ROZHODNUTÍ KOMISE

ze dne 5. října 2005

o postupu při použití článku 81 Smlouvy o ES v případě společností Automobiles Peugeot SA a Peugeot Nederland NV

(věci COMP/E2/36623, 36820 a 37275 – SEP a další/Automobiles Peugeot SA)

(oznámeno pod číslem K(2005) 3683)

(Pouze francouzské znění je závazné)

(Text s významem pro EHP)

(2006/431/ES)

Dne 5. října 2005 přijala Komise rozhodnutí o postupu při použití článku 81 Smlouvy o ES. Komise v souladu s článkem 30 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ([1]) zveřejňuje jména stran a hlavní obsah rozhodnutí, včetně všech uložených sankcí a bere přitom v úvahu oprávněný zájem podniků na ochraně jejich obchodního tajemství. Celé znění rozhodnutí bez důvěrných údajů je k dispozici v jazycích případu, v nichž je znění rozhodnutí závazné, a v pracovních jazycích Komise na internetových stránkách generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž na adrese: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_fr.html

1. SOUHRNNÝ PŘEHLED PROTIPRÁVNÍCH JEDNÁNÍ

1.1. Úvod

(1) Komise na základě stížností, se kterými se na ni obrátili francouzští zprostředkovatelé, přijala dne 5. října 2005 z důvodu porušení článku 81 Smlouvy rozhodnutí podle článku 7 nařízení (ES) č. 1/2003 (dále jen „rozhodnutí"), jež je určeno společnosti Automobiles Peugeot SA, výrobci automobilů, a společnosti Peugeot Nederland NV, její dceřiné společnosti, kterou zcela ovládá a která dováží automobily značky Peugeot do Nizozemska (dále jen „společnost PNE"). Tyto podniky totiž se souhlasem koncesionářů pro síť Peugeot v Nizozemsku porušily článek 81 tím, že prováděly dvě opatření, jež měla narušit přeshraniční prodej automobilů z této země, které byly určeny konečným spotřebitelům v jiných členských státech, zejména ve Francii. První opatření, které bylo prováděno v letech 1997 až 2003, spočívalo v systému bonusů, jež byly vypláceny koncesionářům, kteří omezovali prodeje na vývoz a kteří z hlediska jejich způsobu fungování překračovali rámec toho, co bylo nezbytné pro podnícení nizozemských koncesionářů, aby co největší úsilí věnovali prodeji na území, jež mají vymezeno smlouvou. Druhé opatření, které bylo prováděno v letech 1997 až 2001, spočívalo v tlaku společnosti Automobiles Peugeot SA na koncesionáře, kteří se věnovali vývozu. Toto přímé opatření dále posílilo účinek diskriminačního systému bonusů.

1.2. Skutečnosti

1.2.1. *Společnosti a dotčený výrobek*

1.2.1.1. Společnosti

(2) Společnost Peugeot SA (dále jen „společnost PSA") je druhým evropským výrobcem automobilů s 15,5 % prodeje v roce 2002 (osobní automobily a lehká užitková vozidla), v čemž jsou zahrnuty značky Peugeot a Citroën. Společnost Automobiles Peugeot SA, výrobce běžných modelů automobilů, je zcela ovládána společností PSA, která vyvíjí, vyrábí a distribuuje automobily pod značkou Peugeot. V každém z dvaceti pěti členských států jsou distribuce výrobků a služby značky Peugeot zajištěny prostřednictvím vnitrostátní maloobchodní distribuční sítě. V Nizozemsku tuto síť řídí dovozce, který je zcela ovládán společností Automobiles Peugeot SA, což je v tomto případě společnost PNE, která má sídlo v Utrechtu v Nizozemsku.

(3) Síť značky Peugeot v Nizozemsku tvoří koncesionáři a prodejci, kteří jsou s nimi smluvně vázáni. Počet koncesionářů a prodejců, kteří jsou členy sítě Peugeot v Nizozemsku, se v letech 1995 až 2003 znatelně snížil.

1.2.1.2. Dotčený trh

(4) Trh osobních automobilů se dělí na několik segmentů. Omezení hospodářské soutěže, které je předmětem rozhodnutí, je i nadále dosti značné, nejen pokud je na trh pohlíženo prostřednictvím jednotlivých dotčených

([1]) Úř. věst. L 1, 4.1.2003, s. 1. Nařízení ve znění nařízení (ES) č. 411/2004 (Úř. věst. L 68, 6.3.2004, s. 1).

segmentů, ale i v případě, kdy se má za to, že se segment příslušný pro tuto záležitost a oba sousední segmenty překrývají a tvoří tak relevantní trh, nebo pokud se má za to, že je tento trh tvořen všemi segmenty, jež jsou uvedeny v bodu odůvodnění. V tomto případě tedy není nezbytné přijmout konečné rozhodnutí pro segment, který je třeba považovat za předmětný trh, není ani třeba rozhodnout, zda trh pro osobní vozidla zahrnuje celé Společenství nebo zda každý členský stát představuje zeměpisně samostatný trh.

(5) V letech 1995 až 2002 se celkový počet nových osobních automobilů, které jsou každoročně zaregistrovány ve státech Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru, zvýšil z 12 034 316 na 14 398 718 vozů. Pouze značky Peugeot bylo v roce 1995 zaregistrováno celkem 861 696 vozů a v roce 2002 byl počet registrací 1 277 738; tím se značka Peugeot v Evropské unii posunula ze šesté příčky na třetí a její podíl na trhu, který byl v roce 1995 7,2 %, se v roce 2002 zvýšil na 8,9 % ([1]). Značka Peugeot v Nizozemsku rovněž zaznamenala značný a nepřetržitý růst svého podílu na trhu, který se v případě osobních automobilů zvýšil z 6,5 % v roce 1997 na 10,7 % v roce 2003.

1.2.2. *Předmětná dohoda*

(6) Rozhodnutí odkazuje na protiprávní jednání, k němuž došlo v rámci dohod o výhradní a selektivní distribuci, kterými se řídí vztahy mezi společností Peugeot a nizozemskými koncesionáři. Toto protiprávní jednání bylo spojeno s dvěma opatřeními, jež mohla omezit paralelní obchod: systém odměňování koncesionářů, jenž závisí na tom, kam je vůz určen, a tlak na koncesionáře, kteří se věnovali vývozu.

1.2.2.1. Diskriminační systém bonusů

(7) V Nizozemsku se odměna koncesionářů skládala z pevné částky (podíl z vyúčtované částky ([2])) a z částky, která závisí na výsledcích koncesionáře (čili bonusů ([3])), které koncesionář potřeboval pro dosažení zisku ze své činnosti. Tento bonus však mohl obdržet nizozemský koncesionář pouze za předpokladu, že automobily, které prodal, byly zaregistrovány na území jeho členského státu. Systém, který společnost Peugeot zavedla, rozlišoval dvě fáze, kterými se řídil mechanismus udělování bonusů: právo na udělení bonusu bylo stanoveno na základě toho, zda se stále více daří uskutečňovat cíl, jenž byl stanoven na začátku rozpočtového období, a to podíl prodeje, jehož má být dosaženo na území koncesionáře. Později, jakmile bylo dosaženo cíle týkajícího se prodeje, docházelo k vyplacení takto nabytého nároku rovněž na základě počtu prodaných vozů v rámci daného území. Takovou registraci na území členského státu požadovala společnost Automobiles Peugeot SA jak 1) za účelem splnění cíle týkajícího se prodeje, na jehož základě lze získat nárok na bonus a stanovit slevu na jeden automobil, tak 2) za účelem identifikace každého vozidla, které společnost Automobiles Peugeot SA prodala a na které mohla být využita tato odměna (vyplacení bonusu).

(8) V období mezi 1. lednem 1997 a 31. prosincem 1999 totiž společnost Automobiles Peugeot SA uplatňovala systém odměňování koncesionářů, který spočíval v tom, že se koncesionářům vyplatila dodatečná paušální odměna („bonus“ a „superbonus“) za prodej všech modelů osobních automobilů, které byly v Nizozemsku registrovány od 1. ledna 1997. V období mezi 1. lednem 2000 až 1. říjnem 2003 změnila společnost Automobiles Peugeot SA systém odměňování koncesionářů s cílem zavést proměnnou část marže, přičemž zachovala „množstevní bonus“, který se vyplatí koncesionáři, jenž dosáhl cílů týkajících se počtu registrací vozidel značky Peugeot v Nizozemsku. Zásada množstevního bonusu se během těchto dvou období pouze mírně změnila. Aby mohl být bonus uplatňován, byli koncesionáři rozděleni do kategorií podle počtu automobilů, které byly uvedeny v jejich cíli. Stanovení bonusu záviselo na modelu automobilu, kategorii koncesionáře a procentuálního podílu dosaženého cíle.

(9) Od ledna 1997 bylo ve výročních oběžnících všech koncesionářů o provádění nového systému bonusů potvrzených dalšími průkaznými dokumenty stanoveno, že osobní vozidla, na něž se mohlo uplatnit vyplacení bonusu, byla vlastně pouze ta, jež byla zaregistrována na nizozemském trhu.

1.2.2.2. Tlak na koncesionáře

(10) Druhé uvedené opatření se týká tlaku, který na koncesionáře činí společnost Automobiles Peugeot SA a kterým byl posílen účinek diskriminačního systému bonusů prostřednictvím přímých zásahů u koncesionářů nebo pokusů omezit vývozní činnost, kterou zjevně realizovali, prostřednictvím hrozeb omezení dodávek.

([1]) Společnost PSA se značkami Peugeot a Citroën ovládala část rostoucího trhu a připadalo jí 12 % (v roce 1995) a 15,3 % (v prvním pololetí roku 2003) registrací nových vozů, což z ní od roku 1999 činí po skupině Volkswagen druhého dodavatele osobních vozů v Evropě.

([2]) Podíl koncesionáře je rozdíl mezi doporučenou katalogovou cenou určitého modelu a cenou, za kterou koncesionář nakupuje automobil u dodavatele. Tento rabat slouží k financování nákladů na distribuci a obvyklých výdajů distributora, jakož i slev, které musí po většinu času poskytovat konečným spotřebitelům.

([3]) Bonus spočívá v paušální odměně, jíž dodavatel v pravidelných splátkách vyplácí koncesionáři za každý automobil prodaný v souladu s příslušnými podmínkami. Vyplacení bonusu je podmíněno dosažení určitých jakostních a množstevních cílů.

(11) Zde je třeba zdůraznit, že strategii společnosti Automobiles Peugeot SA, jejímž cílem je omezení vývozu z Nizozemska, pocítili členové distribuční sítě, kteří se obávali dlouhodobých dopadů vývozu na své zisky a kteří v průběhu tří schůzek s dovozcem dali najevo, že se chtějí podílet na cíli opatření, která dovozce požaduje. Společnost Peugeot chtěla zajistit, aby členové nizozemské sítě jednali jednotně; dovozce zasáhne v případě vývozů prostřednictvím přímých hrozeb a omezení dodávky s cílem stvrdit takto stanovenou kázeň.

(12) Společnost PNE zaprvé uplatnila přímý tlak a příležitostně zasáhla s cílem omezit prodeje na vývoz některých koncesionářů. Společnost PNE uplatnila svůj tlak zejména prostřednictvím svých zaměstnanců Account Managers Dealernet (AMD), kteří jsou součástí útvaru pověřeného prodejem automobilů od dovozce. V části zpráv z inspekce těchto AMD je poznámka o prodejích vozidel spotřebitelům sídlícím v zahraničí. Připomínky těchto AMD jsou uvedeny v rozhodnutí a mají smysl pouze tehdy, kdy z hlediska společnosti Automobiles Peugeot SA měly být vývozy naprosto výjimečné. Jiné příklady potvrzují, že dochází k tlakům, jejichž cíl je stejný a jejichž uplatňování nemá podporu u AMD. Přímá opatření se vztahovala na osm koncesionářů v letech 1997 až 2001.

(13) Zadruhé od roku 1997 mají tyto tlaky rovněž podobu hrozeb snížení dodávek, zejména modelů, jež se nejvíce vyvážejí, jako například Peugeot 806. V rozpočtovém roce 1997 byly některé modely, jako například 406 Airlines a 106 Accents, určeny pouze pro nizozemský trh: jejich vývoz znamenal porušení právních předpisů, za které nese odpovědnost i vyvážející koncesionář. Hrozby omezení dodávek, po nichž došlo k dílčím omezením, se týkaly zejména modelu 306 break. Z různých zápisů ze schůzí vyplývá, že VPDN od roku 1997 rovněž podporovalo přijetí opatření na omezení zásob některých modelů a na vyřazení nejvíce vyvážených modelů ze sortimentu. V případě modelu Peugeot 206 koncesionáři ze západní části země v roce 1998 konstatovali, že mají zájem, aby vývoz byl ukončen.

2. PRÁVNÍ POSOUZENÍ

2.1. Dohoda o předmětných opatřeních

(14) Opatření, která společnost Automobiles Peugeot SA přijala s cílem omezit prodeje na vývoz a hospodářskou soutěž mezi jednotlivými značkami, nevycházela z jednostranných rozhodnutí. Vycházela naopak z čl. 81 odst. 1 Smlouvy. Opatření zapadala do rámce smluvních vztahů mezi společností Automobiles Peugeot SA na jedné straně a koncesionáři výhradní a distribuční selektivní sítě v Nizozemsku na straně druhé; týkala se prodeje vozů Peugeot a jiného smluvního zboží.

(15) Společnost Automobiles Peugeot SA a členové její nizozemské sítě uzavřeli v této záležitosti dohodu týkající se diskriminačního systému bonusů. Způsob, jakým byla v praxi provozována síť společnosti Peugeot v letech 1997 až 2003, totiž dokládá, že koncesionáři společnosti Peugeot v Nizozemsku s uvedenou skutečností mlčky souhlasili, a že tedy ke každému prodeji [1] došlo ze svobodné vůle zúčastněných.

(16) V souvislosti s tlakem na koncesionáře zaslala Společnost Automobiles Peugeot SA prostřednictvím VPDN svým nizozemským koncesionářům jasně formulovanou výzvu, na jejímž základě by měla být alespoň od roku 1997 zavedena kázeň ohledně omezení vývozů do jiných členských států. Tlaky na koncesionáře, ke kterým čas od času dochází a které jsou popsány v rozhodnutí, dokládají, že k výzvě, kterou společnost Automobiles Peugeot SA/PNE zaslala svým koncesionářům a jež měla zajistit, že koncesionáři budou i nadále vyvážet pouze výjimečně, se všichni členové sítě v zásadě přihlásili, aniž tím jsou dotčeny občasné zásahy, jimiž výrobce mohl udržovat takto stanovenou kázeň.

2.2. Porušení předpisů v souvislosti s oběma opatřeními

(17) Společnosti Automobiles Peugeot SA a PNE přijaly strategii, jejímž cílem je omezit prodeje na vývoz z Nizozemska. Tato strategie, jež byla prováděna po dohodě s koncesionáři a společně s VPDN, a jednotlivá opatření, jež ji tvoří, měla za cíl omezit hospodářskou soutěž ve smyslu čl. 81 odst. 1.

2.2.1. *Diskriminační systém bonusů, který může ztěžovat vývoz*

(18) Společnost Automobiles Peugeot SA ve své odpovědi na námitky zdůraznila, že množstevní bonus uplatňovaný v Nizozemsku je ve prospěch hospodářské soutěže a že jeho „jediným a zjevným“ cílem bylo motivování koncesionářů tím, že se jim ve formě bonusů poskytly hospodářské pobídky, aby se při prodeji co nejvíce soustředili na území vymezené smlouvou a aby tak společnost Automobiles Peugeot SA mohla zvyšovat svůj podíl na nizozemském trhu.

[1] Vůle výrobce byla totiž ustanovena v oběžníku, který koncesionář obdržel začátkem roku. V tomto oběžníku byly stanoveny podmínky pro odměňování koncesionáře (podíl z prodeje a bonusy). Ke schvalování docházelo pokaždé, když koncesionář vyjádřil přání, aby vozidlo, které objednal za účelem prodeje (což je podmínkou pro získání bonusů), bylo zaúčtováno; k schvalování docházelo rovněž tehdy, když koncesionář požadoval vyplacení bonusu za každý zaregistrovaný vůz (poté, co bylo dosaženo cílů prodeje). V daném případě spočívalo schválení ze strany koncesionáře v tom, že zadal údaje o objednávce automobilu do programového vybavení, jehož prostřednictvím výrobce udržuje vztahy se svou sítí (DIALOG). Dotčení koncesionáři tak vyjádřili souhlas s daným opatřením, neboť právě oni prodávali v rámci tohoto systému.

(19) V této souvislosti je třeba poznamenat, že rozhodnutí neupírá výrobci možnost, aby svou obchodní politiku přizpůsoboval požadavkům jednotlivých trhů členských států s cílem více proniknout na tyto trhy. Rozhodnutí totiž výrobci neupírá ani možnost, aby se se svými koncesionáři dohodl na cílech prodeje, které byly určeny ve zprávě o prodeji a které mají být uskutečněny na území vymezeném smlouvou, ani možnost, aby přijal vhodná motivující opatření, zejména v podobě bonusů založených na výkonnosti, jež by koncesionáře motivovala k zvyšování jejich objemu prodeje na území, které jim bylo smluvně vymezeno. Tato možnost, jež podněcuje konkurenci mezi značkami, byla ostatně výslovně stanovena v nařízení Komise (ES) č. 1475/95 [1] (nařízení o blokové výjimce).

(20) Od ledna 1997 však bylo ve výročních oběžnících všech koncesionářů o provádění nového systému bonusů potvrzených dalšími průkaznými dokumenty stanoveno, že osobní vozidla, na něž se mohlo uplatnit vyplacení bonusu, byla pouze ta, jež byla zaregistrována na nizozemském trhu. Proto každému koncesionáři, který beze zbytku splnil své cíle prodeje na daném území a který tedy získal nárok na bonusy, je nicméně upřen prospěch z bonusu takto získaný za vyplacení tohoto nároku za prodej spotřebitelům, kteří na daném území nemají bydliště. Takový systém z hlediska způsobu fungování překračoval rámec toho, co bylo nezbytné pro podnícení nizozemských koncesionářů, aby co největší úsilí věnovali prodeji na území, jež mají vymezeno smlouvou. Mohl tedy představovat jedno z charakterizovaných omezení, jež jsou uvedena v nařízení (ES) č. 1475/95, a mohl porušovat čl. 6 odst. 1 bod 8, podle něhož výjimka neplatí, „jestliže dodavatel bez objektivního důvodu poskytne obchodníkům odměny vypočítané na základě místa určení prodávaných motorových vozidel nebo místa bydliště kupujícího“. Kromě toho společnost PNE omezila koncesionářům možnost tento systém obcházet ověřením souladu mezi údaji z objednávky automobilu, které koncesionář zadal do programu, jehož prostřednictvím výrobce udržuje vztahy se svou sítí (DIALOG), a mezi údaji získanými od vnitrostátního registrujícího subjektu.

(21) Společnost Automobiles Peugeot SA ve své odpovědi na námitky zpochybnila účinnost takového opatření a tvrdila, že výše tohoto bonusu je příliš nízká, aby její vyplacení koncesionáře odradilo od vývozu.

(22) Nejdříve je však třeba zdůraznit, že obhajoba společnosti Automobiles Peugeot SA je vnitřně rozporná. Na jedné straně totiž společnost Automobiles Peugeot SA tvrdí, že výše bonusu uplatňovaného v letech 1997 až 2003 byla příliš nízká, aby mohla ovlivňovat jednání koncesionáře. Společnost Automobiles Peugeot SA na druhé straně zdůrazňuje, že předmětný systém a zejména výše rabatu pro koncesionáře, kteří dosáhli svých cílů prodeje, byl nezbytný pro poskytnutí vhodných hospodářských pobídek, jimiž se mělo zajistit vyšší úsilí koncesionářů při prodeji na územích, jež jim byla vymezena smlouvou. Průkazné dokumenty shromážděné v průběhu šetření potvrzují námitky ohledně značného dopadu opatření a prokazují, že systém bonusů byl pro koncesionáře během celého období významný a že jeho ztráta měla, pokud jde o prodej na vývoz, značný dopad na zájem koncesionářů prodávat spotřebitelům, kteří na daném území nemají bydliště.

2.2.2. *Tlaky prokazující záměr společnosti Peugeot ztěžovat vývoz*

(23) Společnost Automobiles Peugeot SA od roku 1997 až do roku 2001 určitým způsobem zasahovala s cílem odradit některé nizozemské koncesionáře od dodávání automobilů konečným spotřebitelům z jiných členských států. Předmětem tlaků na nizozemské koncesionáře, jako např. složky odměny ve svém důsledku znevýhodňující vývoz, bylo ztížení přeshraničního obchodu automobilů mezi nizozemskými koncesionáři a koncesionáři z jiných členských států s cílem odříznout nizozemský trh od ostatních trhů Evropské unie. Dokumenty ze spisu týkajícího se tlaků na koncesionáře je třeba hodnotit v rámci této strategie.

2.3. **Značný a vyčíslený dopad opatření**

(24) Nejprve je třeba zdůraznit, že v daném případě jsme svědky snižování vývozů z Nizozemska po roce 1997, kdy se začal uplatňovat předmětný systém odměňování, a dále poklesu těchto vývozů po roce 1999, a to přibližně o 50 %. Společnost Automobiles Peugeot SA přičítá ve své odpovědi na námitky tento pokles jiným faktorům, než je zpochybňovaný systém odměňování, a to sice „zásadní úloze“, kterou má snižování rozdílů v cenách. Různé údaje však popírají tento rozbor.

(25) Zejména je třeba poznamenat, že v daném období nedošlo na úrovni Společenství k významnému kolísání rozdílu v cenách.

(26) Za druhé, v interním záznamu společnosti PNE z roku 2002 je vyčíslen dopad systému odměňování na souběžný obchod prostřednictvím odhadu objemu doplňkových prodejů konečným spotřebitelům, kteří na daném území nemají bydliště, ve vztahu k předcházejícímu roku, jehož by bývalo mohlo být dosaženo, pokud by bonus býval byl v roce 2003 skutečně vyplacen na vozidla prodaná na vývoz.

[1] Úř. věst. L 145, 29.6.1995, s. 25. Čl. 4, odst. 1.: Nejsou překážkou pro zproštění od závazku, na jehož základě je distributor povinen: … 3) po stanovené období usilovat na dohodnutém území o prodej minimálního počtu výrobků, který smluvní strany stanovily na základě společné dohody nebo v případě, že nedojde k dohodě o minimálním počtu smluvně dohodnutých výrobků, které jsou ročně určeny k prodeji, jej stanoví nezávislý odborník, přičemž zohlední zejména prodeje, které byly na tomto území v minulosti realizovány, jakož i předpokládané odhady prodeje na tomto území a na vnitrostátní úrovni.

(27) Za třetí, celkem dvacet dva francouzských spotřebitelů podalo Komisi v souvislosti s tlaky na koncesionáře stížnost ohledně újmy způsobené prodleními při dodání, jež byla spjata s hrozbami společnosti Peugeot.

3. **POKUTA**

(28) Komise měla za to, že je proto třeba uložit pokutu, která by byla patřičným postihem tohoto protiprávního jednání a jejíž odrazující účinek by vylučoval jakékoli opětovné protiprávní jednání. Komise při stanovování výše pokuty přihlíží k závažnosti a k délce trvání protiprávního jednání, což jsou kritéria výslovně uvedená v čl. 23 odst. 3 nařízení (ES) č. 1/2003.

(29) Při zohlednění výše uvedených skutečností bylo porušení článku 81 společností Automobiles Peugeot SA a její dceřinou společností PNE posouzeno jako velmi závažné, přičemž se toto hodnocení vztahuje jak na politiku v oblasti bonusů, tak v případě ostatních nátlakových opatření, která společnost Automobiles Peugeot SA přijala. Společnost Automobiles Peugeot SA totiž jednala vědomě, jelikož musela vědět, že zpochybňovaná opatření měla omezit hospodářskou soutěž. Komise a Soudní dvůr již měly příležitost vyslovit se k diskriminačním systémům odměňování na základě místa určení automobilu ([1]). Hodnocení závažnosti protiprávního jednání vychází z pokynů pro výpočet pokut ([2]).

(30) Jedná se rovněž o dlouhotrvající protiprávní jednání. Od začátku ledna 1997 do konce září 2003 totiž společnost Automobiles Peugeot SA každoročně prodlužovala diskriminační systém odměňování za vývozy v rámci svých výročních oběžníků. Společnost Automobiles Peugeot SA v letech 1997 až 2001 rovněž plně prováděla strategii na omezení vývozů prostřednictvím varování a příkazů, které byly přímo určeny více koncesionářům V případě ukončení protiprávního jednání nelze na základě údajů ve spisu tvrdit, že k protiprávnímu jednání docházelo i po listopadu 2001, pokud jde o tlaky na koncesionáře, a po říjnu 2003, což je datum, kdy došlo ke změně systému odměňování, jenž je uveden v tomto rozhodnutí.

(31) V daném případě neexistují přitěžující ani polehčující okolnosti.

4. **ROZHODNUTÍ**

(32) Společnost Automobiles Peugeot SA a její dceřiná společnost Peugeot Nederland NV porušily čl. 81 odst. 1 Smlouvy tím, že uzavřely dohody s koncesionáři distribuční sítě společnosti Peugeot v Nizozemsku, jež měly ztěžovat prodeje konečným spotřebitelům v jiných členských státech, a to jak osobně, tak v zastoupení zprostředkovateli, kteří jednají jejich jménem. Protiprávní jednání začalo v prvních dnech měsíce ledna 1997 a trvalo až do konce září 2003.

(33) Pokud to již neučinily, ukončí podniky uvedené v článku 1 protiprávní jednání prokázané v uvedeném článku. V budoucnu nebudou provádět nebo nebudou pokračovat v provádění jakéhokoli opatření, jež by zakládalo uvedené protiprávní jednání, a nepřijmou opatření se stejným cílem či účinkem.

(34) Za protiprávní jednání uvedené v článku 1 se ukládá pokuta ve výši 49,5 milionu EUR společnosti Automobiles Peugeot SA a její dceřiné společnosti Peugeot Nederland NV, jež nesou společně a nerozdílně odpovědnost.

([1]) Rozhodnutí Komise 98/273/ES ze dne 28.1.1998 ve věci IV/35.733 – Volkswagen (Úř. věst. L 124, 25.4.1998, s. 60), 129. bod odůvodnění; rozhodnutí Komise 2001/146/ES ze dne 20.9.2000 ve věci COMP/36.653 – Opel (Úř. věst. L 59, 28.2.2001, s. 1), 117. bod odůvodnění.

([2]) Pokyny pro výpočet uložených pokut podle čl. 15 odst. 2 nařízení č. 17 a podle čl. 65 odst. 5 Smlouvy o ESUO. Zveřejněno v Úř. věst. C 9, 14.1.1998. Bod A vymezuje velmi závažná protiprávní jednání: „jedná se zejména o ... činnosti narušující řádné fungování vnitřního trhu, jako jsou například činnosti, jež mají uzavřít vnitrostátní trhy“, což je právě popisovaný případ.