BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 5 oktober 2005

betreffende een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag ten aanzien van Automobiles Peugeot SA en Peugeot Nederland NV

(Zaken COMP/E2/36623 36820 37275 — SEP e.a./Automobiles Peugeot SA)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(2005) 3683)

(Slechts de tekst in de Franse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2006/431/EG)

De Commissie heeft op 5 oktober 2005 een beschikking gegeven in een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag. Overeenkomstig artikel 30 van Verordening (EG) nr. 1/2003 van de Raad [1] publiceert de Commissie hierbij de namen van de partijen en de belangrijkste punten van de beschikking, met inbegrip van de opgelegde sancties, rekening houdend met het rechtmatige belang van ondernemingen bij de bescherming van hun bedrijfsgeheimen. Een niet-vertrouwelijke versie van de volledige tekst van de beschikking in de authentieke talen van de zaak en in de werktalen van de Commissie is te vinden op de website van DG COMP op het volgende adres: http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html

1. BEKNOPTE BESCHRIJVING VAN DE INBREUK

1.1. Inleiding

(1) Naar aanleiding van de klachten die door bepaalde Franse tussenpersonen bij de Commissie werden ingediend, heeft de Commissie op 5 oktober 2005 een beschikking in de zin van artikel 7 van Verordening (EG) nr. 1/2003 van de Raad gegeven (hierna „de beschikking" genoemd) die gericht was tot de automobielproducent Automobiles Peugeot SA en Peugeot Nederland NV (hierna „PNE" genoemd), haar volle dochteronderneming, die auto's van het merk Peugeot in Nederland importeert, wegens schending van artikel 81 van het EG-Verdrag. Deze ondernemingen hebben immers in samenspraak met de dealers van het Peugeot-verkoopnetwerk in Nederland inbreuk gemaakt op artikel 81 van het EG-Verdrag door twee maatregelen te treffen die tot doel hadden de grensoverschrijdende verkoop te belemmeren van uit Nederland afkomstige auto's die bestemd waren voor in andere lidstaten — en in het bijzonder Frankrijk — gevestigde eindverbruikers. De eerste maatregel, die in periode 1997-2003 van kracht was, bestond in een bonusregeling voor dealers die voorzag in een ongelijke behandeling van de exportverkopen en die, in het licht van de objectieve werking van de maatregel, verder ging dan hetgeen noodzakelijk was om de Nederlandse dealers ertoe aan te sporen hun grootste verkoopinspanningen op hun contractgebied toe te spitsen. In het kader van de tweede maatregel, die in periode 1997-2001 van kracht was, heeft Automobiles Peugeot SA druk uitgeoefend op de dealers die exportactiviteiten verrichten. Met deze rechtstreekse maatregel werd het effect van de discriminerende bonus versterkt.

[1] PB L 1 van 4.1.2003, blz. 1. Verordening gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 411/2004 (PB L 68 van 6.3.2004, blz. 1).

1.2. Feiten

1.2.1. *De ondernemingen en het betrokken product*

1.2.1.1. De ondernemingen

(2) Peugeot SA (hierna „PSA" genoemd) is de op één na grootste Europese automobielproducent met een marktaandeel van 15,5 % in 2002 (personenauto's en lichte bedrijfsvoertuigen) die de merken Peugeot en Citroën omvat. Automobiles Peugeot SA is een automobielproducent en een volle dochteronderneming van PSA, die onder de merknaam Peugeot auto's ontwikkelt, produceert en distribueert. In alle vijfentwintig lidstaten is de distributie van producten en diensten van Peugeot in handen van een nationaal retaildistributienetwerk. In Nederland wordt dit netwerk georganiseerd en beheerd door een importeur waarover Automobiles Peugeot SA de volledige zeggenschap heeft, namelijk PNE, een in Utrecht (Nederland) gevestigde onderneming.

(3) In Nederland bestaat het Peugeot-netwerk uit dealers en verkoopsagenten die contractueel aan hen zijn gebonden. Het aantal dealers en verkoopsagenten die deel uitmaken van het Nederlandse Peugeot-verkoopnetwerk is in de periode 1995-2003 aanzienlijk gereduceerd.

1.2.1.2. De relevante markt

(4) De markt voor personenauto's kan in een aantal segmenten worden opgesplitst. De praktijken waarop deze beschikking betrekking heeft, hadden een mededingingsbeperkende strekking, niet alleen wanneer elk van de betrokken marktsegmenten afzonderlijk wordt beschouwd,

maar ook wanneer men ermee rekening houdt dat een voor deze zaak relevant segment, en de twee aangrenzende segmenten elkaar gedeeltelijk overlappen door één relevante markt te vormen of indien ervan wordt uitgegaan dat deze relevante markt alle segmenten omvat. Thans is het dus niet noodzakelijk om een definitieve beslissing te nemen met betrekking tot het segment dat als relevante markt moet worden beschouwd. Voorts hoeft evenmin te worden ingegaan op de vraag of de markt voor personenauto's de gehele Gemeenschap omvat dan wel of elke lidstaat een afzonderlijke geografische markt vormt.

(5) In de periode 1995-2002 is het totale aantal jaarlijks ingeschreven nieuwe personenauto's in de Europese Unie en de Europese Economische Ruimte gestegen van 12 034 316 tot 14 398 718 eenheden. Het merk Peugeot, op zichzelf beschouwd, is goed voor een totaal van 861 696 inschrijvingen in 1995 en 1 277 738 inschrijvingen in 2002. Hiermee klom Peugeot op van het zesde tot het derde best verkopende merk in de Europese Unie, met een marktaandeel dat steeg van 7,2 % in 1995 tot 8,9 % in 2002 ([1]). Ook in Nederland werden de marktaandelen van het merk Peugeot gekenmerkt door een sterke en continue groei. Wat de personenauto's betreft, deed zich een stijging voor van 6,5 % in 1997 tot 10,7 % in 2003.

1.2.2. *De betrokken overeenkomst*

(6) De beschikking heeft betrekking op een inbreuk die werd gepleegd in het kader van de exclusieve- en selectievedistributieovereenkomsten die de betrekkingen tussen Peugeot en haar Nederlandse dealers regelen. Deze inbreuk bestaat uit twee specifieke maatregelen die tot doel hadden de parallelhandel in te perken: een beloningssysteem van de dealers dat was gekoppeld aan de geografische bestemming van het voertuig en de druk die werd uitgeoefend op dealers die exportactiviteiten verrichten.

1.2.2.1. Discriminerende bonus

(7) In Nederland was het beloningssysteem van de dealers samengesteld uit een vast gedeelte (de marge op de factuur ([2])) en een variabel, door de resultaten van de dealer bepaald gedeelte (of bonus ([3])), dat de dealer nodig had om ervoor te zorgen dat zijn activiteit tot winst leidde. Welnu, de Nederlandse dealer kon deze bonus slechts verkrijgen op voorwaarde dat de door hem verkochte auto's op het Nederlandse grondgebied werden ingeschreven. In het door Peugeot gehanteerde systeem werd een onderscheid gemaakt tussen twee fasen met betrekking tot het toekenningsmechanisme van de bonus: het recht op de bonus werd verkregen op basis van de mate waarin een bij de aanvang van het boekjaar afgesproken doelstelling werd bereikt, namelijk het aantal auto's dat op het grondgebied van de dealer moet worden verkocht. In een tweede fase — als de verkoopsdoelstelling was bereikt — vond de uitbetaling plaats van het aldus verworven recht op basis van de in het grondgebied verkochte voertuigen. Een inschrijving op het grondgebied van de lidstaat werd door Automobiles Peugeot SA geëist, zowel 1) voor het bereiken van elke verkoopsdoelstelling op grond waarvan het recht op de bonus kon worden verworven en voor het vaststellen van het kortingniveau per auto alsmede 2) om elke door Automobiles Peugeot SA verkochte auto te identificeren die aanspraak op deze beloning kon maken (uitbetaling van de bonus).

(8) In de periode tussen 1 januari 1997 en 31 december 1999 heeft Automobiles Peugeot SA inderdaad een beloningssysteem voor de dealers toegepast dat bestond in de toekenning aan de dealers van een aanvullende forfaitaire beloning („bonus" en „superbonus") voor de verkoop van alle modellen personenauto's die vanaf 1 januari 1997 in Nederland waren ingeschreven. Vervolgens heeft Automobiles Peugeot SA in de periode van 1 januari 2000 tot 1 oktober 2003 het beloningssysteem van de dealers gewijzigd met het oog op het variabel maken van een gedeelte van de marge en tegelijkertijd een „kwantitatieve bonus" te behouden die werd uitbetaald aan de dealer die zijn doelstellingen inzake inschrijvingen van voertuigen van het merk Peugeot in Nederland had behaald. Het beginsel van de kwantitatieve bonus heeft in beide periodes nauwelijks wijzigingen ondergaan. Voor de toekenning van de bonus zijn de dealers in categorieën onderverdeeld op basis van het aantal in hun doelstelling vermelde auto's. De bonus werd vastgesteld op basis van het model van de auto, de categorie van de dealer en het percentage van de doelstelling dat was bereikt.

(9) Vanaf januari 1997 werd in de jaarlijkse circulaires aan alle dealers met betrekking tot de invoering van een nieuw bonussysteem meegedeeld dat in het algemeen voor de uitbetaling van de bonus uitsluitend rekening zou worden gehouden met de in Nederland ingeschreven personenauto's, hetgeen door andere bewijsstukken werd bevestigd.

1.2.2.2. Het uitoefenen van druk op de dealers

(10) De tweede maatregel bestaat in het uitoefenen van druk door Automobiles Peugeot SA op de dealers. De effecten van het discriminerende bonussysteem werden versterkt door directe tussenkomsten bij de dealers of pogingen om de exportactiviteiten die dealers klaarblijkelijk hadden ontwikkeld, aan banden te leggen door te dreigen met leveringsbeperkingen.

([1]) PSA had met de merken Peugeot en Citroën op basis van de nieuwe inschrijvingen een marktaandeel verworven dat steeg van 12 % (in 1995) tot 15,3 % (op grond van de resultaten in de eerste zes maanden van 2003). Hierdoor werd Peugeot vanaf 1999 de op één na grootste leverancier van personenauto's in Europa na de Volkswagen groep.

([2]) De marge van de dealer is het verschil tussen de aanbevolen catalogusprijs van een bepaald model en de prijs waartegen de dealer de auto aankoopt bij de leverancier. Deze korting dient ter financiering van de distributiekosten en de algemene kosten van de distributeur alsmede van de reducties die deze meestal aan de eindgebruikers moet toestaan.

([3]) De bonus bestaat in een forfaitaire beloning die de leverancier op geregelde tijdstippen aan de dealer verstrekt voor elk voertuig dat overeenkomstig de geldende voorwaarden werd verkocht. De uitbetaling van de bonus is gekoppeld aan het behalen van bepaalde kwalitatieve en kwantitatieve doelstellingen.

(11) Er dient te worden opgemerkt dat de leden van het dealersnetwerk op de hoogte waren van de strategie van Automobiles Peugeot SA met oog op het aan banden leggen van de uitvoer vanuit Nederland en dat zij vreesden voor de langetermijngevolgen van de uitvoer op hun winst. Voorts hebben zij tijdens drie bijeenkomsten met de invoerder erop gewezen dat zij instemden met de doelstelling die werd beoogd met door de invoerder gevraagde maatregelen. Peugeot wenste een coherent optreden van de leden van het Nederlandse netwerk en daartoe greep de invoerder in wanneer auto's werden uitgevoerd door middel van directe bedreigingen en leveringsbeperkingen om de discipline te herstellen.

(12) In de eerste plaats heeft PNE rechtstreekse druk uitgeoefend door occasioneel in te grijpen met het oog op het aan banden leggen van de uitvoer van auto's door bepaalde dealers. In het bijzonder werd druk uitgeoefend door de account managers dealernet (hierna „account managers" genoemd) van PNE, personeelsleden die deel uitmaakten van de afdeling die bij de invoerder belast was met de verkoop van auto's. In een aantal van de inspectierapporten van deze account managers wordt melding gemaakt van verkopen van auto's aan in het buitenland verblijvende consumenten. De opmerkingen van deze account managers, die in de beschikking werden aangehaald, krijgen slechts betekenis in een kader waarin de uitvoer van auto's volgens Automobiles Peugeot SA uitsluitend in zeer uitzonderlijke gevallen kon plaatsvinden. Uit andere voorbeelden blijkt ook dat met het oog op dezelfde doelstelling druk werd uitgeoefend waarbij de account managers niet werden ingeschakeld. In de periode 1997-2001 werd bij acht dealers rechtstreeks ingegrepen.

(13) In de tweede plaats werd vanaf 1997 ook druk geoefend door te dreigen met leveringsbeperkingen, in het bijzonder met betrekking tot de modellen die het vaakst werden uitgevoerd, zoals de 806. Voor het boekjaar 1997 zijn bepaalde modellen zoals de 406 Airlines en de 106 Accents strikt beperkt tot de Nederlandse markt: de uitvoer van deze modellen vormde een ernstige misstand waarmee de verantwoordelijkheid van de dealer-exporteur in het gedrang kwam. Met name met betrekking tot het model 306 break werd gedreigd met leveringsbeperkingen, die door gerichte maatregelen werden gevolgd. Uit talrijke notulen van vergaderingen blijkt dat de Vereniging Peugeot Dealers Nederland (hierna „VPDN" genoemd) eveneens vanaf 1997 het nemen van beperkende maatregelen inzake de aanvoer van bepaalde modellen en het verwijderen van de meest geëxporteerde modellenreeksen heeft ondersteund. Voorts is in 1998 met betrekking tot het model 206 aan de dealers in het westen van Nederland te verstaan gegeven dat het in hun belang was om de export van auto's te beëindigen.

2. JURIDISCHE BEOORDELING

2.1. De overeenkomst inzake de relevante maatregelen

(14) De door Automobiles Peugeot SA genomen maatregelen met het oog op het beperken van de export en de intrabrand-concurrentie vormen geen eenzijdige gedragingen. Zij vallen daarentegen onder artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag. De maatregelen dienen te worden bezien in het kader van de contractuele betrekkingen tussen Automobiles Peugeot SA enerzijds en de dealers die deel uitmaken van het selectieve- en exclusieve- distributienetwerk van Peugeot in Nederland anderzijds, die de verkoop van auto's van het merk Peugeot en andere contractuele goederen tot oogmerk hebben.

(15) In deze zaak is, wat de discriminerende bonus betreft, een overeenkomst tot stand gekomen tussen Automobiles Peugeot SA en de leden van haar Nederlands netwerk. Uit de praktische schikkingen voor de werking van het Peugeot-netwerk in de periode 1997-2003 blijkt namelijk een stilzwijgende instemming van de Peugeot-dealers in Nederland. Bij elke verkoop kwam er dus een vorm van wilsovereenstemming tot stand ([1]).

(16) Wat de druk op de dealers betreft, heeft Automobiles Peugeot SA via VPDN haar Nederlandse dealers duidelijk verzocht om ten minste vanaf 1997 de uitvoer van auto's naar andere lidstaten strak te beperken. Vervolgens blijkt uit de in de beschikking omschreven voorvallen waarbij op de dealers druk werd uitgeoefend, dat het verzoek van Automobiles Peugeot SA/PNE aan haar dealers om hun exportactiviteiten tot uitzonderlijke gevallen te beperken, in beginsel door alle leden van het netwerk werd nageleefd, behoudens de gerichte ingrepen waarmee de constructeur de aldus vastgelegde afspraken kon doen naleven.

2.2. De doelstelling van de inbreuk met betrekking tot beide maatregelen

(17) Automobiles Peugeot SA en PNE hebben een strategie aangenomen om de verkoop vanuit Nederland van voor de export bestemde auto's aan banden te leggen. Deze strategie, die in overleg met de dealers en in samenspraak met VPDN ten uitvoer is gelegd alsmede de maatregelen die deel uitmaken van de strategie, hebben tot doel en ten gevolge om de mededinging in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag te beperken.

2.2.1. *Een discriminerende bonus die uitvoerbeperking tot doel had*

(18) In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar heeft Automobiles Peugeot SA zich beroepen op het concurrentiebevorderende karakter van de in Nederland gehanteerde kwantitatieve bonus, waarvan de „enige en duidelijke" doelstelling erin zou hebben bestaan de dealers te motiveren door hun in de vorm van een bonus de noodzakelijke financiële prikkels te geven om hun beste verkoopinspanningen op hun contractgebied te richten en Automobiles Peugeot SA aldus in staat te stellen haar marktaandeel in Nederland te vergroten.

([1]) De wil van de automobielproducent bleek namelijk uit de circulaire die de dealer bij het begin van het jaar had ontvangen. In deze circulaire werden de beloningsvoorwaarden van de dealer vastgesteld (marge en bonus). Er was sprake van aanvaarding telkens als een dealer wenste dat een door hem bestelde auto in aanmerking werd genomen voor de verkoopsdoelstellingen (die ten grondslag liggen aan het verkrijgen van de bonus) alsook wanneer hij verzocht om de uitbetaling van de bonus voor elk ingeschreven voertuig (zodra de verkoopsdoelstellingen waren bereikt). In deze zaak kwam de aanvaarding van de dealer tot stand door de invoering van de referentienummers van de bestelling van de auto in het programma waarmee de automobielproducent zijn netwerk beheerde (DIALOG). In ieder geval gingen de desbetreffende dealers akkoord met de desbetreffende maatregel, aangezien zij de verkoop in het kader van het systeem hebben laten plaatsvinden.

(19) In dit verband dient te worden opgemerkt dat in de beschikking niet wordt betwist dat de automobielproducent de mogelijkheid heeft zijn commercieel beleid aan te passen aan de vereisten van de verschillende nationale markten om een zo hoog mogelijke penetratiegraad op deze markten te behalen. In de beschikking wordt inderdaad niet betwist dat de automobielproducent met zijn dealers afspraken kan maken over verkoopsdoelstellingen die worden vastgesteld op grond van de verkoopcijfers die in het contractgebied moeten worden gehaald en evenmin wordt betwist dat de automobielproducent passende stimulerende maatregelen kan treffen, in het bijzonder in de vorm van een prestatiebonus, om zijn dealers aan te sporen hun verkoopvolume te verhogen in het aan hen toegewezen gebied. Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie [1] (vrijstellingsverordening) voorziet trouwens uitdrukkelijk in deze mogelijkheid om de intrabrand-concurrentie te bevorderen.

(20) Vanaf januari 1997 werd in de jaarlijkse circulaires aan alle dealers met betrekking tot de invoering van een nieuw bonussysteem meegedeeld dat voor de uitbetaling van de bonus uitsluitend rekening zou worden gehouden met de in Nederland ingeschreven personenauto's, hetgeen door andere bewijsstukken werd bevestigd. Elke dealer die zijn territoriale verkoopsdoelstellingen volledig had bereikt en die dus het recht op een bonus had verworven, kon evenwel geen aanspraak maken op het voordeel van de bonus bij de uitbetaling van dit recht, wanneer zij aan niet-ingezetenen verkochten. In het licht van zijn objectieve werking ging een dergelijk systeem dus verder dan hetgeen noodzakelijk was om de Nederlandse dealers aan te sporen hun beste inspanningen toe te spitsen op hun contractgebied. Dergelijk systeem is een van de hardcore beperkingen die worden omschreven in Verordening (EG) nr. 1475/95 en indruisen tegen artikel 6, lid 1, punt 8, waarin wordt bepaald dat de vrijstelling niet geldt wanneer „de leverancier zonder objectief gerechtvaardigde reden aan de dealers vergoedingen toekent, die worden berekend volgens de plaats van bestemming van de wederverkochte motorvoertuigen of volgens de woonplaats van de koper". Voorts legde PNE de mogelijkheden van de dealers aan banden om dit systeem te omzeilen door na te gaan of de bestelgegevens van de auto die de dealer had ingebracht in het programma waarmee de automobielproducent zijn netwerk beheerde (DIALOG), overeenstemden met de gegevens die werden verkregen van de nationale registratiedienst.

(21) Bovendien had Automobiles Peugeot SA in haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar de doeltreffendheid van zulke maatregel betwist door erop te wijzen dat deze bonus te gering was opdat de niet-uitbetaling de dealers ervan zou kunnen afbrengen te exporteren.

(22) Eerst dient te worden opgemerkt dat de verdediging van Automobiles Peugeot SA intrinsieke tegenstrijdigheden vertoont. Enerzijds voert Automobiles Peugeot SA aan dat het niveau van de bonus in de periode 1997-2003 te gering zou zijn geweest om het gedrag van de dealer te kunnen beïnvloeden. Anderzijds wijst Automobiles Peugeot SA erop dat het desbetreffende systeem, en in het bijzonder het niveau van de kortingen dat werd toegestaan aan de dealers die hun verkoopsdoelstellingen hadden bereikt, essentieel zou zijn geweest om de passende financiële stimulansen te geven opdat de dealers hun verkoopinspanningen het sterkst toespitsen op hun respectieve contractgebieden. Voorts worden de bezwaren over de aanzienlijke effecten van de maatregelen bevestigd in de bewijsstukken die in de loop van het onderzoek werden vergaard, aangezien uit deze stukken blijkt dat de bonus tijdens de gehele periode voor de dealers belangrijk was en dat het verlies van de bonus op de voor de uitvoer bestemde verkopen een aanzienlijk effect had op de interesse van de dealers voor het verkopen van auto's aan niet-ingezetenen.

2.2.2. *Het uitoefenen van druk als bewijs dat Peugeot de bedoeling had de uitvoer aan banden te leggen*

(23) Vanaf 1997 tot een recentere periode in 2001 deed Automobiles Peugeot SA gerichte tussenkomsten om bepaalde Nederlandse dealers te ontraden auto's te leveren aan eindgebruikers uit andere lidstaten. Net zoals de beloningsonderdelen waarbij de uitvoer van auto's de facto werd benadeeld, had het uitoefenen van druk op de Nederlandse dealers tot doel de grensoverschrijdende handel van auto's tussen Nederlandse dealers en die van andere lidstaten aan banden te leggen met het oog op de afscherming van de Nederlandse markt van de andere markten van de Europese Unie. In het kader van deze strategie dienen de in het dossier opgenomen documenten betreffende het uitoefenen van druk op de dealers te worden beoordeeld.

2.3. **Merkbare en kwantificeerbare gevolgen van de maatregelen**

(24) In de eerste plaats dient te worden opgemerkt dat in deze zaak een vermindering van de parallelexport uit Nederland wordt vastgesteld na 1997, het jaar waarin het desbetreffende beloningssysteem werd ingevoerd. Vervolgens daalde de uitvoer van auto's na 1999 met ongeveer 50 %. In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar voert Automobiles Peugeot SA aan dat deze daling andere oorzaken heeft dan het betwiste beloningssysteem, namelijk de „essentiële rol" van de vermindering van prijsverschillen. Deze analyse wordt evenwel op verschillende punten tegengesproken.

(25) Ten eerste wordt tijdens de desbetreffende periode op het communautaire niveau geen aanzienlijke wijziging van het prijsverschil vastgesteld.

(26) Ten tweede worden in een interne notitie van PNE van 2002 de effecten berekend van het beloningssysteem op de parallelhandel. Hierbij werd een raming gemaakt van het extra verkoopvolume aan niet-ingezetenen dat in vergelijking met het voorgaande jaar had kunnen worden bereikt, indien de bonus in 2003 daadwerkelijk was toegekend met betrekking tot auto's die in het kader van de uitvoer waren verkocht.

[1] PB L 145 van 29.6.1995, blz. 25. Artikel 4, lid 1, luidt als volgt: „Geen beletsel voor de vrijstelling vormt de verbintenis van de dealer: […] 3. zich ervoor in te spannen gedurende een bepaalde termijn in het contractgebied ten minste een bepaald aantal contractproducten af te zetten, dat aan de hand van, met name, de eerder in dat gebied behaalde verkoopcijfers en de prognoses inzake de afzet aldaar en in het gehele land door de partijen in onderlinge overeenstemming of, bij gebreke van overeenstemming over het minimumaantal contractproducten dat jaarlijks moet worden afgezet, door een onafhankelijke derde wordt vastgesteld.".

(27) Ten derde hebben — wat het uitoefenen van druk op de dealers betreft — in totaal tweeëntwintig Franse consumenten een klacht ingediend bij de Commissie met betrekking tot de schade die werd opgelopen door vertragingen bij de levering als gevolg van de dreigementen van Peugeot.

3. **GELDBOETE**

(28) De Commissie was van oordeel dat bijgevolg een boete diende te worden opgelegd om deze inbreuk op passende wijze te bestraffen en dat de afschrikkende werking daarvan elke recidive moest verhinderen. Bij het bepalen van het bedrag van de geldboete heeft de Commissie rekening gehouden met alle relevante omstandigheden, en in het bijzonder met de zwaarte en de duur van de inbreuk, de criteria die expliciet in artikel 23, lid 3, van Verordening (EG) nr. 1/2003 worden genoemd.

(29) Rekening houdende met hetgeen voorafgaat, werd de door Automobiles Peugeot SA en haar dochteronderneming PNE gemaakte inbreuk op artikel 81 als zeer zwaar beschouwd. Deze beoordeling gold zowel voor het bonusbeleid als voor de maatregelen waarbij door Automobiles Peugeot SA druk werd uitgeoefend. Automobiles Peugeot SA heeft namelijk opzettelijk gehandeld en kan niet ontkennen dat de betwiste maatregelen tot doel hadden de concurrentie in te perken. De Commissie en het Hof van Justitie hebben zich reeds kunnen uitspreken over discriminerende beloningssystemen die op de bestemming van de auto waren gebaseerd ([1]). De beoordeling van de zwaarte van de inbreuk is gebaseerd op de bepalingen van de richtsnoeren voor de berekening van geldboeten ([2]).

(30) Het betreft hier eveneens een inbreuk van een aanzienlijke duur. Vanaf begin januari 1997 tot einde september 2003 heeft Automobiles Peugeot SA in het kader van haar jaarlijkse circulaires het discriminerende belonings-systeem voor de uitvoer van auto's telkens verlengd. Van 1997 tot 2001 heeft Automobiles Peugeot SA eveneens de tenuitvoerlegging van haar strategie van uitvoerbeperkingen aangevuld met waarschuwingen en aanmaningen die rechtstreeks gericht waren aan verscheidene dealers. Wat de beëindiging van de inbreuk betreft, kan op grond van de elementen uit het dossier niet worden vastgesteld dat de inbreuk werd voortgezet na november 2001 wat het uitoefenen van druk op de dealers betreft en na oktober 2003, de maand waarin het in deze beschikking beoogde beloningssysteem werd gewijzigd.

(31) In deze zaak zijn er geen verzwarende en evenmin verzachtende omstandigheden.

4. **BESLUIT**

(32) Automobiles Peugeot SA en haar dochteronderneming Peugeot Nederland NV hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag door overeenkomsten te sluiten met de dealers van het Peugeot-distributienetwerk in Nederland die tot doel en ten gevolge hadden de verkoop van auto's aan eindgebruikers uit andere lidstaten, hetzij in eigen persoon, hetzij vertegenwoordigd door een tussenpersoon die in hun naam optrad, aan banden te leggen. De inbreuk ging van start begin januari 1997 en is voortgezet tot einde van september 2003.

(33) Voorzover zij dit nog niet hebben gedaan, maken beide ondernemingen een einde aan de vastgestelde inbreuk Zij onthouden zich in de toekomst van herhaling of voortzetting van alle inbreukmakende maatregelen en zien af van het nemen van maatregelen met gelijk doel of effect.

(34) Voor de desbetreffende inbreuk wordt een geldboete van 49,5 miljoen EUR opgelegd aan Automobiles Peugeot SA en haar dochteronderneming Peugeot Nederland NV, die hoofdelijk aansprakelijk worden gesteld.

([1]) Beschikking 98/273/EG van de Commissie van 28 januari 1998, zaak IV/35.733, Volkswagen AG (PB L 124 van 25.4.1998, blz. 60), overweging 129; Beschikking 2001/146/EG van de Commissie van 20 september 2000, zaak COMP/36.653, Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV (PB L 59 van 28.2.2001, blz. 1), overweging 117.

([2]) Richtsnoeren voor de berekening van geldboeten die uit hoofde van artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17, respectievelijk artikel 65, lid 5, van het EGKS-Verdrag worden opgelegd (PB C 9 van 14.1.1998). In punt A worden zeer zware inbreuken als volgt gedefinieerd: „hier gaat het in hoofdzaak om […] gedragingen die de goede werking van de interne markt in het gedrang brengen, zoals maatregelen tot afscherming van nationale markten", hetgeen hier het geval is.