URTEIL DES GERICHTS (Zweite Kammer)

21. Oktober 2003 *

In der Rechtssache T-368/00

General Motors Nederland BV mit Sitz in Sliedrecht (Niederlande),

Opel Nederland BV mit Sitz in Sliedrecht,

Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte D. Vandermeersch, R. Snelders und S. Allcock, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Klägerinnen,

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch W. Mölls und A. Whelan als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Beklagte,

* Verfahrenssprache: Englisch.

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung 2001/146/EG der Kommission vom 20. September 2000 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG (Sache COMP/36.653 — Opel) (ABl. 2001, L 59, S. 1) und hilfsweise wegen Aufhebung oder Herabsetzung der in dieser Entscheidung gegen die Klägerinnen verhängten Geldbuße

erlässt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Zweite Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten N. J. Forwood sowie der Richter J. Pirrung und A. W. H. Meij,

Kanzler: H. Jung,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 10. Dezember 2002

folgendes

Urteil

Sachverhalt und rechtlicher Rahmen

1 Die Opel Nederland BV (im Folgenden: Opel Nederland) wurde am 30. Dezember 1994 als 100%ige Tochtergesellschaft der General Motors Nederland BV (im Folgenden: General Motors Nederland) gegründet und übernahm vom letzt-

genannten Unternehmen dessen Geschäftstätigkeit in den Niederlanden, wodurch die Tätigkeit von General Motors Nederland auf die einer kontrollierenden Holding-Gesellschaft reduziert wurde, die sich vollständig im Besitz der General Motors Corporation mit Sitz in Detroit (Vereinigte Staaten) befindet.

2 Opel Nederland ist das alleinige nationale Vertriebsunternehmen für die Marke „Opel" in den Niederlanden. Ihre Geschäftstätigkeit umfasst den Im- und Export von sowie den Großhandel mit Kraftfahrzeugen und damit verbundenen Ersatz- und Zubehörteilen. Mit der Herstellung von Fahrzeugen ist sie nicht befasst. Opel Nederland hat Vertriebs- und Kundendienstverträge mit etwa 150 Händlern geschlossen, die damit zu offiziellen Wiederverkäufern innerhalb des Opel-Vertriebsnetzes in Europa wurden.

3 Vertragshändlerverträge werden unter bestimmten Voraussetzungen durch die Verordnung (EWG) Nr. 123/85 der Kommission vom 12. Dezember 1984 über die Anwendung von Artikel [81] Absatz 3 [EG] auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge (ABl. 1985, L 15, S. 16) von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag (jetzt Artikel 81 Absatz 1 EG) freigestellt. An die Stelle dieser Verordnung trat vom 1. Oktober 1995 an die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 (ABl. L 145, S. 25). Nach Artikel 7 der Verordnung Nr. 1475/95 gilt das in Artikel 81 Absatz 1 EG aufgestellte Verbot zwischen dem 1. Oktober 1995 und dem 30. September 1996 nicht für Vereinbarungen, die am 1. Oktober 1995 bereits bestanden und die Voraussetzungen für eine Freistellung gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 123/85 erfüllten.

4 Artikel 3 Nummer 10 Buchstabe a beider Verordnungen gestattet dem Hersteller und/oder seinem Importeur, den Vertragshändlern zu untersagen, Vertragswaren und ihnen entsprechende Waren an einen Wiederverkäufer zu liefern, der nicht dem Vertriebsnetz angehört. Dagegen erlauben es die beiden Verordnungen dem Hersteller und/oder seinem Importeur nicht, den Vertragshändlern zu untersagen, Vertragswaren oder ihnen entsprechende Waren an Endverbraucher, von ihnen bevollmächtigte Vermittler oder an andere Vertragshändler des Vertriebsnetzes des Herstellers und/oder Importeurs zu liefern.

5 Als Reaktion auf Anzeichen für Exporte in großem Umfang durch einige seiner Vertragshändler prüfte und traf Opel Nederland von der zweiten Jahreshälfte 1996 an eine Reihe von Maßnahmen.

6 Am 28. und 29. August 1996 richtete Opel Nederland ein Schreiben an 18 Vertragshändler, die in der ersten Jahreshälfte 1996 mindestens 10 Fahrzeuge exportiert hatten. In diesem Schreiben heißt es:

„... Wir haben festgestellt, dass Ihr Unternehmen im ersten Halbjahr 1996 eine erhebliche Menge von Opel-Fahrzeugen ins Ausland verkauft hat. Aus unserer Sicht ist die Menge so groß, dass wir den starken Verdacht hegen, dass die Verkäufe nicht den Bestimmungen und dem Geiste der gegenwärtigen und künftigen Vertriebs- und Kundendienstverträge von Opel-Händlern entsprechen. ... Wir beabsichtigen, Ihre Antwort anhand der entsprechenden Aufzeichnungen in Ihren Büchern zu überprüfen. Anschließen werden wir Sie über das weitere Vorgehen informieren. All dies ändert nichts daran, dass die Verantwortung für ein zufrieden stellendes Verkaufsergebnis in Ihrem Verkaufsgebiet in erster Linie bei Ihnen liegt ...“

7 In einer Sitzung am 26. September 1996 beschloss die Geschäftsführung von Opel Nederland die Annahme mehrerer Maßnahmen hinsichtlich des Exports aus den Niederlanden. Im Protokoll der Sitzung werden diese Maßnahmen wie folgt beschrieben:

„... Beschlüsse:

1. Alle bekannten Exporthändler (20) werden von Opel Nederland BV überprüft. Grundlage ist die Reihenfolge der Liste ‚Exporthändler‘ vom 26.9.1996. Herr Naval [Treasurer] wird das organisieren.

2. Herr de Heer [Director of Sales and Marketing, im Folgenden: Direktor Vertrieb und Marketing] wird allen Händlern antworten, die das erste Schreiben zu Exportaktivitäten, das Opel ihnen geschickt hat, beantwortet haben. Sie werden auf die Überprüfungen sowie darauf hingewiesen, dass Produktknappheit zu einer eingeschränkten Zuteilung führen wird.

3. Die Bereichsleiter Vertrieb (District Managers Sales) werden innerhalb der nächsten zwei Wochen mit den Exporthändlern über das Exportgeschäft sprechen. Die Händler werden informiert, dass sie infolge der beschränkten Verfügbarkeit von Produkten (bis auf weiteres) nur die Stückzahl erhalten werden, die in ihren Verkaufsrichtlinien festgelegt ist. Sie werden gebeten, dem Bereichsleiter mitzuteilen, welche Einheiten von ihren ausstehenden Bestellungen sie wirklich haben wollen. Eventuelle Probleme mit ihren Käufern müssen die Händler selbst lösen.

4. Händler, die den Bereichsleiter davon in Kenntnis setzen, dass sie den Export von Fahrzeugen in großem Umfang nicht einstellen wollen, werden zu einem Gespräch mit den Herren de Leeuw [Managing Director, im Folgenden: Geschäftsführender Direktor] und de Heer am 22. Oktober 1996 aufgefordert.

5. Herr Notenboom [Sales Staff Manager] wird GMAC bitten, die Händlerbestände zu überprüfen, um die korrekte Anzahl der noch vorhandenen Einheiten zu ermitteln. Es ist damit zu rechnen, dass ein wesentlicher Teil inzwischen exportiert wurde.

6. Bei künftigen Verkaufsförderungskampagnen bleiben Fahrzeuge, die außerhalb Hollands zugelassen werden, unberücksichtigt. Die Wettbewerber wenden ähnliche Bedingungen an.

7. Herr Aukema [Merchandising Manager] wird die Namen der exportierenden Händler von den Kampagnenlisten streichen. Über eine künftige Berücksichtigung werden die Ergebnisse der Überprüfungen entscheiden.

8. Herr Aelen [Finance Staff Manager, im Folgenden: Personalleiter für den Finanzbereich] wird den Entwurf eines Schreibens an die Händler aufsetzen, mit dem sie informiert werden, dass die Opel Nederland BV ab 1. Oktober 1996 für erbetene Lieferungen amtlicher Einfuhrbescheinigungen wie z. B. Typgenehmigung und für die Erstellung von Zolldokumenten für bestimmte steuerfreie Fahrzeuge (z. B. für Diplomaten) 150 NLG erhebt."

8 Nach den Schreiben vom 28./29. August 1996 und den Antworten der Vertragshändler sandte Opel Nederland den 18 betreffenden Händlern am 30. September 1996 ein zweites Schreiben. Darin heißt es:

„... Ihre Antwort war für uns enttäuschend, da sie bedeutet, dass Sie keinerlei Verständnis für die gemeinsamen Interessen aller Opel-Händler und der Opel Nederland aufbringen. Unsere Revisionsabteilung wird Ihre Erklärungen prüfen. Solange die Untersuchung dauert, werden Sie keine Informationen zu den Kampagnen erhalten, da wir bezweifeln, dass Ihre Einzelhandelszahlen korrekt sind. ..."

9 Die vorgesehenen Überprüfungen fanden zwischen dem 19. September und dem 27. November 1996 statt.

10 Am 24. Oktober 1996 sandte Opel Nederland allen Vertragshändlern ein Rundschreiben über den Verkauf an Endverbraucher im Ausland. Nach diesem Rundschreiben können die Vertragshändler frei an Endverbraucher mit Wohnsitz in der Europäischen Union verkaufen, und die Endverbraucher können auch die Dienste eines Vermittlers in Anspruch nehmen.

11 Aufgrund von Informationen, nach denen Opel Nederland eine Strategie verfolgte, Exporte neuer Kraftfahrzeuge aus den Niederlanden in andere Mitgliedstaaten systematisch zu behindern, erließ die Kommission am 4. Dezember 1996 eine Entscheidung über Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln [81 EG] und [82 EG] (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204). Diese Nachprüfungen wurden am 11. und 12. Dezember 1996 bei Opel Nederland und bei van Twist, einem Opel-Vertragshändler in Dordrecht (Niederlande) durchgeführt.

12 Am 12. Dezember 1996 gab Opel Nederland an die Vertragshändler Richtlinien für den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge an Wiederverkäufer und Vermittler aus.

13 Mit Rundschreiben vom 20. Januar 1998 teilte Opel Nederland seinen Vertragshändlern mit, dass der Ausschluss von Bonuszahlungen bei Exporten rückwirkend aufgehoben worden sei.

14 Am 21. April 1999 richtete die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Klägerinnen.

15 Opel Nederland und General Motors Nederland nahmen zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte mit Schreiben vom 21. Juni 1999 Stellung.

16 Sie legten ihren Standpunkt der zuständigen Dienststelle der Kommission ebenfalls bei einer mündlichen Anhörung am 20. September 1999 dar.

17 Am 20. September 2000 erließ die Kommission die Entscheidung 2001/146/EG in einem Verfahren nach Artikel 81 EG (Sache COMP/36.653 — Opel) (ABl. 2001, L 59, S. 1, im Folgenden: angefochtene Entscheidung), die den Klägerinnen am 27. September 2000 zugestellt wurde.

Verfahren und Anträge der Parteien

18 Die Klägerinnen haben mit Klageschrift, die am 30. November 2000 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, die vorliegende Klage erhoben.

19 Das Gericht (Zweite Kammer) hat auf Bericht des Berichterstatters die Eröffnung der mündlichen Verhandlung beschlossen und die Parteien im Wege verfahrensleitender Maßnahmen um Beantwortung schriftlicher Fragen gebeten. Die Parteien haben dem entsprochen.

20 Die Parteien haben in der Sitzung vom 10. Dezember 2002 mündlich verhandelt und mündliche Fragen des Gerichts beantwortet.

21 Die Klägerinnen beantragen,

— die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;

— hilfsweise, die in der angefochtenen Entscheidung verhängte Geldbuße aufzuheben oder herabzusetzen;

— der Kommission die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

22 Die Kommission beantragt,

— die Klage abzuweisen;

— den Klägerinnen die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Die angefochtene Entscheidung

23 In der angefochtenen Entscheidung verhängt die Kommission gegen die Klägerinnen wegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG eine Geldbuße in Höhe von 43 Millionen Euro. Die Kommission kommt in der angefochtenen Entscheidung zu dem Schluss, Opel Nederland habe mit niederländischen Opelhändlern Vereinbarungen getroffen, die darauf abzielten, Exportverkäufe von Opel-Fahrzeugen an Endverbraucher oder Opel-Vertragshändler mit Sitz oder Wohnsitz in anderen Mitgliedstaaten zu beschränken oder zu verbieten.

24 Dieser Schluss wird auf folgende wesentliche Ausführungen gestützt: Erstens habe Opel Nederland im September 1996 eine Gesamtstrategie zur Beschränkung oder

Verhinderung aller Exportverkäufe aus den Niederladen beschlossen; zweitens sei die Gesamtstrategie von Opel Nederland mit Einzelmaßnahmen umgesetzt worden, die im gegenseitigen Einverständnis mit den Vertragshändlern im Rahmen der praktischen Ausgestaltung der Händlerverträge durchgeführt worden seien und fester Bestandteil der Vertragsbeziehungen geworden seien, die Opel Nederland mit den Vertragshändlern seines selektiven Vertriebsnetzes in den Niederlanden unterhalte.

25 Der angefochtenen Entscheidung zufolge umfasste die Gesamtstrategie insbesondere folgende Maßnahmen:

— eine restriktive Belieferungspolitik mit einer Begrenzung der Lieferungen auf der Grundlage der bestehenden Verkaufsziele, die von Anfang Oktober 1996 bis zum 24. Oktober 1996 in Bezug auf Verkäufe an Endverbraucher und von Anfang Oktober 1996 bis zum 12. Dezember 1996 in Bezug auf Verkäufe an andere Opel-Vertragshändler angewandt worden sei;

— eine vom 1. Oktober 1996 bis zum 20. Januar 1998 angewandte restriktive Bonuspolitik, wonach Exportverkäufe an Endverbraucher von den Bonuskampagnen für Verkäufe im Einzelhandel ausgeschlossen gewesen seien;

— ein unterschiedsloses direktes Exportverbot, das vom 31. August 1996 bis zum 24. Oktober 1996 in Bezug auf Verkäufe an Endverbraucher und vom 31. August 1996 bis zum 12. Dezember 1996 in Bezug auf Verkäufe an andere Opel-Vertragshändler angewandt worden sei.

26 Zur Festsetzung der Höhe der Geldbuße wird in der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass die Kommission nach Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 alle relevanten Umstände und insbesondere die Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen habe.

27 Die Kommission stuft die Zuwiderhandlung in der angefochtenen Entscheidung als sehr schwer ein, da Opel Nederland das Ziel der Schaffung des Binnenmarktes beeinträchtigt habe. Dabei berücksichtigt sie die wichtige Stellung, über die die Marke Opel auf den relevanten Märkten der Gemeinschaft verfügt. Der angefochtenen Entscheidung zufolge betraf die Zuwiderhandlung den niederländischen Markt für den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen, wirkte sich aber auch auf den Märkten in anderen Mitgliedstaaten aus, und alle Mitgliedstaaten, in denen die Preise vor Steuern für Opel-Fahrzeuge wesentlich höher gelegen hätten als in den Niederlanden, müssten als potenzielle Exportnachfragequellen angesehen werden. Opel Nederland habe vorsätzlich gehandelt, da es ihr nicht hätte entgehen können, dass die fraglichen Maßnahmen die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckten. Im Ergebnis ist die Kommission der Auffassung, dass eine Geldbuße zu verhängen sei, die diese sehr schwere Zuwiderhandlung angemessen ahnde und die aufgrund ihrer abschreckenden Wirkung Wiederholungen ausschließe, und dass 40 Millionen Euro ein angemessener Betrag als Grundlage für die Bemessung der Höhe der Geldbuße sei.

28 In Bezug auf die Dauer der Zuwiderhandlung vertritt die Kommission den Standpunkt, dass die begangene Zuwiderhandlung von Ende August/Anfang September 1996 bis Januar 1998, also 17 Monate, gedauert habe, was eine Zuwiderhandlung mittlerer Dauer darstelle.

29 Unter Berücksichtigung der jeweiligen Dauer der drei speziellen Maßnahmen ist nach Ansicht der Kommission eine Erhöhung des Betrages von 40 Millionen Euro um 7,5 % oder 3 Millionen Euro gerechtfertigt, was den Betrag der Geldbuße auf 43 Millionen Euro steigen lässt.

30 Schließlich lägen vorliegend keine entlastenden Umstände vor, insbesondere weil Opel Nederland ein wichtiges Element der Zuwiderhandlung, nämlich die restriktive Bonuspolitik, nach den am 11. und 12. Dezember 1996 vorgenommenen Nachprüfungen fortgesetzt habe.

Zur Rechtslage

31 Die Klägerinnen stützen ihre Klage auf vier Klagegründe. Mit dem ersten wird insbesondere geltend gemacht, bestimmte wesentliche Bestandteile der Zuwiderhandlung seien nicht bewiesen worden. Mit dem zweiten, dem dritten und dem vierten Klagegrund werden tatsächliche und rechtliche Fehler bei der Anwendung des Artikels 81 EG gerügt.

32 Hilfsweise bringen die Klägerinnen einen fünften Klagegrund vor, mit dem sie einen Verstoß gegen den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz und gegen die Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden (ABl. 1998, C 9, S. 3, im Folgenden: Leitlinien), geltend machen.

A — *Zum ersten Klagegrund, mit dem insbesondere geltend gemacht wird, es sei nicht bewiesen, dass Opel Nederland eine allgemeine Politik zur Beschränkung aller Exporte beschlossen habe*

Vorbringen der Parteien

33 Die Klägerinnen bestreiten, dass Opel Nederland jemals eine Strategie beschlossen habe, um unterschiedslos alle Exporte zu verhindern oder zu be-

schränken. Lese man die Unterlagen, auf die sich die Kommission stütze, insbesondere das Protokoll der Sitzung vom 26. September 1996, genau, so zeige sich, dass die Strategie allein darauf abgezielt habe, irreguläre Exportverkäufe an nicht anerkannte Wiederverkäufer zu beschränken, die durch die geltenden Händlerverträge untersagt seien, nicht aber darauf, erlaubte Exporte an Endverbraucher oder andere Vertragshändler zu begrenzen.

34 Dazu machen die Klägerinnen erstens geltend, die Kommission stütze ihr Vorbringen größtenteils auf interne Arbeitsunterlagen, die nicht die Politik des Unternehmens widerspiegelten und denen jedenfalls keine Beweiskraft zukomme. In diesen Arbeitsunterlagen werde lediglich eine interne Debatte wiedergegeben, die die Mitarbeiter von Opel Nederland darüber geführt hätten, mit welchen möglichen Strategien auf den starken Verdacht reagiert werden könne, dass einige Vertragshändler in großem Umfang an nicht anerkannte Wiederverkäufer exportierten. Zudem stütze weder der Wortlaut des Beschlusses vom 26. September 1996 noch der des vorausgegangenen internen elektronischen Schriftverkehrs den Schluss, dass Opel Nederland versucht habe, unterschiedslos alle Exporte zu beschränken.

35 Zweitens tragen die Klägerinnen vor, dass die von der Kommission vorgelegten Beweise, wenn man sie in ihren richtigen Zusammenhang stelle, Bestandteile der von Opel Nederland verfolgten zulässigen Strategie seien, die in der Beschränkung der irregulären Verkäufe an nicht anerkannte Wiederverkäufer bestehe. Betrachte man den Beschluss vom 26. September 1996 in seinem wahren Zusammenhang, so spiegele er eine Politik wider, die entworfen worden sei, um den Umfang irregulärer Exporte an nicht anerkannte Wiederverkäufer zu reduzieren und um zu gewährleisten, dass die speziellen Werbekampagnen zur Förderung des Absatzes in den Niederlanden ihr Ziel erreichten.

36 Die Klägerinnen berufen sich drittens darauf, dass in allen Mitteilungen an die Vertragshändler ausdrücklich zwischen regulären und irregulären Exportverkäufen unterschieden worden sei.

37 Viertens tragen die Klägerinnen vor, sie schlössen nicht aus, dass einige Bereichsleiter die Bedeutung des Beschlusses vom 26. September 1996 möglicherweise falsch verstanden hätten und bei individuellen Gesprächen mit bestimmten Vertragshändlern vielleicht den falschen Eindruck vermittelt hätten, dass Opel Nederland versuche, unterschiedslos alle Exporte zu beschränken. Diese zeitweiligen Missverständnisse, die einzelne Personen beträfen, könnten jedoch keinen Beweis für eine Gesamtstrategie des Unternehmens darstellen.

38 Die Klägerinnen machen fünftens geltend, das Fehlen einer Strategie des Unternehmens zur Beschränkung aller Exporte werde zudem durch die Korrekturmaßnahmen bestätigt, die Opel Nederland getroffen habe, sowie sie bemerkt habe, dass der Beschluss vom 26. September 1996 missverstanden werden könne. Dazu berufen sich die Klägerinnen insbesondere auf das an alle Vertragshändler verschickte Rundschreiben vom 24. Oktober 1996. Die Kommission sei im Unrecht, wenn sie behaupte, dass dieses Rundschreiben nur den Verkauf an Endverbraucher betreffe. Zur am 26. September 1996 beschlossenen Bonuspolitik tragen die Klägerinnen vor, sie sei zu diesem Zeitpunkt deshalb nicht aufgegeben worden, weil sie im Hinblick auf die gemeinschaftsrechtlichen Wettbewerbsvorschriften als vertretbar angesehen worden sei und jedenfalls nicht darauf abgezielt habe, reguläre Exporte zu beschränken. Als Opel Nederland am 20. Januar 1998 beschlossen habe, diese Bonuspolitik rückwirkend aufzuheben, habe ihr noch keine Mitteilung der Kommission vorgelegen, dass diese Politik gegen Artikel 81 EG verstoße.

39 Dass es die behauptete Strategie nicht gegeben habe, zeige sich sechstens auch daran, dass für reguläre und sogar irreguläre Exporte keine Sanktionen verhängt worden seien. Kein Händlervertrag sei gekündigt worden, obwohl einige Vertragshändler ihre Verträge nachweislich in erheblichem Maße verletzt hätten, und keinem Vertragshändler sei die Lieferung eines Kraftfahrzeugs aus Gründen verweigert worden, die mit dessen Bestimmung oder mit irgendeiner restriktiven Belieferungspolitik zu tun gehabt hätte.

40 Schließlich sei die angebliche Strategie von Opel Nederland für die Anwendung des Artikels 81 EG unerheblich, wenn sie von seinen Vertragshändlern nicht

akzeptiert werde. Unter Verweis auf das Urteil des Gerichts vom 26. Oktober 2000 in der Rechtssache T-41/96 (Bayer/Kommission, Slg. 2000, II-3383, Randnr. 176) tragen die Klägerinnen vor, dass es nicht darauf ankomme, ob irgendeine mutmaßliche Strategie oder Absicht von Opel Nederland bestehe, die Exporte zu verringern, sondern vielmehr auf den Inhalt der tatsächlich mit den Vertragshändlern geschlossenen Vereinbarungen. Zwischen Opel Nederland und seinen Vertragshändlern habe jedoch nie eine ausdrückliche oder implizite Vereinbarung über eine gegen Artikel 81 EG verstoßende Politik in Form einer restriktiven Belieferungspolitik oder einer restriktiven Bonuspolitik bestanden. Nur während eines sehr kurzen Zeitraums, zwischen Oktober und Dezember 1996, habe sich eine sehr begrenzte Zahl von Vertragshändlern (d. h. 9 von insgesamt 150) verpflichtet, überhaupt nicht zu exportieren.

41 Die Kommission habe selbst anerkannt, dass die Vertragshändler nicht aktiv an der von Opel verfolgten Politik teilgenommen hätten. Aus dem Urteil Bayer/Kommission ergebe sich, dass ein einseitiges Vorgehen von Opel Nederland nicht gegen Artikel 81 EG verstoße.

42 Die Kommission hält das Vorbringen der Klägerinnen nicht für stichhaltig.

Würdigung durch das Gericht

43 Zunächst ist die Argumentation zu untersuchen, die in der angefochtenen Entscheidung die Grundlage für das Vorbringen bildet, Opel Nederland habe am 26. September 1996 einen Beschluss gefasst, der die Existenz einer Gesamtstrategie zur Verhinderung und/oder Begrenzung der Exporte aus den Niederlanden in andere Mitgliedstaaten belege.

44 Aus den Begründungserwägungen 17 und 21 der angefochtenen Entscheidung ergibt sich, dass das Vorbringen der Kommission auf dem Protokoll der Sitzung der Geschäftsführung von Opel Nederland vom 26. September 1996 beruht, in dem die in dieser Sitzung beschlossenen Maßnahmen beschrieben werden. Zwar bezieht sich die Kommission in den Begründungserwägungen 18 bis 20 der angefochtenen Entscheidung auch auf interne Dokumente aus der Zeit vor der Sitzung vom 26. September 1996 (und zwar auf ein Schreiben des Leiters Vertrieb [Sales Manager] vom 15. Juli 1996 mit einem handschriftlichen Vermerk des Direktors Vertrieb und Marketing, ein Schreiben des Geschäftsführenden Direktors vom 18. September 1996 und ein Schreiben des Personalleiters für den Finanzbereich vom 23. September 1996), doch soll mit diesen Bezugnahmen nur der Kontext beschrieben werden, in dem es zu dem am 26. September 1996 gefassten Beschluss kam. In der Begründungserwägung 21 der angefochtenen Entscheidung wird weiter ausgeführt, dass der Beschluss von Opel Nederland vom 26. September 1996 im Anschluss an interne Überlegungen gefasst wurde.

45 Entgegen dem Vorbringen der Klägerinnen stützen sich die Ausführungen der Kommission demnach nicht auf interne Arbeitsunterlagen, die nicht die Politik des Unternehmens wiedergeben. Wie die Kommission in ihren Schriftsätzen zu Recht geltend gemacht hat, beruhen sie auf dem Protokoll der Sitzung der Geschäftsführung vom 26. September 1996, das ein abschließendes Dokument in Bezug auf die von den höchsten Verantwortlichen von Opel Nederland getroffenen Maßnahmen darstellt.

46 Zweitens ist zu untersuchen, ob der beanstandete Beschluss vom 26. September 1996 entsprechend dem Vorbringen der Kommission Ausdruck einer Gesamtstrategie von Opel Nederland zur Unterbindung und/oder Begrenzung der Exporte insgesamt ist oder entsprechend dem Vorbringen der Klägerinnen vielmehr Ausdruck einer zulässigen Strategie zur Beschränkung irregulärer Verkäufe an nicht anerkannte Wiederverkäufer, die durch die geltenden Händlerverträge untersagt werden.

47 Dazu ist zunächst darauf zu verweisen, dass der Text des Protokolls in keiner Weise zwischen Exporten, die mit den Händlerverträgen im Einklang stehen, und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist, unterscheidet. Dem Wortlaut nach

betreffen die Maßnahmen alle Exporte. Die These der Klägerinnen, Opel Nederland habe lediglich versucht, die mit den Händlerverträgen nicht vereinbaren Exporte zu beschränken, findet im Text des Protokolls keinen Niederschlag.

48 Diese Auslegung auf der Grundlage des Wortlauts des Protokolls wird bestätigt durch die drei internen Dokumente aus der Zeit vor der Sitzung vom 26. September 1996. Diese Dokumente zeigen, dass die Verantwortlichen von Opel Nederland von der zweiten Jahreshälfte 1996 an über die Zunahme der Exporte besorgt waren und Maßnahmen prüften, die auf die Beschränkung oder sogar Abstellung aller Exporte und nicht nur der gegen die Bestimmungen der Händlerverträge verstoßenden abzielten. Das in der Begründungserwägung 65 der angefochtenen Entscheidung angeführte Dokument vom 23. August 1996, in dem es heißt, dass „Maßnahmen (in Zus. mit Rechtsabt.) ... ergriffen [werden], um Exporte insgesamt zu unterbinden", ist ein weiteres Zeichen dafür, dass dies der Standpunkt der Verantwortlichen von Opel Nederland war.

49 Auch ist darauf zu verweisen, dass die Entscheidung von Opel Nederland, keine Bonuszahlungen mehr für Exportverkäufe zu gewähren, ihrer Natur nach nur Verkäufe betreffen konnte, die mit den Händlerverträgen im Einklang standen, da Bonuszahlungen immer nur für Verkäufe an Endverbraucher gewährt worden waren.

50 Die Auslegung der Kommission wird zudem dadurch erhärtet, dass die Überprüfungen bei den Vertriebshändlern, die unter dem Verdacht standen, für den Export verkauft zu haben, noch nicht durchgeführt worden waren, als der Beschluss gefasst wurde, so dass Opel Nederland nicht wissen konnte, ob die „exportierenden" Vertragshändler tatsächlich an nicht anerkannte Wiederverkäufer veräußert hatten.

51 Außerdem hätten die höchsten Verantwortlichen von Opel Nederland, worauf die Kommission in ihren Schriftsätzen hinweist, wenn sie zwischen erlaubten und nicht erlaubten Exporten hätten unterscheiden wollen, es wahrscheinlich nicht

unterlassen, diese Unterscheidung in ihrem Beschluss vom 26. September 1996 ausdrücklich zu erwähnen. Angesichts der Bestimmungen der Verordnungen Nrn. 123/85 und 1475/95 ist diese Unterscheidung in dem betroffenen Sektor nämlich wesentlich.

52 Weiterhin ist darauf zu verweisen, dass sich die Klägerinnen nicht auf die Existenz anderer Dokumente von Opel Nederland aus dem fraglichen Zeitraum berufen haben, aus denen sich eindeutig ergäbe, dass es ihr nur um die Beschränkung verbotener Exporte ging.

53 Die Mitteilungen an die Vertragshändler wie die von den Klägerinnen angeführten, in denen ausdrücklich zwischen regulären und irregulären Exporten unterschieden worden sein soll, sind nämlich einerseits Dokumente, die sich auf einen Zeitraum beziehen, der deutlich vor dem lag, um den es in diesem Rechtsstreit geht, und andererseits Dokumente, die ab dem 24. Oktober 1996 erarbeitet wurden, als Opel seinen eigenen Angaben nach Korrekturmaßnahmen ergriffen hat. Diese Dokumente können daher die Beurteilung des Verhaltens von Opel Nederland im Zeitraum zwischen Juli und Oktober 1996 nicht entkräften.

54 Dass Opel Nederland ab Ende Oktober Korrekturmaßnahmen ergriffen hat, ist, wie die Kommission in ihren Schriftsätzen ausgeführt hat, für die Beurteilung, ob vor diesem Zeitpunkt eine restriktive Strategie bestand, ebenfalls nicht erheblich.

55 Wie die Kommission in ihren Schriftsätzen zu Recht geltend macht, schließt schließlich das Fehlen von Sanktionen gegenüber den Vertragshändlern die Existenz einer restriktiven Gesamtstrategie nicht aus, zumal, wie in der Begründungserwägung 93 der angefochtenen Entscheidung ausgeführt wird, der Beschluss, keine Schritte gegen Vertragshändler zu ergreifen, die gegen ihren Händlervertrag verstoßen haben, erst am 23. Dezember 1996 gefasst wurde, d. h. nach den am 11. und 12. Dezember 1996 durchgeführten Nachprüfungen der Kommission.

56 Daraus folgt, dass die Kommission zu Recht den Schluss gezogen hat, dass Opel Nederland am 26. September 1996 eine Gesamtstrategie zur Behinderung aller Exporte beschlossen hat.

57 Drittens ist das Argument der Klägerinnen zu prüfen, wonach die Existenz einer Gesamtstrategie von Opel Nederland für die Anwendung des Artikels 81 EG unerheblich sei, wenn sie von seinen Vertragshändlern nicht akzeptiert werde oder, anders gesagt, nur eine einseitige Handlung darstelle.

58 Dazu ist darauf zu verweisen, dass, soweit keine Vereinbarungen zwischen Unternehmen bestehen, einseitige Handlungen eines Unternehmens ohne ausdrückliche oder stillschweigende Mitwirkung eines anderen Unternehmens nicht von Artikel 81 Absatz 1 EG erfasst werden (Urteile des Gerichtshofes vom 30. Juni 1966 in der Rechtssache 56/65, Société Technique Minière, Slg. 1966, 281, 302, vom 25. Oktober 1983 in der Rechtssache 107/82, AEG/Kommission, Slg. 1983, 3151, Randnr. 38, und vom 17. September 1985 in den Rechtssachen 25/84 und 26/84, Ford/Kommission, Slg. 1985, 2725, Randnr. 21).

59 Es ist festzustellen, dass mehrere Abschnitte in der angefochtenen Entscheidung, u. a. in den Begründungserwägungen 103 und 136, in Bezug auf die Frage, ob die Kommission behauptet, dass die Gesamtstrategie als solche eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG darstellt, nicht eindeutig sind.

60 Dagegen wird in den Begründungserwägungen 111 und 142 ff. der angefochtenen Entscheidung über die Bewertung des Verhaltens von Opel Nederland im Hinblick auf Artikel 81 EG klar zwischen der Gesamtstrategie und den drei Einzelmaßnahmen, die im Rahmen dieser Strategie getroffen worden sein sollen, unterschieden. Die Einzelmaßnahmen sind der Kommission zufolge integraler Bestandteil der Vertriebsverträge zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern geworden, und sie bilden die Zuwiderhandlung und den Gegenstand der angefochtenen Entscheidung.

61 Daher ist das Argument der Klägerinnen nicht stichhaltig.

62 Daraus folgt, dass der erste Klagegrund der Klägerinnen unbegründet ist.

B — *Zum zweiten Klagegrund: Die Beurteilung, wonach Opel Nederland eine gegen Artikel 81 EG verstoßende restriktive Belieferungspolitik durchgeführt habe, sei tatsächlich und rechtlich fehlerhaft*

Vorbringen der Parteien

63 Die Klägerinnen räumen ein, dass Opel Nederland am 26. September 1996 beschlossen habe, mehreren Vertragshändlern mitzuteilen, dass jedem Vertragshändler aufgrund von Lieferungsproblemen bis auf weiteres nur die in den Verkaufsrichtlinien („Sales Evaluation Guidelines") festgelegte Zahl an Fahrzeugen geliefert werde. Opel Nederland sei davon ausgegangen, dass eine Knappheit eine Begrenzung der Zahl der Fahrzeuge rechtfertigen könne, die an die 21 Vertragshändler geliefert würden, bei denen der Verdacht irregulärer Verkäufe bestehe.

64 Die Klägerinnen berufen sich jedoch erstens darauf, dass der Beschluss vom 26. September 1996, die Verkaufsrichtlinien als Grenze für die Produktzuteilung zu verwenden, nie umgesetzt worden sei. Keine einzige Bestellung sei jemals deshalb zurückgewiesen worden, weil der Vertragshändler damit seine Verkaufsrichtlinie oder irgendeine andere Quote überschritten hätte. Aufgrund der technischen Eigenheiten des „GM*Drive" genannten Bestellsystems der General-Motors-Gruppe sei es in praktischer Hinsicht unmöglich gewesen, ein solches System zur Begrenzung der Belieferung umzusetzen. Jede Bestellung eines Vertragshändlers werde, wenn sie einmal ordnungsgemäß eingegeben worden sei, von diesem System automatisch bearbeitet, ohne dass Opel Nederland dabei eine Rolle spiele.

65 Zweitens tragen die Klägerinnen vor, dass der Beschluss vom 26. September 1996 den Vertragshändlern nie mitgeteilt worden sei, weshalb diese nicht so angesehen werden könnten, als hätten sie einer restriktiven Belieferungspolitik zugestimmt. Dabei berufen sich die Klägerinnen auf das Urteil Bayer/Kommission. Nichts beweise, dass einem Vertragshändler entgegengehalten worden wäre, dass seine Bestellungen, die über die Verkaufsrichtlinie hinausgingen oder die die Ziele der Verkaufsrichtlinie beachteten, aber für den Export bestimmt seien, nicht ausgeführt würden, und Opel Nederland habe dies auch zu keinem Zeitpunkt eingeräumt.

66 Dass Opel Nederland im Oktober und im Dezember 1996 Korrekturmaßnahmen ergriffen habe, könne ebenfalls nicht als Beweis für die Mitteilung und Umsetzung der behaupteten restriktiven Politik angesehen werden. Diese Korrekturmaßnahmen hätten allein dazu gedient, auf Hinweise zu reagieren, wonach bestimmte Vertragshändler den falschen Eindruck gehabt hätten, dass Opel Nederland Exporte verbiete. Damit sei lediglich das Recht der Vertragshändler zur Vornahme von regulären Exportverkäufen bestätigt worden, ohne dass in irgendeiner Weise auf eine Begrenzung der Belieferung Bezug genommen worden wäre.

67 Die Klägerinnen machen drittens geltend, dass der Beschluss vom 26. September 1996 jedenfalls die Belieferung nicht von der Beachtung eines Exportverbots abhängig gemacht habe und damit die Freiheit der Vertragshändler, die erhaltenen Mengen für Exportverkäufe zu nutzen, nicht beschränkt habe.

68 Selbst wenn Opel Nederland die Verkaufsrichtlinien als Zuteilungsobergrenze verwendet hätte, so hätte dies eine einseitige Maßnahme dargestellt, die einer mit den Vertragshändlern geschlossenen Vereinbarung zur Beschränkung der Ausfuhren nicht gleichzustellen sei. Zudem werde die Leistung der Vertragshändler im Rahmen der Verkaufsrichtlinien auf der Grundlage der Gesamtzahl verkaufter Fahrzeuge unabhängig von ihrer Bestimmung beurteilt. Folglich seien die Vertragshändler nicht „bestraft" worden, wenn sie den Export dem Verkauf in ihrem eigenen Verkaufsgebiet vorgezogen hätten.

69 In der Erwiderung ergänzen die Klägerinnen, dass der Beschluss vom 26. September 1996, die Verkaufsrichtlinien für die Zuteilung der Lieferungen zu nutzen, die in den Beziehungen zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern geltenden Vertragsbedingungen nicht abändere, da im Standardhändlervertrag keine Verpflichtung für Opel Nederland vorgesehen sei, die von den Vertragshändlern bestellten Mengen zu liefern. Opel Nederland könne nach seinem Belieben frei entscheiden, ob sie eine bestimmte Bestellung ausführe oder nicht.

70 Die Kommission ist erstens der Auffassung, dass die Mitteilung der restriktiven Belieferungspolitik an die Vertragshändler, die als Exporteure ausgemacht worden seien, ausgereicht habe, um sie in die Verträge über den Vertrieb aufzunehmen. Die Umsetzung des genannten Beschlusses hänge nicht davon ab, dass in einem konkreten Fall die Bestellung eines Vertragshändlers nachweislich zurückgewiesen worden sei.

71 Zudem könne die Maßnahme über die Begrenzung der Lieferungen auf die in den Verkaufsrichtlinien vorgesehenen als Maßnahme angesehen worden, die von dem Zeitpunkt an, zu dem sie durch ihre Mitteilung an die betroffenen Vertragshändler in die Vertriebsvereinbarungen eingeführt worden sei, restriktive Folgen für den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes gehabt habe. Wenn die Lieferungen beschränkt würden, sei abzusehen, dass die Vertragshändler vermehrt daran interessiert seien, ihre Kunden vor Ort zu bedienen und die Exportverkäufe einzustellen oder zu reduzieren. Diese Folge, mit der von Exporten abgehalten werde, gehe im Wesentlichen auf das von Opel Nederland vorgesehene System zur Festlegung von Verkaufszielen und zur Beurteilung der Ergebnisse der Vertragshändler zurück. Die Ziele der Verkaufsrichtlinien beträfen vor allem das dem Vertragshändler zugeteilte Gebiet. Die genannte Folge ergebe sich auch aus den objektiven wirtschaftlichen Vorteilen des Verkaufs an Kunden vor Ort, da jede Bestellung für den Export schwer zu erfüllen sei, wenn sich die für das Vertragsgebiet der Vertragshändler vorgesehene Binnennachfrage konkretisiere, und aus den Folgen der begrenzten Lieferungen in Verbindung mit denen des Bonussystems von Opel Nederland.

72 Auch wenn es keinen Beweis dafür gebe, dass in einem konkreten Fall eine Bestellung eines Vertragshändlers nicht angenommen worden sei, stelle die Änderung der für die Lieferung von Fahrzeugen an Vertragshändler geltenden

Vertragsbedingungen eine Vereinbarung dar, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecke. Diese Änderung der Bedingungen sei ihrer Natur nach geeignet, die Abschottung der Märkte auf nationaler Ebene zu verstärken und damit die wirtschaftliche Durchdringung zu behindern, die mit dem Vertrag durchgeführt werden solle.

73 Das Vorbringen der Klägerinnen hinsichtlich des Bestellsystems „GM*Drive" ist der Kommission zufolge wenig überzeugend. Es sei schwer zu glauben, dass die Exportpolitik der Geschäftsführung von Opel Nederland von banalen technischen Fragen des Bestellsystems abhängig sein könne.

74 Die Kommission ergänzt, dass die Klägerinnen nicht einmal versucht hätten, Produktionsverzögerungen nachzuweisen, die ihre gesamte Produktpalette beeinträchtigt hätten und ihre restriktive Politik hätten rechtfertigen können. Da die Politik von Opel Nederland im Bereich der Zuteilung von Fahrzeugen bezweckt habe, Exporte zu unterbinden oder von ihnen abzuschrecken, werde ihre Beurteilung als Maßnahme zur Abschottung des niederländischen Marktes aber jedenfalls nicht durch Produktionsschwierigkeiten entkräftet, sofern sie bestanden haben sollten. Dazu beruft sich die Kommission auf das Urteil des Gerichts vom 6. Juli 2000 in der Rechtssache T-62/98 (Volkswagen/Kommission, Slg. 2000, II-2207, Randnr. 89).

75 Die Kommission trägt zweitens vor, dass der Beschluss vom 26. September 1996 den Vertragshändlern durchaus mitgeteilt worden sei. In dem Beschluss heiße es, dass die Vertragshändler von der genannten Politik „informiert [würden]". Die Bereichsleiter Vertrieb hätten „innerhalb der nächsten zwei Wochen" entsprechend tätig werden sollen. Nichts deute darauf hin, dass der an diesem Tag gefasste Beschluss vor seiner Durchführung durch die Verantwortlichen, insbesondere die Bereichsleiter, in bestimmter Hinsicht geändert oder abgeschwächt worden wäre. Anfang Oktober 1996 hätten sich die Bereichsleiter tatsächlich mit den betroffenen Vertragshändlern in Verbindung gesetzt. Im Rahmen von Einführungsbesuchen hätten sie diese über das Thema Exporte informiert. Es sei unwahrscheinlich, dass die Bereichsleiter ihre Aufgabe nur teilweise erfüllt und den Vertragshändlern die restriktive Belieferungspolitik nicht mitgeteilt hätten. Zudem seien die anderen Punkte des Beschlusses vom 26. September 1996, d. h. die Überprüfungen, die Bonuspolitik und die Versendung eines zweiten Schrei-

bens an die exportierenden Vertragshändler, vollständig umgesetzt worden. Schließlich lasse sich das Vorbringen der Klägerinnen, wonach sie nicht ausschlössen, dass einige Bereichsleiter einer begrenzten Zahl von Vertragshändlern mündlich mitgeteilt haben könnten, dass die in den Verkaufsrichtlinien vorgesehenen Kraftfahrzeuge im Wesentlichen für den niederländischen Markt bestimmt seien, nur als Teilanerkenntnis verstehen, durch das die anderen Elemente bestätigt würden.

76 Drittens macht die Kommission geltend, dass die Änderungen an der den Vertragshändlern mitgeteilten Politik integraler Bestandteil des sie bindenden Vertrages geworden seien. Dazu beruft sie sich auf die Rechtsprechung, nach der die Einbeziehung eines Vertragshändlers in ein Vertriebsnetz impliziere, dass seine Zustimmung zur Politik des Herstellers und seines Lieferanten anzunehmen sei und dass ihre laufenden Geschäftsbeziehungen einer im Voraus getroffenen allgemeinen Vereinbarung unterlägen (Urteile AEG/Kommission, Ford/Kommission, Randnr. 21, und Volkswagen/Kommission, Randnr. 236). Im vorliegenden Fall werde dies durch Artikel 7.3 der Ergänzenden Bestimmungen des Standard-Händlervertrags von 1992 bestärkt, der den Vertrag definiere und bestimme, dass er im Licht aller späterer Zusätze und Mitteilungen auszulegen sei.

77 Zu dem Argument der Klägerinnen in Bezug auf das Fehlen einer vertraglichen Lieferverpflichtung führt die Kommission aus, dass es zum einen ein neues rechtliches Vorbringen darstelle, dass nach Artikel 48 § 2 der Verfahrensordnung des Gerichts als unzulässig zurückgewiesen werden müsse. Zum andern habe Opel Nederland mit der Maßnahme restriktiver Belieferung sein Ermessen um eine neue Regel betreffend die den ins Auge gefassten exportierenden Vertragshändlern zugeteilten Höchstmengen ergänzt.

Würdigung durch das Gericht

78 Zunächst ist darauf zu verweisen, dass zwischen den Parteien feststeht, dass die Geschäftsführung von Opel Nederland, so wie es sich aus Nummer 3 des oben in

Randnummer 7 zitierten Protokolls der Sitzung vom 26. September 1996 ergibt, beschlossen hatte, die als Exporteure ausgemachten Vertragshändler davon zu informieren, dass die Liefermengen zukünftig auf den in der Verkaufsrichtlinie für jeden Vertragshändler vorgesehenen Umfang begrenzt würden.

79 Es ist jedoch fraglich, ob diese Maßnahme eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG darstellt. Eine einseitige Handlung eines Unternehmens wird, wie oben in Randnummer 58 ausgeführt, von dieser Bestimmung nicht erfasst.

80 Die Kommission führt dazu in der Begründungserwägung 37 der angefochtenen Entscheidung aus, dass die betroffenen Vertragshändler von dem Beschluss über die restriktive Belieferungspolitik informiert worden seien und dieser Beschluss „somit" umgesetzt worden sei. In der Begründungserwägung 105 der angefochtenen Entscheidung heißt es, dass es sich um eine Beschränkung handele, die den Händlern auferlegt worden sei. In der Begründungserwägung 111 führt die Kommission zu den drei vorgetragenen Maßnahmen aus, dass sie im gegenseitigen Einverständnis im Rahmen der praktischen Ausgestaltung der Händlerverträge durchgeführt worden seien, und wiederholt, dass sie mit den Vertragshändlern vereinbart worden seien.

81 Festzustellen ist jedoch, dass sich in der angefochtenen Entscheidung kein direkter Beweis für die Mitteilung der fraglichen Maßnahme an die Vertragshändler findet.

82 In der angefochtenen Entscheidung wird in der Begründungserwägung 36 lediglich ausgeführt, dass Opel Nederland nicht bestreite, dass im Anschluss an ihren Beschluss vom 26. September 1996 die betreffenden Händler möglicherweise falsch beraten worden seien oder dass bei ihnen der irrtümliche Eindruck erweckt worden sei, dass das Unternehmen die Anwendung einer restriktiven Belieferungspolitik beabsichtige oder von den betreffenden Händlern erwarte, dass sie ihre Exporte ohne eine geeignete Unterscheidung zwischen den unterschiedlichen Arten von Verkäufen verringerten oder einstellten, und dass Opel Nederland in

ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte einräume, dass einige ihrer Bereichsleiter möglicherweise bestimmte Händler mündlich darauf hingewiesen oder bei ihnen den Eindruck erweckt haben könnten, die in ihrer jeweiligen Verkaufsrichtlinie aufgeführten Absatzvorgaben bezögen sich in erster Linie auf den niederländischen Markt. Im Hinblick auf die Rolle und die hierarchische Stellung der Bereichsleiter in der Unternehmensorganisation wird in der Begründungserwägung 37 der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass „daher der Schluss nahe[liegt], dass die von den Bereichsleitern ergriffenen und von ... Opel Nederland ... erwähnten Maßnahmen eine unmittelbare Folge des Beschlusses vom 26. September 1996 waren und dieser Beschluss somit umgesetzt wurde". Dies werde dadurch bestätigt, dass die (in Nummer 1 des Protokolls der Sitzung vom 26. September 1996 erwähnten) Einzelprüfungen tatsächlich durchgeführt worden seien und dass die Bereichsleiter von ihren Einführungsbesuchen berichtet hätten. Schließlich wird in der Begründungserwägung 37 angemerkt, dass Opel Nederland es für notwendig erachtet habe, im Oktober und Dezember 1996 Korrekturmaßnahmen zu ergreifen.

83 Doch ist zunächst festzustellen, dass Opel Nederland in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte eindeutig bestritten hat, dass den Vertragshändlern — und sei es fälschlicherweise — eine mit den Verkaufsrichtlinien verbundene restriktive Belieferungspolitik mitgeteilt worden sei. Ihr angenommenes Eingeständnis, auf das in der Begründungserwägung 36 der angefochtenen Entscheidung verwiesen wird, bezieht sich nämlich nicht auf diese Maßnahme, sondern darauf, dass bestimmte Bereichsleiter möglicherweise irrtümlich mitgeteilt hätten, dass sich die Verkaufsrichtlinien vor allem auf den niederländischen Markt bezögen und dass Opel Nederland versuche, unterschiedslos alle Ausfuhren zu beschränken. Die Kommission beruft sich demnach zu Unrecht auf Nichtbestreiten und ein Eingeständnis von Opel Nederland, um die Mitteilung der fraglichen speziellen Maßnahme an die Vertragshändler nachzuweisen.

84 Weiterhin ist darauf zu verweisen, dass nach Nummer 2 des Beschlusses vom 26. September 1996 Herr de Heer, der Direktor Vertrieb und Marketing, beauftragt war, allen Vertragshändlern zu antworten, die das erste Schreiben von Opel Nederland zu Exportaktivitäten beantwortet hatten, um sie von den Überprüfungen und davon zu informieren, „dass Produktknappheit zu einer eingeschränkten Zuteilung führen wird". In den Schreiben, die Herr de Heer den Betroffenen in Ausführung dieses Beschlusses am 30. September 1996 schickte, wird auch auf die Überprüfungen hingewiesen, doch findet sich darin nichts zu der angeblichen Produktknappheit und zu der eingeschränkten Zuteilung, die daraus folgen sollte.

85 Da der Direktor Vertrieb und Marketing von Opel Nederland somit selbst entgegen dem, was vier Tage zuvor ausdrücklich beschlossen worden war, in seinem Schreiben vom 30. September 1996 an die betroffenen Vertragshändler die Belieferungsbeschränkungen nicht erwähnt hat, kann sich die Kommission weder darauf berufen, dass es keinen Hinweis dafür gebe, dass der Beschluss vom 26. September 1996 vor seiner Durchführung durch die Verantwortlichen in bestimmter Hinsicht geändert oder abgemildert worden wäre, noch geltend machen, dass „die anderen Aspekte des Beschlusses der Geschäftsführung vom 26. September 1996 vollständig umgesetzt wurden". Ebenso wenig ist die Kommission zu der Annahme berechtigt, dass die Bereichsleiter, die dem Direktor Vertrieb und Marketing hierarchisch unterstehen und von denen daher anzunehmen ist, dass sie entsprechend dessen Anweisungen gehandelt haben (vgl. Begründungserwägung 37 der angefochtenen Entscheidung), bei ihren Besuchen bei den betroffenen Vertragshändlern im Oktober 1996 selbst die Initiative ergriffen hätten, auf bestimmte Belieferungsprobleme hinzuweisen.

86 Die anderen Elemente, auf die die angefochtene Entscheidung gestützt wird, stellen höchstens Indizien für die These der Kommission dar, dass die Maßnahme den Vertragshändlern mitgeteilt worden sei.

87 Zudem erlauben auch die anderen Verfahrensunterlagen nicht den Schluss, dass die fragliche Maßnahme tatsächlich angewandt oder umgesetzt wurde. Es gibt nicht nur, wie die Kommission einräumt, keinen Beweis dafür, dass eine einzige Bestellung eines Vertragshändlers abgelehnt worden wäre, weil damit seine Verkaufsrichtlinie überschritten worden wäre, sondern es ergibt sich zudem aus den von den Klägerinnen auf eine schriftliche Frage des Gerichts zu den Verkaufsrichtlinien für die betroffenen Vertragshändler im Jahr 1996 hin vorgelegten Zahlen, dass die Vertragshändler, die ihre persönlichen Verkaufsrichtlinien für 1996 im September dieses Jahres zum Teil bereits erheblich überschritten hatten, in den folgenden Monaten weiterhin Bestellungen aufgaben und beliefert wurden. Diese Zahlen sind von der Kommission als solche nicht bestritten worden. Daraus folgt, dass das Bestehen der vorgetragenen Vereinbarung auch nicht dadurch erhärtet wird, dass Maßnahmen zu ihrer Anwendung oder Umsetzung getroffen worden wären, was nicht bewiesen ist.

88 Das Gericht ist daher der Auffassung, dass nicht rechtlich hinreichend nachgewiesen wurde, dass die Maßnahme restriktiver Belieferung den Vertragshänd-

lern mitgeteilt wurde, und erst recht nicht, dass diese Maßnahme in die Vertragsbeziehungen zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern einbezogen wurde. Dazu ist darauf zu verweisen, dass die Kommission hinreichend aussagekräftige und übereinstimmende Beweise beibringen muss, um die feste Überzeugung zu begründen, dass die behauptete Zuwiderhandlung stattgefunden hat (Urteile des Gerichtshofes vom 28. März 1984 in den Rechtssachen 29/83 und 30/83, CRAM und Rheinzink/Kommission, Slg. 1984, 1679, Randnr. 20, und des Gerichts vom 21. Januar 1999 in den Rechtssachen T-185/96, T-189/96 und T-190/96, Riviera Auto Service u. a./Kommission, Slg. 1999, II-93, Randnr. 47).

89 Daraus folgt, dass der zweite Klagegrund begründet ist, ohne dass die anderen im Rahmen dieses Klagegrundes vorgebrachten Argumente zu prüfen wären.

C — *Zum dritten Klagegrund: Die Beurteilung, wonach Opel Nederland ein gegen Artikel 81 EG verstoßendes restriktives Bonussystem für Verkäufe im Einzelhandel durchgeführt habe, sei tatsächlich und rechtlich fehlerhaft*

Vorbringen der Parteien

90 Die Klägerinnen bestreiten nicht, dass Exportverkäufe an Endverbraucher infolge des Beschlusses vom 26. September 1996 von Bonuszahlungen ausgeschlossen wurden. Diese Politik lasse sich jedoch nicht als Vereinbarung beurteilen, die mit den Vertragshändlern zur Beschränkung der Ausfuhren unter Verstoß gegen Artikel 81 EG geschlossen worden sei.

91 Erstens gebe es keinen Beweis dafür, dass die Vertragshändler es ausdrücklich oder implizit akzeptiert hätten, die zulässigen Exportverkäufe aufgrund einer neuen Bonuspolitik von Opel Nederland einzuschränken. Die fortdauernde

Teilnahme der Vertragshändler an den Bonuskampagnen zeige, dass die Vertragshändler akzeptierten, dass sie für Exportverkäufe keine Bonuszahlungen erhielten, reiche jedoch nicht aus, um nachzuweisen, dass mit den Vertragshändlern eine gegen Artikel 81 EG verstoßende wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung bestehe, wenn die Exporte tatsächlich im gleichen Rhythmus weitergegangen seien. Im Urteil Bayer/Kommission habe das Gericht bestätigt, dass die Kommission den Begriff der Willensübereinstimmung verkannt habe, indem sie die Ansicht vertreten habe, dass die Fortsetzung von Geschäftsbeziehungen zu einem Hersteller, wenn dieser einseitig eine neue Politik einführe, einer Zustimmung der Großhändler zu dieser Politik gleichkomme, auch wenn ihr tatsächliches Verhalten dieser Politik eindeutig widerspreche.

92 Die Zahlen belegten, dass die Vertragshändler während des gesamten Zeitraums, in dem die genannte Politik durchgeführt worden sei, weiter exportiert hätten, was zeige, dass die Vertragshändler keine Exportbeschränkung akzeptiert hätten. Die Klägerinnen beziehen sich auf eine Studie der National Economic Research Associates (NERA) vom 21. Juni 1999, die zeige, dass der Umfang der regulären Exportverkäufe durch den Ausschluss der Exporte von den Bonuskampagnen nicht beeinträchtigt worden sei. Daher könne nicht gesagt werden, dass die Vertragshändler irgendeine gegen Artikel 81 EG verstoßende Exportbeschränkung akzeptiert hätten.

93 Zweitens sei mit der Bonuspolitik keine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt worden. Zweck des Systems sei vielmehr eine Stimulierung des Absatzes in den Niederlanden. Opel Nederland habe nicht gewünscht, dass die Bonuskampagnen einen zusätzlichen Anreiz für Exporte darstellten, was etwas anderes sei als die Verfolgung des Zieles einer Exportbeschränkung. Die normale Handelsspanne der Vertragshändler in den Niederlanden reiche nämlich aus, damit sich die Exporte ohne zusätzliche Bonuszahlungen lohnten.

94 Drittens habe die Bonuspolitik keine Einschränkung des Wettbewerbs bewirkt. Die einschlägigen Unterlagen zeigten vielmehr, dass das Volumen der regulären Exporte dadurch, dass Opel Nederland Exportverkäufe an Endverbraucher von

den Bonuszahlungen der Kampagnen ausgeschlossen habe, nicht wesentlich zurückgegangen sei. Das sei nicht erstaunlich, da der Ausschluss von Exportverkäufen für die Vertragshändler von Opel Nederland weder den Anreiz noch die Möglichkeit gemindert habe, zulässige Exporte vorzunehmen. Die normale Handelsspanne der Vertragshändler beim Verkauf von Opel-Fahrzeugen erreiche etwa 5 % bis 15 % des Netto-Katalogpreises und erlaube es den Vertragshändlern tatsächlich, bei Exportverkäufen ohne eine zusätzliche Bonuszahlung Gewinn zu erzielen.

95 Eine Bonuspolitik, durch die Exporte an Endverbraucher von Bonuskampagnen für Verkäufe im Einzelhandel ausgeschlossen würden, könne nur dann eine Exportbeschränkung darstellen, wenn sie mit einer Belieferungsbeschränkung verbunden werde. In diesem Fall könne es im Interesse eines Vertragshändlers liegen, die begrenzte Zahl von Fahrzeugen, über die er verfüge, dem nationalen Markt vorzubehalten, um zusätzliche Bonuszahlungen erhalten zu können. Opel Nederland habe jedoch nie eine restriktive Belieferungspolitik durchgeführt. Folglich könne die Bonuspolitik keinerlei wettbewerbsbeschränkende Auswirkungen haben. Jedenfalls werde in der angefochtenen Entscheidung selbst anerkannt, dass die vorgebliche restriktive Belieferungspolitik am 24. Oktober 1996 in Bezug auf Verkäufe an Endverbraucher aufgegeben worden sei. Demzufolge habe sich die Kommission in jedem Fall insoweit geirrt, als sie den Standpunkt vertreten habe, dass die Bonuspolitik für Verkäufe im Einzelhandel vom 24. Oktober 1996 an (und bis zum 28. Januar 1998) gegen Artikel 81 Absatz 1 EG verstoßen habe.

96 Nach Ansicht der Kommission sind die Argumente der Klägerinnen unbegründet.

Würdigung durch das Gericht

97 Erstens ist festzustellen, dass zwischen den Parteien unstreitig ist, dass die Geschäftsführung von Opel Nederland, wie sich aus den Nummern 6 und 7 des Protokolls der Sitzung vom 26. September 1996 ergibt, beschlossen hatte, Ex-

portverkäufe vom Bonussystem auszuschließen. Ebenso steht fest, dass dieser Beschluss bei mehreren Kampagnen zur Verkaufsförderung angewandt wurde, und zwar vom 1. Oktober 1996 bis zum 20. Januar 1998, dem Zeitpunkt, zu dem die Maßnahme durch ein Rundschreiben an die Vertragshändler rückwirkend aufgehoben wurde.

98 Soweit die Klägerinnen geltend machen, dass die Umsetzung der Maßnahme keine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern darstelle, ist zweitens entsprechend dem Vorbringen der Kommission in ihren Schriftsätzen darauf zu verweisen, dass die Anträge auf Bonuszahlungen vom 1. Oktober 1996 an entsprechend den damals geltenden Bedingungen behandelt wurden, nach denen Exportverkäufe vom Anwendungsbereich des Bonussystems ausgeschlossen waren. Die neuen Bedingungen wurden damit fester Bestandteil der Händlerverträge zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern und wurden in einen Rahmen laufender Geschäftsbeziehungen einbezogen, die einer im Voraus getroffenen allgemeinen Vereinbarung unterlagen. Die fragliche Maßnahme stellt daher keine einseitige Handlung dar, sondern eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG (vgl. Urteile AEG/Kommission, Randnr. 38, und Ford/Kommission, Randnr. 21).

99 Wie in der Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung ausgeführt wird, ist diese Entscheidung im Wesentlichen auf die These gestützt, dass mit den behaupteten Maßnahmen eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt wurde. Daher ist drittens zu untersuchen, ob die fragliche Maßnahme als Maßnahme angesehen werden kann, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt.

100 Dazu führt die Kommission zu Recht aus, dass der wirtschaftliche Handlungsspielraum, über den die Vertragshändler zur Durchführung von Exportverkäufen verfügten, im Vergleich zu ihrem Spielraum für Inlandsverkäufe reduziert ist, da für solche Verkäufe keine Bonuszahlungen mehr gewährt werden. Die Vertragshändler sind nämlich gezwungen, entweder gegenüber ausländischen Kunden ungünstigere Konditionen anzuwenden als gegenüber inländischen Kunden oder aber sich bei Exportverkäufen mit einer geringeren Handelsspanne zufrieden zu geben. Durch die Abschaffung der Bonuszahlungen für Exportverkäufe wer-

den diese entweder für die ausländischen Kunden oder für die Vertragshändler weniger interessant. Die Maßnahme ist daher ihrer Natur nach dazu angetan, sich negativ auf die Exportverkäufe auszuwirken, auch wenn die Belieferung nicht begrenzt wird.

101 Außerdem ergibt sich aus der Würdigung des ersten Klagegrundes, dass die von der Geschäftsführung von Opel Nederland getroffenen Maßnahmen durch einen Anstieg der Exportverkäufe veranlasst wurden und deren Reduzierung bezweckten.

102 Angesichts der Natur der Maßnahme und der mit ihr verfolgten Ziele ist im Licht des wirtschaftlichen Kontextes, in dem sie angewandt werden sollte, entsprechend einer ständigen Rechtsprechung davon auszugehen, dass sie eine Vereinbarung darstellt, die die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofes vom 1. Februar 1978 in der Rechtssache 19/77, Miller/Kommission, Slg. 1978, 131, Randnr. 7, vom 8. November 1983 in den Rechtssachen 96/82 bis 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 und 110/82, IAZ u. a./Kommission, Slg. 1983, 3369, Randnrn. 23 und 25, und Urteil CRAM und Rheinzink/Kommission, Randnr. 26).

103 Diese Analyse des Zweckes der Maßnahme impliziert im Übrigen, dass die These der Klägerinnen, wonach der Ausschluss der Exportverkäufe von dem Bonussystem dadurch gerechtfertigt gewesen sei, dass die Bonuszahlungen zur Stimulierung der Verkäufe in den Niederlanden gedient hätten, nicht stichhaltig ist. Zudem sind die Argumente, mit denen die Klägerinnen diese These stützen und die darauf abstellen, dass Inlandsverkäufe oft Inzahlungnahmen mit sich brächten und dass in den Niederlanden die spezielle Automobilsteuer (die „BPM") bestehe, weder in sich geschlossen noch konkret untermauert.

104 Nach ständiger Rechtsprechung und entsprechend dem Vorbringen der Kommission in ihren Schriftsätzen brauchen für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 EG die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht

gezogen zu werden, wenn feststeht, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt (Urteile des Gerichtshofes vom 13. Juli 1966 in den Rechtssachen 56/64 und 58/64, Consten und Grundig/Kommission, Slg. 1966, 321, 390 f., und vom 17. Juli 1997 in der Rechtssache C-219/95 P, Ferriere Nord/Kommission, Slg. 1997, I-4411, Randnrn. 12 bis 14). Das Vorbringen der Parteien zu den konkreten Auswirkungen der Maßnahme ist daher nicht zu prüfen.

105 Allerdings ist vorsorglich das Vorbringen der Klägerinnen zurückzuweisen, wonach die Zahlen, so wie sie in der Studie der NERA enthalten seien, zeigten, dass die Exportverkäufe durch die fragliche Maßnahme nicht beeinflusst worden seien. Diese Zahlen, denen zufolge die Exportverkäufe in der Zeit zwischen Oktober 1996 und Januar 1998 nicht aufhörten, schließen es nämlich nicht aus, dass die Exportverkäufe ohne die fragliche Maßnahme umfangreicher gewesen wären. In der Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung wird zu Recht ausgeführt, dass sich nicht sagen lässt, wie viele Exporte durch die von Opel Nederland ergriffenen Maßnahmen tatsächlich verhindert wurden.

106 Aus den vorstehenden Erwägungen folgt, dass der dritte Klagegrund nicht durchgreift.

D — *Zum vierten Klagegrund: Die Beurteilung, wonach Opel Nederland ein gegen Artikel 81 EG verstoßendes direktes Exportverbot angewandt habe, sei tatsächlich und rechtlich fehlerhaft*

Vorbringen der Parteien

107 Die Klägerinnen tragen einleitend vor, sie schlössen nicht aus, dass einige Bereichsleiter von Opel Nederland die Bedeutung des Beschlusses vom 26. September 1996, der allein darauf gerichtet gewesen sei, Exporte an nicht

anerkannte Wiederverkäufer abzustellen, möglicherweise falsch verstanden hätten und bei individuellen Gesprächen mit bestimmten Vertragshändlern vielleicht den falschen Eindruck vermittelt hätten, dass Opel Nederland versuche, unterschiedslos alle Exporte zu beschränken, oder dass sie auf zu weit reichende „Verpflichtungen" der Vertragshändler nicht reagiert hätten. Dies habe jedoch höchstens zu einer kurzfristigen Verpflichtung der neun in der angefochtenen Entscheidung genannten Vertragshändler (d. h. der Vertragshändler van Zijll, Staals und Spoormaker und — zu einem späteren Zeitpunkt — der Vertragshändler Hemera, Göttgens-Beek, Loven, Canton-Reiss, Welling und Nedam) beigetragen und den Wettbewerb zwischen Marken oder innerhalb der Marke jedenfalls nicht merklich eingeschränkt.

108 In Bezug auf die nach der Darstellung in der angefochtenen Entscheidung erste Phase des vorgeblichen Verbots („Interne Überlegungen und Anweisungen", die vor dem Schreiben von Opel Nederland vom 28./29. August 1996 an bestimmte Vertragshändler liegen soll), machen die Klägerinnen geltend, dass — von dem isolierten Fall im Juni 1995, der das Modell Tigra betroffen habe, und dem Fall Spoormaker abgesehen — keines der von der Kommission angeführten Dokumente beweise, dass Opel Nederland einzelne Vertragshändler kontrolliert und wegen regulärer Exporttätigkeiten verwarnt hätte. Die diese Phase betreffenden Elemente bezögen sich auf interne Vorschläge für Maßnahmen, die einzelnen Vertragshändlern nicht mitgeteilt worden seien.

109 Zu der nach der Darstellung in der angefochtenen Entscheidung zweiten Verbotsphase („Das ‚erste Ermahnungsschreiben' [vom 28./29. August 1996] und die darauf folgenden Ereignisse") tragen die Klägerinnen vor, dass mit dem fraglichen Schreiben einer begrenzten Zahl von Vertragshändlern mitgeteilt worden sei, Opel Nederland argwöhne, dass einige ihrer Verkäufe irregulär seien, und sie aufgefordert worden seien, zu bestätigen, dass sie ihre vertraglichen Verpflichtungen beachteten. Das Schreiben sei eindeutig formuliert und verlange von den Vertragshändlern keine Verpflichtung, reguläre Exporte einzustellen. Alle Verpflichtungen der Vertragshändler van Zijll und Staals seien einseitige Maßnahmen, die auf das Bewusstsein zurückgingen, dass ihre Exportpraktiken mit dem Vertriebsvertrag nicht vereinbar seien.

110 Zu der nach der Darstellung in der angefochtenen Entscheidung dritten Verbotsphase („Der Beschluss vom 26. September 1996 und die darauf folgenden Ereignisse") führen die Klägerinnen aus, dass mit dem Beschluss vom 26. September 1996 versucht worden sei, die Integrität des selektiven Vertriebssystems zu bewahren, nachdem ernste Anzeichen dafür entdeckt worden seien, dass in großem Umfang irregulär an nicht anerkannte Wiederverkäufer exportiert werde. Man könne ihnen nicht vorwerfen, dass sie beschlossen hätten, Überprüfungen durchzuführen, die allein darauf abgezielt hätten, Verkäufe an nicht anerkannte Wiederverkäufer und andere Verstöße gegen den Händlervertrag festzustellen.

111 Jedenfalls hätten die „Vereinbarungen" nur neun Vertragshändler einbeziehen können — und dies für kurze Zeit — und keine merkliche Einschränkung des Wettbewerbs bewirkt. Die Kommission berücksichtige weder die begrenzte Zahl der einbezogenen Vertragshändler noch die kurze Dauer irgendeiner Vereinbarung. Die weitaus meisten der 150 Vertragshändler hätten keinerlei Zweifel an ihrem Recht gehabt, im einschlägigen Zeitraum reguläre Exportverkäufe durchzuführen, und die von der Kommission vorgelegten Elemente beträfen lediglich die nach Deutschland exportierenden Vertragshändler.

112 Die Zahlen zeigten, dass die Folgen der behaupteten Zuwiderhandlung für die grenzüberschreitenden Verkäufe minimal gewesen seien. Die Klägerinnen beziehen sich insbesondere auf die Studie der NERA, nach der kein Zusammenhang zwischen dem festgestellten Rückgang der Exporte und den von ihnen getroffenen Maßnahmen bestehe. Da am 24. Oktober 1996 Korrekturmaßnahmen getroffen worden seien, habe die behauptete Zuwiderhandlung nur einige Wochen gedauert, und ihre Auswirkungen könnten nur minimal sein. Die Kommission sei entgegen ihrem Vorbringen verpflichtet, die Auswirkungen oder Folgen des Exportverbots zu beweisen. Selbst wenn die Vereinbarungen einen absoluten Gebietsschutz festlegten, könnten die Folgen für den Markt minimal sein (Urteile des Gerichtshofes vom 9. Juli 1969 in der Rechtssache 5/69, Völk, Slg. 1969, 295, Randnrn. 5 bis 7, und vom 28. April 1998 in der Rechtssache C-306/96, Javico, Slg. 1998, I-1983, Randnr. 17).

113 Das Vorbringen der Kommission, wonach die Überprüfungen ein Druckmittel darstellten, gehe fehl. Eine Überprüfung vermittle vielmehr implizit die Botschaft, dass zulässige Exporte erlaubt seien. Wenn die Klägerinnen die zulässigen Exporte hätten abstellen wollen, wäre eine Überprüfung nicht erforderlich gewesen.

114 Den Klägerinnen zufolge hatte sich der Vertragshändler van Zijll bereits am 31. August 1996 verpflichtet, nicht mehr zu exportieren, d. h. deutlich vor dem Gespräch mit dem Direktor Vertrieb und Marketing, das am 17. September 1996 stattgefunden habe. Mit dem Vertragshändler Staals habe es keine Gespräche gegeben, er habe nach einer internen Diskussion einseitig entschieden, alle Exporte einzustellen. Was die im Oktober 1996 von dem Vertragshändler Loven eingegangene Verpflichtung betreffe, so seien nur wenige Wochen später, am 24. Oktober 1996, Korrekturmaßnahmen ergriffen worden.

115 Das Schreiben vom 30. September 1996, das auch an die Vertragshändler verschickt worden sei, die die Ordnungsgemäßheit ihrer Exporte bestätigt hätten, erkläre sich dadurch, dass die Überprüfungen ergeben hätten, dass 17 der 21 überprüften Vertragshändler den Händlervertrag verletzt hätten. Die Gespräche mit den Bereichsleitern hätten das Ziel verfolgt, Voruntersuchungen durchzuführen, um die Art der Exporte festzustellen.

116 Die Kommission führt zu der ersten Phase — „Interne Überlegungen und Anweisungen" — einleitend aus, dass die in der angefochtenen Entscheidung angeführten internen Dokumente, auch wenn sie den Vertragshändlern nicht übermittelt worden seien, für die Auslegung des Inhalts der Politik von Opel Nederland von Nutzen seien, insbesondere um das Vorbringen der Klägerinnen zurückzuweisen, wonach die Politik des Unternehmens nur darauf gerichtet gewesen sei, unautorisierte Exporte zu bekämpfen, unabhängig davon, welche Informationen den Vertragshändlern „irrtümlich" mitgeteilt worden seien.

117 In Bezug auf die zweite Phase ist die Kommission der Ansicht, dass mit dem Schreiben vom 28./29. August 1996 das Ziel verfolgt worden sei, eine Drohku-

lisse aufzubauen, die die Vertragshändler davon habe abhalten sollen, auch autorisierte Exporte durchzuführen, und sie jedenfalls dazu habe bringen sollen, sich zukünftigen Initiativen von Opel Nederland zur Verhinderung oder Reduzierung der Exporte insgesamt nicht zu widersetzen.

118 Diese Deutung werde zum einen dadurch gestützt, dass es kein Anzeichen dafür gebe, dass Opel Nederland aufgrund von Beweisen dafür tätig geworden sei, dass die Erreichung der Verkaufsziele durch alle Vertragshändler in ihren jeweiligen Vertragsgebieten tatsächlich beeinträchtigt gewesen sei. Es gebe keinen Grund für eine Beeinträchtigung der örtlichen Ergebnisse, sofern Opel Nederland nicht die Lieferungen einschränke. Insbesondere die Erwähnung eines Verdachts auf ein mit dem Text und dem Geist des Händlervertrags unvereinbares Verhalten vor der Überprüfung und ohne Angabe von Beweisen für einen Verstoß habe Drohcharakter, was durch die Versendung eines zweiten Ermahnungsschreibens als Antwort auf den berechtigten Protest einiger Vertragshändler bestätigt werde.

119 Zum anderen ergebe sich das Ziel einer Sensibilisierung der Vertragshändler für die von Opel Nederland zur Einschränkung auch der regulären Exportverkäufe aus den verfügbaren Berichten über die Kontakte zu bestimmten Vertragshändlern. Das gelte insbesondere für die Reaktion des Direktors Vertrieb und Marketing auf die Antwort von Wolves Autoservices auf das erste Schreiben. Obwohl Wolves geäußert habe, nur an deutsche Endverbraucher verkauft zu haben, und noch nicht überprüft worden sei, habe dieser Direktor dem verantwortlichen Bereichsleiter aufgegeben, Wolves mitzuteilen, dass „er in erster Linie für sein eigenes Gebiet zuständig ist" und dass die „Niederlande ... Vorrang [haben]".

120 Das Vorbringen der Klägerinnen, wonach die Verpflichtung des Vertragshändlers van Zijll, die Exporte einzustellen, einseitig sei, sei unhaltbar. Dem Schreiben vom 28./29. August 1996 sei nämlich eine Diskussion mit Vertriebsverantwortlichen von Opel Nederland über „übermäßigen Export" vorausgegangen, und unmittelbar nach dem Schreiben habe eine Zusammenkunft mit einem Direktor von NIMOX, der Muttergesellschaft von van Zijlls, stattgefunden, bei der dieser versprochen habe, die Frage mit van Zijll zu erörtern, um diesen Export abzustellen.

121 Auch bei der zwei Tage später von dem Vertragshändler Staals erhaltenen Zusage, keine Neuwagen mehr zu exportieren, handele es sich nicht um eine einseitige Handlung.

122 Das Vorbringen der Klägerinnen, wonach sich die Vertragshändler bewusst geworden seien, dass ihre Exporte gegen den Händlervertrag verstießen, berücksichtige nicht, dass zwei Vertragshändler, nämlich Loven und Spoormaker, dieselbe Verpflichtung zur Einstellung aller Exporte übernommen hätten, obwohl sie nur autorisierte Exporte getätigt hätten.

123 Hinsichtlich der dritten Phase ist die Kommission der Auffassung, dass mit den Überprüfungen nicht allein das Ziel verfolgt worden sei, die Vertragshändler auszumachen, die nicht ordnungsgemäß gehandelt hätten. Die Weigerung, Informationen über die laufenden Kampagnen zu übermitteln, solange die Erklärungen der Vertragshändler nicht von der mit den Überprüfungen beauftragten Abteilung nachgeprüft worden seien, habe sich als Sanktion für alle Exporte ausgewirkt und daher die Botschaft verstärkt, dass alle Exporte eingestellt oder reduziert werden müssten.

124 Die Kommission verweist darauf, dass die überaus meisten der betroffenen Vertragshändler auf das Schreiben vom 28./29. August geantwortet hätten, dass ihre Verkäufe in vollständigem Einklang mit dem Händlervertrag stünden. Obwohl Opel Nederland Ende September noch nicht in der Lage gewesen sei, das Gegenteil zu beweisen, habe sie dennoch in ihrem zweiten Schreiben vom 30. September 1996 Folgendes ausgeführt: „Ihre Antwort war für uns enttäuschend, da sie bedeutet, dass Sie keinerlei Verständnis für die gemeinsamen Interessen aller Opel-Händler und der Opel Nederland aufbringen." Die Vertragshändler hätten sich mit Fug und Recht fragen können, was man von ihnen im Exportbereich im „gemeinsamen Interesse" außer ihrer bekräftigten Beachtung des Händlervertrags erwarte.

125 Nach Ansicht der Kommission ist es nicht erforderlich, die ausdrückliche Zustimmung aller Vertragshändler zu der Exportverbotspolitik nachzuweisen. Nach Artikel 7.3 der Ergänzenden Bestimmungen des Standard-Händlervertrags gelte diese Politik ab ihrer Mitteilung an die Vertragshändler als von diesen akzeptiert.

Folglich werde dieser Schluss dadurch, dass einige Vertragshändler nachweislich ausdrückliche Vereinbarungen mit Opel Nederland abgeschlossen hätten, um die Exporte zu beenden, lediglich bestärkt.

126 Eine Vereinbarung über die Einstellung von Exporten mit verhältnismäßig kurzer Dauer könne während ihres Anwendungszeitraums eine erhebliche Einschränkung des Wettbewerbs darstellen. Daher würden die Folgen einer solchen Vereinbarung für den Wettbewerb nicht durch ihre Dauer determiniert; diese werde bei der Berechnung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt.

127 Auf die Vertragshändler, die ausdrücklich zugesagt hätten, ihre Exportaktivitäten einzustellen, seien im fraglichen Zeitraum 65 % der Exporte entfallen.

128 Die Kommission bestreitet das Vorbringen der Klägerinnen, wonach die Vereinbarungen nur die Ausfuhren nach Deutschland betroffen hätten. Die Bemühungen von Opel Nederland hätten die Exporteure von Fahrzeugen nach Deutschland und Österreich getroffen, da diese beiden Länder wahrscheinlich die Hauptziele der Exportaktivitäten gewesen seien, doch hätten die Maßnahmen die Exporte in alle Mitgliedstaaten beeinträchtigt. Jedenfalls genüge die nachweisliche Abschottung des niederländischen Marktes gegenüber dem deutschen Markt bereits als solche, um erhebliche Folgen für den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu belegen.

129 Unter Berufung auf das Urteil Volkswagen/Kommission verweist die Kommission darauf, dass für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 EG die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht gezogen zu werden brauchten, wenn feststehe, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecke. Die untersuchten Maßnahmen seien ihrem Wesen nach geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Sie erlaubten es, mit hinreichender Wahrscheinlichkeit vorauszusehen, dass sie unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell den Handelsverkehr zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen könnten.

Würdigung durch das Gericht

Vorbemerkungen

130 Die dritte Maßnahme, die Opel Nederland getroffen haben soll, besteht nach der Begründungserwägung 111 der angefochtenen Entscheidung in einem direkten Exportverbot bzw. einer direkten Beschränkung der Exporte, was dadurch umgesetzt worden sein soll, dass den Vertragshändlern Anweisungen erteilt und Exportverkäufe verboten worden seien. In der genannten Begründungserwägung heißt es, dass viele Händler sich infolge dieser Anweisungen verpflichtet hätten, von solchen Verkäufen Abstand zu nehmen.

131 In den Begründungserwägungen 79 bis 87 der angefochtenen Entscheidung werden die Elemente aufgeführt, die der Kommission zufolge die Beweise dafür bilden, dass zehn Vertragshändlern (van Zijll, Wolves, Staals, Spoormaker, Hemera, Göttgens-Beek, Loven, Canton-Reiss, Welling und Nedam) Anweisungen erteilt wurden und dass diese sich dann gegenüber Opel Nederland verpflichteten, keine neuen Exportverkäufe vorzunehmen.

132 Die Kommission unterscheidet drei Phasen bei der Ausarbeitung und Umsetzung der genannten Maßnahme: Die erste Phase wird mit „Interne Überlegungen und Anweisungen" überschrieben, die zweite mit „Das ‚erste Ermahnungsschreiben' [das Schreiben an die Vertragshändler vom 28./29. August 1996] und die darauf folgenden Ereignisse" und die dritte mit „Der Beschluss vom 26. September 1996 und die darauf folgenden Ereignisse".

133 Nach den Begründungserwägungen 168 und 169 der angefochtenen Entscheidung wurde die Maßnahme von Ende August/Anfang September 1996 bis Dezember 1996 durchgeführt. Der Anfangszeitpunkt, Ende August/Anfang September 1996, steht mit der von dem Vertragshändler van Zijll in einem Schreiben vom 31. August 1996 abgegebenen Verpflichtungserklärung in Zusammenhang.

Der Endzeitpunkt, Dezember 1996, bezieht sich auf dass zweite „Korrektur"-Rundschreiben von Opel Nederland an die Vertragshändler vom 12. Dezember 1996.

134 Zu betonen ist zunächst, dass die Kommission nicht behauptet, dass in der ersten Phase Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht stattgefunden hätten. Die Beschreibung dieser Phase in den Begründungserwägungen 59 bis 69 der angefochtenen Entscheidung dient der Darlegung des Kontextes, in dem die Maßnahme der Kommission zufolge von den Verantwortlichen von Opel Nederland intern geprüft und ausgearbeitet wurde. Im Übrigen wird dort ein Ereignis angeführt, dass im Juni 1995 stattgefunden haben soll, nämlich eine Anweisung an den Vertragshändler Lathouwers, keine Fahrzeuge des Modells Tigra zu exportieren, doch spielt dieses Ereignis für die angefochtene Entscheidung, die die Maßnahmen betrifft, die ab Ende August/Anfang September 1996 getroffen worden sein sollen, keine Rolle.

135 Das Gericht wird daher das Vorbringen der Parteien zur zweiten und zur dritten Phase, so wie sie in der angefochtenen Entscheidung dargelegt sind, prüfen und mit der zentralen Behauptung der Kommission beginnen, wonach die zehn erwähnten Vertragshändler angewiesen worden seien, keine Exportverkäufe vorzunehmen, und sich dazu verpflichtet hätten.

Zu den Anweisungen an die Vertragshändler

— van Zijll

136 Die Klägerinnen bestreiten nicht, dass sich der Vertragshändler van Zijll mit einem Schreiben vom 31. August 1996 verpflichtete, seine Exportaktivitäten sofort einzustellen, und dass er diese Verpflichtungserklärung bei einem Treffen mit dem Direktor Vertrieb und Marketing von Opel Nederland am 17. September 1996 erneuerte.

137 Das Schreiben vom 31. August 1996 befindet sich nicht bei den Akten, doch ergibt sich seine Existenz aus einem Schreiben von van Zijll an Opel Nederland vom 4. November 1996 (vgl. die Erwägungsgründe 80 und 81 der angefochtenen Entscheidung).

138 Fraglich ist, ob die Verpflichtungserklärung von van Zijll eine einseitige Handlung war, wie die Klägerinnen vortragen, oder eine Handlung als Antwort auf eine Aufforderung oder Anweisung von Opel Nederland, wie die Kommission darlegt.

139 Dazu ist darauf zu verweisen, dass in zwei in der Begründungserwägung 80 der angefochtenen Entscheidung angeführten Dokumenten der Verantwortlichen von Opel Nederland ausgeführt wird, dass nach mehreren Gesprächen zwischen van Zijll und den Verantwortlichen von Opel Nederland Folgendes erreicht worden sei: „Van Zijll, der größte [Exporteur], hat eingewilligt, aufzuhören ... Wir [d. h. Herr Nefkens von NIMOX, der Muttergesellschaft von van Zijll, Herr Kirpestein von van Zijll und Herr de Heer von Opel Nederland] haben vereinbart, dass die Exportaktivitäten unverzüglich eingestellt werden ...". Diese Dokumente bezeugen, dass die Verpflichtungserklärung von van Zijll nach Intervention von Opel Nederland erreicht wurde. Im Übrigen ist es kaum glaubhaft, dass der Vertragshändler entgegen seinen wirtschaftlichen Interessen aus eigenem Antrieb seine Exporte einstellte.

— Staals

140 Zwischen den Parteien steht fest, dass sich der Vertragshändler Staals in seinem (in der Begründungserwägung 83 der angefochtenen Entscheidung zitierten) Schreiben an Opel Nederland vom 20. September 1996 verpflichtete, keine Exporte mehr vorzunehmen, und zwar angesichts der „Nachteile, die das für uns beide mit sich bringen kann".

141 Die These der Kommission, wonach die Verpflichtung dieses Vertragshändlers erst nach Intervention von Opel Nederland erreicht wurde, wird durch das oben in Randnummer 139 zitierte Dokument vom 18. September 1996 gestützt, in dem es heißt:

„... Wir versuchen im Rahmen unserer Möglichkeiten, dem Exportgeschäft den Garaus zu machen; Van Zijll, der größte [Exporteur], hat eingewilligt, aufzuhören. Die anderen bearbeiten wir noch."

142 Wie im Fall von van Zijll ist es im Übrigen kaum glaubhaft, dass Staals entgegen seinen wirtschaftlichen Interessen aus eigenem Antrieb seine Exporte einstellte.

— Spoormaker

143 Die Klägerinnen bestreiten nicht, dass der Vertragshändler Spoormaker, der eine Bestellung eines österreichischen Opel-Vertragshändlers über 14 Fahrzeuge des Typs Astra erhalten hatte, angewiesen wurde, derartige Bestellungen nicht anzunehmen. Ebenso wenig wird bestritten, dass sich aus einem in der Begründungserwägung 87 der angefochtenen Entscheidung angeführten Dokument von Opel Nederland vom 2. Oktober 1996 ergibt, dass dieser Vertragshändler seine Verpflichtungserklärung nach einem Gespräch mit dem Gebietsleiter am 1. Oktober 1996 wiederholte.

— Hemera, Göttgens-Beek, Loven, Canton-Reiss, Welling, Nedam

144 Aus einem in der Begründungserwägung 84 der angefochtenen Entscheidung zitierten internen Schreiben eines Bereichsleiters von Opel Nederland vom

5. Oktober 1996 ergibt sich, dass sich diese sechs Vertragshändler nach Einführungsbesuchen der Bereichsleiter, die entsprechend dem von Opel Nederland am 26. September 1996 gefassten Beschluss erfolgten, alle verpflichteten, ihre Exporte umgehend einzustellen.

— Wolves

145 Der Vertragshändler Wolves wird in der Begründungserwägung 82 der angefochtenen Entscheidung behandelt. Nach einer handschriftlichen Notiz des Direktors Vertrieb und Marketing auf dem Antwortschreiben dieses Vertragshändlers auf das in der Begründungserwägung 82 der angefochtenen Entscheidung angeführte Schreiben von Opel Nederland vom 28./29. August 1996 wurde der verantwortliche Bereichsleiter aufgefordert, den Händler anzuweisen, sich auf sein eigenes Vertragsgebiet zu konzentrieren. In der angefochtenen Entscheidung werden allerdings keine Dokumente oder andere Beweise erwähnt, aus denen sich ergäbe, dass sich Wolves verpflichtet hätte, nicht zu exportieren.

146 Angesichts der vorstehenden Erwägungen ist das Gericht der Auffassung, dass die Kommission hinreichend aussagekräftige und übereinstimmende Beweise beigebracht hat, die die feste Überzeugung begründen, dass sich neun Vertragshändler (van Zijll, Staals, Spoormaker, Hemera, Göttgens-Beek, Loven, Canton-Reiss, Welling und Nedam) von Ende August/Anfang September 1996 an tatsächlich verpflichteten, keine Exportverkäufe mehr zu tätigen, und zwar infolge einer entsprechenden Aufforderung von Opel Nederland.

147 Da die Maßnahme auf eine Willensübereinstimmung zwischen Opel Nederland und den fraglichen Vertragshändlern zurückgeht, stellt sie eine „Vereinbarung" im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG dar, die sich in die bestehenden Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien einfügt. Zu ergänzen ist noch, dass — wie die Kommission in der Begründungserwägung 117 der angefochtenen Entscheidung zu Recht ausführt — der Umstand, dass die Zustimmung der Vertragshändler ohne einen gewissen Druck von Opel Nederland nicht gegeben worden wäre, die Existenz einer Vereinbarung nicht in Frage stellt.

148 Die These der Klägerinnen, wonach die Verpflichtungen der Vertragshändler einseitigen Charakter hätten, greift daher nicht durch.

149 Zudem können diese Verpflichtungen entgegen dem Vorbringen der Klägerinnen nicht so ausgelegt werden, als gingen sie auf das „schlechte Gewissen" der Vertragshändler zurück, weil sie gegen den geltenden Händlervertrag verstoßende Verkäufe getätigt hätten. Nach den Überprüfungen stellte sich nämlich heraus, dass die Vertragshändler Loven und Spoormaker nie gegen die Vertragsbestimmungen verstoßende Verkäufe getätigt hatten. Zudem hätte ein „schlechtes Gewissen" Anlass für die Verpflichtung sein können, nicht mehr an nicht anerkannte Wiederverkäufer zu verkaufen, es kann aber keine unbedingte Verpflichtung erklären, alle Exporte einzustellen.

150 Hinzuweisen ist noch darauf, dass die angefochtene Entscheidung keine tatsächlichen Beweise dafür enthält, dass über die angeführten neun Vertragshändler hinaus noch andere Vertragshändler dieselbe Verpflichtung übernommen hätten. Der These der Kommission, wonach dies nicht nur für die neun Vertragshändler zutreffe, deren ausdrückliche Verpflichtung nachgewiesen sei, sondern für die als Exporteure identifizierten zwanzig Vertragshändler insgesamt, ist daher nicht zu folgen.

151 Allerdings entfielen nach den in der Begründungserwägung 99 der angefochtenen Entscheidung aufgeführten Zahlen der Kommission Ende Juni 1996 etwa 65 % aller Exporte auf die neun fraglichen Vertragshändler. Diese Zahlen werden nicht bestritten. Die Kommission hat daraus zu Recht geschlossen, dass Opel Nederland allein aufgrund dieser Verpflichtungen sicher war, eine beachtliche Reduzierung des Exportvolumens zu erzielen.

152 Das Argument der Klägerinnen, wonach die „kurzfristigen" Vereinbarungen mit den neun fraglichen Vertragshändlern weder eine merkliche Einschränkung des Wettbewerbs noch eine spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten bewirkt hätten, greift nicht durch.

153 Die Kommission beruft sich nämlich zu Recht darauf, dass eine Vereinbarung über die Einstellung von Exporten mit verhältnismäßig kurzer Dauer während ihrer Anwendung eine erhebliche Einschränkung des Wettbewerbs und eine spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten bewirken kann und dass die Dauer der Zuwiderhandlung ein Umstand ist, der bei der Berechnung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt wird. Angesichts der Stellung der Marke Opel auf den Märkten für Kraftfahrzeuge, insbesondere dem niederländischen und dem deutschen, der Zahl der 1996 von den Niederlanden aus zum Export verkauften Fahrzeuge und der Tatsache, dass auf die neun Vertragshändler etwa 65 % der Exporte entfielen, waren die Folgen der Maßnahme für den Handel zwischen Mitgliedstaaten und das Spiel des Wettbewerbs jedenfalls nicht geringfügig im Sinne der Urteile Völk (Randnrn. 5 bis 7) und Javico (Randnr. 16).

154 Da die angefochtene Entscheidung im Wesentlichen auf die These gestützt war, dass die von Opel Nederland getroffenen Maßnahmen die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckten, war die Kommission, wie oben in den Randnummern 99 und 104 ausgeführt wurde, im Übrigen nicht verpflichtet, ihre Folgen nachzuweisen. Bei der Beurteilung des ersten Klagegrundes hat sich jedoch gezeigt, dass feststeht, dass Opel Nederland seine Maßnahmen im Rahmen einer Strategie zur Einschränkung der Exporte getroffen hat. Was insbesondere die Maßnahme in Form eines direkten Verbots betrifft, so stützt das in der Begründungserwägung 65 der angefochtenen Entscheidung zitierte Dokument von Opel Nederland vom 23. August 1996 diese Analyse.

155 Daraus folgt, dass das Vorbringen der Parteien zur Beurteilung der konkreten Folgen der fraglichen Maßnahme nicht weiter zu prüfen ist.

156 Neben den Anweisungen und Verpflichtungen hat die Kommission auch die Schreiben von Opel Nederland vom 28./29. August und vom 30. September 1996 an die exportierenden Vertragshändler, die sie als „Ermahnungsschreiben" bewertet, sowie die im Laufe der Monate September bis November 1996 bei den exportierenden Vertragshändlern durchgeführten Überprüfungen, die ihrer Ansicht nach ebenfalls Drohcharakter hatten, berücksichtigt.

157 Auch wenn diese Bewertungen angesichts des Wortlauts der beiden Schreiben und des Kontextes, in dem diese Maßnahmen erarbeitet wurden, nicht ganz unbegründet sind, ist das Gericht der Auffassung, dass die Kommission nicht rechtlich hinreichend nachgewiesen hat, dass diese Maßnahmen Bestandteil der Zuwiderhandlung sind. Die beiden Schreiben und die Überprüfungen können nämlich auch so verstanden werden, dass sie einen zulässigen Gegenstand hatten, und zwar die Ausübung einer Kontrolle über die Exportverkäufe, um gegen die Händlerverträge verstoßende Verkäufe aufzudecken. Mit diesen Einschränkungen ist die Existenz der dritten Maßnahme nachgewiesen.

158 In Bezug auf die Dauer der Maßnahme führt die Kommission nach Ansicht des Gerichts zu Recht aus, dass das Rundschreiben vom 24. Oktober 1996 nicht als ausreichend angesehen werden kann, um die Zuwiderhandlung hinsichtlich des Verbots von Exporten an anerkannte Opel-Vertragshändler zu beenden. Dieses Schreiben betrifft nämlich die Verkäufe an in anderen Mitgliedstaaten ansässige Endverbraucher und stellt die Zulässigkeit der Verkäufe an in anderen Mitgliedstaaten ansässige Opel-Vertragshändler nicht klar.

159 Daraus folgt, dass der vierte Klagegrund der Klägerinnen unbegründet ist.

E — *Zum hilfsweise vorgebrachten Klagegrund: Verstoß gegen den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz und gegen die Leitlinien der Kommission über Geldbußen*

160 Die Würdigung der vier Klagegründe führt nicht zur Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung insgesamt. Daher ist der hilfsweise geltend gemachte fünfte Klagegrund zu prüfen.

Vorbringen der Parteien

161 Die Klägerinnen tragen hilfsweise vor, dass die verhängte Geldbuße von 43 Millionen Euro in keinem vernünftigen Zusammenhang mit der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung stehe. Indem die Kommission die Geldbuße auf 43 Millionen Euro festgesetzt habe, habe sie gegen Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17, den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz und gegen ihre eigenen Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen verstoßen. Außerdem habe die Kommission nicht berücksichtigt, dass keine Zuwiderhandlung beabsichtigt gewesen sei, dass die Zuwiderhandlung nur geringe Auswirkungen auf den innergemeinschaftlichen Handel gehabt habe und dass Opel Nederland umgehend aus eigenem Antrieb Korrekturmaßnahmen ergriffen habe.

162 Die Klägerinnen sind der Auffassung, dass sich die Zuwiderhandlung nicht als „sehr schwer" beurteilen lasse. Die Kommission nehme zu Unrecht eine allgemeine Politik zur Beschränkung aller Exporte an, obwohl Opel Nederland lediglich versucht habe, die Integrität seines Vertriebssystems zu wahren und zu gewährleisten, dass die speziellen Bonuskampagnen zur Stimulierung der Verkäufe in den Niederlanden ihrem Ziel dienlich seien.

163 In der angefochtenen Entscheidung werde der fehlerhafte Schluss gezogen, dass die Zuwiderhandlung spürbare Auswirkungen auf den Markt in der gesamten Europäischen Union gehabt habe. Die Kommission irre, wenn sie erkläre, dass der Zweck einer Maßnahme ausreiche, um die Existenz einer Zuwiderhandlung zu belegen. Nach den Leitlinien sei eine Beurteilung der konkreten Auswirkungen auf den Markt erforderlich, wenn diese messbar seien. Die Kommission habe es abgelehnt, die durch die Studie der NERA gelieferten wirtschaftlichen Beweise zu berücksichtigen, wonach die gerügten Maßnahmen keine oder nur geringe Auswirkungen gehabt hätten.

164 Die schlichte Hypothese, dass einer der neun Vertragshändler während des kurzen in Rede stehenden Zeitraums reguläre Exportverkäufe in das Vereinigte Königreich oder jeden anderen Mitgliedstaat hätte tätigen können, genüge nicht, um zu belegen, dass der betroffene Raum andere Mitgliedstaaten als die Niederlande und Deutschland umfasst habe.

165 Ein Grundbetrag von 40 Millionen Euro für die Geldbuße als Sanktion für eine Zuwiderhandlung von höchstens 104 Tagen sei übertrieben, insbesondere weil die Zuwiderhandlung gegenüber einer sehr begrenzten Zahl von Vertragshändlern begangen worden sei. In der Entscheidung werde der Grundbetrag in keiner Weise begründet.

166 Insbesondere gebe es keinen Anhaltspunkt, anhand dessen die Klägerinnen die Höhe des Grundbetrags mit den entsprechenden Beträgen in anderen Entscheidungen der Kommission in diesem Bereich vergleichen könnten.

167 Die Entscheidung gehe fehl, soweit sie den Zeitraum der Zuwiderhandlung auf die Zeit vom 31. August 1996 bis zum 20. Januar 1998 festlege, obwohl die vorgebliche Zuwiderhandlung, was die Verkäufe an Endverbraucher betreffe, höchstens vom 31. August 1996 bis zum 24. Oktober 1996 angedauert habe, in Bezug auf Verkäufe an andere Opel-Vertragshändler von Anfang Oktober 1996 bis zum 12. Dezember 1996 und hinsichtlich der restriktiven Bonuspolitik von Anfang Oktober 1996 bis zum 24. Oktober 1996. Eine Gesamtgeldbuße von 43 Millionen Euro, wovon 3 Millionen Euro allein auf die Dauer der Zuwiderhandlung entfielen, sei für eine Zuwiderhandlung, die drei Monate lang gedauert habe, angesichts der vorherigen Praxis der Kommission in diesem Bereich übermäßig.

168 Mit der Entscheidung sei auch gegen die Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen verstoßen worden, da mildernde Umstände nicht berücksichtigt worden seien, etwa der, dass die Vereinbarungen oder die Praktiken, die die Zuwiderhandlung ausmachten, tatsächlich nicht angewandt worden seien, sowie die Beendigung der Zuwiderhandlungen vor den ersten Interventionen der Kommission oder zu diesem Zeitpunkt, die Existenz berechtigter Zweifel des Unternehmens an der Rechtswidrigkeit seines wettbewerbswidrigen Verhaltens und die nicht vorsätzliche Natur der Zuwiderhandlungen. Jedes dieser Elemente treffe im vorliegenden Fall zu.

169 Wie die Klägerinnen im Rahmen des zweiten und des vierten Klagegrundes vorgetragen hätten, sei die vorgebliche restriktive Politik nie praktisch umgesetzt worden. Opel Nederland habe nie versucht, ein unterschiedsloses direktes Ex-

portverbot anzuwenden, und in jedem Fall habe das vorgebliche Exportverbot lediglich neun Vertragshändler betroffen.

170 Opel Nederland sei Opfer eines massiv vertragswidrigen Verhaltens gewesen und habe sich ganz legal darum bemüht, die Verkäufe an nicht anerkannte Wiederverkäufer zu beschränken und die Wirksamkeit ihrer Bonuskampagnen für Verkäufe im Einzelhandel sicherzustellen.

171 Mit ihren Rundschreiben vom 24. Oktober 1996 und vom 12. Dezember 1996 habe Opel Nederland umgehend Korrekturmaßnahmen ergriffen.

172 Opel Nederland habe mit guten Gründen annehmen können, dass ihre Bonuspolitik mit dem Wettbewerbsrecht vereinbar sei. Die Kommission hätte nicht bis April 1999 warten dürfen, um Opel Nederland in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte darzulegen, dass die fragliche Bonuspolitik ihrer Ansicht nach gegen Artikel 81 EG verstoße.

173 Schließlich sei eine eventuelle Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG größtenteils auf ein vorübergehendes Missverständnis zurückzuführen, das die Rechtmäßigkeit des Bemühens von Opel Nederland betroffen habe, die Integrität seines selektiven Vertriebssystems zu schützen.

174 Die Kommission führt aus, die Schwere der Zuwiderhandlung ergebe sich daraus, dass Opel Nederland vorsätzlich beschlossen habe, reguläre und irreguläre Exporte ihrer Vertragshändler zu bekämpfen. Der Vortrag der Klägerinnen, wonach die Zuwiderhandlung nur von kurzer Dauer gewesen sei, beruhe auf der irrigen Annahme, dass die Zuwiderhandlung auf den Zeitraum begrenzt gewesen sei, in dem die drei Bestandteile der Strategie zur Abschottung des Marktes angewandt worden seien. Tatsächlich sei das System der Bonusgewährung als solches eine Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsvorschriften, die durch die anderen Maßnahmen der Kampagne noch verstärkt worden sei. Im Urteil Volkswagen/

Kommission habe das Gericht das Ergebnis der Kommission nicht in Zweifel gezogen, wonach ein diskriminierendes Bonussystem als solches eine sehr schwere Zuwiderhandlung darstelle. Zudem sei die Dauer der Zuwiderhandlung ein Element, das nicht bei der Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung oder der Berechnung des Ausgangsbetrags, sondern bei der Festlegung der endgültigen Höhe der Geldbuße zu berücksichtigen sei.

175 Die Kommission ist der Ansicht, dass sie die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt korrekt beurteilt habe, da die Märkte, auf denen das Niveau der Preise vor Steuern wesentlich höher sei als in den Niederlanden wie etwa in Deutschland, potenzielle Exportnachfragequellen seien. Diese Marktanalyse sei durch das Urteil Volkswagen/Kommission bestätigt worden, in dem das Gericht entschieden habe, dass, wenn die Kommission festgestellt habe, dass ein Kraftfahrzeughersteller einen nationalen Markt abgeschottet habe, daraus naturgemäß folge, dass die in alle anderen Mitgliedstaaten getätigten Geschäfte beeinträchtigt werden könnten. Die verfügbaren Zahlen ließen im Übrigen keine genaue Beurteilung der Auswirkungen der Zuwiderhandlung insgesamt oder ihrer einzelnen Bestandteile auf das Exportvolumen zu.

176 Die Kommission äußert Zweifel an mehreren Schlussfolgerungen, die die Klägerinnen aus der Studie der NERA ziehen. In dieser Studie würden weder die Folgen der Zuwiderhandlung für die deutschen Endverbraucher berücksichtigt noch die Auswirkungen auf die außerhalb der Niederlande ansässigen Opel-Vertragshändler geprüft. Sie stütze sich auf die irrige Annahme, dass die Exportbeschränkungen den Verbrauchern keinen Schaden zugefügt hätten, da diese in der Lage gewesen seien, ein gleichwertiges Fahrzeug einer anderen Marke aus den Niederlanden zu importieren oder das gewünschte Opel-Modell in einem anderen Mitgliedstaat mit niedrigem Preisniveau zu erwerben. Die Studie verkenne daher die Folgen der Zuwiderhandlung für die Ausübung des Rechts der Verbraucher in der Gemeinschaft, ein Kraftfahrzeug ihrer Wahl im Mitgliedstaat ihrer Wahl zu kaufen.

177 Die Festlegung einer Geldbuße sei kein rein mathematischer Vorgang. Jeder Fall werde gesondert beurteilt, und sie habe in einigen der von den Klägerinnen angeführten Fälle mildernde Umstände berücksichtigt, die hier nicht vorlägen. Die Grundgeldbuße von 40 Millionen Euro entspreche durchaus ihrer vorherigen Praxis in diesem Bereich.

178 Die Kommission verweist darauf, dass der Gerichtshof in seinem Urteil vom 7. Juni 1983 in den Rechtssachen 100/80 bis 103/80 (Musique Diffusion Française u. a./Kommission, Slg. 1983, 1825, Randnr. 106) ausgeführt habe, dass die Befugnis der Kommission zur Verhängung von Geldbußen nicht nur dazu diene, individuelle Zuwiderhandlungen zu ahnden, sondern dass damit auch die Verfolgung einer allgemeinen Wettbewerbspolitik bezweckt werde. Wenn die Kommission daher die Schwere einer Zuwiderhandlung beurteile, müsse sie nicht nur die besonderen Umstände des Falles berücksichtigen, sondern auch den Kontext, in dem die Zuwiderhandlung begangen worden sei, und sie müsse — insbesondere bei besonders schädlichen Zuwiderhandlungen — auf den abschreckenden Charakter ihres Vorgehens achten. Zudem habe der Gerichtshof entschieden, dass die Kommission das Niveau von Geldbußen anheben könne, wenn sie es mit wiederholten Zuwiderhandlungen zu tun habe, deren Rechtswidrigkeit klar belegt sei. Es erscheine normal, dass eine klare, vorsätzliche und besonders schwere Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsvorschriften in der Absicht, einen nationalen Markt vom Rest der Gemeinschaft zu isolieren, die von einem bedeutenden Hersteller eines hochwertigen Produkts begangen werde, der sich von den Bemühungen der Kommission in den letzten 30 Jahren nicht habe abschrecken lassen, mit einer Geldbuße mit einem Ausgangsbetrag von 40 Millionen Euro geahndet werde.

179 Nach Ansicht der Kommission greift keiner der von den Klägerinnen geltend gemachten mildernden Umstände durch.

Würdigung durch das Gericht

Vorbemerkungen

180 Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG verstoßen haben, durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis einer Million Euro oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen. Die Höhe der Geldbuße wird unter

Berücksichtigung sowohl der Schwere als auch der Dauer der Zuwiderhandlung festgesetzt.

181 Nach Artikel 17 derselben Verordnung hat der Gerichtshof bei Klagen gegen Entscheidungen der Kommission, in denen eine Geldbuße oder ein Zwangsgeld festgesetzt ist, die Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung der Entscheidung im Sinne von Artikel 172 EG-Vertrag (jetzt Artikel 229 EG) und kann die festgesetzte Geldbuße oder das festgesetzte Zwangsgeld aufheben, herabsetzen oder erhöhen.

182 1998 erließ die Kommission Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, um — so heißt es in der ersten Begründungserwägung dieses Dokuments — die Transparenz und Objektivität ihrer Entscheidungen auf diesem Gebiet zu erhöhen.

183 Nach der zweiten Begründungserwägung der Leitlinien beruht das neue Verfahren der Kommission für die Festsetzung des Betrages der Geldbuße auf dem in den Leitlinien vorgesehenen Verfahren, dem die Errechnung eines Grundbetrags zugrunde liegt, wobei Aufschläge zur Berücksichtigung erschwerender und Abzüge zur Berücksichtigung mildernder Umstände berechnet werden können. Der Grundbetrag wird nach Nummer 1 der Leitlinien nach Maßgabe der Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung errechnet.

184 In Nummer 1 Buchstabe A der Leitlinien ist bestimmt, dass bei der Ermittlung der Schwere einer Zuwiderhandlung ihre Art und die konkreten Auswirkungen auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie der Umfang des betreffenden räumlichen Marktes zu berücksichtigen sind. Die Zuwiderhandlungen werden in folgende drei Gruppen unterteilt: minder schwere Zuwiderhandlungen (voraussichtliche Beträge: von 1 000 Euro bis 1 Million Euro), schwere Zuwiderhandlungen (voraussichtliche Beträge: von 1 Million Euro bis 20 Millionen Euro) und besonders schwere Zuwiderhandlungen (voraussichtliche Beträge: oberhalb von 20 Millionen Euro).

185 Nach Nummer 1 Buchstabe B der Leitlinien ist bei der Berücksichtigung der Dauer einer Zuwiderhandlung wie folgt zu unterscheiden: Zuwiderhandlungen von kurzer Dauer (in der Regel weniger als ein Jahr; kein Aufschlag), Zuwiderhandlungen von mittlerer Dauer (in der Regel zwischen einem und fünf Jahren; Aufschlag von bis zu 50 % des für die Schwere der Zuwiderhandlung ermittelten Betrages) und Zuwiderhandlungen von langer Dauer (in der Regel mehr als fünf Jahre; Aufschlag für jedes Jahr der Zuwiderhandlung von bis zu 10 % des für die Schwere der Zuwiderhandlung ermittelten Betrages).

186 In den Nummern 2 und 3 führen die Leitlinien nicht abschließend die erschwerenden und mildernden Umstände auf, die die Kommission gegebenenfalls berücksichtigt.

187 Es ist festzustellen, dass die angefochtene Entscheidung an keiner Stelle ausdrücklich auf die Leitlinien verweist. In ihren Schriftsätzen dagegen erläutert und rechtfertigt die Kommission die Verhängung der Geldbuße im Licht der Leitlinien.

188 Die Leitlinien greifen der Würdigung der Geldbuße durch den Gemeinschaftsrichter, der insoweit nach Artikel 17 der Verordnung Nr. 17 die Befugnis zu unbeschränkter Nachprüfung hat, nicht vor. Zum anderen kann die Kommission die Höhe der Geldbuße zwar entsprechend dem Verfahren der Leitlinien festlegen, doch muss sie im Rahmen der in Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 festgelegten Sanktionen bleiben.

189 Weiterhin ist darauf zu verweisen, dass die Schwere der Zuwiderhandlungen anhand zahlreicher Gesichtspunkte zu ermitteln ist, zu denen u. a. die besonderen Umstände der Sache, ihr Kontext und die Abschreckungswirkung der Geldbußen gehören, ohne dass es eine zwingende oder abschließende Liste von Kriterien gäbe, die auf jeden Fall berücksichtigt werden müssten (Beschluss des Gerichtshofes vom 25. März 1996 in der Rechtssache C-137/95 P, SPO u. a./Kommission,

Slg. 1996, I-1611 Randnr. 54, und Urteil Ferriere Nord/Kommission, Randnr. 33). Außerdem verfügt die Kommission nach ständiger Rechtsprechung bei der Festlegung der Höhe der Geldbußen im Rahmen der Verordnung Nr. 17 über ein Ermessen, um die Unternehmen dazu anhalten zu können, die Wettbewerbsregeln einzuhalten (Urteile des Gerichts vom 6. April 1995 in der Rechtssache T-150/89, Martinelli/Kommission, Slg. 1995, II-1165, Randnr. 59, vom 11. Dezember 1996 in der Rechtssache T-49/95, Van Megen Sports/Kommission, Slg. 1996, II-1799, Randnr. 53, und vom 21. Oktober 1997 in der Rechtssache T-229/94, Deutsche Bahn/Kommission, Slg. 1997, II-1689, Randnr. 127). Das Gericht hat jedoch nachzuprüfen, ob der Betrag der festgesetzten Geldbuße in einem angemessenen Verhältnis zur Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung steht (Urteil Deutsche Bahn/Kommission, Randnr. 127), und die Schwere der Zuwiderhandlung und die von der Klägerin geltend gemachten Umstände gegeneinander abzuwiegen (Urteil des Gerichtshofes vom 14. November 1996 in der Rechtssache C-333/94 P, Tetra Pak/Kommission, Slg. 1996, I-5951, Randnr. 48).

Zur Geldbuße

190 In den Begründungserwägungen 175 bis 202 der angefochtenen Entscheidung legt die Kommission die Argumente dar, die sie dazu veranlasst haben, gegen die Klägerinnen, die nach Artikel 3 der angefochtenen Entscheidung gesamtschuldnerisch für die Zahlung haften, eine Geldbuße von 43 Millionen Euro zu verhängen. Im Ergebnis beurteilt die Kommission die Zuwiderhandlung als „sehr schwer", wobei sie die Art der Zuwiderhandlung, ihre tatsächlichen Auswirkungen auf den Markt, soweit sich diese messen lassen, die Größe des relevanten räumlichen Marktes und eine „mittlere Dauer" berücksichtigt, aber weder erschwerende noch mildernde Umstände annimmt.

191 Nach Auffassung des Gerichts ist die Bewertung der Zuwiderhandlung als „sehr schwer" gerechtfertigt und in der angefochtenen Entscheidung ordnungsgemäß begründet. Unabhängig von ihrer Dauer wurde mit der Zuwiderhandlung das Ziel einer Abschottung des nationalen Marktes verfolgt. Eine solche offenkundige Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht wiegt ihrer Natur nach besonders schwer. Sie läuft den grundlegenden Zielsetzungen der Gemeinschaft und insbesondere der Verwirklichung des einheitlichen Marktes zuwider (Urteil des Gerichts vom 22. April 1993 in der Rechtssache T-9/92, Peugeot/Kommission, Slg. 1993, II-493, Randnr. 42).

192 Die Zuwiderhandlung erhält besonderes Gewicht durch die Größe der Klägerinnen und die Bedeutung der Marke Opel auf dem europäischen und insbesondere auf dem niederländischen und dem deutschen Markt (vgl. in diesem Sinne Urteil Musique Diffusion Française u. a./Kommission, Randnr. 120) sowie dadurch, dass sie ungeachtet der Warnung begangen wurde, die in der vorangegangenen Entscheidungspraxis der Kommission und der ständigen Rechtsprechung zu Parallelimporten insbesondere im Kraftfahrzeugsektor lag.

193 Zu den Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt und zur Größe des fraglichen räumlichen Marktes führt die Kommission in der Begründungserwägung 184 der angefochtenen Entscheidung zunächst aus, dass die Zuwiderhandlung den niederländischen Markt für den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen betreffe, sich aber auch auf den Märkten in anderen Mitgliedstaaten, insbesondere Deutschland, ausgewirkt habe.

194 Auch diese Beurteilung ist begründet. Die Zuwiderhandlung betrifft in erster Linie den niederländischen und den deutschen Markt, doch können grundsätzlich die Märkte aller Mitgliedstaaten, in denen der Preis vor Steuern für Opel-Fahrzeuge in dem relevanten Zeitraum wesentlich höher lag als in den Niederlanden, als potenzielle Exportnachfragequellen angesehen werden. Allerdings hat die Kommission keine konkreten Hinweise darauf vorgelegt, dass es in der in Rede stehenden Zeit eine Anfrage von Verbrauchern oder Opel-Vertragshändlern mit Sitz oder Wohnsitz in anderen Mitgliedstaaten als Deutschland gegeben hätte, abgesehen von einer in der Begründungserwägung 86 der angefochtenen Entscheidung erwähnten Anfrage eines Opel-Vertragshändlers mit Sitz in Österreich im Juli 1996.

195 In der Begründungserwägung 185 der angefochtenen Entscheidung legt die Kommission weiter dar, dass bereits der wettbewerbswidrige Zweck einer Maßnahme ausreiche, um eine Zuwiderhandlung zu begründen, und dass in Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 nicht konkret festgelegt sei, dass die Zuwiderhandlung unter Bezug auf die auf dem Markt tatsächlich eintretenden Ergebnisse oder unter Bezug auf die den Käufern der relevanten Produkte entstandenen Nachteile bewertet werden müsse.

196 Diese These ist zwar nicht falsch, doch übersieht die Kommission, dass sie sich in ihren eigenen Leitlinien in Nummer 1 Buchstabe A ausdrücklich verpflichtet hat, bei der Beurteilung der Schwere einer Zuwiderhandlung neben ihrer Art und dem Umfang des betreffenden räumlichen Marktes gerade die konkreten Auswirkungen auf den Markt zu berücksichtigen, sofern diese messbar sind. Im vorliegenden Fall sind im Übrigen alle diese Kriterien in der Begründungserwägung 177 der angefochtenen Entscheidung aufgeführt.

197 Die Kommission führt jedoch, wie bereits oben in Randnummer 105 dargelegt, zu Recht aus, dass sich im vorliegenden Fall nicht sagen lässt, wie viele Exporte durch die von Opel Nederland ergriffenen Maßnahmen tatsächlich verhindert wurden. Angesichts des in den ersten sieben Monaten des Jahres 1996 erzielten Volumens (der Begründungserwägung 64 der angefochtenen Entscheidung nach 1 496 exportierte Fahrzeuge) lässt sich jedoch vernünftigerweise annehmen, dass die Auswirkungen der dritten Maßnahme in Form einer direkten Beschränkung der Exporte der neun fraglichen Vertragshändler beträchtlich waren. Die von den Klägerinnen auf eine schriftliche Frage des Gerichts hin vorgelegten Zahlen scheinen im Übrigen darauf hinzudeuten, dass die Zahl der Bestellungen von mehreren der 21 „Export"-Vertragshändler im Oktober, November und Dezember 1996 im Vergleich zu den vorangegangenen Monaten desselben Jahres deutlich gesunken war. Die Auswirkungen der Bonuspolitik sind dagegen weniger sicher, da die Exportverkäufe infolge der Einführung der neuen Bonuspolitik weniger vorteilhaft wurden, aber nicht belegt ist, dass sie sich nicht mehr rentierten.

198 In den Begründungserwägungen 189 bis 193 der angefochtenen Entscheidung hat die Kommission zudem berücksichtigt, dass Opel Nederland vorsätzlich gehandelt habe und ihr nicht habe entgehen können, dass die fraglichen Maßnahmen die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckten. Auch diese Würdigung ist berechtigt. Aus den in den Begründungserwägungen 51 und 27 der angefochtenen Entscheidung angeführten Dokumenten vom 3. und 12. September 1996 ergibt sich, dass sich Opel Nederland der Tatsache bewusst war, dass die Einschränkung der Exporte und die Bonuspolitik vom Gemeinschaftsrecht untersagt werden. Soweit sie Zweifel an der Vereinbarkeit ihrer Bonuspolitik mit dem Wettbewerbsrecht hatte, hat sie es unterlassen, sich vor oder nach den im Dezember 1996 durchgeführten Überprüfungen insoweit mit der Kommission in Verbindung zu setzen. Daher können sich die Klägerinnen nicht darauf berufen, dass die Kommission nicht bis April 1999 hätte warten dürfen, um Opel Nederland in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte davon zu informieren, dass die fragliche Bonuspolitik ihrer Ansicht nach gegen Artikel 81 EG verstoße.

199 Angesichts der Schwere der Zuwiderhandlung hält die Kommission einen Betrag von 40 Millionen für eine angemessene Grundlage für die Bemessung der Höhe des Grundbetrags. Das Gericht ist der Ansicht, dass dieser Betrag unter den vorliegenden Umständen und bei Bestehen der drei vorgebrachten Maßnahmen berechtigt ist und in der angefochtenen Entscheidung ordnungsgemäß begründet wird, auch wenn man die oben in den Randnummern 150, 157, 194 und 197 ausgedrückten Zweifel in Bezug auf die Zahl der verpflichteten Vertragshändler, die Rechtswidrigkeit der Schreiben vom 28./29. August 1996 und vom 30. September 1996 und der Überprüfungen, den betroffenen räumlichen Markt sowie die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung berücksichtigt.

200 Allerdings ist der Betrag herabzusetzen, da die Existenz der restriktiven Belieferungsmaßnahme nicht belegt wurde. Die Kommission hat nämlich die Schwere der Zuwiderhandlung auch aufgrund der Zahl der vorgetragenen Maßnahmen bewertet. Unter den vorliegenden Umständen hält das Gericht eine Festlegung des Grundbetrags, was die Schwere der Zuwiderhandlung betrifft, auf 33 Millionen Euro für angemessen.

201 In Bezug auf die Dauer der Zuwiderhandlung steht fest, dass sie von Ende August 1996/Anfang September 1996 bis Januar 1998, also 17 Monate, dauerte. Nach den Leitlinien handelt es sich damit um eine Zuwiderhandlung mittlerer Dauer, was einen Aufschlag von bis zu 50 % des für die Schwere der Zuwiderhandlung ermittelten Betrags erlaubt.

202 Im vorliegenden Fall hat die Kommission unter Berücksichtigung der jeweiligen Dauer der drei vorgetragenen Maßnahmen einen Aufschlag von 7,5 % des Betrags von 40 Millionen Euro, d. h., 3 Millionen Euro, vorgenommen, was den Grundbetrag der Geldbuße auf 43 Millionen Euro erhöht.

203 Das Gericht kann sich dieser Vorgehensweise, die insbesondere berücksichtigt, dass die direkten Verbote Ende Oktober 1996 bzw. Ende Dezember 1996 aufgehoben wurden, anschließen. Unter Berücksichtigung der Herabsetzung der

Geldbuße hinsichtlich der Schwere der Zuwiderhandlung ist der Aufschlag von 7,5 % demnach auf den Betrag von 33 Millionen Euro anzuwenden und ergibt 2 475 000 Euro, was einen Gesamtbetrag der Geldbuße von 35 475 000 Euro ergibt.

204 Schließlich ist das Gericht der Ansicht, dass die Kommission nicht gehalten war, mildernde Umstände zu berücksichtigen, wie sie von den Klägerinnen geltend gemacht werden. Aus den vorstehenden Überlegungen ergibt sich nämlich, dass die vom Gericht anerkannten Fälle einer tatsächlichen Nichtanwendung der Vereinbarungen, einer Beendigung der Zuwiderhandlungen von den ersten Interventionen der Kommission an oder einer nicht vorsätzlichen Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall nicht gegeben sind.

205 Daraus folgt, dass der fünfte Klagegrund nur hinsichtlich der Höhe der Geldbuße durchgreift.

Kosten

206 Nach Artikel 87 § 3 seiner Verfahrensordnung kann das Gericht die Kosten teilen oder beschließen, dass jede Partei ihre eigenen Kosten trägt, wenn jede Partei teils obsiegt, teils unterliegt. Da der Klage teilweise stattgegeben wurde, erscheint es bei angemessener Berücksichtigung der Umstände des Falles geboten, den Klägerinnen vier Fünftel ihrer eigenen Kosten sowie vier Fünftel der Kosten der Kommission und dieser ein Fünftel ihrer eigenen Kosten und ein Fünftel der Kosten der Klägerinnen aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Zweite Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

1. **Die Entscheidung 2001/146/EG der Kommission vom 20. September 2000 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG (Sache COMP/36.653 — Opel) wird für nichtig erklärt, soweit darin das Vorliegen einer gegen Artikel 81 Absatz 1 EG verstoßenden restriktiven Belieferungsmaßnahme festgestellt wird.**

2. **Die in Artikel 3 der angefochtenen Entscheidung gegen die Klägerinnen verhängte Geldbuße wird auf 35 475 000 Euro herabgesetzt.**

3. **Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.**

4. **Die Klägerinnen tragen vier Fünftel ihrer Kosten und vier Fünftel der Kosten der Kommission; die Kommission trägt ein Fünftel ihrer Kosten und ein Fünftel der Kosten der Klägerinnen.**

Forwood Pirrung Meij

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 21. Oktober 2003.

Der Kanzler

H. Jung

Der Präsident

N. J. Forwood