Großherzogtum Luxemburg übertragen.

(3) Die ebenfalls zur Peugeot-Gruppe gehörende Société de Distribution et d'Exportation Automobile in Paris (SODEXA) hat die Aufgabe, Kraftfahrzeuge der Marken Peugeot und Talbot an diejenigen Käufer zu vertreiben, die sich vorübergehend in Frankreich aufhalten und dort beim Erwerb eines Kraftfahrzeugs von der Steuer befreit sind (Transitverkäufe). Zur Erfüllung dieser Aufgabe hatte SODEXA stets die Möglichkeit, alle Modelle mit den Ausfertigungen zu beziehen, die im Land der endgültigen Registrierung des Fahrzeugs (Bestimmungsland) erforderlich sind und die das Produktionsprogramm von Peugeot ohnehin bereits erfaßt. SODEXA wurde zunehmend in die Abwicklung von Verkäufen außerhalb Frankreichs eingeschaltet, sobald der Käufer eine andere als die im Land der Bestellung normalerweise angebotene Ausstattung wünschte. Auf diese Weise wurde SODEXA auch die Ausführung von Bestellungen rechtsgelenkter Fahrzeuge auf dem europäischen Kontinent übertragen.

B. Das Erzeugnis

(4) Die Entscheidung bezieht sich auf neue, in Serie hergestellte Personenkraftfahrzeuge der Marke Peugeot (104, 205, 305, 504, 604) und der Marke Talbot (Samba, Horizon, Solara, Tagora, Rancho und Murena).

Jede Serie umfaßt mehrere Grundversionen (Modelle). Ferner haben die Fahrzeuge unterschiedliche Ausstattungen. Man kann in dieser Hinsicht unterscheiden zwischen Ausstattungen, die nach den Gesetzen der verschiedenen Staaten unerläßlich sind, und Ausstattungen, die auf die Verbraucherwünsche eingehen oder die der Hersteller für eine bestimmte Verkaufszone als besonders angebracht erachtet. Links- bzw. Rechtslenkung sind in keinem Mitgliedstaat gesetzlich zwingend vorgeschrieben, wohl aber wirtschaftlich unumgänglich für ein Angebot, das die Verbraucherwünsche und -gewohnheiten im Bestimmungsland berücksichtigt.

(5) Die Ausstattungen der rechtsgelenkten Fahrzeuge, die auf dem Kontinent vorübergehend stationierten britischen Soldaten angeboten werden, unterscheiden sich geringfügig von den Ausstattungen der ins Vereinigte Königreich und nach Irland gelieferten Fahrzeuge. Sie haben einen Tachometer mit Kilometereinteilung, äußere Rückspiegel und Scheinwerfer, die auf Rechtsverkehr abgestimmt sind. Ihre Anpassung an die Erfordernisse des Straßenverkehrs im Bestimmungsland bereitet keine Schwierigkeiten und verursacht nur geringe Kosten.

(6) In den Fabriken der Peugeot-Gruppe werden überwiegend Fahrzeuge mit Linkslenkung hergestellt. 1982 betrug der Anteil rechtsgelenkter Fahrzeuge bei der Marke Peugeot 6,1 vom Hundert und bei der Marke Talbot 25 vom Hundert. Die Fahrzeuge der zuletzt genannten Marke wurden von Talbot Motor im Vereinigten Königreich selbst hergestellt.

C. Der Vertrieb

(7) In Frankreich erfolgt der Vertrieb der Fahrzeuge sowohl über Niederlassungen und Tochtergesellschaften von Peugeot als auch über von ihr autorisierte Händler. In den übrigen Mitgliedstaaten werden sie über Tochtergesellschaften von Peugeot der unabhängige Importeure (so in Dänemark, Irland und Griechenland) vertrieben, die ihrerseits über ein Vertriebsnetz verfügen. Während die Vertriebsnetze für Peugeot-Fahrzeuge und für Talbot-Fahrzeuge ursprünglich getrennt operierten, wurden sie seit Herbst 1980 allmählich miteinander verschmolzen.

(8) Peugeot meldete die Muster für die Händlerverträge über den Vertrieb ihrer Fahrzeuge in Frankreich (Verwaltungssache Nr. IV/14.056) sowie für die Verträge mit Importeuren in den anderen Mitgliedstaaten (Verwaltungssache Nr. IV/12.428) am 30. Januar 1963 bei der Kommission an. Mit Schreiben vom 7. Mai 1971 übersandte Peugeot der Kommission die Muster der Händlerverträge für die Benelux-Länder, die Bundesrepublik Deutschland und Italien. Die Kommission richtete in den Verwaltungssachen IV/14.056 und IV/12.428 am 28. Februar 1972 an Peugeot eine Mitteilung von Beschwerdepunkten, in deren Verfolg die Ausfuhrverbote aufgegeben wurden. Danach wurden auf Ersuchen der Kommission und im Hinblick auf eine Anpassung der Peugeot-Händlerverträge an die in Entscheidung 75/73/EWG [1] der Kommission in Sachen BMW entwickelten Grundsätze weitere Änderungen der Verträge vorgenommen. Der in Frankreich verwendete „Peugeot-Händlervertrag" wird von Peugeot als Mustervertrag für ihr gesamtes Vertriebssystem in der Gemeinschaft angesehen.

(9) Muster von Peugeot-Händlerverträgen wurden am 10. Juli 1979 für Deutschland (Verwaltungssache Nr. IV/29.900) und am 7. März 1979 für das Vereinigte Königreich (Verwaltungssache Nr. IV/29.819) bei der Kommission angemeldet.

(10) Mit Einschreiben vom 24. Dezember 1985 unterrichtete Peugeot die Kommission davon, daß sie ihre Vertriebsverträge geändert habe, um sie mit der Verordnung (EWG) Nr. 123/85 der Kommission vom 12. Dezember 1984 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge [2] in Einklang zu bringen.

(11) Der in dieser Entscheidung behandelte Händlervertrag ist nur der von Peugeot in Belgien, dem Großherzogtum Luxemburg und in den Niederlanden nach dem angemeldeten Muster in der Zeit vom 1. Mai 1982 bis 30. Juni 1985 angewandte Vertrag.

---

[1] ABl. Nr. L 29 vom 3. 2. 1975, S. 1.
[2] ABl. Nr. L 15 vom 18. 1. 1985, S. 16.

(12) Die wesentlichen Bestimmungen dieses Vertrages lassen sich wie folgt zusammenfassen: Peugeot räumt dem ausgewählten Vertriebshändler das Recht ein, die Vertragserzeugnisse — d. h. neue Fahrzeuge der Marken Peugeot und/oder Talbot sowie Ersatzteile und Ausstattungen — in einem ganz bestimmten Gebiet (Vertragsgebiet) zu verkaufen. In diesem Gebiet verpflichtet sich Peugeot, die im Vertrag bezeichneten Erzeugnisse (Vertragserzeugnisse) für den Weiterverkauf nur an diesen Vertriebshändler zu liefern. Der Vertriebshändler darf neue Fahrzeuge nur an Endabnehmer verkaufen. Es ist ihm untersagt, den Verkauf außerhalb seines Gebietes zu fördern. Er darf neue Fahrzeuge anderer Marken nur mit Zustimmung von Peugeot verkaufen. Der Vertragshändler ist verpflichtet, nur die von Peugeot — in Frankreich von Peugeot oder ihren Lieferanten — angebotenen Originalteile zu verwenden.

(13) Im Vertragsgebiet behält sich Peugeot vor, unmittelbar an bestimmte Käufergruppen zu verkaufen, insbesondere an Großabnehmer, Verwaltungen, das Personal der Peugeot-Gruppe sowie andere Abnehmer mit Sonderstatus.

(14) Eine der Gruppen, die zu den als „Sonderverkäufe" bezeichneten Kategorien gehört, umfaßt die Verkäufe an Transitkäufer. So bestimmt der Mustervertrag: „Der Hersteller behält sich vor, die von ihm vertriebenen Erzeugnisse in folgenden Fällen unmittelbar oder über spezielle Gesellschaften zu verkaufen:

1. . . . .

2. . . . .

3. Verkäufe an Personen, die gewöhnlich außerhalb Frankreichs wohnhaft sind und wünschen, daß ihnen das Fahrzeug in dem Vertragsgebiet mit gesteigerter Vertriebsverantwortung geliefert wird, und zwar unter Registrierung im TT-Verfahren."

Zu diesem Zweck wurde SODEXA gegründet (siehe Randnummer 3).

D. Das Preisgefälle zwischen den Mitgliedstaaten

(15) Die empfohlenen Endverbrauchspreise ohne Steuern für Peugeot- und Talbot-Fahrzeuge in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft wiesen große Unterschiede auf. Sie waren in den Jahren 1982 und 1983 in Dänemark am niedrigsten und im Vereinigten Königreich am höchsten. In den anderen Ländern lagen die Preise zwischen diesen beiden Extremen, und zwar mit ansteigendem Preisniveau in folgender Reihenfolge: Belgien/Luxemburg, Niederlande, Frankreich, Bundesrepublik Deutschland, Italien und Irland. Ein von Peugeot vorgenommener Vergleich der in Frankreich, in Belgien, im Großherzogtum Luxemburg, in der Bundesrepublik Deutschland und im Vereinigten Königreich am 1. Januar 1982 und am 1. Januar 1983 angewandten Preise für sieben besonders gängige Modelle zeigt, daß die Preise im Vereinigten Königreich durchschnittlich um 40 % über den Preisen in Belgien und Luxemburg, um 23 % über den Preisen in Frankreich und um 20 % über den Preisen in der Bundesrepublik Deutschland lagen.

E. Der Vertrieb rechtsgelenkter Fahrzeuge auf dem Kontinent

(16) Im Rahmen des bis zum 30. Juni 1985 angewandten Vertrages war es Peugeot-Talbot-Vertragshändlern auf dem Kontinent in der Regel nicht möglich, rechtsgelenkte Fahrzeuge unmittelbar vom Hersteller zu beziehen. Es war erforderlich, einen Auftrag an SODEXA zu richten, die sodann das unmittelbare Verkaufsrecht ausübte, das sich Peugeot vorbehalten hatte. Der Vertragshändler wurde wie ein Kommissionär oder ein Vertreter behandelt und erhielt statt seiner üblichen Gewinnspanne eine Provision, die in der Regel bei 8 % lag.

(17) Auf dem deutschen Markt, auf dem es eine gewisse örtliche Nachfrage nach rechtsgelenkten Fahrzeugen gibt, die von dort stationierten Angehörigen der britischen Streitkräfte ausgeht (1981 verkaufte Peugeot dort rund 500 rechtsgelenkte Fahrzeuge), waren die Vertragshändler praktisch vom Vertrieb rechtsgelenkter Fahrzeuge ausgeschlossen. Der deutsche Händlervertrag sah ein unmittelbaes Verkaufsrecht für den Hersteller vor, das in der Praxis von SODEXA im Sinne eines Alleinverkaufsrechts ausgeübt wurde.

Für ihre Verkäufe an britische Militärpersonen hatte SODEXA Vertriebsvereinbarungen mit zwei Handelsgesellschaften geschlossen, die auf den Verkauf an diese Personengruppe spezialisiert waren. Beiden Unternehmen war es vertraglich untersagt, rechtsgelenkte Fahrzeuge an andere Personen als Mitglieder des Personals der britischen Streitkräfte in der Bundesrepublik zu verkaufen.

(18) Die von SODEXA angewandten und in französischen Franken kalkulierten Preise entsprachen in der Regel den in Frankreich angewandten Tarifen für den Verkauf an Endabnehmer und unterschieden nicht danach, ob es sich um linksgelenkte oder um rechtsgelenkte Fahrzeuge mit der gleichen Grundausstattung handelte. Für die Verkäufe an britische Militärpersonen hatte SODEXA Sondertarife in Pfund Sterling und — soweit der Verkauf in der Bundesrepublik Deutschland getätigt werden sollte — in Deutschen Mark eingeführt.

(19) In Belgien und im Großherzogtum Luxemburg war die Lage bis März 1982 zum Teil anders. Rechtsgelenkte Fahrzeuge konnten dort unmittelbar vom Importeur erlangt werden, d. h. ohne Einschaltung von SODEXA.

Die Preise entsprachen den Preisen für gleichartige Modelle mit Linkslenkung zuzüglich eines Zuschlages von rund 5 000 belgischen Franken für die im Vereinigten Königreich vorgeschriebene Ausstattung.

(20) Nur in Belgien wiesen die Verkäufe rechtsgelenkter Fahrzeuge an im Vereinigten Königreich wohnhafte Personen einen erheblichen Umfang auf (150 im Jahre 1983 und 137 im Jahre 1982). Sie erreichten ihren Höhepunkt im ersten Quartal 1982 und gingen danach jäh zurück. Auf den Märkten des Kontinents blieben die Verkäufe rechtsgelenkter Fahrzeuge an britische Staatsangehörige sehr gering, was auf die von SODEXA vorgenommene Kontrolle und auf die von Peugeot getroffenen spezifischen Maßnahmen zur Verhinderung solcher Verkäufe durch ihre Vertragshändler zurückzuführen ist (siehe Randnummern 22 bis 27).

Gleichwohl lieferte SODEXA in der zweiten Hälfte des Jahres 1982 selbst noch rechtsgelenkte Fahrzeuge der Marke Talbot in das Vereinigte Königreich. Es handelte sich um rund 150 rechtsgelenkte Fahrzeuge, die den deutschen Spezifikationen entsprachen und ursprünglich für britische Militärpersonen in Deutschland bestimmt waren, dort aber wegen eines unerwarteten Rückgangs der Nachfrage nicht verkauft werden konnten. SODEXA bot diese Fahrzeuge zunächst ihrer Schwestergesellschaft Talbot Motor an. Da sich Talbot Motor nicht interessiert daran zeigte, lieferte SODEXA die Fahrzeuge schließlich an unabhängige Händler — insbesondere die Firma Europlan — zum Weiterverkauf an britische Privatabnehmer. Hieraus ergibt sich, daß SODEXA damit lediglich das Ziel verfolgte, diesen Vorrat an veralternden und sonst unverkäuflichen Fahrzeugen abzustoßen. Die Initiative von SODEXA führte zu energischen Protesten der britischen Vertragshändler und der Leitung von Talbot Motor im Vereinigten Königreich.

F. **Die von Peugeot ergriffenen Maßnahmen**

(21) Nach den Feststellungen der Kommission bemühte sich SODEXA, interessierte Abnehmer, die im Vereinigten Königreich wohnhaft waren, davon abzuhalten, rechtsgelenkte Fahrzeuge auf dem Kontinent zu bestellen. Die Käufer, die sich schriftlich an SODEXA gewandt hatten, wurden systematisch gebeten, sich an die britische Vertriebsorganisation zu wenden.

Diese ablehnende Haltung gegenüber den im Vereinigten Königreich wohnhaften Abnehmern stand deutlich im Gegensatz zu den Bemühungen von SODEXA, möglichst viele rechtsgelenkte Fahrzeuge an Abnehmer aus dritten Ländern und an auf dem Kontinent stationierte britische Militärpersonen zu verkaufen.

a) *Die auf dem belgischen und luxemburgischen Markt getroffenen Maßnahmen*

(22) Aufgrund eines spürbaren Anstiegs der Nachfrage nach rechtsgelenkten Fahrzeugen, der Anfang 1982 insbesondere in Belgien zu verzeichnen war, richtete Peugeot-Talbot Belgique — die für den Vertrieb in Belgien und im Großherzogtum Luxemburg zuständige Tochtergesellschaft — am 23. April 1982 ein Fernschreiben an Peugeot, in dem es heißt, daß die Maßnahme zur Einführung einer Lieferfrist von sechs Monaten nicht abschreckend genug gewesen sei, da weitere Aufträge eingegangen seien. SODEXA schlug in ihrem Schreiben vom 30. April 1982 vor, daß die Verkäufe an britische Abnehmer zu den vom Importeur in Großbritannien angewandten Tarifen erfolgen sollten (Preisliste „other exports"). Sie wies jedoch Peugeot-Talbot Belgique an, den in Belgien stationierten britischen Militärpersonen eine Sonderbehandlung zuzusichern, sofern sie ihre Zugehörigkeit zu den Streitkräften nachweisen.

(23) Von der zweiten Maiwoche 1982 an unterrichtete Peugeot-Talbot Belgique die Vertragshändler davon, daß die Bestellungen, die sie seit Anfang des Jahres aufgegeben hätten, vom Hersteller annulliert worden seien, daß ihre Gewinnspanne auf 10 % gekürzt worden sei und daß noch im Mai mit einer neuen Preisanhebung um mehr als 10 % gerechnet werden müsse. Die Vertragshändler wurden gebeten mitzuteilen, ob sie die vergebenen Aufträge angesichts der neuen Bedingungen aufrechterhalten wollten. Sollte dies nicht der Fall sein, so würden die geleisteten Anzahlungen vergütet.

(24) Die im Mai 1982 vorgenommene Änderung des Systems der Preisfestsetzung für rechtsgelenkte Fahrzeuge, die den britischen Spezifikationen entsprachen, führten zu Preissteigerungen um durchschnittlich 17 % für Peugeot-Fahrzeuge und um rund 53 % für Talbot-Fahrzeuge.

Gleichzeitig erhöhte sich der Preisunterschied in Belgien zwischen linksgelenkten und rechtsgelenkten Fahrzeugen bei Peugeot-Fahrzeugen auf durchschnittlich 31 % und bei Talbot-Fahrzeugen auf 47 %.

Die von Peugeot getroffenen Maßnahmen führten in rund 300 Fällen zur Annullierung der von den belgischen Vertragshändlern mit britischen Abnehmern geschlossenen Kaufverträge und in der Folge zur Einstellung der Aufträge für rechtsgelenkte Fahrzeuge in Belgien durch britische Abnehmer.

b) *Die auf dem niederländischen Markt getroffenen Maßnahmen*

(25) Im März 1982 war in den Niederlanden eine stärkere Nachfrage nach rechtsgelenkten Fahrzeugen britischer Ausstattung zu verzeichnen.

Seinerzeit wurden mehrere Aufträge von Peugeot-Talbot Nederland im Einvernehmen mit Peugeot abgelehnt. Am 13. April 1982 erklärte die niederländische Tochtergesellschaft in einem Rundschreiben an alle Vertragshändler, daß sie Aufträge für rechtsgelenkte Fahrzeuge britischer Ausstattung nicht annehmen werde und daß die Kaufinteressenten gebeten werden sollten, sich an die britische Verkaufsorganisation zu wenden.

c) *Die Auswirkungen dieser Maßnahmen*

(26) Ziel der von Peugeot getroffenen Maßnahmen war es, ihr Vertriebsnetz im Vereinigten Königreich dadurch zu schützen, daß Paralleleinfuhren aus dem Kontinent verhindert wurden. Der angestrebte Erfolg wurde auch erreicht, wie aus zwei internen Aufzeichnungen von Talbot Motor und Peugeot vom Oktober 1982 bzw. Januar 1983 hervorgeht. In einer von ihnen wird eingeräumt, daß die Verkaufsdirektion von Peugeot für Nordeuropa die Vertragshändler wirksam daran gehindert habe, rechtsgelenkte Fahrzeuge an britische Abnehmer zu verkaufen. In der anderen wird festgestellt, daß Peugeot die Automobilfirma sei, die bei weitem die wenigsten Fahrzeuge nach England eingeführt habe.

G. Erteilung unrichtiger Auskünfte durch Peugeot

(27) Am 9. September 1982 richtete die Kommission an die Peugeot SA ein auf Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 gestütztes Auskunftsverlangen. Darin stellte sie die Frage, ob die Unternehmen der Peugeot-Gruppe die Aufträge ihrer zugelassenen Wiederverkäufer auch dann ausführten, wenn es sich um Fahrzeuge handelte, deren Spezifikationen nicht den Vorschriften des Verkaufslandes entsprachen. Sie fragte außerdem, ob es Weisungen gebe, wonach die im Land des zugelassenen Vertriebshändlers wohnhaften Abnehmer anders zu behandeln seien als die in anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft wohnhaften Kunden.

Am 6. Oktober 1982 bejahte Peugeot in ihrer Antwort, daß alle im Gemeinsamen Markt zugelassenen Vertriebshändler in der Lage seien, Peugeot- und Talbot-Fahrzeuge mit anderen nationalen Spezifikationen als den Spezifikationen ihres eigenen Marktes zu beziehen, soweit diese Fahrzeuge in der gewünschten Ausstattung in Serie hergestellt würden. Peugeot stellte außerdem in Abrede, daß es Weisungen gäbe, wonach die Abnehmer je nach dem Staat ihres Wohnsitzes anders behandelt werden mußten.

(28) Entgegen diesen Erklärungen besaßen die Peugeot-Talbot Vertragshändler nich die Gewähr, daß sie solche Fahrzeuge verkaufen konnten. Es war wahrheitswidrig, jegliche diskriminierende Anweisungen in Abrede zu stellen (siehe weiter oben Randnummern 23 und 25). Peugeot war sich der Unrichtigkeit dieser Angaben bewußt, da ihre Geschäftsleitung wußte, wie der Verkauf von Fahrzeugen vor sich ging, deren Spezifikationen nicht den Vorschriften des Verkaufslandes entsprechen, und daß die in Großbritannien wohnhaften Abnehmer unterschiedlich behandelt wurden. Dies ergibt sich insbesondere aus einer am 6. Oktober 1982 angefertigten internen Aufzeichnung des mit der Antwort an die Kommission betrauten Direktors, in der solche Maßnahmen ausdrücklich zugegeben werden. Die Aufzeichnung nimmt außerdem auf Weisungen Bezug, mit denen es Peugeot-Talbot Nederland ihren Vertriebshändlern untersagte, rechtsgelenkte Fahrzeuge an britische Abnehmer zu verkaufen. Solche Weisungen werden in den der Kommission am gleichen Tag gelieferten Auskünften aber ausdrücklich in Abrede gestellt.

(29) Mit einem zweiten ebenfalls auf Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 gestützten Auskunftsverlangen vom 28. Januar 1983 erkundigte sich die Kommission nach den in Frankreich, in Belgien, in der Bundesrepublik Deutschland und im Vereinigten Königreich am 1. Januar 1982 und am 1. Januar 1983 angewandten Verkaufspreisen.

In ihrer Antwort vom 17. März 1983 erklärte Peugeot, daß die SODEXA-Tarife für den Verkauf an die Endabnehmer in den angegebenen Mitgliedstaaten des Kontinents angewandt würden. Zu diesem Zweck fügte Peugeot eine Tabelle bei, die für die Jahre 1982 und 1983 identische Preislisten für Frankreich, Belgien und die Bundesrepublik Deutschland erhielt.

(30) Diese Antwort war unter mehreren Aspekten unrichtig. So wurden vom 1. Januar 1982 bis zum März 1982 bei rechtsgelenkten Fahrzeugen der Marke Talbot nicht die SODEXA-Preise, sondern die Preise der normalen belgischen Preisliste zuzüglich eines Zuschlags von rund 5 000 belgischen Franken für die britische Ausstattung angewandt. Auch die für Peugeot-Fahrzeuge in Belgien mitgeteilten Preise waren unrichtig. Zwischen dem 1. Januar 1982 und der Erhöhung vom Mai 1982 lagen die geforderten Preise deutlich unter den SODEXA-Preisen. Außerdem lagen die ab Mai 1982 verlangten Preise spürbar über den SODEXA-Preisen.

Die erteilten Auskünfte über den deutschen Markt waren ebenfalls unrichtig. Die dort angewandten Tarife in Deutschen Mark stützten sich auf die SODEXA-Preise, lagen aber schließlich darunter, da SODEXA dem Militärpersonal einen allgemeinen Preisnachlaß gewährte. Die gelieferten Daten über die Preise waren überdies irreführend, da sie den Eindruck erweckten, daß rechtsgelenkte Fahrzeuge in Deutschland ungehindert erlangt werden konnten. In Wirklichkeit wurden diese Fahrzeuge nur an das Militärpersonal geliefert, das eine entsprechende Stationierungsbescheinigung vorlegte.

(31) In ihren Antworten auf die ihr mitgeteilten Beschwerdepunkte, die sie während der Anhörung vom 10. Dezember 1985 in großen Zügen wiederholte, räumte Peugeot ein, daß die Angaben in ihren Antworten unvollständig gewesen seien, führte dies aber auf die mangelnde Transparenz des

Informationsflusses innerhalb der Gruppe zurück, wofür sie die Größe des Unternehmens und die interne Trennung in Zuständigkeitsbereiche verantwortlich machte. Hinsichtlich der am 6. Oktober 1982 erteilten Antwort erkennt Peugeot an, daß sie zwar über die wirklichen Gegebenheiten auf dem laufenden gewesen sei, daß sie sich aber in der Annahme, daß keine Wettbewerbsbeschränkungen vorgelegen hätten, entschlossen habe, das Schreiben gleichwohl abzuschicken. Zu der Antwort vom 17. März 1983 bemerkte Peugeot, daß die im Schreiben erwähnten Preise von der für deren Gestaltung zuständigen Abteilung am Gesellschaftssitz festgesetzt und möglicherweise zu unterschiedlichen Zeitpunkten wirksam seien, da die Geschäftsleitungen von SODEXA und den örtlichen Tochtergesellschaften in der Praxis über einen gewissen Spielraum verfügten, um sie nach den kommerziellen Besonderheiten des jeweiligen Marktes zu gestalten.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Ablehnung der Freistellung von Peugeot Vertriebsvereinbarungen

(32) Die im Rahmen des Peugeot-Vertriebssystems angewandten und von dem Mustervertrag, den Peugeot am 30. Januar 1963 angemeldet hat, abgeleiteten Vereinbarungen enthalten eine Reihe von wettbewerbsbeschränkenden Klauseln, auf die das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages anwendbar ist und die die Voraussetzungen für eine Freistellung nach Absatz 3 dieses Artikels während der Zeit vom 1. Mai 1982 bis zum 30. Juni 1985 nicht erfüllten.

1. *Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages*

(33) Das Peugeot-Vertriebssystem beruht im allgemeinen auf zweiseitigen Vereinbarungen zwischen Peugeot oder ihren Vertriebsgesellschaften einerseits und ihren zugelassenen Händler andererseits. Es handelt sich um ein System, das sich über den gesamten Gemeinsamen Markt erstreckt und das nach einheitlichen von Peugeot aufgestellten Grundsätzen gehandhabt wird. Der von Peugeot herausgegebene Mustervertrag, der ihrem Vertriebssystem bis zum 30. Juni 1985 zugrundelag, diente als Modell oder Orientierung für alle Peugeot-Vertriebsvereinbarungen auf allen Vertriebsstufen innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

Die wesentlichen unter Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages fallenden Bestimmungen sind die folgenden :

(34) Die grundsätzliche Verpflichtung von Peugeot, mit weiteren innerhalb des Vertragsgebietes tätigen Unternehmen keine Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Vertragserzeugnisse abzuschließen, engt die Handlungsfreiheit von Peugeot ein und beschränkt den Wettbewerb.

(35) Da die Vertriebsbefugnis der Vertragshändler auf den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge des Vertragsprogramms an Endverbraucher beschränkt ist, ist es den anderen Händlern, einschließlich der Parallelimporteure, unmöglich, solche Fahrzeuge zu kaufen und weiterzuverkaufen. Nach dieser Vertragsklausel sind sogar Verkäufe an andere Vertragshändler des Peugeot Vertriebsnetzes ausgeschlossen.

Das den Vertragshändlern auferlegte Verbot, ohne Zustimmung von Peugeot neue Kraftfahrzeuge anderer Marken zu vertreiben, bewirkt, daß diese Händler von anderen Herstellern nicht als Verkaufstützpunkte eingesetzt werden können. Die Verpflichtung, nur die von Peugeot angebotenen Originalersatzteile und — in Frankreich — nur die von Peugeot und deren Lieferanten angebotenen Ersatzteile zu benutzen, hindert die übrigen Lieferanten von Ersatzteilen daran, den Vertragshändlern Teile zu verkaufen, welche die von Peugeot und ihren Lieferanten angebotenen ersetzen oder ihnen funktionell angepaßt werden können.

Das den Vertragshändlern auferlegte Verbot, den Vertrieb von Vertragserzeugnissen außerhalb des Vertragsgebiets zu fördern, verringert die Wettbewerbsintensität nicht nur zwischen den Vertragserzeugnissen innerhalb des Peugeot-Vertriebsnetzes (d. h. zwischen den Produkten mit den Marken Peugeot und Talbot), sondern auch im Verhältnis zu den Erzeugnissen anderer Hersteller (d. h. zwischen den verschiedenen Marken).

Die Summe derartiger Vereinbarungen im Rahmen des Peugeot Vertriebssystems hat zur Folge, daß das Wettbewerbsspiel innerhalb des Gemeinsamen Marktes spürbar behindert wird. Die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1, die von den durch Peugeot gehandhabten Vereinbarungen ausgehen, werden durch das Vorhandensein von ähnlichen ausschließlichen und selektiven Vertriebssystemen der anderen Kraftfahrzeughersteller noch verstärkt.

(36) Die Vereinbarungen beeinträchtigen auch den Handel zwischen Mitgliedstaaten. Die zum Peugeot Vertriebssystem nicht zugelassenen Händler sind daran gehindert, Peugeot Erzeugnisse zu kaufen und an Käufer in anderen Mitgliedstaaten weiterzuverkaufen. Die zugelassenen Händler dürfen Exportverkäufe, auch solche in andere Mitgliedstaaten, nicht aktiv fördern. Ferner ist der zwischenstaatliche Handel beeinträchtigt, weil die in einem Mitgliedstaat angebotenen Konkurrenzerzeugnisse, für die Absatzwege in einem anderen Mitgliedstaat erschlossen werden sollen, keinen Zugang zum Peugeot Vertriebsnetz finden.

(37) Die von Peugeot getroffenen Maßnahmen (siehe Randnummern 22 bis 26), die den Kauf rechtsgelenkter Fahrzeuge auf dem Kontinent für bestimmte Verbrauchergruppen erschwert und sogar unmöglich gemacht haben, verstärkten in erheblichem Maße die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen der weiter oben geprüften Vertragsbestimmungen und den Grad der Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten (Entscheidungsgrund 21 des Urteils des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen 25/84 und 26/84 vom 17. September 1985 (1).

2. *Artikel 85 Absatz 3*

(38) Ein System von Vereinbarungen mit wettbewerbsbeschränkenden Klauseln wie in den Peugeot-Vertriebsvereinbarungen kann zwar grundsätzlich die positiven Wirkungen entfalten, die erforderlich sind, um im Sinne von Artikel 85 Absatz 3 vom Kartellverbot freigestellt werden zu können. Dies ist aber ausgeschlossen, wenn es den Vertragshändlern nicht möglich ist, neue Fahrzeuge der fraglichen Marke zu bestellen, um den Wünschen von Kunden aus einem anderen Mitgliedstaat nachzukommen (soweit die Fahrzeuge in diesem anderen Staat vertrieben werden).

Ein Automobilhersteller, der die Unterschiede in den Spezifikationen der Fahrzeuge dazu benutzt, um seine Absatzwege wirksamer kontrollieren zu können, und der je nach Lage des Falls die Verfügbarkeit rechts- oder linksgelenkter Fahrzeuge bei seinen Vertragshändlern einengt, verringert das Angebot und die Kaufmöglichkeiten zum Nachteil der Endabnehmer. Damit schafft er eine Lage, bei der die günstigen Wirkungen nicht mehr gegeben sind, die sich grundsätzlich aus einem selektiven und exklusiven Vertriebssystem ergeben können, wie es im Automobilsektor üblicherweise angewandt wird (Randnummer 44 der Entscheidung 83/560/EWG der Kommission in der Sache Ford (2) sowie Artikel 5 Absatz 1 Nummer 2 Buchstabe d) und Erwägungsgrund 16 der Verordnung (EWG) Nr. 123/85).

(39) Peugeot erklärte : der von ihr angemeldete Vertrag sei dahingehend auszulegen, daß sich Peugeot in der Vereinbarung das ausschließliche Recht vorbehalten habe, Fahrzeuge mit anderen als den im Händlervertrag vorgesehenen Spezifikationen an außerhalb des Gebiets des Vertragshändlers wohnhafte Abnehmer zu verkaufen ; dies habe auch zur Folge, daß sie vor eventuellen Bußgeldern in dem Maße geschützt sei, in dem sich ihre Handlungen in den Grenzen der in der Anmeldung umschriebenen hielten. Es kann dahingestellt bleiben, ob der Vertrag es den Vertragshändlern ermöglichte, solche Fahrzeuge zu bestellen, weil eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 ohnehin nicht gewährt werden kann (vgl. Randnummern 40 bis 46) und weil nicht beabsichtigt ist, wegen dieser in der Vergangenheit liegenden Verhaltensweisen von Peugeot Geldbußen zu verhängen (vgl. Randnummer 47).

(40) Wenn sich ein Hersteller vorbehält, Modelle mit anderen als den im Vertragsgebiet üblicherweise angebotenen Spezifikationen ausschließlich selbst an die örtlichen Abnehmer zu verkaufen, entfällt für seine Erzeugnisse auf der Handelstufe praktisch der Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten. Verweigert ein Hersteller systematisch den Verkauf oder macht er ihn praktisch unmöglich, so hat ein solches einseitiges Verhalten die gleichen Wirkungen wie ein vorbehaltenes Alleinverkaufsrecht. Derartige Maßnahmen führen zu einer Marktabschottung.

(41) Auf dem niederländischen Markt wurden Lieferungen rechtsgelenkter Fahrzeuge an die niederländischen Vertragshändler vollständig verweigert (siehe weiter oben Randnummern 25 und 26). In Belgien hatten die geforderten Zuschläge die gleichen Wirkungen wie eine völlige Weigerung, rechtsgelenkte Fahrzeuge zu liefern. Die fraglichen Zuschläge waren so hoch und wurden in einer Weise eingeführt, daß die britischen Abnehmer jegliches Interesse daran verloren, in diesem Land zu kaufen (siehe Randnummern 22 bis 24 und 26).

(42) Die erhebliche Einschränkung des Angebotes im Peugeot-Vertriebsnetz gegenüber im Vereinigten Königreich wohnhaften Abnehmern steht im Gegensatz zu der Tatsache, daß Peugeot selbst in keiner Weise den Vertrieb rechtsgelenkter Fahrzeuge auf dem Kontinent eingestellt hat. Rechtsgelenkte Fahrzeuge mit den Spezifikationen für Drittländer wurden nämlich weiterhin angeboten.

Der Verkauf von Fahrzeugen britischer Version an das Militärpersonal wurde sogar weiter durch attraktive Preise und Sonderbedingungen gefördert (siehe Randnummer 20).

(43) In der Anhörung erklärte Peugeot : die Peugeot-Talbot-Händler hätten sich in den Jahren 1981 bis 1983 in großen Schwierigkeiten befunden, und zwar wegen der Zusammenlegung der Vertriebsnetze von Peugeot und Talbot (die Zahl der Verkaufsstellen sei von 647 auf 518 gesunken), wegen der ungünstigen konjunkturellen Lage (100 Kraftfahrzeugvertriebsunternehmen seien aus dem Markt ausgeschieden) und schließlich wegen der Entwicklung von Paralleleinfuhren ins Vereinigte Königreich, die auf die unterschiedliche Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten der Gemeinschaft

(1) Noch nicht im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht.
(2) ABl. Nr. L 327 vom 24. 11. 1983, S. 31.

zurückzuführen sei (der Preisindex weise zwischen dem Vereinigten Königreich einerseits und Belgien und Luxemburg andererseits einen Unterschied von 11 % auf); eine solche Situation hätte anomale Handelsströme innerhalb des Gemeinsamen Marktes hervorrufen und so ihrem Vertriebsnetz im Vereinigten Königreich nicht wiedergutzumachenden Schaden zufügen können. Dem ist entgegenzuhalten, daß solche Befürchtungen keine Marktabschottung rechtfertigen können, wie sie von Peugeot eingeführt worden ist. Der Verband der britischen Vertriebshändler forderte Peugeot im übrigen angesichts der vorgenannten Lage auf, die Preise im Vereinigten Königreich zu senken, um sie wettbewerbsfähiger zu machen.

(44) Da das Fahrzeug für den durchschnittlichen Verbraucher eines der teuersten Verbrauchsgüter ist und da sich die Nachfrage der Verbraucher im Vereinigten Königreich fast ausschließlich auf rechtsgelenkte Fahrzeuge erstreckt, werden ihre Interessen durch die Weigerung von Peugeot, rechtsgelenkte Fahrzeuge auf dem niederländischen Markt zu liefern, sehr ernsthaft beeinträchtigt.

(45) Die Verhinderung der Lieferung von Fahrzeugen an im Vereinigten Königreich wohnhafte Abnehmer hat zur Folge, daß die sich aus dem Peugeot-Talbot-Vertriebssystem ergebenden Wettbewerbsbeschränkungen nicht aufgrund von Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden können.

(46) Obwohl Peugeot der Kommission am 24. Dezember 1985 mitteilte, daß sie die Vertriebsvereinbarungen geändert habe, um sie mit der Verordnung (EWG) Nr. 123/85 in Einklang zu bringen, können die fraglichen Vereinbarungen für den Zeitraum vom 1. Mai 1982 bis zum 30. Juni 1985 nicht in den Genuß der Gruppenfreistellung gemäß Artikel 8 der genannten Verordnung kommen. Soweit die Kommission wie im vorliegenden Fall vor dem Inkrafttreten der Verordnung (EWG) Nr. 123/85 — d. h. vor dem 1. Juli 1985 — das Verfahren nach Artikel 9 der Verordnung Nr. 17/62 in einem Einzelfall eröffnet hat, kann diese Mitteilung nicht die in Artikel 8 der Verordnung (EWG) Nr. 123/85 vorgesehenen Rückwirkungen äußern.

(47) Es scheint aus zwei Gründen nicht angebracht, aus Anlaß der von Peugeot ergriffenen Maßnahmen, mit denen sie den Einkauf rechtsgelenkter Fahrzeuge behindern wollte, eine Geldbuße gemäß Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 festzusetzen. Ist der Händlervertrag so auszulegen, daß ausschließlich Peugeot und SODEXA das Recht zum Verkauf rechtsgelenkter Fahrzeuge haben (vgl. Randnummer 39), so deckte die Anmeldung auch die Lieferverweigerung und stünde sie der Festsetzung einer Geldbuße entgegen (Artikel 15 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17). Ist er so auszulegen, daß die kontinentalen Vertragshändler berechtigt sind, rechtsgelenkte Fahrzeuge zu bestellen, so kommt die Festsetzung einer Geldbuße wegen vor dem 30. Juni 1985 liegender Handlungen nicht in Betracht, da die in dieser Hinsicht notwendigen Klärungen erst aufgrund der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen 25/84 und 26/84 vom 17. September 1985 erfolgt sind. Seitdem ist davon auszugehen, daß bei fehlender Verfügbarkeit rechtsgelenkter Fahrzeuge eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages nicht in Betracht kommt (vgl. die zuvor erwähnte Entscheidung). Ferner müssen seit dieser Entscheidung Unternehmen, die sich an seiner systematischen Lieferverweigerung innerhalb eines Vertriebsnetzes beteiligen, mit einer unmittelbaren Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages rechnen.

B. Anwendbarkeit von Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17

(48) Nach Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe b) kann die Kommission gegen Unternehmen Geldbußen in Höhe von einhundert bis fünftausend Rechnungseinheiten festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig eine nach Artikel 11 Absatz 3 oder 5 der genannten Verordnung verlangte Auskunft unrichtig erteilen. Wie oben (Randnummern 27 bis 31) bereits im einzelnen dargelegt wurde, hat Peugeot zwei Auskunftsverlangen der Kommission unrichtig beantwortet.

(49) Die am 6. Oktober 1982 von Peugeot gegebene Auskunft, daß jeder im Gemeinsamen Markt zugelassene Vertriebshändler in der Lage gewesen sei, Peugeot- und Talbot-Fahrzeuge mit anderen nationalen Spezifikationen als denjenigen seines eigenen Marktes zu beziehen und sie an seine Abnehmer unabhängig von deren Wohnsitzstaat weiterzuverkaufen, war objektiv unrichtig. Peugeot hat sich in Wirklichkeit geweigert zu liefern oder Maßnahmen mit gleicher Wirkung wie eine Liefereinstellung getroffen. Außerdem kann Peugeot das Bestehen jeglicher diskriminierender Anweisung nicht in Abrede stellen, da Peugeot in den Niederlande ihren Vertriebshändlern genaue Anweisungen für die unterschiedliche Behandlung der britischen Abnehmer gegeben hatte.

(50) Zum Zeitpunkt ihrer Antwort kannte Peugeot diese Umstände in vollem Umfang. Sie erteilte daher vorsätzlich unrichtige Antworten, wobei sie sich allerdings damit rechtfertigt, daß sie überzeugt gewesen sei, die durch die Fragen umfaßten Handlungen fielen nicht unter Artikel 85 Absatz 1. Aufgrund der unrichtigen Antworten nahm die Kommission ihre Untersuchungen erst wieder auf, nachdem sie mit neuen Beschwerden befaßt worden war.

(51) Auch die Angaben in der Antwort vom 17. März 1983 über die Einzelverkaufspreise für rechtsgelenkte Fahrzeuge in Belgien und Deutschland waren unrichtig, da Peugeot mitgeteilt hatte, daß die SODEXA-Tarife im Jahre 1982 angewandt worden seien. In Wirklichkeit galt in Belgien am 1. Januar 1982 — und zwar bis zum März 1982 — für rechtsgelenkte Fahrzeuge der Marke Talbot der normale Tarif dieses Landes. Außerdem galt in Belgien für rechtsgelenkte Peugeot-Fahrzeuge bis zum Mai 1982 ein Vorzugstarif. Von diesem Zeitpunkt an lagen die geforderten Preise spürbar unter den SODEXA-Preisen. In Deutschland wurden die SODEXA-Tarife im allgemeinen nicht angewandt. Sie blieben dem ausländischen Militärpersonal vorbehalten, dem darüberhinaus erhebliche Preisnachlässe eingeräumt wurden.

(52) Peugeot hat angeführt, daß die Personen, denen sie die Abfassung der Antwort übertragen habe, über die zu den fraglichen Zeitpunkten in Belgien und in Deutschland angewandten Preise nicht vollständig unterrichtet gewesen seien und daß sie nicht gewußt hätten, daß die neuen Tarife, die von SODEXA gerade festgelegt worden seien, wegen der Anforderungen der jeweiligen Märkte möglicherweise von den nationalen Vertriebshändlern nicht automatisch angewandt wurden. Auch wenn man zur Entlastung von Peugeot diese Einlassung akzeptiert, so muß doch davon ausgegangen werden, daß das Unternehmen innerhalb der Gruppe keine ausreichende Überwachung ausgeübt hat, um eine Falschaussage zu vermeiden. Die Unrichtigkeit der erteilten Auskünfte ist daher zumindest die Folge einer Fahrlässigkeit.

(53) Die beiden Schreiben der Kommission vom 9. September 1982 und 28. Januar 1983 können zugunsten von Peugeot als nur ein Auskunftsverlangen im Sinne des Artikels 11 der Verordnung Nr. 17 angesehen werden, da mit ihnen eine Reihe von miteinander im Zusammenhang stehende Fragen gestellt werden und im zweiten auf das erste Bezug genommen wird. Auf die gestellten Fragen erteilte Peugeot zum Teil vorsätzlich (vgl. Randnummer 50), zum Teil fahrlässig (vgl. Randnummer 52) unrichtige Auskünfte. Unter Berücksichtigung aller Umstände ist es angebracht, eine Geldbuße in Höhe von 4 000 ECU festzusetzen.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das von Automobiles Peugeot SA am 30. Januar 1963 angemeldete Muster eines Händlervertrages, das bis zum 30. Juni 1985 ihrem Vertriebssystem in den Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft zugrunde lag, schränkte den Wettbewerb ein und beeinträchtigte den Handel zwischen Mitgliedstaaten im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages. Für diese Vereinbarung wird die Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages für den Zeitraum vom 1. Mai 1982 bis zum 30. Juni 1985 verweigert, soweit diese Vereinbarung von Peugeot in Belgien, in den Niederlanden und im Großherzogtum Luxemburg angewandt wurde.

Artikel 2

Gegen Automobiles Peugeot SA wird gemäß Artikel 15 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17 des Rates wegen der am 6. Oktober 1982 vorsätzlich erteilten unrichtigen Auskünfte und wegen der am 17. März 1983 fahrlässig erteilten unrichtigen Auskünfte eine Geldbuße in Höhe von 4 000 ECU (viertausend) oder 27 413 französischen Franken festgesetzt.

Diese Geldbuße ist binnen drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung von Automobiles Peugeot SA in ECU auf das Konto Nr. 5.770.006.5 oder in ffrs auf das Konto Nr. 000-7.729.105.5 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften bei der Société Générale, Agence internationale, Paris, einzuzahlen.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an Automobiles Peugeot SA, 75, avenue de la Grande Armée, F-75116 Paris, gerichtet.

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 192 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ein vollstreckbarer Titel.

Brüssel, den 25. September 1986

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission