KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 5 päivänä lokakuuta 2005,

EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan mukaisesta menettelystä, joka koskee Automobiles Peugeot SA:ta ja Peugeot Nederland NV:tä

(Asiat COMP/E2/36623, 36820 ja 37275 – SEP ym./Automobiles Peugeot SA)

(tiedoksiannettu numerolla K(2005) 3683)

(Ainoastaan ranskankielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2006/431/EY)

Komissio teki 5 päivänä lokakuuta 2005 päätöksen EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan mukaisesta menettelystä. Komissio julkaisee osapuolten nimet ja päätöksen pääkohdat sekä mahdollisesti määrätyt seuraamukset neuvoston asetuksen (EY) N:o 1/2003 ([1]) 30 artiklan säännösten mukaisesti. Se ottaa huomioon yritysten oikeutetut edut sen suhteen, ettei niiden liikesalaisuuksia paljasteta. Päätöksen koko tekstin julkinen toisinto on saatavissa asiassa todistusvoimaisilla kielillä ja komission työkielillä kilpailun pääosaston Internet-sivuilla osoitteessa: http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html

1. YHTEENVETO RIKKOMISESTA

1.1 Johdanto

(1) Komissio teki 5 päivänä lokakuuta 2005 eräiden ranskalaisten välittäjien kanteluiden perusteella asetuksen (EY) N:o 1/2003 7 artiklan mukaisen päätöksen, jäljempänä 'päätös', jonka kohdeyrityksiä olivat moottoriajoneuvoja valmistava Automobiles Peugeot SA ja sen kokonaan omistama tytäryhtiö Peugeot Nederland NV, jäljempänä 'PNE'. PNE vastaa Peugeot-merkkisten ajoneuvojen tuonnista Alankomaihin. Päätös koskee perustamissopimuksen 81 artiklan rikkomista. Kyseiset yritykset olivat rikkoneet 81 artiklaa toteuttamalla Alankomaiden Peugeot-jakeluverkkoon kuuluvien piirimyyjien suostumuksella kaksi toimenpidettä, joiden tarkoituksena oli estää Alankomaista lähtöisin olevien ajoneuvojen myyntiä muihin jäsenvaltioihin ja erityisesti Ranskaan sijoittautuneille kuluttajille. Ensimmäinen toimenpide, jonka toteuttaminen alkoi vuonna 1997 ja päättyi vuonna 2003, koski järjestelmää, josta maksettiin hyvityksiä vientiin tarkoitettujen ajoneuvojen myyntiä syrjiville piirimyyjille. Kyseinen järjestelmä meni objektiivisen toimintansa perusteella tarkasteltuna pitemmälle kuin oli tarpeen alankomaalaisten piirimyyjien kannustamiseksi maksimoimaan myyntitoimintansa sopimusalueellaan. Toinen toimenpide, jonka toteuttaminen alkoi vuonna 1997 ja päättyi vuonna 2001, koski Automobiles Peugeot SA:n vientiä harjoittaviin piirimyyjiin nähden harjoittamaa painostusta. Kyse oli suorasta toimenpiteestä, joka vahvisti syrjivän hyvitysjärjestelmän vaikutuksia.

1.2 Tosiseikat

1.2.1 *Yritykset ja tuote*

1.2.1.1 Yritykset

(2) Peugeot SA, jäljempänä 'PSA', on Euroopan toiseksi suurin moottoriajoneuvojen valmistaja, jonka osuus Peugeot- ja Citroën-merkkisten ajoneuvojen myynnistä (henkilöautot ja kevyet hyötyajoneuvot) vuonna 2002 oli 15,5 prosenttia. Automobiles Peugeot SA on PSA:n kokonaan omistama moottoriajoneuvoja valmistava tytäryritys, joka kehittää, valmistaa ja jakelee Peugeot-merkkisiä ajoneuvoja. Peugeot-tuotteiden ja -palveluiden jakelu on kaikissa 25 jäsenvaltiossa kansallisten vähittäismyyntiverkostojen vastuulla. Alankomaissa verkoston organisoinnista ja toiminnasta vastaa maahantuoja, PNE, jonka toimipaikka sijaitsee Utrechtissa ja joka on kokonaan Automobiles Peugeot SA:n määräysvallassa.

(3) Alankomaiden Peugeot-verkosto koostuu piirimyyjistä ja niiden kanssa sopimussuhteessa olevista jälleenmyyjistä. Alankomaiden Peugeot-verkoston piiri- ja jälleenmyyjien lukumäärä aleni tuntuvasti vuosien 1995 ja 2003 välisenä aikana.

1.2.1.2 Merkitykselliset markkinat

(4) Henkilöautojen markkinat jakautuvat edelleen segmentteihin. Päätöksen kohteena olevan kilpailunrajoituksen tarkoituksena oli nimenomaan rajoittaa kilpailua. Kyseinen rajoitus on katsottava tuntuvaksi paitsi siinä

([1]) EYVL L 1, 4.1.2003, s. 1. Asetus sellaisena kuin se on muutettuna asetuksella (EY) N:o 411/2004 (EUVL L 68, 6.3.2004, s. 1).

tapauksessa, että markkinoita tarkastellaan yksittäisten markkinasegmenttien perusteella, myös siinä tapauksessa, että tämän asian kannalta merkityksellinen segmentti ja sen kaksi lähisegmenttiä menevät päällekkäin ja muodostavat yhdet merkitykselliset markkinat, tai jos merkityksellisten markkinoiden katsotaan koostuvan kaikista johdanto-osan kappaleessa mainituista markkinasegmenteistä. Tässä yhteydessä ei sen vuoksi ole tarpeen tehdä lopullista päätöstä segmentistä, jonka on katsottava muodostavan merkitykselliset markkinat, eikä ratkaista kysymystä siitä, kattavatko henkilöautojen markkinat koko yhteisön vai muodostaako jokainen jäsenvaltio erilliset maantieteelliset markkinat.

(5) Euroopan unionissa ja Euroopan talousalueella vuosittain rekisteröityjen uusien henkilöautojen kokonaismäärä kasvoi vuosien 1995 ja 2002 välisenä aikana 12 034 316:sta 14 398 718 ajoneuvoon. Peugeot-merkkisten ajoneuvojen osuus tästä oli 861 696 rekisteröityä ajoneuvoa vuonna 1995 ja 1 277 738 vuonna 2002, jolloin Peugeot nousi kuudennelta sijalta kolmanneksi Euroopan unionin myydyimpien ajoneuvojen listalla. Peugeotin markkinaosuus kasvoi vuosien 1995 ja 2002 välisenä aikana 7,2 prosentista 8,9 prosenttiin [1]. Peugeot-merkin markkinaosuus on kasvanut voimakkaasti myös Alankomaissa, jossa Peugeot-henkilöautojen markkinaosuus kasvoi vuosien 1997 ja 2003 välisenä aikana 6,5 prosentista 10,7 prosenttiin.

1.2.2 *Tarkasteltavana oleva sopimus*

(6) Päätös koskee rikkomista, joka tapahtui Peugeotin ja sen alankomaalaisten piirimyyjien välisiä suhteita säätelevien valikoivien yksinmyyntisopimusten puitteissa. Rikkominen perustui kahteen toimenpiteeseen, jotka rajoittivat rinnakkaiskauppaa. Ensimmäinen toimenpide koski piirimyyjien korvausjärjestelmää, joka perustui ajoneuvojen maantieteelliseen määränpäähän, ja toinen vientiä harjoittaviin piirimyyjiin kohdistettua painostusta.

1.2.2.1 Syrjivä hyvitys

(7) Alankomaissa sovellettu piirimyyjien korvausjärjestelmä perustui kiinteämääräiseen osaan (laskuun perustuva tuottomarginaali [2]) ja piirimyyjän tuloksiin liittyvään osaan (tai hyvitykseen [3]), jonka piirimyyjä tarvitsee saadakseen voittoa toiminnastaan. Hyvitys maksettiin alankomaalaisille piirimyyjille kuitenkin vain sillä edellytyksellä, että niiden myymät ajoneuvot rekisteröitiin Alankomaiden alueella. Peugeotin käyttöön ottamassa hyvityksen myöntämistä säätelevässä järjestelmässä erotettiin kaksi vaihetta. Ensimmäisessä vaiheessa määritettiin tilikauden alussa sovitun tavoitteen saavuttamista koskevan progressiivisen asteikon perusteella (piirimyyjän sopimusaluetta koskeva myyntitavoite), oliko piirimyyjällä oikeus hyvitykseen. Myyntitavoitteen saavuttamisen jälkeen alkaneessa toisessa vaiheessa hyvityksen maksaminen perustui myös alueella myytyihin ajoneuvoihin. Automobiles Peugeot SA vaati ajoneuvojen rekisteröintiä kyseisen jäsenvaltion alueella 1) ehtona hyvitysoikeuden myöntämisen ja ajoneuvokohtaisen alennuksen määrityksen mahdollistavan myyntitavoitteen täyttymiselle; sekä 2) pitääkseen lukua jokaisesta Automobiles Peugeot SA:n myymästä ajoneuvosta, joka kuului kyseisen korvauksen piiriin (hyvityksen maksaminen).

(8) Automobiles Peugeot SA sovelsi 1. tammikuuta 1997 ja 31. joulukuuta 1999 välisenä aikana piirimyyjiin korvausjärjestelmää, jonka mukaan piirimyyjälle maksettiin kiinteämääräinen lisäkorvaus (”bonus” ja ”superbonus”) kaikkien Alankomaissa 1. tammikuuta 1997 jälkeen rekisteröityjen henkilöautomallien myynnistä. Automobiles Peugeot SA muutti piirimyyjiin sovellettua korvausjärjestelmää 1. tammikuuta 2000 ja 1. lokakuuta 2003 välisenä aikana liittämällä korvaukseen muuttuvan osan. Peugeot-merkkisten ajoneuvojen rekisteröintitavoitteet Alankomaissa saavuttaneille piirimyyjille maksettu ”määrään perustuva hyvitys” säilytettiin ennallaan. Määrällisen hyvityksen periaatteeseen tehtiin vain pieniä muutoksia kyseisten kahden jakson aikana. Hyvitysjärjestelmän soveltamiseksi piirimyyjät jaettiin ryhmiin niiden tavoitteeseen sisältyvän ajoneuvomäärän mukaan. Hyvitys määritettiin ajoneuvon mallin, piirimyyjän ryhmän ja tavoitteen saavuttamisprosentin mukaan.

(9) Kaikille piirimyyjille osoitetuissa, uuden hyvitysjärjestelmän käyttöönottoa koskevissa vuotuisissa kiertokirjeissä vahvistettiin, että hyvityksen maksussa otettaisiin tammikuusta 1997 yleisesti ottaen huomioon vain Alankomaissa rekisteröidyt henkilöautot. Tästä menettelytavasta on saatu myös muita todisteita.

1.2.2.2 Piirimyyjiin kohdistettu painostus

(10) Toinen toimenpide koskee Automobiles Peugeot SA:n piirimyyjiin kohdistamaa painostusta, joka vahvisti syrjivän hyvitysjärjestelmän vaikutuksia. Kyse oli toimenpiteistä, jotka kohdistettiin suoraan piirimyyjiin ja joilla pyrittiin rajoittamaan kyseisten piirimyyjien harjoittamaa vientitoimintaa uhkaamalla niitä toimitusrajoituksilla.

[1] PSA:n Peugeot- ja Citroën-merkkien markkinaosuus kasvoi 12 prosentista (vuonna 1995) 15,3 prosenttiin (vuoden 2003 kuuden ensimmäisen kuukauden aikana) uusien ajoneuvojen rekisteröintien perusteella. PSA onkin ollut vuodesta 1999 Euroopan toiseksi suurin henkilöautojen toimittaja Volkswagen-konsernin jälkeen.

[2] Piirimyyjän tuottomarginaali on erotus määrätyn ajoneuvomallin ohjeellisen listahinnan ja hinnan, jolla piirimyyjä ostaa ajoneuvon toimittajalta, väliltä. Tällä määrällä rahoitetaan jakelukustannukset ja jakelijan yleiskulut sekä alennukset, joita jakelija joutuu useimmiten myöntämään kuluttajille.

[3] Hyvitys koostuu kiinteästä korvauksesta, jonka toimittaja maksaa piirimyyjälle säännöllisin väliajoin kustakin sovellettavien ehtojen mukaan myydystä ajoneuvosta. Hyvityksen maksaminen edellyttää tiettyjen laadullisten ja määrällisten tavoitteiden toteutumista.

(11) On korostettava, että jakeluverkon jäsenet olivat tietoisia Automobiles Peugeot SA:n strategiasta, jonka tarkoituksena oli rajoittaa ajoneuvojen vientiä Alankomaista. Jakeluverkon jäsenet olivat huolissaan vaikutuksista, joita viennillä voisi olla pitkällä aikavälillä niiden tuottoihin, ja ilmoittivat maahantuojan kanssa pidetyissä kolmessa kokouksessa hyväksyvänsä tämän vaatimat toimenpiteet. Peugeot halusi varmistaa, että Alankomaiden jakeluverkoston jäsenet noudattaisivat yhtenäisiä toimintatapoja, antamalla maahantuojalle tehtäväksi puuttua mahdolliseen vientiin suorin uhkauksin ja toimitusrajoituksin kurin ylläpitämiseksi.

(12) PNE kohdisti joihinkin piirimyyjiin suoraa painostusta toteuttamalla ajoittain toimenpiteitä, joilla rajoitettiin vientiin tarkoitettujen ajoneuvojen myyntiä. PNE painosti piirimyyjiä erityisesti ajoneuvomyynnistään vastuussa olevaan yksikköön kuuluvien työntekijöiden muodostaman Account Managers Dealernetin (AMD) välityksellä. Osassa AMD:n laatimista tarkastusraporteista on maininta ajoneuvojen myynnistä ulkomailla asuville kuluttajille. Nämä päätöksessä esille otetut AMD:n maininnat on ymmärrettävä siten, että ajoneuvojen vientiä voitiin Automobiles Peugeot SA:n kannalta harjoittaa vain ehdottoman poikkeuksellisissa tapauksissa. Piirimyyjien painostuksesta samassa tarkoituksessa on myös muita esimerkkejä, jotka osoittavat myös, että piirimyyjien painostamista ei ollut annettu AMD:n tehtäväksi. Suoria toimenpiteitä kohdistettiin vuosien 1997 ja 2001 välisenä aikana kahdeksaan piirimyyjään.

(13) Painostusta harjoitettiin vuodesta 1997 myös uhkaamalla piirimyyjiä erityisesti yleisimmin vietyihin malleihin, kuten Peugeot 806:een sovellettavilla toimitusrajoituksilla. Tiettyjen mallien, kuten 406 Airlinesin ja 106 Accentsin myynti rajattiin tilikaudella 1997 tiukasti Alankomaiden markkinoihin. Kyseisten mallien vienti katsottiin väärinkäytökseksi, josta ajoneuvon vientiin myynyt piirimyyjä saatettiin vastuuseen. Toimitusrajoituksia koskevat uhkaukset ja tapauskohtaiset rajoitukset koskivat erityisesti Peugeot 306 farmarimallia. Monissa kokouspöytäkirjoissa on maininta myös siitä, että alankomaalaisten Peugeot-piirimyyjien liitto VPDN puolsi vuodesta 1997 joidenkin mallien huoltoa rajoittavien toimenpiteiden toteuttamista ja yleisimmin vietyjen mallien poistamista tuotevalikoimasta. Alankomaiden länsiosassa toimivat piirimyyjät katsoivat vuonna 1998 Peugeot 206:n viennin lopettamisen etujensa mukaiseksi.

2. OIKEUDELLINEN ARVIOINTI

2.1 Tarkasteltavina olevia toimenpiteitä koskeva sopimus

(14) Toimenpiteissä, jotka Automobiles Peugeot SA toteutti rajoittaakseen vientiin tarkoitettujen ajoneuvojen myyntiä ja merkin sisäistä kilpailua, ei ollut kyse yksipuolisesti noudatetuista toimintatavoista. Kyse on perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan kuuluvista toimenpiteistä. Toimenpiteet perustuivat Automobiles Peugeot SA:n ja valikoivaan yksinmyyntiverkostoon Alankomaissa kuuluvien piirimyyjien välisiin sopimuksiin, jotka koskevat Peugeot-ajoneuvojen ja muiden sopimusperusteisten tavaroiden myyntiä.

(15) Tarkasteltavana olevassa asiassa syrjivää hyvitystä koskevan sopimuksen osapuolet olivat Automobiles Peugeot SA ja sen Alankomaiden myyntiverkoston jäsenet. Peugeot-verkoston käytännön toimintatavat vuosien 1997 ja 2003 välisenä aikana osoittavat, että Peugeot-piirimyyjät Alankomaissa hyväksyivät sovitut toimenpiteet kaikessa hiljaisuudessa ja myyntitapahtumat toteutettiin siten yhteisymmärryksessä ([1]).

(16) Piirimyyjien painostamisesta voidaan todeta, että Automobiles Peugeot SA kehotti VPDN:n välityksellä alankomaalaisia piirimyyjiä rajoittamaan vientiä muihin jäsenvaltioihin vähintään vuodesta 1997. Päätöksessä kuvailtu piirimyyjien painostaminen osoittaa, että verkon kaikki jäsenet hyväksyivät periaatteessa Automobiles Peugeot SA:n / PNE:n piirimyyjille esittämän kehotuksen, jonka tarkoituksena oli varmistaa, että piirimyyjät harjoittaisivat vientitoimintaa vain poikkeustapauksissa. Autonvalmistaja varmisti periaatteen noudattamisen puuttumalla tapauskohtaisesti piirimyyjien toimintaan.

2.2 Rikkomisen tarkoitus

(17) Automobiles Peugeot SA ja PNE ottivat käyttöön strategian, jonka tarkoituksena oli rajoittaa vientiin tarkoitettujen ajoneuvojen myyntiä Alankomaista. Strategia pantiin täytäntöön piirimyyjien suostumuksella ja VPDN:n avulla. Strategian ja siihen sisältyvien toimenpiteiden tarkoituksena oli rajoittaa kilpailua perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohdassa tarkoitetulla tavalla.

2.2.1 *Syrjivä hyvitys viennin rajoittamiseksi*

(18) Automobiles Peugeot SA vetosi väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa Alankomaissa sovelletun määrällisen hyvityksen kilpailua edistävään luonteeseen. Automobiles Peugeot SA:n mukaan hyvityksen ”ainoana ja ilmeisenä” tarkoituksena oli motivoida piirimyyjiä hyvitysten muodossa toteutetuilla taloudellisilla kannustimilla, jotta piirimyyjät keskittäisivät maksimaaliset myyntitoimensa sopimusalueelleen. Tämä mahdollisti sen, että Automobiles Peugeot SA voi kasvattaa markkinaosuuttaan Alankomaissa.

([1]) Autonvalmistajan tahto ilmaistiin piirimyyjille vuoden alussa lähetetyssä kiertokirjeessä. Kiertokirjeessä vahvistettiin piirimyyjän korvausehdot (tuottomarginaali ja hyvitys). Piirimyyjän voidaan katsoa hyväksyneen autonvalmistajan asettamat ehdot joka kerta, kun myyjä halusi kirjauttaa tilaamansa ajoneuvon myyntitavoitteisiin (jotka olivat ehtona hyvityksen maksamiselle) ja kun myyjä vaati hyvitystä maksettavaksi kustakin rekisteröidystä ajoneuvosta (myyntitavoitteiden saavuttamisen jälkeen). Tarkasteltavana olevassa asiassa piirimyyjä hyväksyi ehdot lisäämällä autotilauksen viitetiedot ohjelmistoon, jolla autonvalmistaja hallinnoi suhteitaan verkostoonsa (DIALOG). Piirimyyjät antoivat suostumuksena kyseisen toimenpiteen toteuttamiseen myymällä ajoneuvoja kyseisen järjestelmän puitteissa.

(19) On huomattava, että päätöksessä ei kiistetä autonvalmistajan mahdollisuutta mukauttaa liiketoimintatapojaan kulloistenkin kansallisten markkinoiden vaatimuksiin saadakseen mahdollisimman vahvan aseman kyseisillä markkinoilla. Päätöksessä ei myöskään kiistetä autonvalmistajan oikeutta sopia piirimyyjiensä kanssa myyntitavoitteista sopimusalueella ja toteuttaa tarkoituksenmukaisia kannustustoimenpiteitä erityisesti tulosperusteisten hyvitysten muodossa kannustaakseen piirimyyjiä kasvattamaan myyntimääriään sopimusalueellaan. Tästä merkkien välistä kilpailua lisäävästä mahdollisuudesta säädetään sitä paitsi jo erikseen komission asetuksessa (EY) N:o 1475/95 [1] (poikkeusasetus).

(20) Kaikille piirimyyjille osoitetuissa, uuden hyvitysjärjestelmän käyttöönottoa koskevissa vuotuisissa kiertokirjeissä vahvistettiin kuitenkin, että hyvityksen maksussa otettaisiin tammikuusta 1997 huomioon vain Alankomaissa rekisteröidyt henkilöautot. Tästä menettelytavasta on saatu myös muita todisteita. Piirimyyjältä, joka oli täyttänyt kaikilta osin alueelliset myyntitavoitteensa ja jolla oli sen vuoksi oikeus hyvitykseen, evättiin hyvityksen maksaminen sillä perusteella, että kyseinen myyjä oli myynyt ajoneuvoja toisessa jäsenvaltiossa asuville kuluttajille. Kyseinen järjestelmä meni objektiivisen toimintansa perusteella tarkasteltuna pitemmälle kuin oli tarpeen alankomaalaisten jälleenmyyjien kannustamiseksi maksimoimaan myyntitoimintansa sopimusalueellaan. Järjestelmässä oli kyse asetuksessa (EY) N:o 1475/95 mainitusta kilpailunrajoituksesta, joka rikkoi asetuksen 6 artiklan 1 kohdan 8 alakohtaa. Kyseisessä alakohdassa säädetään, että poikkeusta ei sovelleta, jos ”tavarantoimittaja ilman asiallista syytä myöntää jakelijoille korvauksia, jotka lasketaan uudelleen myytyjen moottoriajoneuvojen määräpaikan tai ostajan asuinpaikan perusteella”. PNE heikensi lisäksi piirimyyjien mahdollisuuksia kiertää kyseistä järjestelmää tarkistamalla, että autotilauksen viitetiedot, jotka piirimyyjä lisäsi ohjelmistoon, jolla autonvalmistaja hallinnoi suhteitaan verkostoon (DIALOG), ja kansalliselta rekisteröintielimeltä saadut tiedot olivat keskenään yhdenmukaisia.

(21) Automobiles Peugeot SA kiisti kyseisen toimenpiteen tehokkuuden väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa väittämällä, että hyvityssumma oli liian pieni, jotta sen maksaminen olisi saanut piirimyyjät luopumaan viennistä.

(22) On kuitenkin syytä kiinnittää huomiota huomattavaan ristiriitaan Automobiles Peugeot SA:n puolustuksekseen esittämien väitteiden välillä. Automobiles Peugeot SA väittää toisaalta, että vuosina 1997–2003 maksetun hyvityksen määrä olisi ollut liian vähäinen, jotta se olisi voinut vaikuttaa piirimyyjien käyttäytymiseen. Toisaalta Automobiles Peugeot SA korostaa, että kyseinen järjestelmä ja erityisesti myyntitavoitteensa saavuttaneille piirimyyjille myönnetyn alennuksen määrä olivat tarpeen tarkoituksenmukaisten taloudellisten kannustimien antamiseksi piirimyyjille, jotta nämä maksimoisivat myyntitoimensa sopimusalueellaan. Tutkimuksissa saadut todisteet vahvistavat lisäksi sen, että toimenpiteillä oli tuntuvia vaikutuksia, sillä ne osoittavat, että hyvitys oli piirimyyjien kannalta tärkeä koko tarkastelujakson ajan ja vientiin tarkoitettujen ajoneuvojen myynnistä aiheutuneet tappiot vaikuttivat huomattavasti piirimyyjien mielenkiintoon myydä ajoneuvoja toisessa jäsenvaltiossa asuville kuluttajille.

2.2.2 *Piirimyyjien painostus on osoitus Peugeotin aikomuksesta jarruttaa vientiä*

(23) Automobiles Peugeot SA toteutti vuodesta 1997 vuoteen 2001 tapauskohtaisia toimenpiteitä saadakseen eräät alankomaalaiset piirimyyjät luopumaan ajoneuvojen toimittamisesta muista jäsenvaltioista tuleville kuluttajille. Alankomaalaisten piiriimyyjien painostamisen tarkoitus oli sama kuin vientiä estävän korvauksen eli niillä molemmilla pyrittiin jarruttamaan alankomaalaisten ja muista jäsenvaltioissa toimivien piirimyyjien välistä autokauppaa Alankomaiden markkinoiden lokeroimiseksi suhteessa muihin EU:ssa sijaitseviin markkinoihin. Piirimyyjien painostusta koskevia asiakirjoja on tarkasteltava tämän strategian perusteella.

2.3 **Toimenpiteiden tuntuvat, mitattavissa olevat vaikutukset**

(24) On korostettava, että rinnakkaisvienti Alankomaista alkoi vähetä vuoden 1997 jälkeen, jolloin tarkasteltavana oleva korvausjärjestelmä otettiin käyttöön, ja on vähentynyt jyrkästi, noin 50 prosenttia, vuoden 1999 jälkeen. Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa Automobiles Peugeot SA ilmoittaa katsovansa, että rinnakkaisviennin jyrkkä väheneminen johtuu pääasiassa hintaerojen supistumisesta. Monet seikat puhuvat kuitenkin tätä näkemystä vastaan.

(25) Tarkastelujakson aikaisissa hintaeroissa ei ole havaittavissa huomattavaa vaihtelua yhteisön tasolla.

(26) Lisäksi PNE:n sisäisessä muistiossa vuodelta 2002 esitetään numerotietoja korvausjärjestelmän vaikutuksesta rinnakkaiskauppaan esittämällä arvio siitä, kuinka paljon myynti muissa jäsenvaltioissa asuville kuluttajille olisi kasvanut edelliseen vuoteen verrattuna, jos hyvitys olisi maksettu vuonna 2003 vientiin myydyille ajoneuvoille.

[1] EYVL L 145, 29.6.1995, s. 25. Asetuksen 4 artiklan 1 kohta. Poikkeusta sovelletaan sen estämättä, että jakelijalla on velvoite: […] 3) tehdä parhaansa myydäkseen tiettynä ajanjaksona sopimusalueella osapuolten yhdessä sopiman vähimmäismäärän sopimustavaroita tai, jos sopimuspuolten välillä on erimielisyyttä vuosittain myytävästä sopimustavaroiden vähimmäismäärästä, ulkopuolisen asiantuntijan määrittämän määrän, ottaen huomioon erityisesti aiempi myynti alueella sekä alueellisen ja kansallisen tason myyntiennusteet.

(27) Piirimyyjien painostamisen osalta voidaan todeta, että yhteensä 22 ranskalaista kuluttajaa on kannellut komissiolle vahingoista, joita heille on aiheutunut Peugeotin uhkauksista johtuneista toimitusviipeistä.

3. **SAKKO**

(28) Komissio on tämän vuoksi katsonut, että tästä rikkomisesta on määrättävä asianmukainen sakko, jolla on riittävän varoittava vaikutus estämään rikkomisen uusiminen. Komissio on ottanut sakon määrää vahvistaessaan huomioon kaikki asiaan vaikuttavat seikat, erityisesti rikkomisen keston ja vakavuuden, jotka mainitaan erikseen asetuksen (EY) N:o 1/2003 23 artiklan 3 kohdassa.

(29) Toimenpide, jolla Automobiles Peugeot SA ja sen tytäryritys PNE ovat rikkoneet perustamissopimuksen 81 artiklaa, on edellä esitetyn perusteella katsottu erittäin vakavaksi rikkomiseksi sekä hyvityksen osalta että muiden Automobiles Peugeot SA:n toteuttamien painostustoimenpiteiden osalta. Automobiles Peugeot SA:n toiminta on ollut tahallista ja sen on täytynyt olla tietoinen siitä, että kyseisten toimenpiteiden tarkoituksena oli rajoittaa kilpailua. Komissio ja yhteisöjen tuomioistuin ovat jo aiemmin ottaneet kantaa ajoneuvon määräpaikkaan perustuviin syrjiviin korvausjärjestelmiin [1]. Rikkomisen vakavuutta arvioidaan sakkojen laskentaa koskevien suuntaviivojen [2] perusteella.

(30) Kyse on myös erittäin pitkäkestoisesta rikkomisesta. Automobiles Peugeot SA jatkoi tammikuun alun 1997 ja syyskuun lopun 2003 välisenä aikana vuosittain syrjivän korvausjärjestelmän soveltamista vientiin vuotuisilla kiertokirjeillään. Automobiles Peugeot SA täydensi vientirajoitusstrategian täytäntöönpanoa vuosina 1997–2001 myös monille piirimyyjille osoitetuilla suorilla varoituksilla ja määräyksillä. Rikkomisen päättymisen osalta on todettava, että rikkomisen jatkumisesta ei ole saatu näyttöä piirimyyjiin kohdistetun painostuksen osalta marraskuun 2001 jälkeen ja korvausjärjestelmän osalta lokakuun 2003 jälkeen, jolloin tässä päätöksessä käsiteltävää korvausjärjestelmää muutettiin.

(31) Tarkasteltavana olevaan tapaukseen ei liity raskauttavia eikä lieventäviä seikkoja.

4. **PÄÄTÖS**

(32) Automobiles Peugeot SA ja sen tytäryritys Peugeot Nederland NV ovat rikkoneet perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohtaa tekemällä Alankomaiden Peugeot-jakeluverkostoon kuuluvien piirimyyjien kanssa sopimuksia, joiden tarkoituksena ja tuloksena oli estää myyntiä muista jäsenvaltioista tuleville kuluttajille joko suoraan tai heidän nimissään toimineille välittäjille. Rikkominen alkoi tammikuun 1997 alussa ja jatkui syyskuun 2003 loppuun.

(33) Edellä tarkoitettujen yritysten on lopetettava edellä käsitelty todettu rikkominen, jos ne eivät ole jo tehneet niin. Niiden on tulevaisuudessa pidättäydyttävä toteuttamasta kyseiseen rikkomiseen sisältyviä toimenpiteitä tai jatkamasta niiden toteuttamista sekä toteuttamasta tarkoitukseltaan tai vaikutukseltaan vastaavia toimenpiteitä.

(34) Automobiles Peugeot SA:lle ja sen tytäryritykselle Peugeot Nederland NV:lle, jotka ovat yhdessä vastuussa edellä mainitusta rikkomisesta, määrätään 49,5 miljoonan euron sakko.

---

[1] Asiassa IV/35.733 – Volkswagen AG 28 päivänä tammikuuta 1998 tehdyn komission päätöksen 98/273/EY (EYVL L 124, 25.4.1998, s. 60) 129 kappale ja asiassa COMP/36.653 – Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV 20 päivänä syyskuuta 2000 tehdyn komission päätöksen 2001/146/EY (EYVL L 59, 28.2.2001, s. 1) 117 kappale.

[2] Suuntaviivat asetuksen N:o 17 15 artiklan 2 kohdan ja EHTY:n perustamissopimuksen 65 artiklan 5 kohdan mukaisesti määrättävien sakkojen laskennassa (EYVL C 9, 14.1.1998). A kohdassa määritellään erittäin vakavat rikkomiset seuraavasti: ”Pääasiassa […] menettelyt, jotka vaikuttavat sisämarkkinoiden moitteettomaan toimintaan, kuten muiden sulkeminen pois kansallisilta markkinoilta”, mikä pitää paikkansa tässä tapauksessa.