ESIMESE ASTME KOHTU OTSUS (viies koda)

15. september 2005 *

Kohtuasjas T-325/01,

DaimlerChrysler AG, asukoht Stuttgart (Saksamaa), esindajad: advokaadid R. Bechtold ja W. Bosch,

hageja,

versus

Euroopa Ühenduste Komisjon, esindaja: W. Mölls, keda abistas advokaat H.-J. Freund, kohtudokumentide kättetoimetamise aadress Luxembourgis,

kostja,

mille esemeks on esiteks komisjoni 10. oktoobri 2001. aasta otsuse 2002/758/EÜ EÜ asutamislepingu artikli 81 kohaldamise menetluses (juhtum COMP/36.264 – Mercedes-Benz) (EÜT 2002, L 257, lk 1) tühistamise nõue ja teise võimalusena nimetatud otsusega määratud trahvi vähendamise nõue,

* Kohtumenetluse keel: saksa.

EUROOPA ÜHENDUSTE ESIMESE ASTME KOHUS (viies koda),

koosseisus: koja esimees P. Lindh, kohtunikud R. García-Valdecasas ja J. D. Cooke,

kohtusekretär: ametnik I. Natsinas,

arvestades kirjalikus menetluses ja 25. mai 2004. aasta kohtuistungil esitatut,

on teinud järgmise

otsuse

Vaidluse aluseks olevad asjaolud

1 Käesolevas hagis palutakse tühistada komisjoni 10. oktoobri 2001. aasta otsus 2002/758/EÜ EÜ asutamislepingu artikli 81 kohaldamise menetluses (juhtum COMP/36.264 – Mercedes-Benz) (EÜT 2002, L 257, lk 1, edaspidi „vaidlustatud otsus").

2 DaimlerChrysler AG (edaspidi „hageja") on peamiselt mootorsõidukite tootmise ja turustamisega tegeleva kontserni emaettevõtja.

3 7. mail 1998 sõlmitud ühinemislepingu alusel ühines Daimler-Benz AG 21. detsembril 1998 hagejaga. Hageja muutus seega Daimler-Benz AG õigusjärglaseks ja luges kõik Daimler-Benz AG õigused, varad, kokkulepped ja kohustused talle üle läinuks.

4 Enne nimetatud ühinemist oli Daimler-Benz AG olnud Daimler-Benzi kontserni emaettevõtja, kes tegutses ülemaailmselt oma tütarettevõtjate kaudu: Lisaks ühines 26. mail 1997 Daimler-Benz AG-ga tema tütarettevõtja Mercedes-Benz AG. Sellest kuupäevast alates muutus viimane Daimler-Benz AG-s „mootorsõidukite" valdkonnas tegutsevaks üksuseks. Vastavalt vaidlustatud otsusele kasutatakse käesolevas kohtuotsuses nime „Mercedes-Benz", viidates vastavalt asjaoludele Daimler-Benz AG-le (kuni aastani 1989), Mercedes-Benz AG-le (kuni aastani 1997), Daimler-Benz AG-le (1997–1998) või hagejale (alates aastast 1998).

5 Alates 1995. aasta algusest sai komisjon mitu tarbijate kaebust seoses takistustega, mida Daimler-Benzi kontserni ettevõtjad mitmes liikmesriigis uute Mercedes-Benz marki mootorsõidukite ekspordile seadsid.

6 Komisjonil oli andmeid, et vastuolus EÜ artikli 81 lõikega 1 lõhestab Daimler-Benzi kontserni ettevõtjate tegevus turgu. Nõukogu 6. veebruari 1962. aasta määruse nr 17, esimene määrus asutamislepingu artiklite [81] ja [82] rakendamise kohta (EÜT 1962, 13, lk 204), artikli 14 alusel võttis komisjon 4. detsembril 1996 vastu mitu otsust,

mille alusel hakati Daimler-Benzi tegevust uurima. 11. ja 12. detsembril 1996 viidi vastavad kontrollid läbi järgmistes ettevõtetes: Daimler-Benz AG-s Stuttgartis (Saksamaa), Mercedes-Benz Belgium SA/NV-s Belgias, Mercedes-Benz Nederland NV-s Utrechtis (Madalmaad) ja Mercedes-Benz España, SA-s Hispaanias.

7 Komisjon saatis 21. oktoobril 1998 Daimler-Benz AG-le määruse nr 17 artikli 11 alusel informatsiooninõude, millele viimane vastas 10. novembril 1998. Komisjon saatis 15. juunil 2001 informatsiooninõude ka hagejale, kes vastas nõudele 9. juulil 2001. Komisjon leidis 11. ja 12. detsembril 1996 läbiviidud kontrolli käigus mitu dokumenti ja võttis need enda valdusesse; nimetatud dokumendid on koos hagejale saadetud informatsiooninõuete ja hageja esitatud märkustega vaidlustatud otsuse aluseks.

8 Komisjon võttis vaidlustatud otsuse vastu 10. oktoobril 2001.

Vaidlustatud otsus

9 Vaidlustatud otsuses on komisjon seisukohal, et Mercedes-Benz on ise või oma tütarettevõtjate Mercedes-Benz España, SA (edaspidi „MBE") ja Mercedes-Benz Belgium SA (edaspidi „MBBel") kaudu rikkunud EÜ artikli 81 lõike 1 sätteid. Komisjoni hinnangul puudutasid vaidlustatud otsuses nimetatud meetmed Mercedes-Benz marki sõiduautode jaemüüki (143.–149. põhjendus).

10 Komisjon kirjeldab vaidlustatud otsuses asjassepuutuvaid ettevõtjaid ja nende turustusvõrku. Komisjon märgib, et Saksamaal müüakse Mercedes-Benz marki sõiduautosid põhiliselt turustusvõrgu kaudu, mis koosneb Daimler-Benzi kontserni kuuluvatest filiaalidest, vahendajatena tegutsevatest kaubandusagentidest (mis on defineeritud Saksamaa Handelsgesetzbuchi paragrahvi 84 lõikes 1) ja komisjonäridest (15. põhjendus). Komisjon märgib, et Belgias kuulub turustusvõrku üks maaletooja, MBBel, kes täpsustamata kuupäevast muutus Daimler-Benz AG tütarettevõtjaks, milles 100%-line osalus oli Daimler-Benz AG-l, kes omakorda oli hageja 100%-line tütarettevõtja alates 21. detsembrist 1998 ja kes müüb uusi sõidukeid kahe filiaali, edasimüüjate ja agentide ja/või töökodade vahendusel, kes võivad samuti uute sõidukite tellimuste vastuvõtmisel vahendajateks olla (17. ja 19. põhjendus). Hispaanias müüdi sõidukeid kolmest MBE filiaalist ja edasimüüjatest koosneva turustusvõrgu kaudu. Komisjon toonitab, et teatud agendid ja/või töökojad ise sõidukeid ei müü, vaid vahendavad ainult tellimuste vastuvõtmist. Ta täpsustab, et siseriiklikul tasandil oli MBE 100%-liseks tütarettevõtjaks emaettevõtja Daimler-Benz España, SA-le, kes oli omakorda 99,88%-liseks tütarettevõtjaks Daimler-Benz AG-le. Alates 21. detsembrist 1998 muutus Daimler-Benz España, SA hageja 100%-liseks tütarettevõtjaks (20. põhjendus).

11 Komisjon märgib, et vastupidiselt sellele, mida väitis haldusmenetluse käigus hageja, kohaldub EÜ artikli 81 lõige 1 Mercedes-Benzi ja tema Saksa agentide vahel sõlmitud lepingutele samamoodi kui lepingutele muu lepingulise turustajaga. Komisjoni arvates „[t]uleb talle seatud piiranguid käsitleda kui oma nimel lepinguid sõlmivale iseseisvale turustajatele seatud piiranguid" (168. põhjendus).

12 Siinkohal toonitab komisjon esiteks, et Mercedes-Benzi Saksa agendid võtavad endale mitme ettevõtja tegevusele omaseid riske, mis on lahutamatud nende Mercedes-Benzi arvel teostatavast vahendustegevusest ning millest tulenevalt saab Mercedes-Benzi ja agentide vahel sõlmitud lepingutele EÜ artiklit 81 kohaldada (153.–160. põhjendus).

13 Komisjon viitab eriti sellele, et Mercedes-Benzi Saksa agent võtab endale olulise osa tema poolt vahendatavate sõidukite hinna riskist. Komisjon märgib, et kui agent võtab endale kohustuse uute sõidukite müügil teha Mercedes-Benzi heaks kiidetud hinnaalandusi, arvatakse vastavad hinnaalandused täies ulatuses talle makstavast agenditasust maha (155. ja 156. põhjendus).

14 Komisjon on seisukohal, et vastavalt Saksa agendilepingu punkti 4 alapunktile 4 kannab Saksa agent ka uute sõidukite veokulu riski. Sarnaselt oma nimel lepinguid sõlmiva turustajaga näeb Saksa agendileping ette kulude ja veoriski ülemineku klientidele võlaõiguse alusel (157. põhjendus).

15 Samuti investeerib agent suure osa oma rahalistest vahenditest müügi edendamisse. Komisjoni arvates peab agent muu hulgas enda kulul ostma näidissõidukid (Saksa agendilepingu punkti 4 alapunkt 7). Näidissõidukite ja agendi enda tarbeks sõidukite ostmisel kohaldab Mercedes-Benz eritingimusi. Nimetatud sõidukeid tuleb hoida vähemalt 3–6 kuud ja läbisõit peab neil olema vähemalt 3000 km. Seejärel on agendil õigus sõidukid kasutatud sõidukitena edasi müüa, kandes seega suhteliselt suure arvu sõidukitega seotud majanduslikku riisikot (158. põhjendus).

16 Komisjon tõstab esile ka seda, et Mercedes-Benzi Saksa agendi tegevus on vaieldamatult seotud hulga teiste ettevõtja tegevusele omaste riskidega. Selliste riskide võtmine on agendiks saamise üks eeltingimustest. Vastavalt agendilepingu punktile 13 peab agent tegema garantiijärgset remonti sõidukitele, millel on tootja garantii. Saksa agendid peavad omal kulul sisse seadma töökoja, pakkuma seal

müügijärgset teenindust ja tegema garantiiremonti ning tagama vastavalt nõudlusele ööpäevaringse teeninduse ja autoabiteenuse (agendilepingu punkt 12). Lisaks peab Saksa agent omal kulul oma töökojas omama sõidukite remondiks varuosade ladu (agendilepingu punkt 14) (159. põhjendus).

17 Teiseks märgib komisjon, et majanduslikus mõttes on Saksa agendi enda tegevusest tekkiv käive oluliselt suurem käibest, mis tal tekib uute sõidukite vahendamise tulemusena. Komisjon toonitab, et „[a]gent [...] saab vahendustegevuse eest agenditasu, mis sõiduautode puhul koosneb 12,2%-lisest baastasust ja kuni 3,6%-ni ulatuda võivast tulemustasust. Agenditegevuse käibeks on kuni 15,8%-liselt agenditasult saadav müügisissetulek, mis on tasuks, mille arvel peab agent sõidukite ostjatele tehtavaid allahindlusi rahastama. Seetõttu on agenditegevuse tegelik käive väiksem eespool viidatud 15,8%-lisest määrast." Lisaks väidab komisjon (159. põhjendus), et „kuigi sõidukite hind moodustab osa agenditegevuse käibest, on see umbes 50% agendi kogukäibest. Agenditegevuse tegelikku käivet väljendab aga eespool mainitud agenditasu ise. Võrreldes agenditegevuse tegelikku käivet summaga, mille agent saab tegevusest, mis on lepinguliselt seotud sõidukite müügiga ja mille suhtes agent võtab enda kanda kõik riskid, tuleb asuda seisukohale, et tegeliku agenditegevuse käive moodustab vaid 1/6 kogukäibest."

18 Komisjoni hinnangul ei ole agendi enda kanda võetavate riskide arvu ja ulatust arvestades võimalik nõustuda hageja vastuväitega, mille kohaselt on need riskid omased tavalisele kaubandusagendile. Komisjon toonitab, et „olukord oleks teistsugune, kui agent saaks valida, kas võtta enda kanda sellised olulised riskid, mis on eelkõige seotud näidissõidukitega ja sõidukitega agendi enda tarbeks, garantiitööde tegemisega, remondi- ja hooldustöökoja sisseseadmisega ja varuosadega, või kui ta saaks tegeleda ainult uute sõidukite vahendustegevusega". Olukord ei ole aga selline (160. põhjendus).

19 Komisjon käsitleb asjakohatuna hageja argumenti, et Saksa agendid on liidetud hageja ettevõtte koosseisu. Selles osas tugineb hageja „Saksa agentidele isiklikult ja nende kaubandustegevusele esitatavatele nõuetele (üldjuhul Mercedes-Benzi sõidukite turustamise ainuõigus, ühetaoline käitumine Mercedes-Benzi esindajatena, agendi tegevuskoha sisseseadmine ning personali värbamine ja seadmete hankimine, reklaam, maine, kohustus kaitsta hageja huve ja järgida juhendit Mercedes-Benzi tunnuste kasutamise kohta)" ja asjaolule, et agent on „ainuesindaja", kellel on õigus müüa ainult Mercedes-Benzi sõidukeid (162. põhjendus). Siiski avaldab komisjon vaidlustatud otsuses arvamust, et lisaks riski jaotamisele ei ole „koosseisu integreerimine" iseenesest piisav alus, eristamaks kaubandusagenti enda nimel lepinguid sõlmivast turustajast (163. põhjendus). Et tõendada Saksa agentide „koosseisu integreerimist", võrdleb komisjon hageja viidatud Saksa agendilepingu sätteid välisriikide edasimüügilepingute sätetega (164. põhjendus). Komisjoni hinnangul näitab see võrdlus, et Saksa agentide kohustused on identsed välisriikide lepinguliste turustajate kohustustega ja et need kaks turustamise liiki on mõlemad täpselt sama tugevalt Mercedes-Benzi turustussüsteemi „koosseisu liidetud" (165. põhjendus).

20 Komisjon on seisukohal, et Mercedes-Benz on konkurentsi takistanud neljal eri viisil.

21 Esiteks väidab komisjon, et uue W 210 seeria (uus E-klass) sõiduki väljalaskmise järel anti kõigile Saksamaa turustusvõrku kuulujatele, kelle hulka kuulusid ka agendid, just 6. veebruari 1996. aasta kirjas väga täpsed juhised „jääda oma müügiterritooriumi piiresse". Juhised ei puudutanud ainult nimetatud seeriat, vaid ka üldisemalt uute sõidukite müüki tervikuna. Nimetatud kirja lõppu oli Mercedes-Benz lisanud järgneva hoiatuse: „Mercedes-Benz võib keelduda W 210 seeria sõidukite müümisest, kui ta leiab, et territooriumile määratud vastuvõtuvõime ei õigusta territooriumile antud kvooti." Seega oli antud juhistel eriline eesmärk.

22 Komisjoni väidete kohaselt oli nende juhiste eesmärk, et turustuspartnerid müüksid kvoodi piires nii W 210 seeria sõidukeid kui ka muude seeriate sõidukeid ainult oma müügiterritooriumil ega müüks sõidukeid välisklientidele, kes ei moodusta osa müügiterritooriumi klientuurist. Nagu märgitakse kirjas, pidi selline korraldus piirama „sisest konkurentsi", st „margisisest" konkurentsi Saksa agentide vahel ning Saksa agentide, Saksa ja välisriikide filiaalide ning välisriikide edasimüüjate vahel. Seega oli 6. veebruari 1996. aasta kirja eesmärk „margisisese" konkurentsi piiramine.

23 Teiseks märgib komisjon, et peaaegu kõigil juhtudel tuleb teistest liikmesriikidest pärit välisklientidelt nõuda 15% suurust ostuhinna ettemaksu. Komisjoni hinnangul raskendab selline nõue paralleelmüüki veelgi, kuna piiratakse agentide võimalust arendada nende endi kaubandusstrateegiat ja näiteks loobuda ettemaksu nõudmisest neilt välisklientidelt, keda nad tunnevad. Komisjon toonitab, et kuigi seda liiki ettemaksude nõudmine on teatud juhtudel kaubanduslikus mõttes õigustatud, ei nõuta mingit ettemaksu Saksamaa territooriumil müügi puhul, kuigi ka seal võib teatud juhtudel olla sarnane huvi tagatise vastu. Seetõttu loob selline reegel paralleelmüügi tehingutele võrreldes sõidukite müügiga Saksamaal ebasoodsama olukorra (174. põhjendus).

24 Kolmandaks on komisjon arvamusel, et Saksa agendilepingutes (vt punkti 2 alapunkti 1 lõige d) ja Hispaania edasimüügilepingutes (vt punkti 4 lõige d) sätestatud keelu — väljastada sõidukeid kontsernivälistele liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele, kellel ei ole kindlaid kliente — eesmärk on piirata konkurentsi Mercedes-Benzi kontserni kuuluvate ning Saksamaal ja Hispaanias asuvate kontserniväliste liisingutehinguid pakkuvate äriühingute vahel. Viimased saavad Mercedese sõidukeid tellida vaid üksiktellimuste kaupa, st siis, kui neil on olemas kindel klient, kuid mitte oma varu loomiseks. Seega on neil võimatu müüa sõidukeid kohe. Komisjoni arvates ei saa liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele seatud sõidukite müügi reeglite tõttu kontsernivälised liisingutehinguid pakkuvad äriühingud liisingu esemeks olevate sõidukite ostmisel samu allahindlusi kui teised

autoparkide pidajad. Üldiselt halvendavad vastavad sätted tingimusi, mille alusel liisinguvahendajad saavad osta Mercedese sõidukeid, ning järelikult ka tingimusi, mille alusel nad saaksid Mercedes-Benzi kontserni kuuluvate äriühingutega konkureerides siseneda liisinguturule. Agentide ja edasimüüjate liisingutegevust reguleerivate sätete eesmärk on piirata konkurentsi liisingutehingute esemeks olevate sõidukite hinna ja müügitingimuste kaudu (176. põhjendus).

25 Neljandaks toob komisjon välja asjaolu, et 20. aprillil 1995 MBBeli ja Mercedes-Benzi Belgia edasimüüjate liidu vahel sõlmitud lepingu eesmärk on Belgias hindade kaudu konkurentsi piiramine, kuna nimetatud leping piirab allahindlusi 3%-ni ning kohustab kontsernivälist ettevõtjat kontrollima E-klassile antud hinnaalanduste määra, kusjuures suuremate hinnaalandustega kaasneb uue E-klassi sõidukite kvoodi vähendamine.

26 Asunud seisukohale, et võetud meetmed mõjutavad oluliselt liikmesriikide kaubandust ja et nendele ei saa EÜ artikli 81 lõike 1 kohalduvuse suhtes erandit teha, pidas komisjon vajalikuks määrata hagejale trahv, kuna hageja vastutab kõigi konkurentsiõiguse rikkumiste eest, mille panid toime Daimler-Benz AG ja Mercedes-Benz AG või nende tütarettevõtjad Daimler-Benz MBBel ja MBE.

27 Komisjon on seisukohal, et meetmed, mille eesmärk oli ekspordi takistamine, moodustasid ühe rikkumise, mis koosnes kahest elemendist (juhised mitte müüa sõidukeid väljaspool lepinguga kindlaksmääratud territooriumi ja 15% ettemaksu säte), mis teatud ajavahemikul kohaldusid üheaegselt. Komisjoni arvates on see rikkumine eriti raske, mistõttu on õiglane trahvi baassumma 33 miljonit eurot. Mis puutub rikkumise kestusse, siis toonitas komisjon, et rikkumise mõlema elemendi koos vaatlemisel nähtub, et rikkumine algas 12. septembril 1985 ja kestab senini.

Komisjon leiab, et seega on tegemist pikaajalise rikkumisega. Samas on komisjoni arvates ettemaksu sätte võimalik mõju selgelt vähem oluline kui otseselt ekspordi takistamisele suunatud juhiste mõju. Juhised kehtisid vaid 6. veebruarist 1996 kuni 10. juunini 1999, st 3 aastat ja 4 kuud. Seetõttu pidas komisjon õigeks suurendada trahvi baassummat vaid 42,5% võrra ehk 14,025 miljoni euro võrra. Trahvi baassumma tõusis seega 47,025 miljoni euroni.

28 Komisjoni hinnangul tuleb raske rikkumisena käsitleda Saksa agendilepingus ja Hispaania edasimüügilepingus sätestatud keeldu müüa sõidukeid liisinguteenuseid pakkuvate äriühingute lattu. Komisjon peab õiglaseks trahvi baassummaks 10 miljonit eurot. Komisjoni hinnangul algas rikkumine 1. oktoobril 1996 ja kestab senini. Rikkumine on seega kestnud 5 aastat, mis vastab keskmise pikkusega rikkumisele. Komisjon leiab, et rikkumise kestuse tõttu tuleb trahvi baassummat suurendada 50% võrra ehk lisada sellele 5 miljonit eurot, tõstes trahvi baassumma seega 15 miljoni euroni.

29 Komisjoni arvates on Belgias müügihinna kindlaksmääramine, millest MBBel aktiivselt osa võttis, oma olemuselt käsitletav konkurentsinormide väga raske rikkumisena. Komisjon on seisukohal, et nimetatud rikkumine on üleüldiselt raske ja arvab, et õiglane trahvi baassumma peaks olema 7 miljonit eurot. Komisjon toonitab, et nimetatud meetmeid kohaldati 20. aprillist 1995 kuni 10. juunini 1999 ehk keskmise pikkusega tähtaja jooksul, mistõttu peab komisjon vajalikuks suurendada trahvi baassummat 40% ehk 2,8 miljoni euro võrra, tõstes trahvi baassumma 9,8 miljoni euroni.

30 Komisjon ei too vaidlustatud otsuses välja raskendavaid või kergendavaid asjaolusid. Arvestades kokku kõik ülalmainitud summad, on trahvi kogusummaks 71,825 miljonit eurot.

31 Ülaltoodud seisukohtade alusel võttis komisjon vastu vaidlustatud otsuse, mille resolutiivosa on sõnastatud alljärgnevalt:

„*Artikkel 1*

[Mercedes-Benz on oma tegevusega] või [oma] tütarettevõtjate [MBE] ja [MBBeli] tegevusega rikkunud EÜ asutamislepingu artikli 81 lõike 1 sätteid. Nad on võtnud alljärgnevaid paralleelmüügi takistamisele suunatud meetmeid:

— alates 6. veebruarist 1996 said kõik Saksa agendid juhised, mis käskisid neil võimalusel müüa neile väljastatud uusi, eriti W 210 seeria sõidukeid, ainult nende müügiterritooriumilt pärit klientidele ja vältida kontsernisisest konkurentsi; need meetmed kehtisid kuni 10. juunini 1999;

— alates 12. septembrist 1985 kohustati Saksa agente nõudma [välis] klientide esitatud uute sõidukite tellimustelt 15% ettemaksu sõiduki ostuhinnast; nimetatud meedet rakendatakse senini;

— piirang alates 1. oktoobrist 1996 kuni tänaseni müüa sõiduautosid liisingutehinguid pakkuvate äriühingute lattu;

— osalemine Belgias allahindluste andmist piiravates kokkulepetes, mis sõlmiti 20. aprillil 1995 ja kehtisid kuni 10. juunini 1999.

Artikkel 2

Alates käesoleva otsuse kättesaamisest peab [Mercedes-Benz] artiklis 1 nimetatud rikkumised, niivõrd kui need kestavad, lõpetama ja mitte neid rikkumisi asendama piirangutega, millel on sama eesmärk või mõju. Eriti on Mercedes-Benz käesoleva otsuse kättesaamisele järgneva kahe kuu jooksul kohustatud:

— tühistama Saksa agentidele ja edasimüüjatele adresseeritava ringkirjaga 12. septembri 1985. aasta ringkiri nr 52/85 osas, mis sisaldab Saksa agentidele ja komisjonäridele esitatud kohustust nõuda [välis]klientide esitatud sõiduauto tellimustelt 15%-list ettemaksu,

— tunnistada kehtetuks Saksa agendilepingute ja Hispaania edasimüügilepingute sätted, mis keelavad uute sõidukite müügi liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele nende lattu. [...]

Artikkel 3

Käesoleva otsuse artiklis 1 nimetatud rikkumiste ees määrata [Mercedes-Benzile] trahv summas 71,825 miljonit eurot.

[...]"

32 Vaidlustatud otsusest nähtub komisjoni sisuline seisukoht, et uurimise käigus leitud dokumentides mõistab Mercedes-Benzi kontsern mõiste „väliskliendid" (vt eespool käesoleva otsuse punkt 7) all piiriüleste müügitehingute puhul Euroopa Majanduspiirkonna muust liikmesriigist pärinevaid lõppkliente.

Menetlus ja poolte nõuded

33 Hageja esitas käesoleva hagi hagiavaldusega, mis saabus Esimese Astme Kohtu kantseleisse 20. detsembril 2001.

34 Ettekandja-kohtuniku ettekande alusel otsustas Esimese Astme Kohus (viies koda) avada suulise menetluse. Menetlust korraldavate meetmete raames palus Esimese Astme Kohus pooltel enne kohtuistungi algust vastata kirjalikult teatud küsimustele. Pooled on selle nõude täitnud.

35 Poolte suulised avaldused ja vastused Esimese Astme Kohtu esitatud küsimustele kuulati ära 25. mai 2004. aasta kohtuistungil.

36 Hageja palub Esimese Astme Kohtul:

— esiteks vaidlustatud otsus tühistada;

— teise võimalusena vähendada vaidlustatud otsuse artiklis 3 määratud trahvi summat;

— mõista kohtukulud välja komisjonilt.

37 Komisjon palub Esimese Astme Kohtul:

— jätta hagi rahuldamata;

— mõista kohtukulud välja hagejalt.

Õiguslik käsitlus

38 Hageja tugineb oma hagis neljale väitele. Esimene väide puudutab EÜ artikli 81 lõike 1 rikkumist ning Mercedes-Benzi Saksamaa agentidega sõlmitud lepingute hindamisel ilmse vea tegemist. Teise väite kohaselt, mis on seotud vaidlustatud otsuses esiletoodud komisjoni tuvastatud esimese ja kolmanda meetmega, on rikutud EÜ artiklit 81 ja komisjoni 28. juuni 1995. aasta määrust (EÜ) nr 1475/95 asutamislepingu artikli [81] lõike 3 kohaldamise kohta mootorsõidukite turustamist ja teenindust käsitlevate teatavate kokkuleppeliikide suhtes (EÜT L 145, lk 25). Kolmanda väitena märgib hageja, et rikutud on EÜ artikli 81 lõiget 1 ning komisjon on vaidlustatud otsuses märgitud teise ja neljanda meetme hindamisel teinud ilmse vea. Neljanda väitena märgib hageja, et vaidlustatud otsuse artiklis 3 sätestatud trahvi summa on valesti määratud.

Esimene väide, mis puudutab EÜ artikli 81 lõike 1 rikkumist ning Mercedes-Benzi Saksamaa agentidega sõlmitud lepingute hindamisel ilmse vea tegemist

Poolte argumendid

39 Hageja vaidleb vastu komisjoni järeldustele vaidlustatud otsuses Saksa agentide õigusliku staatuse kohta. Hageja arvates ei kohaldu EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeld Saksa kaubandusagendilepingute osale, mis puudutab Saksa agentide poolt uute Mercedes-Benzi sõidukite müüki. Nimetatud agendid ei kanna ühtki müügiga seotud riski. Lisaks on nad täielikult liidetud Mercedes-Benzi ettevõtte koosseisu ja on selles suhtes õiguslikult vaadeldavad Mercedes-Benzi töötajatena. Seega täidavad nad Euroopa Kohtu vastava väljakujunenud kohtupraktika formuleeritud nõuded keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste keelu mittekohaldamiseks kaubandusagendilepingutele.

40 Hageja on esiteks seisukohal, et tal on Saksamaal oma turustusvõrk, mis koosneb osaliselt tema filiaalidest ning osaliselt Mercedes-Benzi arvel ja nimel tegutsevatest kaubandusagentidest ja oma nimel, kuid Mercedes-Benzi arvel tegutsevatest komisjonäridest. Hageja arvates ei ole Mercedes-Benzi Saksa müügivõrku kuuluvad agendid õiguslikult ega majanduslikult käsitletavad uute sõidukite edasimüüjatena. Nad räägivad uute sõidukite müügilepinguid läbi Mercedes-Benzi arvel vastavalt Mercedes-Benzi juhistele. Hageja toonitab, et oluline majanduslik tähtsus on asjaolul, et agendid ei osta uusi sõidukeid Mercedes-Benzilt ja et neil ei ole seetõttu sõidukite ladu. Uute sõidukite müügiga seotud riskid, mille hulka kuuluvad sõidukite lattu ostmine ja sellega kaasnev kapitali mittelikviidsus, jäävad täielikult Mercedes-Benzi kanda. Hageja hinnangul kannavad agendid vaid oma vahendustegevusest

tulenevat riski. Hageja on seega õiguslikult vaba otsustama, kas ja millistel tingimustel ta müügilepinguid sõlmib. Agente puudutavad lepingulised juhised ja kohustused seoses müügilepingute sõlmimise ja sisuga ei kuulu keelatud kokkuleppeid, tegevusi ja otsuseid reguleeriva õiguse kohaldamisalasse.

41 Hageja on seisukohal, et vastavalt Euroopa Kohtu praktikale ei kohaldata EÜ artikli 81 lõiget 1 agendilepingutele juhul, kui täidetud on mõlemad kaks alljärgnevat tingimust: esiteks on kaubandusagent liidetud tootja müügivõrku ja teiseks tegutseb ta vahendaja ja esindajana ainult käsundiandja arvel (vt Euroopa Kohtu 16. detsembri 1975. aasta otsus liidetud kohtuasjades 40/73–48/73, 50/73, 54/73–56/73, 111/73, 113/73 ja 114/73: Suiker Unie jt *v.* komisjon, EKL 1975, lk 1663, ja 24. oktoobri 1995. aasta otsus kohtuasjas C-266/93: Volkswagen ja VAG Leasing, EKL 1995, lk I-3477).

42 Mis puudutab „koosseisu integreerimise" tingimusi, siis on hageja seisukohal, et vaidlustatud otsuses komisjoni esitatud lähenemine on seosetu ja vastuolus asjassepuutuva kohtupraktikaga, eriti osas, kus komisjon märgib, et „riskide jagamise seisukohast ei ole integreerimine toimunud selliselt, et selle põhjal saaks kindlalt eristada kaubandusagenti ja iseseisvat turustajat" (vaidlustatud otsuse 163. põhjendus).

43 Hageja on seisukohal, et jättes kõrvale „koosseisu integreerimise" fakti ja rõhutades „riskide jagamise" kriteeriumi tähtsust, on komisjon laiendanud keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste keelu kohaldamisala, hõlmates sellesse kaubandusagendid viisil, nagu seda kunagi varem tehtud ei ole. Samas on hageja arvamusel, et eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsusest Suiker Unie jt *v.* komisjon tuleneb selgelt, et Euroopa Kohtu arvates sõltub „koosseisu integreerimine" mitte ainult asjaolust, et agent ei jaga riske, vaid ka sellest, kas agent saab osa käsundiandja marginaalist.

44 Lisaks väidab hageja, et vastupidiselt sellele, millele viitab vaidlustatud otsuses komisjon (vt vaidlustatud otsuse 164. ja 165. põhjendus), ei ole tähtsust asjaolul, et kolmandate isikute ees esindavad välisriikide edasimüüjad, kes ei ole kaubandusagendid, Mercedes-Benzi siseriiklike agentidega võrreldaval viisil. Esiteks tuleks mainida vastava riskijaotuse olemasolu. Teiseks ei ole analoogiale tuginemine õigustatud, sest vastavalt Euroopa Kohtu väljakujunenud praktikale sõltub „koosseisu integreerimine" mitte ainult välistest näitajatest, mis on seotud viisiga, kuidas turustaja end üldiselt kolmandatele isikutele ja konkreetsetele klientidele esitleb, vaid ka „sisemistest" näitajatest, mis on seotud riskide jaotamisega ning agendi osasaamisega ainult käsundiandja marginaalist.

45 Hageja kritiseerib ka asjaolu, et komisjon on vaidlustatud otsuses asunud seisukohale, et tootja ja kaubandusagendi vahel sõlmitud lepingutele keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeldu silmas pidades hinnangu andmiseks piisab, kui määrata kindlaks, kas kaubandusagent peab endale võtma ettevõtja tegevusele omaseid riske, mis on „lahutamatud" tema vahendustegevusest (vt selle kohta vaidlustatud otsuse 153. põhjendus). Hageja arvates on komisjoni vaidlustatud otsuses ja komisjoni suunistes vertikaalpiirangute kohta (EÜT 2000, C 291, lk 1, edaspidi „suunised") võetud hoiak EÜ artikli 81 kohaldamise suhtes objektiivselt põhjendamatu varasema seisukoha muudatus. Hageja arvab ka seda, et nimetatud seisukoht ei ole kooskõlas Euroopa Kohtu senise praktikaga.

46 Hageja möönab, et Mercedes-Benzi agendid kandsid teatud kulusid ja riske.

47 Esiteks märgib hageja, et agent peab igal juhul endale võtma „agenditasu" riski. Agenditasu määratakse üldiselt protsendina agendi vahendatud müügitehingute mahust. Sel viisil kasvavad agendi võimalused saada müügi suurenedes suuremat agenditasu ja vastupidi. Hageja kinnitab, et juhul, kui käsundiandja, kes teeb ostja

nõutud tingimustel lepingu sõlmimise suhtes lõpliku otsuse, otsustab allahindlust teha, vähendab nii oma tulu kui ka kaubandusagendi agenditasu. Hageja toonitab, et Mercedes-Benzi agendid ei kanna siiski hinnaga seotud riske, ja vaidleb vastu komisjoni hinnangule, et „hinnamöönduste" mahaarvamine agenditasust on „hinnarisk".

48 Tegelikkuses on agendile makstava agenditasu suurus määratud agendilepingus. Agenditasu sõltub sellest, kas tegemist on suurkliendi või lihtsalt „kasutajaga" sõlmitud müügilepinguga. Hageja väidab, et ta on agendiga teatud suurklientidele ja teatud kasutajatele müügi puhul kokku leppinud väiksemas agenditasus, kuna tegemist on müügiga klientidele, kellel on Mercedes-Benziga (mitte agendiga) sõlmitud teatud arvu või teatud kategooria sõidukite müügi pealt allahindlust andev spetsiaalne leping ja sellise müügi puhul ei ole üldreeglina vajalik teha samu investeeringuid, mis tehakse müügi puhul muud tüüpi klientidele, eriti müügi puhul uutele klientidele. Seetõttu on objektiivselt põhjendatud ka agendile väiksema agenditasu maksmine. Hageja lisab, et puuduvad igasugused õiguspõhimõtted, millele tuginedes saaksid kaubandusagendid müügi olemusest olenemata nõuda samaväärset agenditasu.

49 Hageja toonitab, et sõiduautode edasimüüjal on uute sõidukite puhul kohustus teha oluliselt suuremaid investeeringuid kui Mercedes-Benzi agendil ja seda eriti sõidukite väljaostu finantseerimise ja müügiga seotud riski osas. Viimane on sõiduautode edasimüüjate puhul mootorsõiduki hind tervikuna, samas kui Mercedes-Benzi agendi ainus risk kujutab endast komisjonitasu plaani täitmata jätmist. Lisaks on „sõiduki tootja poolt väljastamata jätmise" risk agendi jaoks piiratud agenditasu suurusega. Hageja väidab, et edasimüüja kannab mootorsõiduki kahjumiga müügi riski, agent seda riski aga ei kanna. Lõpetuseks märgib hageja, et asjaolu, et agent saab teatud kliendiga sõlmitud erilise lepingu alusel otsustada hinnaalanduse andmise oma agenditasu vastava vähenemise arvel, ei ole keelatud kokkuleppeid, tegevust ja otsuseid reguleeriva õigusega kooskõlas oleva kaubandusagendilepinguga vastuolus. Hageja peab sellist allahindluse tegemise võimalust Mercedes-Benzi poolt agendile antud otsustamisvabaduseks.

50 Teiseks peab Mercedes-Benzi agent kandma oma professionaalsest tegevusest tekkivad kulud, mis on põhiliselt seotud turundustegevusega, mida ta kannab selleks, et edukalt läbi rääkida võimalikult suur hulk müügitehinguid. Kolmandaks tagab agent oma nimel, arvel ja riisikol töökojas sõidukite remondi ja varuosade müügi.

51 Hageja vaidleb vastu komisjoni seisukohale vaidlustatud otsuses, et kaubandusvahendustegevusega seotud eelis ei peaks Mercedes-Benzi agentidele laienema just seetõttu, et neil on lepingust tulenev kohustus pakkuda müügijärgset teenindust endi töökodades, teha garantiitöid ja tagada varuosade pidev kättesaadavus oma laost (vt eespool punkt 16).

52 Hageja märgib, et eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsuses Volkswagen ja VAG Leasing asus Euroopa Kohus seisukohale, et edasimüüjad jagavad kaubandusagentidena VAG Leasinguga sõlmitud lepingute riske ja see tuleneb nende kohustusest sõidukid eelnevalt kindlaksmääratud hinna eest liisingulepingu lõppedes tagasi osta. Lisaks ei nõustunud Euroopa Kohus, et tegu on paralleelse müügitegevuse ja sõidukite klientidele pakkumisega ning viitas turustajate müügijärgse teeninduse pakkumisele nende endi nimel ja arvel. Sellest ei järeldu aga, et Euroopa Kohus oleks andnud omaette tähenduse müügijärgsele teenindusele, millel on tähendus vaid seoses müügitegevusega. Kohtuotsus ei sisalda ainsatki viidet, millest võiks järeldada, et tegelemine samaaegselt kaubandusvahendustegevuse ja müügijärgse teenindusega viiks vastandliku suhteni, mis välistab mis tahes erandi kohaldamise keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste reeglitest.

53 Hageja märgib ka, et agendilepingu artikli 13 punktist 1 tulenev agendi kohustus „teha Daimler-Benzi väljastatud mootorsõidukite garantiitöid, olenemata sellest, kus või kelle vahendusel need müüdi", on eeltingimus määruse nr 1475/95 artikli 5

lõike 1 punktis a sätestatud erandi kohaldamisele. Kui Mercedes-Benz ei oleks oma agentidelt garantiikohustuse täitmist nõudnud, oleks komisjon tõenäoliselt väitnud, et agendilepingud ei vasta määruses nr 1475/95 sätestatud tingimustele.

54 Hageja hinnangul ei ole põhjendatud komisjoni oletus, et agent saab garantiitööde tegemise eest vaid agendi keskmiste tariifide alusel arvutatava „garantiitööde tegemise tasu", mis ei kata „piisavalt" neid hindu, mida agent saaks ise kolmandate isikutega läbi rääkides. Nende tasu garantiitööde tegemise eest on suurem kui lihtsalt hüvitus tehtud kulutuste eest, eelkõige jääb neile ka eelnevalt kolmanda isikuga kokku lepitud nimetatud remonditööde tegemise tasu. Nimetatud tööde eest võetav tasu sisaldab nii agendi tehtavaid kulutusi kui ka tulu tehtud tööst. Agent teeb garantiitööd oma tavalise hooldustegevuse raames ja tegutseb selles osas oma nimel ja arvel. Erinevus võrreldes „tavaliste" remonditöödega väljendub „just selles, et agendi kliendiks ei ole sõiduki omanik, vaid Mercedes-Benz, kes palub agendil täita garantiikohustus, mis puudutab vaid Mercedes-Benzi".

55 Hageja arvates kehtib sama ka töökoja sisseseadmise ja varuosade lao pidamise kohta, mis on mõlemad agendi kohustused. Nimetatud tegevused viib agent läbi oma nimel ja arvel. Seega on loomulik, et ta ise neid tegevusi ka finantseerib.

56 Hageja väidab, et agent ei kanna transpordikulu (vt selle kohta vaidlustatud otsuse 157. põhjendus). Hageja möönab, et agendilepingu artikli 4 punktist 4 tuleneb, et agent peab transpordikulude osas kokkuleppe saavutama kliendiga. Samas ei tõlgenda hageja seda kohustust kui agendi riski, vaid pigem kui tema lisavõimalust tulu teenida. Agent osaleb logistikasüsteemis, mille on Mercedes-Benz organiseerinud koos lepinguliste vedajatega, mistõttu pakutakse agendile mootorsõidukite

vedu kindlaksmääratud hinnaga, mis nõutakse kliendilt sisse koos sõiduki üleandmiseks ettevalmistamise ja registreerimise teenuse eest võetava tasu ja lisatasuga. Lisaks, isegi kui väita, et Mercedes-Benzi turustusvõrgus ei ole Saksa kaubandusagendid transpordikulude riskist täielikult vabad, on tegemist „väheolulise" riskiga, olenemata sellest, kas vaadelda seda tervikuna või eraldiseisvana.

57 Hageja selgitab, et agendi osalemine müügi edendamises ei tulene mitte tema osalemisest mitme müügitehinguga seotud riskides, vaid agendi kohustusest ise korraldada ja finantseerida tegelik kaubandusvahendustegevus, mille ta enda kanda võtab. Hageja toonitab, et agent ei osale üleriigilises või piirkondlikus reklaamitegevuses, vaid teeb reklaami ainult enda tegevusele. Kaubandusagendid kannavad reklaamiga seotud kulud ja riskid agenditasu arvelt. Hageja on seisukohal, et põhjendamatu on komisjoni väide, mille kohaselt näidissõidukid on käsitletavad nõukogu 18. detsembri 1986. aasta direktiivis 86/653/EMÜ füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevate kaubandusagentide tegevust käsitlevate liikmesriikide õigusaktide ühtlustamise kohta (EÜT L 382, lk 17; ELT eriväljaanne 06/01, lk 177) artikli 4 lõike 2 punktis a viidatud näidiste või dokumentidena. See direktiiv ei viita üldse näidistele, vaid ainult dokumentidele, st nimelt reklaammaterjalidele ning üldsegi mitte näidistena kasutatavatele sõidukitele, mille agent hiljem sellistel tingimustel maha müüb, mis talle vähimatki kahju ei tekita.

58 Hageja hinnangul ei viita asjaolu, et Mercedes-Benzi agent peab üleval suurt arvu näidissõidukeid, sellele, et ta jagab uute sõidukite müügiriski, vaid ainult sellele, et tema vahendustegevusest tulenevalt on tal vaja klientidele suunatud reklaamiks teha olulisi investeeringuid. Selles suhtes vaidleb hageja vastu komisjoni vaidlustatud otsuses esitatud väitele, et „näidissõidukid ja agentidele endile kuuluvad sõidukid moodustasid keskmiselt enam kui 21,66% agentide käibest". Hageja väidab, et see määr väljendab „Mercedes-Benzi sõiduautode siseriiklikku käivet". Tegemist ei ole agentide kogukäibega.

59 Samas on hageja arvates „juhul, kui suhestada agentide nimetatud määr, kasutades nimetajana mitte [...] ainult agentidele makstavat agenditasu, vaid Mercedes-Benzi vahendajate kaudu tekkivat käivet, siis moodustab sõiduautode müük vaid 8% käibest ja 9,8% käibest juhul, kui arvestada ka tarbesõidukeid". Lisaks „kui määrata näidissõidukite ja agentide endi sõiduautode suhe agentide tegelikku käibesse [...], saame vaid sõiduautode puhul osakaaluks 15,8%, mis tõuseb 19,3%-ni juhul, kui arvestada ka tarbesõidukeid".

60 Hageja lisab, et komisjon ei saa pidada näidissõidukite, mille suhtes kohaldatakse agendile soodustingimusi, müüki agendi riskiks (vaidlustatud otsuse 158. põhjendus). Hageja arvates sellist riski üldiselt ei teki. Hageja toonitab, et vastupidiselt tekitab näidissõidukitega seotud tegevus agendile täiendavat tulu. Isegi juhul, kui kaubandusagent ei suuda näidissõidukeid edasi müüa hinnaga, mis oleks tema makstud ostuhinnast kõrgem ja ta kannaks hinnavahe osas kahju, ei ole sellel argumendil asjas tähtsust. Kaubandusagent finantseerib ise nimelt vaid neid teenuseid, mis on seotud agendilepingust tuleneva müügitehingute läbirääkimise kohustusega, ja kannab neid riske, mis on nimetatud teenustega otseselt seotud.

61 Hageja on seisukohal, et õiguslikku tähendust ei ole komisjoni kinnitusel vaidlustatud otsuses, et tüüpilise kaubandusagendi kogukäibe puhul „vaid umbes 1/6 kogukäibest moodustub otseselt vahendustegevusest". Hageja märgib ka, et vaidlustatud otsusest nähtuv komisjoni kasutatud arvutamismeetod on vale ja et arvutamisel oleks tulnud arvestada „[agendi] muude tehingute käivet, mitte piirduda saadud agenditasude summaga". Vahendustegevus kujutab „Mercedes-Benzi hinnangul pigem umbes 55% kogu agendi kaubandustegevusest".

62 Komisjon on seisukohal, et arvestades hageja poolt agentidele pandud kulude ja riskide iseloomu ja määra, samuti agendi iseseisvast tegevusest tekkivat käivet, võrreldes käibega, mis tekib uute sõidukite müügi vahendamisest, kohaldub EÜ artikli 81 lõige 1 hageja ja tema Saksa agentide vahel sõlmitud lepingutele, nii nagu see kohaldub lepingulise turustajaga sõlmitud lepingule.

63 Komisjon märgib, et agendi ja käsundiandja vaheline leping on leping, mis on sõlmitud kahe eraldiseisva ettevõtja vahel, mille tõttu tuleb sellele põhimõtteliselt konkurentsiõiguse reegleid kohaldada. Nimetatud reegleid ei kohaldata vaid neile lepingu erinevatele tingimustele, mille eesmärk või mõju ei ole konkurentsi kahjustav.

64 Komisjon on arvamusel, et hageja mõistab vääralt nii nende riskide olemust, mida tema agendid kandma peavad, kui ka nimetatud riskide agentidele üleandmisest tekkivaid õiguslikke tagajärgi.

65 Komisjon märgib, et hageja arvates sõltub kohtupraktika kohaselt agendilepingutele EÜ artikli 81 lõike 1 mittekohaldamine kahest tingimusest, mis peavad mõlemad täidetud olema: esiteks on jagatud sellele suhtele iseloomulikud riskid ja teiseks on agent „integreeritud" käsundiandja ettevõttesse. Komisjoni arvates pooldab seega hageja, erinevalt komisjonist, keelatud kokkulepete, tegevuste ja otsuste regulatsiooni laiemat kohaldamist agendilepingutele, kuna komisjon ei aktsepteeri agendi konkurentsiõigusest tulenevat priviligeeritud staatust vaid juhul, kui agent kannab suhteliselt olulisi rahalisi ja majanduslikke riske, kusjuures komisjon ei nõua, et agent oleks integreeritud — mis iganes on selle mõiste tähendus — tema käsundiandja ettevõttesse. Selles suhtes järeldab komisjon eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsusest Volkswagen ja VAG Leasing, et Euroopa Kohus ei anna enam „integreerimist" puudutavale kriteeriumile tähendust, mis oleks sõltumatu

riski jaotamise kriteeriumist. Komisjoni hinnangul tuleneb eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsusest Suiker Unie jt *v.* komisjon, ja eriti nimetatud kohtuotsuse punktidest 538–542, et Euroopa Kohtu arvates ei saa agenti käsitleda tema käsundiandja ettevõttesse „integreerituna", kui ta võtab enda kanda teatud riske.

66 Lisaks näitaks eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsuses Suikers Unie jt *v.* komisjon Euroopa Kohtu põhjenduste kohaldamine käesolevas asjas, et „vastandliku suhte" puhul, st kui vahendaja on samaaegselt nii agent kui iseseisev ettevõtja, kohaldub kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeld mitte ainult oma nimel ja arvel teostatavatele tehingutele, vaid ka oma nimel ja käsundiandja arvel teostatavatele tehingutele. Antud asjas tegelesid hageja Saksa agendid olulisel määral iseseisva majandustegevusega ja kuigi hageja ja tema agendid ei turustanud oma vastavate tegevuste raames samu tooteid, mis kujutab vastupidist olukorda võrreldes eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsuse Suiker Unie jt *v.* komisjon aluseks olnud asjaoludega, oli uute sõidukite müügi, töökoja ülalpidamise ja müügijärgse teeninduse vahel objektiivselt hinnatuna siiski tihe seos. Sõidukite garantiitööd, müügijärgne teenindus ja varuosade müük oli agendi kohustus just seoses uute sõidukite müügiga, nagu olid seda ka muud riskid, mida agent kandma pidi. Nimetatud seos näitab, et lepingulist suhet tuleb käsitleda ühetaoliselt ja seda ka konkurentsiõiguse sätete kohaldamise seisukohast.

67 Komisjon on arvamusel, et Euroopa Kohtu 1. oktoobri 1987. aasta otsus kohtuasjas 311/85: Vlaamse Reisbureaus (EKL 1987, lk 3801) ei ole käesoleva asja lahendamisel asjakohane, kuna selle kohtuotsuse aluseks olnud asjaolud on erinevad käesoleva otsuse asjaoludest.

68 Komisjon viitab ka eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsusele Volkswagen ja VAG Leasing, milles Euroopa Kohus kinnitas, et kaubandusagent kaotab priviligeeritud staatuse konkurentsiõiguse tähenduses, kui agent kannab kasvõi üht käsundiandja nimel läbiräägitavatest lepingutest tulenevat riski. Komisjon on seetõttu seisukohal,

et asjaolu, et hageja Saksa agendid ei kandnud mitte kogu, vaid teatud mitteläbiräägitavat osa vahendatavate tehingute riskidest, ei muuda küsitavaks konkurentsi kahjustavate kokkulepete, tegevuste ja otsuste keelu kohaldatavust nendes lepingutes sätestatud paralleelmüügi piiramise meetmetele.

69 Komisjon vaidleb vastu tõlgendusele, mille hageja annab eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsusele Volkswagen ja VAG Leasing (vt eespool punkt 52). Komisjon arvab, et hageja üritab jätta muljet, nagu läheks vaidlustatud otsus sellest kohtupraktikast kaugemale, kuigi komisjon tõlgendas seda kohtuotsust kitsendavalt. Komisjon on arvestanud vaid seda, et agendid on endale võtnud kohustuse tegelda eraldiseisvate kauplemisega seotud riske sisaldavate tegevusaladega, nimelt tootja garantiiga seotud teenuste pakkumisega, müügijärgse teenindusega ja varuosade müügiga, kuna see moodustab tootja kohustuslikuks peetava täienduse agendi sellisele osalisele tegevusele, kus ta tegutseb vaid vahendajana. Seetõttu peab komisjon arusaamatuks hageja arvamust, et müügijärgsel teenindusel ei peaks käesolevas asjas agendilepingule konkurentsi piiravate meetmete suhtes hinnangu andmisel mingit tähtsust olema.

70 Komisjon selgitab, et teatud kohustused, mida käsundiandja oma agendilt nõuab, võivad väljuda vastastikuste huvide kaitsmise kohustuse raamest ja seetõttu osutuda ebaproportsionaalseteks. Seega tuleb igal üksikjuhul kindlaks teha, kas nimetatud kohustus, kui see piirab konkurentsi, tuleneb tõesti selle suhte olemusest ja kas see on vajalik „agendi õigusliku positsiooni" kaitseks.

71 Komisjon on arvamusel, et pooltevahelisest suhtest ei tulene ja kaubandusagentide vahendusel teostatava müügi korraldusele ei ole omased kohustused, millega üritatakse piirata „margisisest" konkurentsi kaubaturul ja konkurentsi hindade ja liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele müüdavate sõidukite müügi- ja veotingimuste kaudu. Eeltoodu puudutab neid lepingutingimusi, millega hageja on

piiranud oma agentide tegutsemisvabadust, kehtestades neile 15%-lise ettemaksu nõudmise kohustuse teistest liikmesriikidest pärit klientidelt, kohustades agente võimalusel müüma uusi sõidukeid ainult nende lepinguliselt territooriumilt pärit klientidele ja kohustades neid vältima sisest konkurentsi. Komisjon vaidleb vastu hageja argumendile, et konkurentsi kahjustavate kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeld kohaldub agendilepingutele vaid juhul, kui agent võtab endale riske ja kannab kulusid, mis tulenevad nende müügilepingute sõlmimisest või ettevalmistamisest, mida agent käsundiandja nimel sõlmib või läbi räägib, ja mitte juhul, kui ta tegeleb oma iseseisva majandustegevusega, mille käsundiandja on talle üle andnud. Selles argumendis ei ole arvestatud komisjon poolt esiletoodud tegevuse sisu. Lisaks ei arvestata selles argumendis piisavalt majandusliku tegelikkusega, juhindudes ainult riskidest, mida agent võtab kauplemise hilisemas järgus seetõttu, et ta ostab kaupu edasimüügi tarvis. Sellise tehingu käigus hagejalt võetavate ja agendile ülekantavate riskide suurus sõltub esiteks iga üksikjuhu asjaoludest. Teiseks tulenevad edasimüügiga seotud riskid tihti asjaolust, et selline müük eeldab spetsiifilise infrastruktuuri olemasolu turul, mis ei sõltu agendi poolt sõidukite sisseostust. Selles suhtes viitab komisjon tegevustele, mis puudutavad tootja garantiist tulenevaid töid, mis suures osas katab edasimüüja enda garantiid, ja müügijärgsele teenindusele ning näidissõidukite ostule, esitlemisele ja edasimüügile. Mis puutub müügiriski kui sellisesse, siis vabastavad Mercedese edasimüüjad hageja sellest riskist vaid osaliselt, kuna Mercedes valmistab sõidukid „vastavalt tellimusele", mitte nende ladustamiseks. Komisjoni hinnangul on ettevõtja, kes kasutab oma kaupade turustamiseks kaubandusagente ja kes kannab agentidele üle lepingute või turuga seotud spetsiifilised riskid, peab nõustuma konkurentsi kahjustavate kokkulepete, tegevuste ja otsuste keelu reeglite kohaldumisega tema ja agentide õigussuhetele. Agendi majanduslike riskide kohustuslikus korras võtmisele peab vastama tegutsemisvabadus, mille tõttu agent nimetatud riske võtta saab; selle tegutsemisvabaduse piiramine on konkurentsiõigusega vastuolus, kui sellega piiratakse konkurentsi oluliselt.

72 Komisjon on seisukohal, et hageja argumendid vaidlustatud otsuse erinevate riskide jaotamise analüüsi kohta, välja arvatud argument lepingu täitmise koha suhtes, tuleb tähelepanuta jätta.

73 Mis puutub hinnariski, siis on komisjon seisukohal, et hageja on kandnud osa sõidukite turustamise riskist üle oma agentidele. Kõik agendi tehtavad hinnaalandused arvestatakse täielikult maha tema agenditasust. Komisjon arvab, et kaubandusagendid osalevad ka hageja müügiriski kandmises, mis toobki kaasa kokkulepete, tegevuste ja otsuste keelu kohaldamise (vt selle kohta eespool punktis 41 viidatud kohtuotsus Suiker Unie jt *v.* komisjon), olenemata sellest, kas agent eraldiseisvas hinnakokkuleppes või sellises standardlepingus, mille tingimustes hageja oma suurklientidega kokku lepib, loobub või ei loobu oma agenditasust. Mõlemal juhul käsitleks hageja agenditasu kui turustamise eest saadavat tulemustasu ja kohustaks agenti osalema sõidukite müügiga seotud kulude ja riskide jagamisel. Komisjon märgib selles suhtes, et agendi agenditasu võib väheneda kuni 6%-ni juhul, kui agent müüb sõiduki kliendile, kellega hageja on kohaldatavates tingimustes eelnevalt kokku leppinud. Samuti vastutab hageja suurklientidele tehtavate hinnaalanduste eest vaid siis, kui need ületavad 6%. Komisjon arvab, et edasimüüjate ja agentide olukord on majanduslikus mõttes võrreldav. Ta lisab, et kooskõlas direktiiviga 86/653 arvestatakse agendile makstav tasu üldjuhul protsendina agendi sõlmitavate lepingute mahust.

74 Juhul, kui eespool nimetatud lepingute maht erineb esialgselt ettenähtust, kannab kaubandusagent tavaliselt vaid riski, mis tekib kokkulepitud agenditasu määra kohaldamisel vähenenud müügile. Üldjuhul ei ole kaubandusagendi ülesanne selliste mehhanismide abil, nagu näiteks hinnaalanduse ulatuses oma agenditasust loobumine, süstemaatiliselt vältida, et tema käsundiandja vastutaks mahu vaheldumisest tekkivate tagajärgede eest. Seetõttu on asjaolu, et agent kannab suuremal või väiksemal määral sõidukite turustamisega seotud hageja riski kõikide lepingutüüpide puhul, võimatu tõlgendada lihtsalt nii, et puudub leping, mis keelaks agentidel agenditasu võtta.

75 Komisjon toonitab, et agendid kannavad samuti veokulude riski. Vastavalt agendilepingule kohustub agent kliendile ostetud uue sõiduki kohale vedama ja kliendiga selle teenuse eest makstavas tasus kokku leppima. Võimalus teenida täiendavat tulu vedajale makstava tasu ja kliendi makstava tasu erinevuse tõttu ei muuda asjaolu, et agendile jääb kliendi poolt teenuse eest tasumata jätmise risk. Kui klient sõidukit kätte ei saa, jäävad juba tasutud veokulud agendi kanda. Komisjon

lisab, et kui hageja tugineb kaubandusagendi standardsetele ja sellisele süsteemile omastele kohustustele, tuleb hagejale vastata, et Saksamaal kaubandusagentidele kohaldatavate õigusnormide kohaselt on toote kliendile kohaleveo kohustus käsundiandja, mitte agendi kohustus. Lõpetuseks märgib komisjon, et mõttetu on pikemalt arutada selle üle, kas veokuludega seotud riskid võivad iseenesest oma olemuselt olla „väheolulised", sest agendid on kohustatud kandma ka teisi kauplemisega seotud riske.

76 Komisjon selgitab, et agendilepingu kohaselt peab agent investeerima suure osa oma rahalistest vahenditest müügi edendamisse ja võtma müügiriski suure hulga sõidukite osas (vt eespool punkt 58). Selles suhtes viitab komisjon hageja esitatud 15,8% määrale (vt eespool punkt 59) ja märgib, et võrreldes agenditasuga, mida agendid saavad uute sõidukite vahendamise eest, on näidissõidukite ja agendile endale kuuluvate sõidukite edasimüügist tekkiv käive märkimisväärne. Komisjon väidab, et vastupidiselt hageja esitatud seisukohale ei saa agentidele pandud rahalisi kohustusi ja riske vaadelda lahus nende vahendustegevusest, kuna näidissõidukid kujutavad endast turul spetsiifilist investeeringut, mida hageja agentidelt nõuab ja mis toovad otsest kasu sõidukite turustamisel lõppkliendile. Komisjon on seisukohal, et direktiivi 86/653 artikli 4 lõike 2 punkti a kohaselt on käsundiandja kohustatud andma agendile tasuta tema kasutusse näidissõidukid, mis komisjoni arvates on vaadeldavad agendi tegevuseks vajalike „näidiste" või „dokumentatsioonina". Nii palub hageja enda ülesanded täita agentidel. Eeltoodust tuleneb, et hageja kohustab oma agente täitma tema toodete turustamisega seotud ülesandeid, riske ja rahalisi kohustusi, mis vastavalt kohaldatavatele õigusnormidele on hageja kohustused. Nõudes agentidelt, et nad tegutseksid suurel määral kui iseseisvad (näidis)sõidukite turustajad, teeb hageja neist „näilikud" kaubandusagendid, mis põhjustabki konkurentsiõiguse sätete kohaldamise.

77 Komisjon on seisukohal, et agendid peavad oma kulul ja riisikol täitma uute sõidukite suhtes hageja pakutava tootja garantii, seadma sisse töökoja, pidama varuosade ladu, pakkuma müügijärgset teenindust ja tegema garantiitöid (vaidlustatud otsuse 159. põhjendus). Komisjon arvab, et selliste kõnealusele turule spetsiifiliste investeeringute tegemine, mida agentidelt nõutakse, tähendab, et agendid jagavad hageja uute sõidukite turustamisega seotud kulusid ja riske.

78 Komisjon vaidleb vastu hageja vahendustegevuse ja müügijärgse teeninduse eristamisele, väites, et see vahetegu on kunstlik ning ei vasta majanduslikule tegelikkusele. Müügijärgse teeninduse eesmärk on hageja müügi edendamine, arvestades lõppkliendi ootusi, kuna viimane soovib, et tema ostetud auto tarvis oleks olemas hooldusvõrk. Lisaks käsitleb hageja ise kaubandustegevust ja müügijärgset teenindust ühe majandusüksusena. Agendilepingu artiklist 6 tuleneb, et kui sõiduk saabub teatud tähtaja jooksul mõne teise agendi müügiterritooriumile, peab sõiduki müünud agent loovutama osa saadud agenditasust teisele agendile. Seega ei saa vahendustegevust käsitleda eraldatuna agendi kuludest ja riskidest, mida ta peab kandma garantiitööde, müügijärgse teeninduse ja varuosade varumise raames. Komisjon meenutab veel kord käesoleva asja ja eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsuste Volkswagen ja VAG Leasing ning Suiker Unie jt *v.* komisjon sarnasusi. Komisjoni arvates ei ole mingit tähtsust agendi õigusel saada tema osutatavate garantiitööde ja müügijärgse teeninduse eest tasu, kuna ta peab nagunii kandma oma tegevusega seotud kulud ja riskid. Hageja viidatud määrus nr 1475/95 ei ole kohaldatav olukorras, kus tegemist on uute sõidukite müügi pelga „vahendusega", sest puudub nimetatud määruse artikli 10 lõikes 12 sätestatud „edasimüügi" element. Seega võiks hageja vabalt jätta garantiitööde tegemise ja müügijärgse teeninduse pakkumise valikuõiguse tegelikele edasimüüjatele. Lõpetuseks lisab hageja, et agendi risk mittenõuetekohase toote eest on põhiliselt seletatav agendi kuulumisega hageja garantiivõrku; sama kehtib ka müügijärgse teeninduse kohta.

79 Mis puutub hageja etteheitesse agendi agenditasuga seotud käibe võrdlemisel selle käibega, mis agendil tekkis oma nimel ja arvel tehtud tehingutest, siis on komisjon arvamusel, et isegi siis, kui kasutada hageja valitud lähtekohta, moodustub oluline osa agendi majandustegevusest tema iseseisvast tegevusest, milleks hageja on teda kohustanud, ning seda osa agendi tegevusest ei saa hageja ja agentide vahelisele suhtele konkurentsiõiguse seisukohast hinnangu andmisel tähelepanuta jätta.

80 Komisjon väidab hageja argumendile vastu, et agente tuleb käsitleda hageja filiaalidena. Komisjon arvab, et kaubandusagendi iseseisvus ei sõltu sellest, kas agendil on käsundiandja või kolmanda isikuga samad huvid. Komisjoni hinnangul kohaldub kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeld juhul, kui agent on kohustatud kandma lepingu või turuga seotud spetsiifilisi riske, millega on antud juhul ka tegemist.

Esimese Astme Kohtu hinnang

81 Vastavalt väljakujunenud kohtupraktikale peab Esimese Astme Kohus EÜ artikli 81 lõike 1 kohaldamise otsuse peale esitatud tühistamishagi saamisel teostama täielikku üldkontrolli selle üle, kas EÜ asutamislepingu artikli 81 lõike 1 kohaldamise tingimused on täidetud või mitte (vt selle kohta Euroopa Kohtu 11. juuli 1985. aasta otsus kohtuasjas 42/84: Remia jt *v.* komisjon, EKL 1985, lk 2545, punkt 34, ja 17. novembri 1987. aasta otsus liidetud kohtuasjades 142/84 ja 156/84: BAT ja Reynolds *v.* komisjon, EKL 1987, lk 4487, punkt 62).

82 EÜ artikli 81 lõige 1 sätestab:

„Ühisturuga on kokkusobimatud ja keelatud kõik sellised ettevõtjatevahelised kokkulepped, ettevõtjate ühenduste otsused ja kooskõlastatud tegevus, mis võivad mõjutada liikmesriikidevahelist kaubandust ning mille eesmärgiks või tagajärjeks on takistada, piirata või kahjustada konkurentsi ühisturu piires [...]".

83 Ülaltoodud artikli sõnastusest nähtub, et sätestatud keeld puudutab eranditult kahe- või mitmepoolselt koordineeritud tegevusi ja seda ettevõtjatevaheliste kokkulepete, ettevõtjate ühenduste otsuste või kooskõlastatud tegevuse vormis. Eeltoodust järeldub, et kokkuleppe mõistes EÜ artikli 81 lõike 1 tähenduses, nagu seda kohtulahendites on tõlgendatud, on kesksel kohal vähemalt kahe poole ühine tahe (vt Esimese Astme Kohtu 26. oktoobri 2000. aasta otsus kohtuasjas T-41/96: Bayer *v.* komisjon, EKL 2000, lk II-3383, punktid 64 ja 69, mida kinnitab Euroopa Kohtu 6. jaanuari 2004. aasta otsus liidetud kohtuasjades C-2/01 P ja C-3/01 P: BAI ja komisjon *v.* Bayer, EKL 2004, lk I-23).

84 Eeltoodust tuleneb, et kui tootja otsus kujutab endast ettevõtja ühepoolset tegevust, siis sellisele otsusele EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud keeldu ei kohaldata (vt selle kohta Euroopa Kohtu 25. oktoobri 1983. aasta otsus kohtuasjas 107/82: AEG *v.* komisjon, EKL 1983, lk 3151, punkt 38; 17. septembri 1985. aasta otsus liidetud kohtuasjades 25/84 ja 26/84: Ford *v.* komisjon, EKL 1985, lk 2725, punkt 21, ja Esimese Astme Kohtu 7. juuli 1994. aasta otsus kohtuasjas T-43/92: Dunlop Slazenger *v.* komisjon, EKL 1994, lk II-441, punkt 56).

85 Samuti nähtub väljakujunenud kohtupraktikast, et ettevõtte mõistest peab konkurentsiõiguse tähenduses aru saama kui vastava lepingu eesmärki teenivast majandusüksusest, ja seda isegi siis, kui õiguslikult koosneb see majandusüksus mitmest füüsilisest või juriidilisest isikust (Euroopa Kohtu 12. juuli 1984. aasta otsus

kohtuasjas 170/83: Hydrotherm, EKL 1984, lk 2999, punkt 11, ja Esimese Astme Kohtu 29. juuni 2000. aasta otsus kohtuasjas T-234/95: DSG *v.* komisjon, EKL 2000, lk II-2603, punkt 124). Euroopa Kohus toonitab, et konkurentsireeglite kohaldamiseks ei ole määrava tähtsusega kahe ettevõtja formaalne eraldamine, mis tuleneb nende iseseisva õigussubjekti staatustest; oluline on määratleda, kas nad tegutsevad turul ühiselt. Seega võib olla vajalik tuvastada, kas kaks eraldiseisvat õigusvõimelist äriühingut moodustavad ühe ja sama ettevõtte või majandusüksuse või kuuluvad sellesse, mis turul ühtsena ka tegutseb (vt selle kohta Euroopa Kohtu 14. juuli 1972. aasta otsus kohtuasjas 48/69: ICI *v.* komisjon, EKL 1972, lk 619, punkt 140).

86 Kohtupraktikast nähtub, et eespool viidatud olukorraga ei ole tegemist üksnes ema- ja tütarettevõtja õigussuhte puhul, vaid teatud asjaoludel ka äriühingu ja selle kaubandusesindaja või käsundiandja ja käsundisaaja vaheliste õigussuhte puhul. Mis puutub EÜ artikli 81 kohaldamisesse, siis küsimus, kas käsundiandja ja tema vahendaja või „kaubandusesindaja" moodustavad ühe majandusüksuse, kus viimati mainitu on käsundiandjaga integreeritud abiüksus, on oluline just selleks, et kindlaks teha, kas tegevusele kohaldub see artikkel. Euroopa Kohus on asunud ka seisukohale, et „kui vahendaja tegutseb käsundiandjale tulu teenimise eesmärgil, võib teda põhimõtteliselt vaadelda käsundiandja ettevõttesse integreeritud abiüksusena, kes on kohustatud täitma käsundiandja korraldusi ja kes moodustab sarnaselt töösuhtes oleva töötajaga käsundiandja ettevõttega sama majandusüksuse" (eespool punktis 41 viidatud kohtuotsus Suiker Unie jt *v.* komisjon, punkt 480).

87 Olukord on teistsugune, kui käsundiandja ja tema agentide vahel sõlmitud kokkulepped annavad või jätavad agentide pädevusse tegevusi, mis on majanduslikus mõttes iseloomulikud iseseisva müügiesindaja tegevusele, st et nimetatud lepingud sätestaksid agentidele kohustuse kanda müügist või kolmandate isikutega sõlmitud lepingute täitmisest tulenevaid rahalisi riske (vt selle kohta eespool punktis 41 viidatud kohtuotsus Suiker Unie jt *v.* komisjon, punkt 541). Samuti on Euroopa Kohus asunud seiskohale, et agendid võivad kaotada iseseisva ettevõtjana tegutsemise staatuse üksnes siis, kui nad ei kanna mitte ühtegi käsundiandja eest

läbiräägitavatest lepingutest tulenevat riski ja kui nad tegutsevad käsundiandja ettevõttesse integreeritud abiüksusena (vt selle kohta eespool punktis 41 viidatud kohtuotsus Volkswagen ja VAG Leasing, punkt 19).

88 Seega, kui iseseisva õigusvõimega agent ei otsusta teistest sõltumatult oma tegutsemise üle turul, vaid rakendab käsundiandja juhiseid, ei ole EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud keelud agendi ja tema käsundiandja, kellega ta moodustab ühe majandusüksuse, õigussuhetele kohaldatavad.

89 Käesoleva väite raames märgib Esimese Astme Kohus, et antud kohtuasja pooled on eri meelel vaidlustatud otsuses esitatud komisjoni analüüsi suhtes Mercedes-Benzi Saksa agentide õigusliku staatuse osas, arvesse võttes EÜ artikli 81 lõike 1 kohaldamist ning seda nimelt riskide määra osas, mida agendid peavad agendilepingu kohaselt kandma, ja agentide Mercedes-Benzi ettevõttesse integreerimise osas.

90 Eeltoodut silmas pidades tuleb Esimese Astme Kohtul kõigepealt analüüsida, kas vaidlustatud otsuses esitatud komisjoni hinnang hageja ja tema Saksa agentide õigussuhtele on põhjendatud.

91 Tuleb märkida, et nimetatud õigussuhet reguleerivad eriti Mercedes-Benzi ja tema agentide vahel sõlmitud tüüpagendilepingu tingimused ning Saksa Handelsgesetzbuch. Esimese Astme Kohtu kirjalikele küsimustele esitatud vastustes (vt eespool punkt 34) märkis hageja, et vaidlustatud otsuse aluseks olnud tüüpagendilepingu versioon pärines 1997. aasta juunikuust. Hageja kinnitas ka, et nimetatud lepingu redaktsioon oli enamjaolt identne selle lepingu redaktsiooniga, mis kehtis kogu selle aja vältel, mida käsitleb vaidlustatud otsus. Kohtuasja toimikust ilmneb, et

tüüpagendilepingu tingimused määras ühepoolselt kindlaks Mercedes-Benz. Samuti on selge, et Mercedes-Benzi ja tema Saksa agentide vahel sõlmitud leping on Saksa äriõiguse seisukohast vaadeldav agendilepinguna. Käesoleva kohtuasja raames ei ole komisjon väitnud, et Mercedes-Benzi ja tema agentide vahel sõlmitud erinevate agendilepingute vahel oli sisulisi erinevusi.

92 Siinkohal tuleb märkida, et poolte vahel puudub vaidlus selle üle, kas tegelikkuses täideti agendilepingut agendile agendilepinguga vormiliselt antud ülesannetele vastavalt. Seega puudub vaidlus asjaolu üle, et see on Mercedes-Benz ja mitte tema Saksa agendid, kes nii agendilepingu tingimuste kohaselt kui ka tegelikkuses Saksa Liitvabariigis uusi Mercedes-Benzi sõidukeid otse klientidele müüb ja et agentidel on keelatud nimetatud sõidukeid müüa oma nimel ja arvel.

93 Esimese Astme Kohus märgib, et agendilepingud on sõnastatud selliselt, et Saksa agendil ei ole mingit õigust või volitusi Mercedes-Benzi sõidukeid müüa. Saksa agendi ülesanded piirduvad nimelt tellimuste hankimisega potentsiaalsetelt klientidelt ja tellimuste edasitoimetamisega Mercedes-Benzile, kes need heaks kiidab ja täidab. Selles suhtes sätestavad agendilepingu artikli 4 punktid 1 ja 3, et agent räägib läbi sõidukite müügitehinguid Mercedes-Benzi kindlaks määratud hindadel ja instruktsioonide kohaselt ning et müügileping jõustub alles hetkel, mil Mercedes-Benz annab nõusoleku agendi tellimus vastu võtta.

94 Lisaks nähtub kohtuasja toimikust, et kliendiga müügilepingu läbirääkimisi pidades ei ole agendil mingeid õigusi sõiduki ostuhinnale, mille saab Mercedes-Benz. Esimese Astme Kohtu küsimustele antud vastustes kinnitab hageja, et agendil ei ole ilma Mercedes-Benzi nõusolekuta õigust teha Mercedes-Benzi arvel allahindlusi. Samas lisas hageja, et agendil on ilma Mercedes-Benzi nõusolekuta õigus teha

allahindlusi enda agenditasu arvelt ja kinnitas, et agendileping ei sisalda ühtegi sätet, mis sellise osalise agenditasust loobumise keelaks. Hageja väidab, et kui agent uue sõiduki müügi puhul klientidele allahindlust teeb, peab ta seda tegema oma agenditasu arvelt.

95 Siinkohal tuleb analüüsida, kas vastab tõele vaidlustatud otsuses esitatud väide, et tehes hinnaalandusi, mis arvatakse täielikult maha tema agenditasust, jagab Saksa agent olulisel määral tema poolt vahendatavate sõidukite hinnariski (vt 155. põhjendus).

96 Kohtuasja toimikust ilmneb, et erinevalt teiste riikide Mercedes-Benzi edasimüüjatest ei osta Saksa agent uusi sõidukeid klientidele edasimüügiks Mercedes-Benzilt välja, ja on ilmne, et agent ei ole kohustatud pidama uute sõidukite ladu (vt vaidlustatud otsuse 156. põhjendus). Vastavalt agendilepingu tingimustele ei ole agendil õigust osta Mercedes-Benzi uusi sõidukeid muuks otstarbeks kui enda tarbeks või näidissõidukiteks (agendilepingu artikli 9 punkt 2).

97 Kuna Mercedes-Benzi Saksa agent ei ole kohustatud sõidukite ladu pidama, ei ole majanduslikus mõttes täpne teda võrrelda sõidukite turustajaga, kes saab tootjalt hüvituseks sellise vahendustasu, millest ta finantseerib nii uute sõidukite müügitegevust üldiselt kui ka, ja peamiselt, sõidukite ostjatele tehtavaid allahindlusi (vt vaidlustatud otsuse 156. põhjendus). Esimese Astme Kohus märgib selles suhtes, et Mercedes-Benzi agendil ei ole agendilepingu kohaselt ega tegelikkuses keelatud loobuda osast oma agenditasust, et müüa laos hoitavaid autosid, mis kujutab endast agendi jaoks juba tõelist hinnariski, sest ta on pidanud kandma sõiduki ostmise ja laos hoidmisega seotud kulud. Erinevalt edasimüüjast ei kanna agent riski, et laos olevad autod jäävad müümata. Seega, kui agent ei taha loobuda oma agenditasu osast, ei võta ta ka vastavat sõiduki tellimust vastu.

98 Mercedes-Benzi Belgia ja Hispaania edasimüügilepingute tingimustest nähtub, et edasimüüja on kohustatud hoidma pidevat sõidukite ladu. Laos hoitavate sõidukite arv on just nimelt määratletud poolte vahel sõlmitud lepingus (vt Belgia edasimüügilepingu artikkel 8 ja Hispaania edasimüügilepingu artikli 15 punkt a). Sellest järeldub, et mis puutub sõidukite müüki, siis erineb Mercedes-Benzi Saksa agentide olukord oluliselt Mercedes-Benzi Belgia ja Hispaania edasimüüjate olukorrast. Viimased kannavad olulise osa sõidukite müügi riskist, samas kui Saksamaal jääb see risk põhiliselt Mercedes-Benzi kanda. Seetõttu on Esimese Astme Kohus seisukohal, et komisjon on eksinud, leides, et majanduslikus mõttes on agendi ja iseseisva turustaja võetav hinnarisk sarnane (vaidlustatud otsuse 156. põhjendus).

99 Esimese Astme Kohus on seisukohal, et käesoleva asja asjaolusid arvestades ei saa „hinnariskina" käsitleda fakti, et Mercedes-Benzi Saksa agendil on õigus — ja mitte kohustus — teha allahindlusi, mis arvatakse maha tema agenditasust ja et ta kasutab ära oma kaubandusvabadust, loobudes üksikute müügitehingute puhul osaliselt oma agenditasust, et sõidukite läbimüüki suurendades saada võimalikult suur keskmine agenditasu.

100 Eeltoodud seisukohtadest tuleneb, et sõidukite müüjana tuleb käsitleda Mercedes-Benzi, kes igal üksikjuhul otsustab, kas agendi läbiräägitud tellimus vastu võtta või sellest keelduda. Seega on Mercedes-Benzi Saksa agentide tegevusvabadus Mercedes-Benzi sõidukite müümisel väga piiratud, mistõttu ei mõjuta see ka konkurentsi asjassepuutuval turul, st Mercedese sõiduautode jaemüügi turul (vt vaidlustatud otsuse 143. põhjendus).

101 Kui klient tellib sõiduki, aga müügitehinguni ei jõuta, siis jäävad tehinguga seotud rahalised tagajärjed ning seega ka riskid hageja kanda. Kohtuistungil kinnitas hageja,

et tema kannab eranditult kõik asjassepuutuvad riskid, eriti sõiduki kohaletoimetamata jätmine, mittenõuetekohane kohaletoimetamine ja kliendi maksejõuetus.

102 Kokkuvõtteks asub Esimese Astme Kohus seisukohale, et eespool toodud seisukohtadest tuleneb, et asjassepuutuva turu osas on Mercedes-Benz, mitte aga tema Saksa agendid isikuks, kes määrab iga sõiduki müügitingimused, eriti müügihinna, ja kes kannab selle tegevusega seotud põhilised riskid, arvestades, et agendilepingu tingimuste kohaselt ei ole Saksa agendil õigust müügi eesmärgil sõidukeid osta ja nende ladu pidada. Neid asjaolusid arvestades tuleb asuda seisukohale, et agentide ja hageja vahel on õigussuhe, mida iseloomustab asjaolu, et agendid müüvad Mercedes-Benzi sõidukeid põhiliselt hageja korralduste kohaselt, mistõttu tuleb agente käsitleda kui töötajaid, kes on hageja ettevõttesse integreeritud ja kes moodustavad hagejaga ühe majandusüksuse. Eeltoodust järeldub, et Mercedes-Benzi Saksa agent ei ole ise asjassepuutuval turul tegutsedes käsitletav „ettevõtjana" EÜ artikli 81 lõike 1 tähenduses.

103 Siinkohal tuleb analüüsida, kas eeltoodud järeldus on põhjendatud, olenemata vaidlustatud otsuses esitatud komisjoni väitest, et hageja kohustab agendilepingu sätete alusel oma agente kandma muid kulusid ja riske, neile vähimatki valikuvõimalust jätmata.

104 Komisjon on selles osas vaidlustatud otsuses väitnud, et agendilepingu tingimuste kohaselt ei võta Mercedes-Benz endale veokulude riski, vaid jätab selle agendi kanda (vt 157. põhjendus). Samamoodi kui iseseisvalt tegutsev turustaja pidavat agent kandma uute sõidukite veokulude riski ja vastavate võlaõiguse sätete alusel kohustama kliente kandma nimetatud kulud.

105 Esimese Astme Kohus märgib siinkohal, et agendilepingu artikli 4 punkt 4 sätestab, et „kui klient ei tule ise sõidukile tehasesse järele, siis korraldab sõiduki kohaleveo kliendiga kokkulepitud tasu eest agent". Samuti on hageja Esimese Astme Kohtu küsimustele esitatud vastustes kinnitanud, et 2003. aastal tuli Saksamaal 35% klientidest sõidukile tehasesse ise järele. Siinkohal tuleb märkida, et isegi kui esitatud andmed ei käi vaidlustatud otsuses viidatud ajavahemiku kohta, näitavad need siiski, et agendilepingu tingimustes sätestatud kliendi valikuvabadus ise sõidukile tehasesse järele tulla ei ole puhtalt teoreetiline võimalus olukorras, kus agent ja klient sõiduki kohaleveo tingimustes või hinnas kokkuleppele ei jõua. Kohtuistungil kinnitas komisjon ka seda, et veokulude riskist tuleneva tegeliku kahju tekkimine on vähetõenäoline. Tegelikkuses antakse enne veo sooritamist kliendile sõiduki kohaletoomise kuupäev teada ja juhul, kui kliendiga ühendust ei saada, sõidukit tehasest välja ei saadeta.

106 Esimese Astme Kohus on seisukohal, et eeltoodust tuleneb, et komisjon on veokuludega seotud agendi poolt kantavat riski oluliselt ületähtsustanud.

107 Samuti täpsustab komisjon vaidlustatud otsuses, et agendilepingu tingimuste kohaselt on agent kohustatud ostma oma kulul näidissõidukid (158. põhjendus), tegema tootja garantii järgset remonti (159. põhjenduse punkt a), oma kulul sisse seadma töökoja, pakkuma seal müügijärgset teenindust, tegema garantiijärgset remonti ja tagama vastavalt nõudlusele ööpäevaringse teeninduse ja autoabiteenuse ning oma kulul pidama remondiks vajalike varuosade ladu (159. põhjenduse punktid b ja c). Komisjon on vaidlustatud otsuses jõudnud järeldusele, et arvestades agendi riskide arvu ja ulatust, ei saa nõustuda Mercedes-Benzi vastuväitega, et tema Saksa agentide võetavad riskid on omased tavalisele agendilepingule (160. põhjendus).

108 Selles osas märgib Esimese Astme Kohus, et vastavalt agendilepingu artikli 4 punktile 7 on agent kohustatud kandma ise näidissõidukitega seotud kulud ja

Mercedes-Benzil on vajadusel õigus määrata kindlaks agendi vajaminevate sõidukite arv. Seega võtab agent näidissõidukite ostmisel teatud riski. Näiteks on võimalik, et neid sõidukeid on keeruline tulu teenides edasi müüa. Esimese Astme Kohus märgib aga, et isegi selle riski olemasoluga arvestades on siiski nii, nagu ka komisjon ise vaidlustatud otsuse 158. põhjenduses väidab, et need sõidukid ostetakse soodushinnaga ja et neid saab müüa pärast 3–6 kuu möödumist, kui läbisõit ületab vähemalt 3000 km. Nimetatud asjaolu vähendab märgatavalt komisjoni väite tähtsust vaidlustatud otsuses esitatud näidissõidukeid puudutava ja seetõttu ka kaheldava riski ulatuse osas.

109 Eeltoodust tuleneb, et komisjoni vaidlustatud otsuse 158. põhjenduses esitatud analüüs tähtsustab olulisel määral üle agentide näidissõidukite ostmise kohustustega seotud riskid.

110 Mis puutub komisjoni tähelepanekutesse seoses agentide garantiitööde tegemise kohustusega, siis nähtub kohtuasja toimikust, et agent saab Mercedes-Benzilt kokkulepitud garantiitööde tegemise eest garantiihüvitist, mis tööjõukulu osas vastab käibega seotud keskmisele tariifile, millest agent annab Mercedes-Benzile ette teada igal poolaastal, ning töövahendite kulude osas vastab agendi ostetud vahendite hinnale, millele lisandub Mercedes-Benzilt tellitud osade kulu (vt agendilepingu artikli 13 punkt 3).

111 Esimese Astme Kohus on seisukohal, et komisjon ei ole tõendanud, et garantiihüvitis oleks majanduslikus mõttes ebapiisav ja et seetõttu kannab agent garantiitööde tegemise kohustusega seoses reaalset rahalist riski. Siinkohal tuleb märkida, et vaidlustatud otsusest ei nähtu, et nimetatud Mercedes-Benzi sõidukite müügiga seotud tegevus tooks endaga tegelikkuses kaasa erilisi riske, isegi kui nõustuda

väitega, et nimetatud tegevuse ebakorrektse ja ebaefektiivse läbiviimise korral võib see tegevus olla kahjumis ja vähendada agendi autode müügist saadavat tulu või selle isegi nullida. Samuti tuleb asuda seisukohale, et komisjon ei ole tõendanud, et agendi kohustused seada sisse töökoda, pakkuda müügijärgset teenindust ja osta sisse ja pidada remondiks vajalike varuosade ladu kujutaksid endast olulisi majanduslikke riske.

112 Sisuliselt piirdub komisjon agendilepingust tulenevate ja sõidukite müügist tekkivate kohustuste ülesloetlemisega ning sellise agendi käibe väidetava tähtsuse osundamisega, mis tekib sõidukite müügiga seotud lepingulisest tegevusest, võrreldes seda käibega, mis tekib agendi sõidukite müügi tegevusest, näitamata, milles seisnevad nende kohustustega seotud agendi olulised riskid. Komisjon ei ole õigesti hinnanud nimetatud kohustuste ulatust tegelikkuses. Esimese Astme Kohus on seisukohal, et need kohustused ei kujuta endast sellist majanduslikku riski, mis lubaks Mercedes-Benzi agenti käsitleda iseseisva turustajana.

113 Eeltoodust järeldub, et käesoleva otsuse punktis 102 esitatud Mercedes-Benzi Saksa agendi õigusliku staatuse käsitlust EÜ artikli 81 lõike 1 vaatekohast ei mõjuta asjaolu, et Mercedes-Benzi Saksa agendid on agendilepingu alusel kohustatud tegelema teatud lisategevustega ja võtma endale teatud rahalisi kohustusi. Samuti tuleb siinkohal toonitada, et tegemist on tegevustega, mis käivad käesolevas asjas vaadeldavast erineva kaubaturu all. Kuigi tuleb nõustuda, et eelnimetatud kohustused tekitavad agentidele teatud piiratud riske, tuleb asuda seisukohale, et konkurentsiõiguse seisukohast ei mõjuta need riskid üksnes hageja ja tema agentide õigussuhet käesolevas kohtuasjas vaadeldaval turul.

114 Lisaks väidab komisjon vaidlustatud otsuses, et teatud Saksa agendilepingu tingimused on samad kui Mercedes-Benzi Belgia ja Hispaania edasimüüjatega sõlmitud lepingute tingimused, ning teeb sellest järelduse, et „Saksa agentide kohustused on identsed välisriikides tegutsevate lepinguliste turustajate kohustus-

tega ja et mõlemad müügi viisid on Mercedes-Benzi turustusvõrku „integreeritud" täpselt samamoodi" ja et need „omadused ei ole seetõttu sobiv kriteerium, et eristada kaubandusagenti iseseisvast turustajast" (165. põhjendus).

115 Küsimus on sätetes, mis puudutavad just kohustusi teha toodete turustamiseks kõik vajalik, kaitsta Mercedes-Benzi nime ja märgi kasutamisel hageja huve ning reegleid erinevate tegevuskohtade rajamise ja väljapanekute korraldamise kohta põhitegevuskohast väljaspool. Esimese Astme Kohus on seisukohal, et need sätted käsitlevad põhiliselt igat liiki turustuslepingute ühiseid kõrvalisi aspekte ja vastavalt komisjoni enda väitele ei võimalda eristada kaubandusagenti iseseisvast turustajast.

116 Siinkohal tuleb märkida, et vastupidiselt sellele, mida vaidlustatud otsuse 165. põhjenduses väidab komisjon, ei tõenda nimetatud agendilepingu sätted, et Mercedes-Benzi Belgia ja Hispaania turustajad on Mercedes-Benzi turustusvõrku integreeritud sama tugevalt kui Saksa agendid. Esimese Astme Kohus on seisukohal, et selles osas on komisjoni järeldus ilmselgelt ekslik ja et komisjon ei ole arvestanud põhimõttelise erinevusega Saksa agentide ning Belgia ja Hispaania turustajate vahel Mercedes-Benz marki sõidukite müümisel.

117 Erinevalt Saksa agendilepingutest vastutab Mercedes-Benzi Belgia ja Hispaania sõidukite turustamise tüüplepingu tingimuste kohaselt sõidukite turustamise ja müügitehingute läbirääkimiste eest edasimüüja. Edasimüüja ostab tooted välja ja müüb need klientidele edasi, tegutsedes oma arvel, nimel, riisikol ja vastutusel (vt Belgia edasimüügilepingu artikkel 2 ja Hispaania edasimüügilepingu artikkel 6). Samuti sätestavad Belgia ja Hispaania sõidukite turustamise tüüplepingud, et Mercedes-Benz ja edasimüüjad säilitavad oma tegevuse iseseisvuse. Edasimüüja ei ole Mercedes-Benzi agent või käsundisaaja ja lepingu poolel ei ole õigust võtta

kohustusi teise nimel (vt Belgia edasimüügilepingu artikkel 2 ja Hispaania edasimüügilepingu artikkel 6). Lisaks peab Belgia ja Hispaania edasimüüjatel lisaks nn näidissõidukitele olema pidev uute sõidukite ladu, mis peab olema välja pandud nende tegevuskohas ja mõeldud müügiks nende klientidele (vt Belgia edasimüügilepingu artikkel 8 ja Hispaania edasimüügilepingu artikli 15 punkt a). Siinkohal tuleb märkida, et samamoodi kui Saksa agendilepingule on Belgia ja Hispaania edasimüügilepingutele lisatud müügilepingu tingimused, kuid viimased kujutavad endast sõidukite müügi tingimusi Mercedes-Benzi kontserni poolt edasimüüjale (Belgia edasimüügilepingu artikkel 12 ja Hispaania edasimüügilepingu artikkel 8).

118 Vastupidiselt komisjoni vastavale järeldusele asub Esimese Astme Kohus seega seisukohale, et ülalviidatud lepingutingimused toovad esile olulise erinevuse esiteks käsundiandja Mercedes-Benzi ettevõttesse liidetud Saksa agentide ning teiseks Belgia ja Hispaania iseseisvate turustajate rolli vahel. Siinkohal tuleb meenutada, et käesolevas asjas on küsimuse all Mercedese sõiduautode jaemüügi turg. Iseseisev turustaja võib määrata või vähemalt mõjutada müügitehingute tingimusi, kuna ta on ise müüja, kes kannab sõiduki põhilise hinnariski ning peab sõidukite ladu. Selle tootja ja kliendi vahel eksisteeriva turustaja läbirääkimiste vabaduse tõttu tekibki küsimus EÜ artikli 81 kohaldamisest turustaja ja tootja vahelisele suhtele. Mercedes-Benzi Saksa agendi roll ja õiguslik olukord antud kohtuasjas on aga eeltoodust täiesti erinev.

119 Ülaltoodud seisukohtadest järeldub, et õiguslikult ei ole piisavalt tõendamist leidnud EÜ artikli 81 lõikes 1 viidatud ettevõtjatevahelise kokkuleppe olemasolu.

120 Seega tuleb hageja esimese väitega nõustuda.

Teine väide, mis puudutab vaidlustatud otsuses komisjoni nimetatud esimese ja kolmanda meetme osas EÜ artikli 81 ja määruse nr 1475/95 rikkumist

121 Hageja teine väide jaguneb kaheks osaks. Esiteks on hageja seisukohal, et komisjon ei ole vaidlustatud otsuses tõendanud, et Mercedes-Benz on oma Saksa agentidega sõlminud lepingud, mis vastuolus EÜ artikli 81 lõikega 1 keelaksid agentidel müüa sõidukeid välisriikide lõppkasutajatele. Hageja arvates puudutasid agentidele antud juhised ainult müüki vastavate volitusteta edasimüüjatele, mistõttu kohaldub nendele lepingutele määruse nr 1475/95 artikli 3 lõikes 10 sätestatud erand. Teiseks on hageja seisukohal, et sõidukite müügipiiranguid Belgia ja Hispaania liisinguteehinguid pakkuvatele äriühingutele ei saa käsitleda konkurentsi piiranguna EÜ artikli 81 lõike 1 tähenduses ning et sellele piirangule kohaldatakse igal juhul määruses nr 1475/95 sätestatud erandit.

122 Esimese Astme Kohtu seisukohtadest, mille ta võttis hageja esimese väite suhtes, selgub, et EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud konkurentsi kahjustavate kokkulepete, tegevuste ja otsuste keeld Mercedes-Benzi ja tema Saksa agentide vahel sõlmitud lepingutele ei kohaldu. Seega ei kohaldata EÜ artikli 81 lõiget 1 ka Mercedes-Benzi tema Saksa agentidele antud võimalikele juhistele sõidukite mittemüümise kohta nende lepingujärgsest territooriumist väljaspool asuvatele klientidele ja väidetavale keelule mitte müüa sõidukeid Saksa liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele. Seetõttu langeb ära vajadus analüüsida nii hageja teise väite esimest osa kui ka teise väite teist osa nende Saksa agentide kohustuse seisukohast, mis puutuvad uute sõidukite müügi läbirääkimistesse liisingutehinguid pakkuvate äriühingutega.

Poolte argumendid

123 Hageja arvates on ekslik vaidlustatud otsuses esitatud komisjoni seisukoht, et Hispaania liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele sõidukite „lattu varumiseks" müügi keelu eesmärk on piirata konkurentsi. Hageja leiab, et mitmel eri põhjustel ei ole Hispaania edasimüügilepingu tingimused EÜ artikli 81 lõikega 1 vastuolus. Esiteks, mis puutub soodsamatesse hindadesse või allahindlustesse, siis kohaldatakse hageja arvates Mercedes-Benzi kontserni kuuluvate ja sinna mittekuuluvate liisingutehinguid pakkuvate äriühingute suhtes täpselt samu tingimusi. Mercedes-Benzi kontserni kuuluvate liisingutehinguid pakkuvate äriühingute suhtes ei kohaldata teistsuguseid sõidukite ostutingimusi võrreldes lõppklientide suhtes kohaldatavate tingimustega. Samuti ei vasta tõele, et suurklientidel on automaatselt õigus allahindlusele. Hageja väidete kohaselt otsustab olulistele klientidele allahindluse andmise Mercedes-Benz; samuti ei tulene liisingutehinguid pakkuvate äriühingute ja „suurklientide" võimalik ebavõrdne kohtlemine konkurentsi piiravatest lepingutest. Lisaks on teatud tüüpi klientidele allahindluse tegemise või sellest keeldumise otsus ühepoolne tehing, mitte EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud kokkulepe. Teiseks on vastupidiselt vaidlustatud otsuses esitatud komisjoni seisukohale hageja arvamusel, et Mercedes-Benzi kontserni välistele liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele sõidukite „lattu varumiseks" müümise keelu eesmärk ei ole konkurentsi piiramine. Tegelikult ei toimetata sõidukit liisinguvõtjale kiiremini, kuna Mercedes-Benzi kliendid tahavad üldjuhul saada enda valitud mudelit, mille varustus on kokku pandud nende endi soovi kohaselt. Hageja lisab, et vaidlustatud otsuse 14. ja 22. põhjenduses toodud tabelid näitavad, et kontserniväline liisingutehinguid pakkuvad äriühingud konkureerivad kontserni kuuluvate äriühingutega. Hageja toonitab, et kontserniväliste liisingutehinguid pakkuvate äriühingute turuosa Mercedes-Benz marki sõidukite liisingu turul on 28%-lt 1996. aastal tõusnud 36%-le 2000. aastal.

124 Hageja on arvamusel, et isegi kui EÜ artikli 81 lõiget 1 on rikutud, kohaldatakse rikkumisele siiski erandit. Hageja toonitab, et perioodile kuni 30. septembrini 1996 kohaldati asjassepuutuva keelu suhtes erandit, mis tulenes komisjoni 12. detsembri 1984. aasta määrusest (EMÜ) nr 123/85 [asutamislepingu] artikli [81] lõike 3

kohaldamise kohta mootorsõidukite turustamist, teenindust müümisel ja müügijärgset teenindust käsitlevate teatavate kokkuleppeliikide suhtes (EÜT L 15, lk 16).

125 Hageja on ka seisukohal, et määruses nr 1475/95 sätestatud erand liisingutehinguid pakkuvaid äriühinguid puudutava sõidukite lattu müügi keelu suhtes kohaldus alates määruse jõustumisest 1. oktoobril 1996. Hageja arvab, et liisingutehinguid pakkuvad äriühingud, kes tellivad oma lao moodustamiseks mootorsõidukeid olenemata sõlmitud või kindlalt sõlmitavatest liisingulepingutest, tegutsevad sõidukite liisinguvõtjatega lepingu sõlmimisel sisuliselt edasimüüjatena.

126 Vastavalt määruse nr 1475/95 artiklile 1 kohaldatakse nimetatud määrust mootorsõidukite kaubanduslikele edasimüügilepingutele, milles edasimüüja kohustusi kirjeldatakse „edasimüügi" seisukohast. Mõiste „edasimüük" on nimetatud määruse artikli 10 lõikes 12 defineeritud kui „mootorsõiduki, mille edasimüüja on omandanud oma nimel ja arvel, üleandmine". Määrus nr 1475/95 eristab edasimüüjaid ja lõppkliente. Hageja lisab, et nimetatud määruse artikli 3 lõike 10 kohaselt võib turustajat keelata müüa teistele edasimüüjatele. Sellise keelu eesmärk on kaitsta valikulist turustussüsteemi.

127 Hageja väidab, et kuigi määruse nr 1475/95 artikli 10 lõike 12 kohaselt „käsitletakse edasimüügina edasimüüja ja liisinguvõtja vahel sõlmitud liisingulepingut, milles sätestatakse omandõiguse üleminek või väljaostuõigus", ei sisalda see regulatsioon ühtegi sätet, millest nähtuks, kas liisingutehinguid pakkuvaid äriühinguid, kes ei ole mootorsõiduki suhtes kolmanda isikuga veel mingit konkreetset lepingut sõlminud, tuleb käsitleda „edasimüüja" või „lõppkliendina". Vastupidiselt sellele, mida väidab komisjon, oleks ebamõistlik tõlgendada määruse nr 1475/95 artikli 10 lõiget 12 nii, et „edasimüügina" saab käsitleda vaid sellist väljaostuõigust sisaldavat liisingulepingut, mille kohaselt liisinguvõtja saab liisingueseme omanikuks enne lepingu

lõppemist. Hageja hinnangul on nimetatud sätte eesmärk pigem võrdsustada liisinguleping edasimüügilepinguga siis, kui liisinguvõtja saab juba lepingu sõlmimisel või vähemalt selle kehtivuse jooksul õiguse lepingu ese välja osta. Hageja toonitab, et eelnimetatud määruse artikli 10 lõige 12 hõlmab kõiki neid liisingulepinguid, mis sätestavad omandiõiguse ülemineku või väljaostuõiguse.

128 Lisaks oleks sellisel regulatsioonil eri liikmesriikides väga erinevad tagajärjed olenevalt vormist, milles sõidukite liisingulepingut mingis riigis tavaliselt sõlmitakse. Hispaanias kehtiva seaduse kohaselt liisingulepingut ilma lepingu lõppemisel tekkiva väljaostuõiguse klauslita sõlmida ei saa. Seetõttu on Hispaania liisingutehinguid pakkuv ettevõtja alati käsitletav „edasimüüjana".

129 Hageja täpsustab, et vastavalt Hispaania 29. juuli 1988. aasta seadusele nr 26/1988 krediidiasutuste tegevuse ja järelevalve kohta (edaspidi „seadus 26/1988") eeldab liisinguleping vastava definitsiooni kohaselt liisinguvõtja väljaostuõiguse olemasolu. Vastava sätte puudumisel käsitletakse lepingut üürilepinguna. Lisaks on administratiivse järelevalve eesmärkidel liisingutehinguid pakkuvatel äriühingutel keelatud selliseid üürilepinguid sõlmida. Seetõttu sõlmivad Hispaania liisingutehinguid pakkuvad äriühingud vaid tõelisi liisingulepinguid, sätestades lepingus liisinguvõtja väljaostuõiguse. Seega täidavad kõik Hispaanias sõlmitud liisingulepingud määruse nr 1475/95 artikli 10 lõike 12 teises lauses sätestatud tingimused ja neid peaks käsitlema kui edasimüügitehinguid.

130 Hageja on seisukohal, et kui mootorsõiduki konkreetne eesmärk ei ole ära näidatud, peaks hagejal olema „vähemalt võimalus kaitsta valikulist turustussüsteemi sellise volituseta edasimüügi eest, mis ei ole enam kontrollitav ega tuvastatav".

131 Hageja leiab, et kui liisingutehinguid pakkuvad äriühingud võiksid lisaks finantseerimisteenustele turul tegutseda ka iseseisvate kaupmeestena, oleks neil tänu suurele ostumahule võimalik saada ruttu auto mudeleid ja olulisi allahindlusi, ilma et nad oleksid kohustatud tegema investeeringuid ja olulisi kulutusi müügijärgse teeninduse nõuetele vastamiseks, ja ilma, et nad võtaksid endale müüdud sõidukite suhtes hooldus- ja garantiitööde tegemise kohustuse. Sõidukite lattu ostmine liisingutehinguid pakkuvate äriühingute poolt ei tagaks valikulise turustussüsteemi heakvaliteedilist taset, mis võimaldab uute sõidukite hoidmist tehniliselt laitmatutes tingimustes ja sõidukite klientidele üleandmist pärast spetsialisti ülevaatust. Hageja hinnangul on selle kvaliteeditaseme hoidmine hädavajalik Mercedes-Benzi margi hea maine tagamiseks.

132 Hageja arvates on liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele sõidukite lattu müümise piirangute mõte takistada selle keelu pööramist edasimüüjatele lattu müügi vastu, kuid komisjon on sellest hoolimata määruse nr 1475/95 eesmärki just selliselt tõlgendanud. Hageja lisab, et arvestades, et nimetatud müügi piirangute suhtes määrus nr 1475/95 erandit ei kehtestanud, eiras komisjon eespool punktis 41 viidatud kohtuotsuses Volkswagen ja VAG Leasing ja Euroopa Kohtu 24. oktoobri 1995. aasta otsuses kohtuasjas C-70/93: Bayerische Motorenwerke (EKL 1995, lk I-3439) määruse nr 123/85 kohta Euroopa Kohtu kehtestatud printsiipe. Hageja on seisukohal, et viidatud kohtupraktika kohaselt tuleb liisingutehinguid pakkuvaid äriühinguid käsitleda edasimüüjatena, kui nad ei piirdu sõidukite ostmisel oma klientide nõuete rahuldamisega, vaid moodustavad endale varu, „mida nad pakuvad klientide ligimeelitamiseks".

133 Komisjon vaidleb vastu hageja argumendile, et kõnealused meetmed konkurentsi ei piira.

134 Komisjon on arvamusel, et hageja tahtis takistada vahendajatel suurema läbimüügi teket, mis vastaks liisingutehinguid pakkuvate äriühingute nõudluse mahule, võimaldamata seega planeeritult Mercedes-Benzi liisingutehinguid pakkuvate

äriühingutega konkureerivatele vahendajatele samas mõõtkavas kasumlikkuse teket, mis kaasneb tavaliselt suurtes kogustes ostudega.

135 Komisjon vaidlustab hageja esitatud määruse nr 1475/95 analüüsi ja arvab, et määruse kohaselt ei kohaldata erandit keelule müüa sõidukeid liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele lao või reservi moodustamiseks. Komisjoni hinnangul lubab määrus tootjal keelata oma edasimüüjatel uute sõidukite müügi sellistele edasimüüjatele, kes ei kuulu tootja turustusvõrku, ilma et tootja seetõttu erandist saadava soodustuse kaotaks. Määruse artikli 10 lõige 12 täpsustab tingimusi, mille esinemisel tuleb liisinguleping ümber kvalifitseerida edasimüügilepinguks. Viimasega on tegu juhul, kui lepingus „sisaldub omandiõiguse üleminek või väljaostuõigus enne lepingu lõppemist". Kõigil muudel juhtudel tuleb liisingutehinguid pakkuvat äriühingut käsitleda lõppkliendina ja sellistele ühingutele müügi keelamine või piiramine oleks keelatud. Seetõttu on komisjon arvamusel, et hageja tõlgendab määruse 1475/95 artikli 10 lõiget 12 liiga laialt. Komisjon on selles osas seisukohal, et kõnealused Hispaania edasimüügilepingu tingimused ei tee vahet sellel, kas liisingutehinguid pakkuva äriühingu kliendiga sõlmitavas lepingus sisaldub sõiduki väljaostuõigus enne või pärast lepingu lõppemist (vaidlustatud otsuse 110. põhjendus); need tingimused keelavad müügi liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele olenemata sellest klauslist, kui tellimus on tehtud sõidukite ladustamise eesmärgil. Sellise tellimuse esitamine ei muuda liisingutehinguid pakkuvat äriühingut edasimüüjaks.

136 Komisjoni hinnangul saab riski, et liisingutehinguid pakkuvad äriühingud müüvad huvitatud klientidele sõidukeid otse oma varudest või enne liisingulepingu lõppemist, maandada vastavate lepingu sätetega ja see risk ei anna hagejale alust keelata sellistele äriühingutele sõidukite müüki lao moodustamise eesmärgil.

137 Määruse nr 1475/95 artikli 10 lõike 12 eesmärk on takistada sõidukite sellistele edasimüüjatele müümise keelust kõrvalehoidmist, kes annavad sõidukid uutena üle. Selle sätte kohaselt on keelust kõrvalehoidmisega tegemist kõigil juhtudel, kus

liisinguvõtjal tekib õigus nõuda liisingu esemeks oleva sõiduki omandiõiguse üleminekut enne liisingulepingu lõppemist. Keelust kõrvalehoidumise olemasolu tuvastamiseks on määravaks aeg, millal sõiduki omandiõigus liisinguvõtjale üle antakse või võidakse anda, ja mitte kuupäev, millal liisinguvõtja lepingu lõppedes väljaostuõiguse saab. Komisjon lisab, et eespool punktis 41 nimetatud kohtuotsus Volkswagen ja VAG Leasing ning eespool punktis 132 nimetatud kohtuotsus Bayerische Motorenwerke käsitlevad määruse nr 123/85 alusel tekkinud õiguslikku olukorda, mis ei sisalda ühtegi konkreetset reeglit liisingulepingute kohta. Komisjon selgitab, et see õiguslünk kõrvaldati määrusega nr 1475/95, milles sätestati, et edasimüügiga on tegemist vaid juhul, kui liisinguvõtjal on õigus väljaostuõigust kasutades nõuda sõiduki omandiõiguse üleminekut enne liisingulepingu lõppemist.

Esimese Astme Kohtu hinnang

138 Esimese Astme Kohus märgib, et vaidlustatud otsuses on komisjon esile tõstnud just seda, et hageja on ise või MBE tegevuse kaudu 1. oktoobrist 1996 kuni vaidlustatud otsuse vastuvõtmiseni piiranud Hispaanias sõidukite müüki liisingutehinguid pakkuvate äriühingute lao moodustamiseks ja et selle piirangu suhtes määruses 1475/95 sätestatud erandit ei kohaldata.

139 Asjassepuutuva väite teises osas asub hageja esiteks seisukohale, et Hispaania edasimüügilepingu artikli 4 punkt d ei ole EÜ artikli 81 lõikega 1 vastuolus, ja asub teiseks seisukohale, et määruses nr 1475/95 sätestatud erand kohaldub igal juhul Hispaanias kehtestatud keelule müüa liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele sõidukeid nende lattu.

140 Selles küsimuses on komisjon vaidlustatud otsuse põhjenduse punktis 196 märkinud, et „piirang müüa kontsernivälistele liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele puudutab eriti neid liisingutehinguid pakkuvaid äriühinguid, kes

soovivad osta sõidukeid suurel hulgal või liisingutehingutele suunatud tervete „autoparkide" kaupa, kuid kellel ei ole veel konkreetseid kliente". Vaidlustatud otsuse 176. põhjenduses märgib komisjon just seda, et agentide ja edasimüüjate liisingualast tegevust puudutavate sätete eesmärk on liisingusõidukite hinna ja müügitingimuste kaudu konkurentsi piirata. Tuginedes väljakujunenud kohtupraktikale, väidab komisjon, et vajalik ei ole vaidlusaluste meetmete mõju arvessevõtmine — EÜ artikli 81 lõike 1 kohaldamiseks piisab nimetatud meetmete konkurentsi piiravast eesmärgist (178. põhjendus).

141 Esimese Astme Kohus märgib esiteks, et mis puutub väidetavatesse müügi piirangutesse liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele, siis ei ole komisjon vaidlustatud otsuses teinud vahet Saksamaa ja Hispaania turgudel. Komisjon nimelt eeldab, et Hispaania edasimüügilepingu artikli 4 punkt d toob kaasa samad konkurentsipiirangud, mis Saksa agentidega sõlmitud lepingu artikli 2 lõike 1 punkt d (vt eelkõige 105.–111. ja 176. põhjendus).

142 Hageja esitatud argumentidest käesoleva väite teise osa kohta nähtub aga, et erinevalt Saksamaast reguleerib Hispaanias liisingualaseid lepingulisi suhteid eriseadus, nimelt seadus 26/1988.

143 Siinkohal tuleb märkida, et seaduse 26/1988 lisasäte nr 7 näeb muu hulgas ette alljärgnevat:

„1. Liisingutehingud on lepingud, mille ainus eesmärk on ostetud vallas- või kinnisasja kasutusõiguse üleandmine tulevasele kasutajale, kelle juhiste kohaselt on see asi ostetud ja kes vastutasuks maksab käesoleva sätte punktis 2 sätestatud perioodilisi liisingumakseid. Kasutajal on õigus üleantavat vara kasutada vaid

põllumajanduse, kalanduse, tööstuse, kaubanduse, käsitöö, teenuste või teatud erialaga seotud tegevuses. Liisingulepingus sisaldub kindlasti kasutaja õigus lepingu ese lepingu lõppedes välja osta.

Juhul, kui lepingu esemeks oleva vara omandiõigus mingil põhjusel kasutajale üle ei lähe, võib liisinguandja vara üle anda uuele kasutajale, kusjuures asjaolu, et vara ei ole ostetud uue kasutaja juhiste kohaselt, ei mõjuta eelmises punktis sätestatud põhimõtete kohaldatavust.

2. Käesolevas sättes reguleeritakse neid lepinguid, mis on sõlmitud vähemalt kaheaastaseks tähtajaks vallasasjade puhul ja vähemalt kümneaastaseks tähtajaks kinnisasjade või tööstusseadmete puhul. Regulatsiooni pahatahtliku ärakasutamise vältimiseks võib valitsus kehtestada eeltoodust erinevaid lepingu miinimumtähtaegu olenevalt liisingutehingute esemeks oleva vara olemusest."

144 Seaduse 26/1988 lisasätte nr 7 lõige 2 asendati 1. jaanuaril 1996 jõustunud 27. detsembri 1995. aasta seaduse 43/1995 äriühingute maksustamise kohta (28. detsembri 1995. aasta *BOE* nr 310, lk 37072) artikli 128 lõikega 2, mis sätestab:

„2. Eelmises lõikes reguleeritakse neid lepinguid, mis on sõlmitud vähemalt kaheaastaseks tähtajaks vallasasjade puhul ja vähemalt kümneaastaseks tähtajaks kinnisasjade või tööstusseadmete puhul. Regulatsiooni pahatahtliku ärakasutamise vältimiseks võib valitsus kehtestada eeltoodust erinevaid lepingu miinimumtähtaegu olenevalt liisingutehingute esemeks oleva vara olemusest."

145 Eelnimetatud sätetest tuleneb, et Hispaanias peavad liisingulepingud vastama teatud eritingimustele, eelkõige:

— peavad nad vallasasjade puhul, mille hulka kuuluvad ka mootorsõidukid, olema sõlmitud vähemalt kaheaastaseks tähtajaks;

— peavad nad sisaldama liisinguvõtja õigust lepingu ese lepingu lõppedes välja osta;

— peavad liisingulepingu esemeks olevad vallasasjad, mille hulka kuuluvad ka mootorsõidukid, olema liisingutehinguid pakkuva äriühingu poolt ostetud liisinguvõtja juhiste kohaselt.

146 Eeltoodust tuleneb, et Hispaania liisingulepinguid reguleeriv seadus nõuab, et igal Hispaania liisingutehinguid pakkuval äriühingul peab juba sõiduki ostmise hetkel olema kindel liisinguvõtja.

147 Komisjoni ebaselge oletus, et Saksamaa ja Hispaania edasimüügilepingutes sisalduvatel sätetel on sama mõju, on põhjendamatu, mis käesoleva väite seisukohast viib kahe järelduseni.

148 Esiteks peab iga Hispaania liisinguleping olema sõlmitud vähemalt kaheaastase tähtajaga ja väljaostuõigust saab kasutada ainult lepingu lõppemisel. Väljaostuõigust ei saa seega kasutada enne minimaalse kaheaastase tähtaja möödumist. Eeltoodust tuleneb, et Hispaanias ei ole liisinguvõtjal, kes oma väljaostuõigust kasutab, võimalik omandada uut sõidukit.

149 Selles osas tuleb märkida, et määrus nr 1475/95 kehtestab erandi EÜ artikli 81 lõike 1 kohaldamise osas lepingute suhtes, millega üks pool (tootja) võtab endale teise poole (turustaja) ees kohustuse edasimüügi eesmärgil müüa ühisturu teatud kindlal territooriumil teatud uusi mootorsõidukeid ja nende juurde kuuluvaid varuosi vaid sellele turustajale või ainult sellele turustajale ja teatud kindlatele turustusvõrku kuuluvatele teistele ettevõtjatele (artikkel 1).

150 Määruse nr 1475/95 artikli 3 lõike 10 kohaselt kohaldatakse erandit ka juhul, kui ülalviidatud kohustus on seotud turustaja kohustusega müüa lepingus kindlaksmääratud kaupu vaid sellisele edasimüüjale, kes kuulub samasse turustusvõrku. Mõiste „edasimüük" on nimetatud määruse artikli 10 lõikes 12 defineeritud kui „iga tehing, millega füüsiline või juriidiline isik — „edasimüüja" — võõrandab uue mootorsõiduki, mille ta on oma nimel ja arvel omandanud, olenemata selle tehingu eraõiguslikust määratlusest või tehingu vormist, mille alusel edasimüük teostatakse". Sama säte võrdsustab edasimüügiga „iga liisingulepingu, mis sisaldab omandiõiguse üleminekut või väljaostuõiguse tekkimist enne lepingu lõppemist".

151 See määrus võimaldab eelkõige tootjal oma ainuõigusi andvas turustusvõrgus sõlmitavates lepingutes keelata turustajatel müük ostjale, kes on käsitletav edasimüüjana artikli 10 lõike 12 tähenduses, k.a ostja, kes on võrdsustatud

edasimüüjaga seetõttu, et ta võõrandab uusi sõidukeid samas sättes määratletud liisingulepingute alusel.

152 Selles suhtes tuleb märkida, et Hispaania edasimüügilepingu artikli 4 punktis d on selgelt sätestatud, et edasimüüjatele pandud kohustus ei puuduta kõiki Mercedes-Benzi kontserni mittekuuluvate liisinguteninguid pakkuvate äriühingutega sõlmitavaid müügitehinguid, vaid ainult neid tehinguid, mille osas nimetatud äriühingutel kindlad kliendid puuduvad.

153 Määruse nr 1475/95 artikli 10 lõikes 12 sisalduva mõiste „edasimüük" definitsioonist tuleneb aga, et tootjal on õigus turustajal keelata müük „edasimüüjatega" võrdsustatud füüsilistele või juriidilistele isikutele vaid juhul, kui viimased võõrandavad mootorsõidukeid uutena. Selline liisingulepingu ja edasimüügilepingu võrdsustamine võimaldab tootjatel tagada turustusvõrgu ühtsus, vältides liisingulepingu, mis sisaldab omandiõiguse üleminekut või väljaostuõiguse tekkimist enne lepingu lõppemist, kasutamist uue sõiduki omandamise lihtsustamiseks väljaspool ainuõigusi andvat turustusvõrku.

154 Eeltoodust tuleneb, et vastupidiselt hageja väidetule ei tulene seadusest 26/1988, et iga Hispaania liisinguleping täidab automaatselt määruse nr 1475/95 artikli 2 lõikes 10 sätestatud erandi kohaldamise tingimused.

155 Eeltoodust tuleneb, et hageja argument määruses nr 1475/95 sätestatud eriandi kohaldamise suhtes ei ole põhjendatud.

156 Teiseks, arvestades, et Hispaania õigusnormide kohaselt peab igal liisingutehinguid pakkuval äriühingul juba sõiduki omandamise hetkel olema konkreetne liisinguvõtja, tuleneb vaidlustatud otsuse 176. põhjenduses väljatoodud komisjoni piirang juba kohaldatavast õigusest, olenemata Hispaania edasimüügilepingu artikli 4 punktist d. Teisisõnu, ainuüksi viidatud õigusnormidest tuleneb, et Mercedes-Benzi kontserni mittekuuluvad äriühingud on Mercedes-Benzi kontserni kuuluvate äriühingutega võrdses olukorras. Seega on põhjendatud hageja argument, et sõidukite müügi piiramine Hispaania liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele ei ole käsitletav konkurentsi piiranguna EÜ artikli 81 lõike 1 mõttes.

157 Seetõttu tuleb vaidlustatud otsuse artikli 1 kolmas taane Hispaanias väidetavalt toimepandud rikkumiste osas tühistada.

Kolmas väide, mis puudutab EÜ artikli 81 lõike 1 rikkumist ning komisjoni vaidlustatud otsuses märgitud teise ja neljanda meetme ilmset hindamisviga

158 Kolmas väide on jagatud kahte ossa. Esiteks väidab hageja, et komisjon ei ole tõendanud hageja ja tema Saksa agentide kokkuleppe olemasolu, milles hageja nõuaks, et agendid võtaksid välisklientidelt ettemaksu summas 15% sõiduki müügihinnast. Ta väidab ka seda, et ettemaksu nõudmine on igal juhul objektiivselt õigustatud ja et tal oli õigus oma agente selleks kohustada. Teiseks on hageja arvamusel, et komisjon on vaidlustatud otsuses jõudnud ekslikult seisukohale, et 20. aprillil 1995 toimunud Mercedes-Benzi Belgia edasimüüjate ühenduse üheksa liikme ja MBBeli juhtkonna koosolekul sõlmiti kokkulepe, mille eesmärk oli Belgias hindade kaudu konkurentsi piirata.

159 Esimese Astme Kohtu hinnangust hageja esimesele väitele tuleneb, et EÜ artikli 81 lõige 1 ei kohaldu Mercedes-Benzi poolt 12. septembri 1985. aasta ringkirjaga agentidele antud juhisele nõuda välisklientidelt 15%-list ettemaksu. Seetõttu langeb ära vajadus analüüsida käesoleva väite esimest osa.

Poolte argumendid

160 Hageja väidab, et komisjon on vaidlustatud otsuses võtnud ekslikult seisukoha, et 20. aprilli 1995. aasta Mercedes-Benzi Belgia edasimüüjate ühenduse üheksa liikme ja MBBeli juhtkonna koosolekul sõlmiti selle ühenduse ja MBBeli vahel kokkulepe, mille eesmärgiks oli Belgias hindade kaudu konkurentsi piiramine. Belgia edasimüüjate ühendus ei saanud võtta vastu ühtegi liikmete tegevust piiravat otsust, vaid ta võis anda üksnes soovitusi. Lisaks näitab hageja arvates koosolekul osalenud edasimüüja Kalscheuer'i sõnavõtt, mille kohaselt „on edasimüüjate suhted odavate väljamüükide keelamise kampaania tulemusel paranenud", et edasimüüjad olid asjassepuutuvate meetmete võtmise otsustanud juba varem.

161 Hageja ei vaidle vastu, et MBBel osales 20. aprilli 1995. aasta koosolekul ja et tema algatusel oli Belgia edasimüüjate ühendus välja pakkunud uue W 210 seeria hinnaalanduse maksimaalmäära viimise tagasi 3%-le. Samas väidab hageja, et MBBel ei osalenud ei horisontaalselt ega vertikaalselt müügihinna kindlaksmääramise kokkuleppes ja et MBBel ei ole võtnud mingeid meetmed eespool nimetatud ettepaneku, mida ta ka heaks ei ole kiitnud, elluviimiseks. Vastupidi, MBBel on alati sellistele ettepanekutele eitavalt vastanud. MBBel oli koosviibimisel vaid vaatleja ja maaletoojana. Ükski MBBeli esindaja koosolekul sõna ei võtnud. Asjaolu, et ainult MBBel sai sõidukite müügi mahtu vähendada, ei tõenda, et ta seda tegelikult ka tegi.

162 Selles osas vaidleb hageja vastu argumendile, et MBBel esindas koosolekul oma filiaalide huve, ning hageja viitab asjaolule, et koosoleku ajal ei olnud tema filiaalid veel ühenduse aktiivsed liikmed. Hageja arvates ei ole üldse ilmne, et tema filiaalid olid huvitatud allahinduste määra piiramisest. Seda tõendab asjaolu, mis ilmneb ka koosoleku protokollist, et edasimüüja Goossens süüdistas MBBeli filiaale „müügis ebamõistlikult madala hinnaga". Lisaks ei oleks hageja hinnangul tohtinud vaidlustatud otsuse tegemisel arvesse võtta väidetavat rikkumist seoses ebaseaduslike horisontaalsete piirangutega (vt 141. põhjendus), kuna vastuväiteteatises seda märgitud ei olnud. Mis puutub käesoleva otsuse punktis 177 väljatoodud komisjoni argumenti, siis on hageja seisukohal, et komisjon tsiteerib vastuväiteteatist valikuliselt (vt teatise punkt 186). Samuti arvab hageja, et enne 20. aprilli 1995 asetleidnud „odavate väljamüükide keelamise" kampaaniat saab käsitleda „horisontaalse" kokkuleppena vaid edasimüüjate kokkuleppe osas. Kuigi komisjon on vastuväiteteatise punktis 168 võtnud seisukoha, et MBBel võttis odavate väljamüükide keelamise kampaaniast osa, ei ole millegagi tõendatud, et MBBel võttis kampaaniast osa edasimüüjate konkurendina.

163 Hageja väidab vastu ka sellele, et 17. oktoobril 1995 MBBeli Mercedes-Benzile saadetud kiri (vaidlustatud otsuse 119. põhjendus) tõendab MBBeli huvi piirata Belgia edasimüüjate antavaid hinnaalandusi. MBBel lähtus avaldatud keskmistest hindadest ja mitte edasimüüjate tegelikest müügihindadest. Lisaks vaidleb hageja vastu sellele, et MBBeli 14. märtsi 1996. aasta kiri, millega kutsuti korrale Charleroi'st pärit Belgia edasimüüja, kes oli volituseta end kliendile esitlenud kui Namurist pärit edasimüüja esindajat, viitaks MBBeli vastuseisule anda W 210 seeria sõidukile „6%-list" allahindlust.

164 Hageja on seisukohal, et komisjoni MBBeli koosolekul osalemist puudutavad argumendid on vastuolulised, sest komisjon väidab üheaegselt seda, et MBBel on hinnaalanduste piiramist „valmis aktiivselt toetama" (vaidlustatud otsuse 115. põhjendus), kui ka seda, et MBBel hinnaalanduste piiramises „osales" (120. põhjendus).

Seega möönab komisjon, et 20. aprilli 1995. aasta koosolek toimus edasimüüjate teatud initsiatiivil, kuid samas ta täpsustab, et MBBel võttis koosoleku juhtimise vaidlematult enda kanda (vaidlustatud otsuse 233. põhjendus).

165 Hageja väidab, et asjaolul, et Mercedes-Benz kontrollis pisteliselt edasimüüjatele testkliente saates nende vahendustegevusega kaasaskäivate kohustuste igakülgset täitmist, ei ole mingit seost väidetava müügihindade kindlaksmääramisega. Hageja väidab, et viidatud testostud, mida praktiseerivad ka teised autotootjad, on igati õiguspärased, kuna edasimüüjad võtavad edasimüügilepinguga endale kohustuse olla turul kõrgekvaliteedilise teenuse pakkujad. Lisaks väidab hageja, et edasimüüjate võetavate hindade küsimus on vaid üks aspekt paljude seas, mida tuleb käesoleva hindamise juures arvesse võtta.

166 Hageja vaidleb vastu sellele, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku ja Antwerpenis 27. märtsil 1996 asetleidnud koosoleku vahel on seos (vt vaidlustatud otsuse 117. põhjendus). 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollis käsitletakse müügitegevuse järgimist kuni „1995 aasta lõpuni" ja 27. märtsi 1996. aasta koosoleku protokollis mainitud testostud toimusid ilmselgelt 1996. aasta jooksul.

167 Hageja vaidlustab asjaolu, et MBBeli 26. novembri 1996. aasta faks, milles ta andis äriühingule Tokata ülesande edasimüüjate ja teatud agentide juurde testkliente saata, võimaldas MBBelil kontrollida C-klassi *break*-mudelite 220 D ja 250 TD suhtes tehtavaid allahindlusi. Hageja märgib, et kogutud informatsioon oli anonüümne ja selle alusel ei olnud konkreetsete edasimüüjate vastu võimalik meetmeid võtta, et tegemist oli tervikliku uuringuga, mis puudutas kõiki klienditeenuseid ja mitte ainult hinnaalandusi, ja et tegemist oli edasimüüjate juures tehtud testostudega, kuid mis tehti ka 13. paralleelse importija juures. Sellest

tulenevalt ei saa oletada, et uuringu läbiviimise puhul oli tegemist avaldatud hinnatariifide pealesurumisega edasimüüjatele. Lisaks ei sisaldanud nimetatud faks ühtegi viidet selle kohta, et MBBel eelistas maksimaalselt 3%-list allahindlust. Hageja lisab, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokoll puudutas erinevaid autode seeriaid võrreldes MBBeli 26. novembril 1996 äriühingule Tokata saadetud faksis viidatutega.

168 Hageja vaidleb vastu sellele, et väidetav müügihindade kindlaksmääramine Belgias mõjutas oluliselt liikmesriikide kaubavahetust. Ta toonitab, et isegi juhul, kui Esimese Astme Kohus otsustab, et allahindlustes tõesti kokku lepiti, puudutaks see ainult müüki Belgias. Piiriülese müügi mahtu see ei mõjutanud. Hageja väidab vastu ka sellele, et väidetav rikkumine kestis 20. aprillist 1995 kuni 10. juuni 1999. aasta ringkirja väljasaatmiseni. Tema arvates on komisjon jätnud täpsustamata, kas rikkumine toimus alati samas ulatuses. Hageja on seisukohal, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollis märgitud „odavate väljamüükide keelamise" kampaania oli ajutine ja et see kohaldus vaid W 210 seeriale selle uue mudeli turule toomise ajal, st kuni 1995. aasta lõpuni. Selle kohta nähtub 27. märtsi 1996. aasta koosoleku protokollist Antwerpeni edasimüüjate tõdemus, et allahindluste osas üksmeel puudub. Lisaks ei tulene ka teistest komisjoni viidatud dokumentidest, et koosolekul väljakäidud kampaania jätkus veel pärast 1995. aasta lõppu. Nimetatud dokumendid sisaldavad vaid informatsiooni tavapäraste, praktikas harilikult kasutatavate testostude kohta, mille tulemused ei ole individualiseeritud, mistõttu ei olnud võimalik teatud kindla edasimüüja suhtes mingeid sanktsioone rakendada.

169 Hageja on seisukohal, et tema vastutuselevõtmine Belgias hindade kindlaksmääramise eest ei ole õigustatud.

170 Hageja märgib esiteks seda, et komisjon on käesolevas asjas kaldunud kõrvale oma praktikast määrata trahv ühingule või kontsernile, millesse asjassepuutuv ühing kuulub. Komisjon oleks pidanud arvestama erinevate asjaoludega, nimelt tütarettevõtja iseseisva otsustusõiguse ulatusega, sellega, kas emaettevõtja oli tütarettevõtja

ühenduse õigusega vastuolus olevast keelatud kokkulepete, otsuste ja tegevuste alasest tegevusest teadlik, kas asjassepuutuv ühing rikkumises osales, milline oli emaettevõtja konkreetne mõju tütarettevõtja müügistrateegiale ja kas emaettevõtja ja tütarettevõtja juhtimisorganite liikmed olid ehk kattuvad (vt komisjoni 2. detsembri 1986. aasta otsus 87/1/EMÜ EMÜ asutamislepingu artikli [81] alusel algatatud menetluses (IV/31.128 — Rasvhapped) (EÜT L 3, lk 17), komisjoni 23. aprilli 1986. aasta otsus 86/398/EMÜ EMÜ asutamislepingu artikli [81] alusel algatatud menetluses (IV/31.149 — Polüpropüleen) (EÜT L 230, lk 1), komisjoni 16. detsembri 1985. aasta otsus 85/617/EMÜ EMÜ asutamislepingu artikli [81] alusel algatatud menetluses (IV/30.839 — Sperry New Holland) (EÜT L 376, lk 21) ja komisjoni 23. juuli 1984. aasta otsus 84/388/EMÜ EMÜ asutamislepingu artikli [81] alusel algatatud menetluses (IV/30.988 — kokkulepped ja kooskõlastatud tegevus lehtklaasi sektoris Beneluxi riikides) (EÜT L 212, lk 13); komisjoni 23. detsembri 1977. aasta otsus 78/155/EMÜ Euroopa Majandusühenduse asutamislepingu artikli [81] kohase menetluse kohta (IV/29.146 — BMW SA Belgium ja BMW Belgia edasimüüjad) (EÜT 1978 L 46, lk 33)). Hageja täpsustab, et kui rikkumine on piirnenud teatud liikmesriigiga, on mootorsõidukite sektoris vastutavateks isikuteks olnud vastavad siseriikliku müügiga tegelevad tütarettevõtjad (komisjoni 20. septembri 2000. aasta otsus 2001/416/EÜ EÜ asutamislepingu artikli 81 alusel algatatud menetluses (COMP/36.653 — Opel) (EÜT 2001, L 59, lk 1)).

171 Hageja on seisukohal, et komisjoni väited, et hageja vastutab MBBeli tegevuse eest, kuna hagejal on MBBelis 100%-line osalus, ei ole põhjendatud. Hageja arvates tuleneb Euroopa Kohtu 16. novembri 2000. aasta otsusest kohtuasjas C-286/98 P: Stora Kopparbergs Bergslags *v.* komisjon (EKL 2000, lk I-9925, punkt 28 jj), et emaettevõtja tütarettevõtjas 100%-lise osaluse tõttu ei saa emaettevõtjat veel keelatud kokkuleppeid, tegevusi ja otsuseid reguleeriva õiguse seisukohast vastutavaks pidada. Komisjon peaks muude faktiliste asjaoludega tõendama, et hageja on ka tegelikult MBBeli tegevust mõjutanud. Hageja eitab, et ta oli MBBeli tegevusest teadlik või et ta seda aktiivselt toetas. Tema arvates ei ole komisjon tõendanud, et ta oli 20. aprilli 1995. aasta edasimüüjate ühenduse koosolekust teadlik. Hageja selgitab, et isegi kui MBBel võttis „odavate väljamüükide keelamise" kampaaniast

osa, tegi ta seda ilma hageja nõusolekuta. Hageja lisab oma repliigis, et komisjon eksib, väites, et kuna haldusmenetluse käigus suhtles komisjoniga Belgias toimepandud rikkumise küsimuses ainult Mercedes-Benz, siis lasub hageja vastutuse puudumise tõendamiskoormis hagejal. Hageja leiab, et komisjon peab tõendama, et Mercedes-Benz oli väidetavast müügihinna kindlaksmääramise meetme võtmisest teadlik ja et ta neid „aktiivselt toetas".

172 Komisjon on seisukohal, et MBBel osales Belgia edasimüüjate ühenduse 20. aprilli 1995. aasta kokkuleppes määrata maksimaalseks hinnaalanduseks 3%, mille järgimata jätmine pidi kaasa tooma edasimüüjale väljastatavate sõidukite kvoodi vähendamise. Komisjoni arvates on hageja selle konkurentsiõiguse rikkumiste eest vastutav, kuna hageja moodustas MBBeliga ühe ja sama majandusüksuse.

173 Komisjon väidab, et pole mingit kahtlust, et 20. aprilli 1995. aasta koosolekul osalenud võtsid vastu otsuseid meetmete kohta „odavate väljamüükide keelamise" suhtes, kuna selle koosoleku protokolli koostanud Rauw eristas protokollis selgelt osaliste tõdemusi, rohkem või vähem kindlaid nõudmisi, nõuandeid ja soovitusi hinnangutest, etteheidetest ja tõdemustest osalejate tulevikuplaanidele. Lisaks tõendasid testostusid puudutavad protokolli lõigud MBBeli Brüsseli filiaalide hindade määramise kohta ja väljastatavate sõidukite kvoodi vähendamise kohta üle 3%-lise allahindluse andmise korral, et koosolekul arutati just vastavate meetmete võtmist ja seda MBBeli osavõtul.

174 Mis puutub veel hageja argumentidesse, et protokoll ei maini MBBeli ühtki sõnavõttu, et MBBel osales koosolekul maaletoojana ja mitte oma filiaalide esindajana, et edasimüüjate ühendusel ei olnud piisavaid volitusi oma liikmete tegevust piiravate otsuste vastuvõtmiseks, siis on komisjon seisukohal, et need ei ole asjassepuutuvad. Komisjon lisab, et iga isik, kes osaleb koosolekul, kus sõlmitakse konkurentsiõigusega vastuolus olev kokkulepe, peab oma mittenõustumist väljendama, et tema kokkuleppe pooleks mitteolemine oleks selge. 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollist aga MBBeli vastuseisu ei nähtu. MBBel lausa kiitis 3%-lise

maksimaalse allahindluse heaks. Vastupidisel juhul ei oleks Rauw saanud märkida, et nimetatud allahindluse maksimummäära ületamisel vähendatakse väljastatavate sõidukite kvooti, teades, et MBBelil on ainsana sellise meetme võtmise võimalus.

175 Vastupidiselt sellele, mida väidab hageja (vt eespool punkt 162), oli MBBel odavate väljamüükide keelamise lõpetamisest huvitatud. Komisjoni arvates ei oleks MBBeli keskmise hinnataseme kõrgel hoidmisel olnud mingit mõtet, kui edasimüüjad oleksid alati andnud suuremaid hinnaalandusi ja nii vähendanud ametlike hinnakirjade usutavust. Lisaks on komisjon seisukohal, et maaletoojana ei müünud MBBel sõidukeid vaid Belgia edasimüüjatele, mis kujutab endast vertikaalset õigussuhet, vaid oma Brüsseli filiaalide kaudu, mis baseerub MBBeli ja selle edasimüüjate vahelisel hageja poolt vaidlustatud horisontaalsel õigussuhtel, ka lõppklientidele.

176 Komisjon on seisukohal, et Goossens Belgia edasimüüjate ühendusest, süüdistades MBBeli filiaale odavate väljamüükide keelamises, ei pidanud ilmselt vajalikuks, et lisaks MBBeli esindajatele osaleksid 20. aprilli 1995. aasta koosolekul ka nimetatud filiaalide esindajad. Komisjoni arvates on selge, et MBBeli ei käsitletud vaid maaletoojana, vaid ka edasimüüjate konkurendina ja et ta oli allahindluste piiramise kokkuleppe pool nii ühe kui teisena.

177 Komisjon on seisukohal, et vastupidiselt hageja väidetule (vt eespool punkt 162) ei puudutanud vastuväiteteatis ainult vertikaalset konkurentsi. Komisjoni arvates on ta selgitanud (vastuväiteteatise punktis 222), et MBBeli ja edasimüüjate kokkulepitud kampaania, millega võideldi odavate väljamüükide keelamise vastu ja antavate allahindluste kontrollimise vastu väljastatavate sõidukite kvootide vähendamise teel üle 3%-liste allahindluste korral, eesmärk oli piirata Belgias hindade kaudu konkurentsi. MBBeli ei käsitletud mitte ainult sellise kokkuleppe poolena, mille eesmärk oli kvootide vähendamise teel rakendada allahindlusi piiravat lepingut, vaid teda käsitleti üldisemas mõttes ettevõtjana, kes oli pool kokkuleppes, mille eesmärk

oli piirata allahindlusi, kontrollida edasimüüjate allahindlustega seotud tegevust ja vähendada üle 3%-liste allahindluste puhul sõidukite kvoote. Komisjon on ka seisukohal, et hageja ei saa väita, et MBBeli kokkuleppes osalemine on uus õiguslik hinnang, kuna komisjon märkis vastuväiteteatises, et MBBel osales juba enne 20. aprilli 1995 hindasid puudutavas, peamiselt horisontaalses kokkuleppes, nimelt „odavate väljamüükide keelamise" kampaanias. Komisjon meenutab, et kokkuleppe eraõiguslik siduvus selle pooltele ei ole EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud kokkuleppe puhul kohustuslik element (Euroopa Kohtu 11. jaanuari 1990. aasta otsus kohtuasjas C-277/87: Sandoz Prodotti Farmaceutici *v.* komisjon, EKL 1990, lk I-45, punkt 13) (vt eespool punkt 160).

178 Komisjoni arvates tõendab vaidlustatud otsus, et Belgia edasimüüjad pidid arvestama neile teatavaks tehtud testostudega ja MBBel pidi rangelt kinni nõudest, et tegelikud edasimüügi hinnad hoitaks võimalikult kõrgel (vaidlustatud otsuse 117. ja 119. põhjendus). Komisjon vaidleb vastu hageja argumendile, et erinevate edasimüüjate suhtes antud individuaalsed hinnangud olid anonüümsed. Nimetatud hinnangute anonüümsus ei olnud tagatud juba 27. märtsi 1996. aasta koosoleku protokollis, kuna edasimüüja Van Steen NV nimi oli spetsiaalselt selles välja toodud. Komisjon lisab, et individuaalsed allahindlused, mida viis kontrollitavat edasimüüjat olid valmis andma, ei olnud detailselt koosoleku protokollis välja toodud, sest oli ilmselge, et iga edasimüüja oli pakkunud ühenduse lubatud 3%-lisest allahindlusest suuremat allahindlust. Komisjoni arvates tuleb tähelepanuta jätta hilisemad edasimüüjate vahelised väidetavad erimeelsused allahindluste määra osas, eriti arvestades, et vaidlustatud kokkulepe tekitas neile kohustusi MBBeli ees.

179 Komisjon märgib, et äriühingule Tokata 26. novembril 1996 antud ülesanne näitab, et edasimüüjate allahindlusi puudutav tegevus mängis testostude tegemisel olulist rolli, mistõttu on komisjoni arvamus vastupidine hageja seisukohale, et see oli vaid üks mitmest küsimuse aspektist (vt eespool punkt 165). Komisjon selgitab, et antud ülesande tegelik eesmärk oli uurida, mida vastavad 47 Belgia edasimüüjat 7%-lise allahindluse taotlusele.

180 Komisjon on seisukohal, et hageja eitab 20. aprilli 1995. aasta kokkuleppe igasugust seost 1996. aasta kevadel Antwerpenis viie edasimüüja juures tehtud testostudega ja novembris 1996 antud ülesandega teha testoste kõigi Belgia edasimüüjate juures (vt eespool punkt 166). Komisjon väidab, et 20. aprilli 1995. aasta kokkuleppega kehtestatud ajutine, 1995. aastaga lõppev tähtaeg puudutas ainult teatud kokkulepitud sanktsioone ja nimelt kvootide vähendamist, kuid see ei kehtinud 3%-lise maksimaalse allahindluse suhtes. Komisjon ei väida, et testostud tehti 20. aprilli 1995. aasta otsuse alusel, kuid leiab, et need ostud tõendavad, et edasimüüjad pidid selliste kontrollidega arvestama. Komisjon lisab, et 14. märtsil 1996 avaldas MBBel rahulolematust selle kohta, et üks Charleroi edasimüüja müügimees müüs W 210 seeria sõiduki 6%-lise allhindlusega.

181 Hageja vaidlustatud ühendusesisese kaubavahetuse piirangute suhtes (vt eespool punkt 168) märgib komisjon, et kõrgemate hindadega kunstliku tsooni loomine ja säilitamine võib kaasa tuua tavapärasest erineva kauplemise. Komisjoni väite kohaselt nähtub kohtupraktikast, et vastav konkurentsi piirav tegevus, mida praktiseeritakse liikmesriigi kogu territooriumil, on juba olemuselt selline, et see aitab kaasa siseriiklike turgude lõhestatusele (vt eespool punktis 131 viidatud Euroopa Kohtu otsus Bayerische Motorenwerke, punkt 20, 19. veebruari 2002. aasta otsus kohtuasjas C-309/99: Wouters jt, EKL 2002, lk I-1577, punkt 95 ja 6. juuli 2000. aasta otsus kohtuasjas T-62/98: Volkswagen *v.* komisjon, EKL 2000, lk II-2707, punkt 179).

182 Komisjon väidab, et hageja lõpetas Belgias hinna kindlaksmääramise alles 10. juuni 1999. aasta ringkirjaga (vaidlustatud otsuse 223. põhjendus). Ta mainib uuesti, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollis sätestatud tähtaeg, s.o 1995. aasta lõpp, kehtis ainult kvootide vähendamises seisneva sanktsiooni kohta ja mitte allahindluse piiramise kohta 3%-le. Ta toonitab, et edasimüüjate allahindlust puudutavat tegevust kontrolliti ka 1996. aastal (vaidlustatud otsuse 117. ja 118. põhjendus). Lisaks ei piirdunud kontroll ainult W 210 seeria autodega, vaid hõlmas ka teistesse kategooriatesse kuuluvaid sõidukeid, antud juhul C-klassi sõidukeid. 20. aprillil 1995 otsustatud edasimüüjate antavate allahindluse kontrollimise põhieesmärgil

teostatavate testostude jätkamine, teiste sõidukite seeriate samale kontrollile allutamine ja lubatust suuremate allahindluste aadressil tehtud kriitika (vaidlustatud otsuse 119. põhjendus) tõendavad, et 20. aprilli 1995. aasta kokkulepe, mille protokoll kajastas ka varasemate sarnaste kokkulepete olemasolu, ei olnud mingil juhul ainus, eraldiseisev ja ajutine meede. Komisjon viitab siinkohal ka hageja argumendile, et hinnakokkuleppe eesmärk oli suurendada edasimüüjate rentaablust. Seda eesmärki ei oleks komisjoni hinnangul saanud saavutada meetmega, mis kehtiks vaid paar kuud.

183 Komisjon on seisukohal, et hageja argumendid, millele on viidatud eespool punktides 169–171, ja mis puudutavad tema vastutust antud kohtuasjas, ei ole põhjendatud. Komisjon toonitab, et hageja vastutus MBBeli tegevuse eest tuleneb lihtsast asjaolust, et hagejal oli MBBelis peaaegu 100%-line osalus ja et oma sõltumatuse tõttu emaettevõtjast ei saanud MBBelil olla enda turustusstrateegiat ning et ta moodustas hagejaga ühe ja sama majandusüksuse.

184 Komisjon selgitab esiteks, et juhul, kui emaettevõtjale kuulub tütarettevõtjas 100%-line osalus, nagu ka antud asjas, ei ole komisjon kohustatud tõendama, et emaettevõtja annab reaalselt tütarettevõtjale juhiseid, mida viimane täidab. Komisjon toonitab, et eespool punktis 171 nimetatud kohtuotsusest Stora Kopparbergs Bergslags *v.* komisjon, millele hageja viitab, nähtub, et sellises olukorras võib põhjendatult eeldada, et emaettevõtjal on tegelik määrav mõju tütarettevõtja tegevusele, eriti siis, kui emaettevõtjat on esitletud kui ainsat komisjoniga asjassepuutuva rikkumise teemal suhtlejat. Neid tingimusi arvestades lasub hagejal kohustus esitada piisavad tõendid viidatud oletuse ümberlükkamiseks. Komisjon väidab, et ka antud asjas esitles hageja end kui ainsat Belgias toimepandud rikkumise teemal komisjoniga suhtlejat. Hageja ei ole ka vaidlustanud, et ta sai vastaval turul tegutseva tütarettevõtja tegevust määravalt mõjutada. Lõpetuseks märgib komisjon, et hageja ei ole esitanud mingeid tõendeid selle kohta, et MBBel sai oma tegevuse üle iseseisvalt otsustada.

185 Komisjon täpsustab ka seda, et hageja oli teadlik MBBeli püüetest säilitada kõrge keskmine müügihind (vaidlustatud otsuse 119. põhjendus).

Esimese Astme Kohtu hinnang

186 Esiteks vaatleb Esimese Astme Kohus hageja kriitikat asjaolu kohta, et Belgias müügihindade kindlaksmääramise rikkumise osas on komisjon väitnud esmakordselt alles vaidlustatud otsuses, et MBBel osales horisontaalses konkurentsi piiramises. Vaidlustatud otsuses on nimelt sätestatud, et „MBBel esitles end kahe filiaali ülalpidajana edasimüüjate konkurendina ja samaaegselt edasimüüjatele müüdavate kaupade tootjana". Komisjon on vaidlustatud otsuses hinnanud, et just viimati nimetatud vertikaalse konkurentsi aspekt on „kokkuleppe põhiline osa" (141. põhjendus).

187 Kuigi hageja seda sõnaselgelt ei väida, on Esimese Astme Kohus seisukohal, et eeltoodud argumenti tuleb tõlgendada kui väidet kaitseõiguse rikkumise kohta.

188 Määruse nr 17 artikli 19 lõike 1 ja komisjoni 25. juuli 1963. aasta määruse nr 99/63/EMÜ (määruse nr 17 artikli 19 lõigete 1 ja 2 ettenähtud ärakuulamiste kohta) (EÜT 1963, 127, lk 2268) artiklite 2 ja 4 koosmõjust nähtub, et komisjon on kohustatud teatama, milliseid väiteid ta ettevõtja ja asjast huvitatud ühenduste vastu esitab, ning et komisjon võib oma otsused teha vaid väidete alusel, mille suhtes nimetatud ettevõtjale või asjast huvitatud ühendusele on antud võimalus komisjoni poolt esitatud faktide, väidete ja asjaolude tõesuse ja asjassepuutuvuse kohta oma arvamust avaldada (vt selle kohta Euroopa Kohtu 13. veebruari 1979. aasta otsus kohtuasjas 85/76: Hoffmann-La Roche *v.* komisjon, EKL 1979, lk 461, punkt 9, ja

Esimese Astme Kohtu 18. detsembri 1992. aasta otsus liidetud kohtuasjades T-10/92–T-12/92 ja T-15/92: Cimenteries CBR jt *v.* komisjon, EKL 1992, lk II-2667, punkt 33).

189 Vastavalt väljakujunenud kohtupraktikale peavad vastuväiteteatise väited olema nii selgelt sõnastatud, isegi kui neist on tehtud kokkuvõte, et huvitatud isikud saaksid reaalselt aru tegevusest, mida komisjon neile omistab. Vaid juhul, kui see tingimus on täidetud, saab vastuväiteteatis täita talle ühenduse õigusnormidega pandud ülesande, st anda ettevõtjatele kogu selline informatsioon, mis võimaldab neil end igakülgselt enne komisjoni lõpliku otsuse tegemist kaitsta (vt eelkõige Esimese Astme Kohtu 14. mai 1998. aasta otsus kohtuasjas T-352/94: Mo och Domsjö *v.* komisjon, EKL 1998, lk II-1989, punkt 63; 14. mai 1998. aasta otsus kohtuasjas T-348/94: Enso Española *v.* komisjon, EKL 1998, lk II-1875, punkt 83, ja 14. mai 1998. aasta otsus kohtuasjas T-308/94: Cascades *v.* komisjon, EKL 1998, lk II-925, punkt 42). Lisaks on väljakujunenud kohtupraktika kohaselt eeltoodud nõue täidetud juhul, kui otsuses ei omistata huvitatud isikule vastuväiteteatises märgitust erinevaid rikkumisi ja ei esitata muid asjaolusid kui need, mille kohta huvitatud isikul on olnud võimalus oma selgitusi anda (vt eriti Euroopa Kohtu 15. juuli 1970. aasta otsus kohtuasjas 41/69: ACF Chemiefarma *v.* komisjon, EKL 1970, lk 661, punkt 94, ja Esimese Astme Kohtu 30. septembri 2003. aasta otsus liidetud kohtuasjades T-191/98, T-212/98–T-214/98: Atlantic Container jt *v.* komisjon, EKL 2003, lk II-3275, punkt 113). Komisjoni lõplik otsus ei pea aga tingimata olema vastuväiteteatise väidete koopia (vt Euroopa Kohtu 7. jaanuari 2004. aasta otsus liidetud kohtuasjades C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P ja C-219/00 P: Aalborg Portland jt *v.* komisjon, EKL 2004, lk I-123, punkt 67, ja eespool viidatud kohtuotsus ACF Chemiefarma *v.* komisjon, punkt 91).

190 Väiteid hageja kaitseõiguse rikkumise kohta tuleb hinnata eeltoodud põhimõtteid silmas pidades.

191 Käesolevas asjas tuleb uurida, kas väide, mille kohaselt MBBel osales väidetavas horisontaalses konkurentsi piiramises, oli vastuväiteteates välja toodud piisavalt selgesõnaliselt, nii et hageja sellest reaalselt aru sai.

192 Esimese Astme Kohus on seisukohal, et kui vastuväiteteatises on märgitud selge viide ettevõtja väidetavalt toimepandud konkurentsiõiguse rikkumise olemusele ja on välja toodud sellega seotud põhilised asjaolud, on ettevõtjal võimalik esitatud süüdistustele vastata ja oma õigusi kaitsta. Komisjoni otsuses hiljem esitatud väited, mis kvalifitseerivad kokkuleppe „vertikaalseks" või „horisontaalseks", ei ole käsitletavad vastuväiteteatises esitatud väidete olulise muutmisena.

193 Siinkohal tuleb märkida, et komisjon ei ole vastuväiteteatises asjassepuutuva kokkuleppe vertikaalsetele või horisontaalsetele aspektidele selgelt viidanud ega seega väidetavat rikkumist „vertikaalseks" või „horisontaalseks" kvalifitseerinud. Samas aga ei vaidle hageja vastu asjaolule, et komisjon on vastuväiteteatises lühidalt kirjeldanud põhjuseid, miks ta arvab, et MBBel on Belgia edasimüüjatega Mercedese marki sõidukite müügi kohta Belgias hinnakokkuleppe sõlminud. Eeltoodust tuleneb, et vaidlustatud otsuses komisjoni esitatud MBBeli tegevust puudutavad põhilised asjaolud ja kriitika olid välja toodud ka vastuväiteteatises. Samuti tuleb siinkohal märkida, et komisjon on vaidlustatud otsuses leidnud, et väidetava rikkumise vertikaalne aspekt on keskse tähtsusega ning horisontaalsele aspektile viidatakse vaid pealiskaudselt.

194 Neid asjaolusid arvestades tuleb asuda seisukohale, et kaitseõiguse tagamiseks ei olnud komisjonil vaja vastuväiteteatises asjassepuutuvat rikkumist sõnaselgelt vertikaalseks ja horisontaalseks kvalifitseerida.

195 Lisaks märgib Esimese Astme Kohus, et hageja piirdub eespool nimetatud väite esitamisega, näitamata, kuidas asjaolu, et komisjon enne vaidlustatud otsuse vastuvõtmist rikkumise „horisontaalset" aspekti esile ei toonud, talle kahju tekitas. Esiteks tuleneb kohtuasja materjalidest, et hageja on vastuväiteteatises Belgia hinna kindlaksmääramise kohta esitatud komisjoni etteheidetele vastanud. Samas ei ole hageja hagiavalduses väitnud, et tema vastuväiteteatisele esitatud vastus oleks olnud

oluliselt teistsugune, kui vastuväiteteatises oleks sisaldunud sõna „horisontaalne". Teisest küljest tuleb aga märkida, et vaidlustatud otsuse osast, mis puudutab vaidlustatud rikkumise eest trahvi määramist, nähtub, et trahvi määramisel ei ole komisjon sõnaselgelt lähtunud rikkumise horisontaalsest olemusest (245.–248. põhjendus).

196 Vaidlustatud otsusest tuleneb, et komisjoni arvates sõlmisid 20. aprillil 1995 MBBel ja Mercedes-Benzi Belgia edasimüüjate ühendus hindade kaudu konkurentsi piirava kokkuleppe, millega otsustati kehtestada 3%-line allahindluse ülempiir ja kasutada E-klassi sõidukite suhtes sellest ülempiirist kinnipidamise kontrollimiseks erapooletut ettevõtjat, kusjuures nimetatud piiri ületavad allahindlused tõid kaasa sellesse klassi kuuluvate sõidukite kvoodi vähendamise (113. ja 177. põhjendus).

197 Esimese Astme Kohus märgib, et nimetatud koosoleku protokolli osas pealkirjaga „Odavate väljamüükide keelamise kampaania" märgiti järgmist:

„[E]dasimüüjate suhted on kampaania tulemusel paranenud. [Edasimüüja — Goossens] süüdistab Brüsseli filiaale odavate väljamüükide korraldamises. Appi võetakse erapooletu ettevõtja, kes sooritab W 210 seeria sõidukitele antavate allahindluste määra kindlakstegemiseks „testoste". Üle 3%-lise allahindluse puhul vähendatakse kuni 1995. [aasta] lõpuni müüdavate sõidukite kvooti."

198 Hageja nõustub, et 20. aprilli 1995. aasta koosolekul, millel MBBel osales, otsustas Mercedes-Benzi Belgia edasimüüjate ühendus teha teatud agentuurile ülesandeks testklientidena testoste teha. Hageja on aga ka seisukohal, et edasimüüjate ühendus ei saanud võtta vastu ühtegi liikmete tegevust piiravat otsust, vaid anda ainult „soovitusi". Hageja mainib ka, et MBBel ei võtnud ühtegi meedet nimetatud

soovituste elluviimiseks ja et ta ei kiitnud soovitusi heaks. Hageja on seisukohal, et MBBel ei osalenud koosolekul enama kui vaatleja ja maaletoojana ning et ta ei võtnud koosolekul kordagi sõna. Lisaks arvab hageja, et isegi juhul, kui allahindluste tegemist piirati, ei avaldanud see märgatavat mõju liikmesriikide kaubandusele.

199 Väljakujunenud kohtupraktika kohaselt on EÜ artikli 81 lõikes 1 sätestatud kokkuleppe olemasolu eelduseks piisav, kui asjaomased ettevõtjad on väljendanud ühist tahet tegutseda turul teatud kindlal viisil (vt eespool punktis 189 viidatud kohtuotsus ACF Chemiefarma *v.* komisjon, punkt 112; Euroopa Kohtu 29. oktoobri 1980. aasta otsus liidetud kohtuasjades 209/78–215/78 ja 218/78: Van Landewyck jt *v.* komisjon, EKL 1980, lk 3125, punkt 86, ja Esimese Astme Kohtu 20. aprilli 1999. aasta otsus kohtuasjades T-305/94–T-307/94, T-313/94–T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 ja T-335/94: Limburgse Vinyl Maatschappij jt *v.* komisjon, lühendatult „PVC II", EKL 1999, lk II-931, punkt 715).

200 Kohtupraktikas kasutatud koordineerimise ja koostöö kriteeriume, mis ei eelda kindla „plaani" väljatöötamist, tuleb mõista asutamislepingus konkurentsi puudutavate sätete mõtte valguses, st et iga ettevõtja peab otsustama sõltumatult, millisel viisil ta kavatseb ühisturul tegutseda. Kuigi on tõsi, et sellise sõltumatuse nõue ei välista ettevõtjate õigust enda tegevust vastavalt konkurentide juba võetud või tulevikus võetavatele meetmetele mõistlikult kohandada, oleks selle nõudega oluliselt vastuolus igasugune ettevõtjatevaheline otsene või kaudne suhtlemine eesmärgiga mõjutada teatud kindla või potentsiaalse konkurendi tegutsemist turul või eesmärgiga sellisele konkurendile teada anda viis, kuidas ettevõtja ise on otsustanud hakata või hakkab turul tegutsema (eespool punktis 41 viidatud kohtuotsus Suiker Unie jt *v.* komisjon, punktid 173 ja 174 ja eespool punktis 199 viidatud kohtuotsus PVC II, punkt 720).

201 Siinkohal tuleb meelde tuletada, et konkurentsireeglite rikkumise vaidlustes on komisjon kohustatud tõendama väidetavate rikkumiste asetleidmist ja esitama rikkumise moodustavate asjaolude olemasolu kohta piisavad õiguslikud tõendid (vt Euroopa Kohtu 17. detsembri 1998. aasta otsus kohtuasjas C-185/95 P: Baustahlgewebe *v.* komisjon, EKL 1998, lk I-8417, punkt 58).

202 Samas juhul, kui on tuvastatud, et ettevõtja osaleb ettevõtjate koosolekul, millel on ilmselgelt konkurentsivastane iseloom, on asjaomasel ettevõtjal kohustus esitada tõendeid selle kohta, et tema koosolekul osalemisel puudub igasugune konkurentsivastane iseloom, tõendades, et ta on oma konkurente informeerinud, et ta osaleb neist erinevast seisukohast lähtudes (vt selle kohta Euroopa Kohtu 8. juuli 1999. aasta otsused kohtuasjas C-199/92 P: Hüls *v.* komisjon, EKL 1999, lk I-4287, punkt 155 ja kohtuasjas C-235/92 P: Montecatini *v.* komisjon, EKL 1999, lk I-4539, punkt 181). Kui tõend nimetatud erineva seisukoha suhtes puudub, ei vabasta asjaolu, et ettevõtja ei nõustu koosolekul kokkulepituga, teda vastutusest konkurentsi kahjustavas kokkuleppes osalemise eest (Esimese Astme Kohtu 14. mai 1998. aasta otsus kohtuasjas T-347/94: Mayr-Melnhof *v.* komisjon, EKL 1998, lk II-1751, punkt 135, ja 15. märtsi 2000. aasta otsus liidetud kohtuasjades T-25/95, T-26/95, T-30/95–T-32/95, T-34/95–T-39/95, T-42/95–T-46/95, T-48/95, T-50/95–T-65/95, T-68/95–T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 ja T-104/95: Cimenteries CBR jt *v.* komisjon, EKL 2000, lk II-491, punkt 1389).

203 Esimese Astme Kohus märgib, et vaieldamatult osales MBBel 20. aprilli 1995. aasta edasimüüjate ühenduse koosolekul, mille käigus tehti juttu jätkuvatest „odavatest väljamüükidest" ja kavatsusest võtta meetmeid 3% ületavate allahindluste avastamiseks ja selliste allahindluste tegijate ümberveenmiseks. Tuleb märkida, et viidatud koosolekul viibis mitu MBBeli kõrget vastutavat isikut ja koosoleku protokolli koostas Rauw, MBBeli edasimüüjate arengu eest vastutav isik (vt selle kohta eriti vaidlustatud otsuse 115. põhjendus). Eeltoodust tuleneb, et asja toimiku materjalid ei

toeta hageja argumente, mille kohaselt oli MBBelil viidatud koosolekul väike roll (vt eespool punkt 161). Esimese Astme Kohtu hinnangul tõendab MBBeli esindajate kõnealusel koosolekul osalemine, et vastupidiselt hageja kinnitustele oli MBBelil koosolekul keskne roll.

204 Arvestades, et MBBel ei ole tõendanud, et ta oli eemaldunud hinnaalandusteteemalisest arutelust, oli komisjonil õigus võtta seisukoht, et MBBel, olles tingimusteta osalenud 20. aprilli 2005. aasta koosolekul, mille käigus selgelt käsitleti eesmärki „keelata odavad väljamüügid", osales ühises tahteavalduses, mille tagajärjel võeti meetmeid kõnealuste allahindluste avastamiseks ja allahindluste andjate ümberveenmiseks.

205 Kuna tõendatud on MBBeli osalemine konkurentsi kahjustavas kokkuleppes, ei ole asjakohane hageja viidatud asjaolu, et vaidlustatud ajavahemikul ei kuulunud MBBeli filiaalid edasimüüjate ühenduse aktiivsete liikmete hulka.

206 Samuti tuleb nõustuda komisjoni argumendiga, et ainult MBBel sai 20. aprilli 1995. aasta koosolekul tehtud müüdavate sõidukite kvootide vähendamise ähvardust ellu viia. Tema vaikimist sellises olukorras ei saa tõlgendada teisiti kui Belgia edasimüüjate juba kokkulepitud „odavate väljamüükide vastase" kampaania heakskiitmise ja sellega liitumisena, eriti seetõttu, et sõidukite müügikvootide vähendamise ähvardus üle 3%-lise allahindluse andmise korral 1995. aasta lõpuni, mis viidatud koosolekul välja öeldi, eeldas MBBeli kui tootja aktiivset osalemist koosolekul, mis tugevdas kõnealuse konkurentsi kahjustava kokkuleppe mõju.

207 Eeltoodust järeldub, et nimetatud äriühingu viibimine koosolekul, ilma, et ta oleks avalikult end koosoleku teemadest distantseerinud, andis teistele koosolekul osalejatele mõista, et ta kiitis koosoleku tulemuse heaks ja et ta aitas oma tegevusega

kõigi osalejate ühiste eesmärkide saavutamisele kaasa. Esimese Astme Kohus on ka seisukohal, et asjaolu, et „odavate väljamüükide vastase" kampaania korraldamise üle otsustati enne koosoleku toimumist, ei takistanud komisjoni võtmast seisukohta, et MBBel osales 20. aprilli 1995. aastà otsuse vastuvõtmisel edaspidi kohaldatavate hindade kohta ja et ta oli nimetatud päevast alates nõus aktiivselt toetama hindade kindlaksmääramist, edasimüüjate küsitavate hindade kontrollimist ja juhiste mittejärgimise korral sanktsioonide kohaldamist.

208 Esimese Astme Kohtu arvates ei ole veenev ja seetõttu tuleb tähelepanuta jätta hageja argument, et MBBeli pisteline edasimüüjate kontroll nende vahendaja ülesannete igakülgse täitmise osas (vt eespool punkt 165) oli täiesti õiguspärane, kuna edasimüüjad võtavad edasimüügilepinguga endale kohustuse olla turul kõrgekvaliteedilise teenuse pakkujad. Hageja nõustub hagiavalduses sellega, et edasimüüjate poolt võetavate hindade küsimus on vaid üks aspekt paljude seas, mida käesoleva hindamise juures tuleb arvesse võtta (vt eespool punkt 165). Seega on Esimese Astme Kohus arvamusel, et edasimüüjate küsitud hinna ja nende teenuse kvaliteedi vahel ei ole mingit seost. Lisaks ei ürita MBBel võetavate hindade kontrollimist õigustada Belgia edasimüügilepingu artikliga 11, mis sätestab, et MBBel võib kehtestada maksimaalse, mitte aga minimaalse hinna.

209 Samuti tuleb tagasi lükata hageja argument, et kogutud informatsioon oli anonüümne (vt eespool punkt 168) ja et teatud kindla edasimüüja suhtes ei olnud võimalik mingeid sanktsioone rakendada. Antwerpeni regiooni Mercedese edasimüüjate 27. märtsi 1996. aasta koosoleku protokollist nähtub selgelt, et testostjad identifitseerisid ühe edasimüüja, nimelt Van Steen NV antud hinnaalandused ja andsid nendest vaidlustatud koosolekul ka teada.

210 Mis puutub hageja argumenti, et edasimüüjate ühendus ei saanud võtta vastu ühtegi liikmete tegevust piiravat otsust, vaid võis anda ainult soovitusi, tuleb meelde tuletada, et vastavalt väljakujunenud kohtupraktikale võib teatud tegevuse

kvalifitseerida ettevõtjate ühenduse otsuseks EÜ artikli 81 lõike 1 tähenduses, ilma et otsus oleks selle vastu võtnud ettevõtjate suhtes kindlasti siduv vähemalt osas, milles otsuse vastuvõtnud ettevõtjad seda järgivad (vt analoogia alusel Euroopa Kohtu 8. novembri 1983. aasta otsused liidetud kohtuasjades 96/82–102/82, 104/82, 105/82, 108/82 ja 110/82: IAZ jt *v.* komisjon, EKL 1983, lk 3369, punkt 20; eespool punktis 199 viidatud kohtuotsus Van Landewyck jt *v.* komisjon, punktid 88 ja 89, ja Esimese Astme Kohtu 11. märtsi 1999. aasta otsus kohtuasjas T-136/94: Eurofer *v.* komisjon, EKL 1999, lk II-263, punkt 15). See oletus on antud asjas piisavalt kinnitust leidnud asjaolu tõttu, et 20. aprilli 1995. aasta koosolekul otsustasid Belgia edasimüüjate ühenduse liikmed ja MBBel erapooletu agentuuri testostude teel kontrollida W 210 mudelitele antavate allahindluste määra ja need testklientide külastused edasimüüjate juurde leidsid tõepoolest aset. Nendest asjaoludest nähtub, et 20. aprilli 1995. aasta koosolekul kokkulepitud edasine tegevus viidi ka täide.

211 Mis puutub eespool punktis 162 nimetatud hageja argumenti, et ei ole üldse ilmne, et MBBeli filiaalid olid allahinduste määra kindlaksmääramisest huvitatud, siis on Esimese Astme Kohus seisukohal, et kuna MBBeli osalus konkurentsi kahjustavas kokkuleppes on tuvastatud, puudub vajadus hinnata, kas MBBelil ja tema filiaalidel oli huvi kokkuleppes osaleda. Esimese Astme Kohus nõustub igatahes komisjoni arvamusega, et MBBel ja järelikult tema filiaalid olid huvitatud odavate väljamüükide lõpetamisest eriti seetõttu, et MBBel müüs sõidukeid mitte ainult edasimüüjatele, vaid teatud filiaalide vahendusel ka lõppklientidele. Tuleb märkida, et 17. oktoobri 1995 MBBeli kiri Mercedes-Benz AG-le, milles MBBel kinnitab, et „teeb kõik [temast] sõltuva, et [tema] töö saaks korralikult tehtud (st, et [ta] ei tegele ekspordiga), [ja püüab] hoida [oma] keskmiste hindade taseme kõrge", näitab samuti, nagu mainib komisjon vaidlustatud otsuse põhjenduse punktis 119, MBBeli huvi Belgia edasimüüjate antavate allahindluste piiramise vastu. Selles osas arvab Esimese Astme Kohus, et hageja argument, et 17. oktoobri 1995. aasta kirjas viitas MBBel avaldatud keskmistele hindadele ja mitte edasimüüjate tegelikele müügihindadele, ei ole veenev ning see argument tuleb jätta tähelepanuta.

212 Mis puutub hageja argumenti, et müügihindade kindlaksmääramine ei mõjutanud Belgias oluliselt liikmesriikide kaubavahetust, kuna see puudutas ainult müüki selles

riigis, mõjutamata piiriülest müüki, siis on Esimese Astme Kohus arvamusel, et see argument tuleb jätta tähelepanuta. Vastavalt selgelt väljakujunenud kohtupraktikale on juhul, kui konkurentsi kahjustav kokkulepe hõlmab liikmesriigi kogu territooriumit, selle kokkuleppe olemus siseriiklike turgude lõhestatusele kaasaaitav, takistades asutamislepingu eesmärgiks olevat turgude omavahelist põimumist (vt eespool punktis 181 viidatud kohtuotsus Wouters jt, punkt 95; Euroopa Kohtu 17. oktoobri 1972. aasta otsus kohtuasjas 8/72: Vereeniging van Cementhandelaren *v.* komisjon, EKL 1972, lk 977, punkt 29; eespool punktis 81 viidatud kohtuotsus Remia jt *v.* komisjon, punkt 22, ja 18. juuni 1998. aasta otsus kohtuasjas C-35/96: komisjon *v.* Itaalia, EKL 1998, lk I-3851, punkt 48). Hageja ei vaidle vastu, et 20. aprilli 1995. aasta koosolek ja sellega seoses ka vaidlustatud rikkumine puudutas kogu Belgia territooriumi, nagu komisjon vaidlustatud otsuse 197. põhjenduses märgib.

213 Hageja on ka arvamusel, et komisjon ei ole tõendanud, et väidetav rikkumine kestis 20. aprillist 1995 kuni 10. juuni 1999. aasta ringkirjani, milles hageja viitas just edasimüüjate vabadusele määrata kindlaks hindu ja klientide suhtes kohaldatavaid müügitingimusi. Hageja on seisukohal, et komisjon oleks pidanud arvestama ainult ajaga kuni 1995. aasta lõpuni, sest 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollis viidatud „odavate väljamüükide vastane" kampaania oli ajutine ja puudutas vaid uue W 210 mudeli turuletoomist.

214 Nagu tuleneb ka kohtupraktikast, on komisjon kohustatud tõendama mitte ainult konkurentsi kahjustava kokkuleppe olemasolu, vaid ka selle kestust (vt eespool punktis 84 viidatud kohtuotsus Dunlop Slazenger *v.* komisjon, punkt 79 ja eespool punktis 202 viidatud 15. märtsi 2000. aasta kohtuotsus Cimenteries CBR jt *v.* komisjon, punkt 2802).

215 Esimese Astme Kohus märgib, et antud asjas esineb kokkulangevaid tõendeid, mis viitavad, et rikkumine kestis ka pärast 1995. aasta lõppu. Tuleb asuda seisukohale, mida õigesti toetab ka komisjon, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollist tuleneb, et 1995. aasta lõpu tähtaeg kehtib vaid kehtestatud sanktsiooni suhtes, mitte 3%-lise allahindluse ülempiiri suhtes. Samuti tuleneb 27. märtsi 1996. aasta koosoleku protokollist, et viie Belgia edasimüüja juures tehti mudeli E 290 TD testostud just 1996. aastal. Esimese Astme Kohus on arvamusel, et vastupidiselt

hageja seisukohale (vt eespool punkt 166) on 20. aprillil 1995 ja 27. märtsil 1996 toimunud edasimüüjate koosolekute vahel seos. Liiatigi väljendas MBBel 14. märtsi 1996. aasta kirjas rahulolematust asjaolu suhtes, et üks W 210 seeria sõiduk müüdi 6%-lise allahindlusega. Esimese Astme Kohtu arvates ei tekita hüüumärgi kasutamine pärast sellele protsendimäärale viitamist — „6%!" — mingit kahtlust, et selline protsendimäär soovitatav ei ole. Järelikult, arvestades MBBeli vastuseisu Belgias edasimüüjate poolt üle 3%-lise allahindluse andmisele ja arvestades jätkuvaid testoste, pidid edasimüüjad allahindluste avastamisel ka pärast 1995. aasta lõppu arvestama teatud tagajärgedega. Esimese Astme Kohtu arvates oli sellistel asjaoludel komisjonil õigus võtta seisukoht, et 20. aprilli 1995. aasta kokkulepe, mis määras kindlaks Belgias sõidukite hinnad, ei olnud ajutine meede, vaid kestis kuni selle sõnaselge kehtetuks tunnistamiseni 10. juuni 1999. aasta ringkirjaga.

216 Esimese Astme Kohus on seisukohal, et hageja argumendiga, mille kohaselt komisjon ei ole täpsustanud, kas Belgias hinna kindlaksmääramisega asetleidnud rikkumine toimus alati samas ulatuses (vt eespool punkt 168), tahetakse öelda, et komisjon on teatud ajavahemikel asetleidnud rikkumise raskuse hindamisel teinud ilmse vea. Esimese Astme Kohus on seisukohal, et komisjon on õigesti hinnanud rikkumise kestust (vt eespool punkt 215) ja selle raskust. Samuti ei ole hageja rikkumise raskust vaidlustanud. Arvestades, et rikkumine kestis vaidlustatud otsuses nimetatud ajavahemikul ja et puuduvad tõendid rikkumise viidatust erineva lõppemise kohta, ei ole komisjonil vaja tõendada, et rikkumise ulatus oli kogu aeg sama.

217 Hageja arvates süüdistab komisjon teda tegevuses, mille on toime pannud MBBel, hageja Belgia tütarettevõtja, ja seda ainult seetõttu, et hagejal oli MBBelis peaaegu 100%-line osalus.

218 Selles osas tuleb meelde tuletada, et asjaolu, et tütarettevõtjal on eraldiseisev õigusvõime, ei ole piisav alus välistamaks võimalust, et sellise tütarettevõtja tegevuse eest vastutab emaettevõtja, nimelt võib sellega olla tegemist juhul, kui tütarettevõtja ei otsusta ise oma tegutsemise üle turul, vaid viib ellu emaettevõtjalt saadud juhiseid (vt selle kohta eriti eespool punktis 85 viidatud Euroopa Kohtu otsus ICI *v.* komisjon, punktid 132 ja 133; Euroopa Kohtu 14. juuli 1972. aasta otsus kohtuasjas 52/69: Geigy *v.* komisjon, EKL 1972, lk 787, punkt 44, ja 21. veebruari 1973. aasta otsus kohtuasjas 6/72: Europemballage ja Continental Can *v.* komisjon, EKL 1973, lk 215, punkt 15). Samas ei ole tütarettevõtjas 100%-line osalus iseenesest ainus tingimus, mille alusel saaks sellise emaettevõtja kontrolli üle otsustada. Emaettevõtja vastutus tütarettevõtja tegevuse eest oleneb alati emaettevõtja tütarettevõtja reaalsest juhtimisest (vt selle kohta eespool punktis 85 viidatud kohtuotsus ICI *v.* komisjon, punktid 132–141; Euroopa Kohtu 12. juuli 1979. aasta otsus kohtuasjas 32/78 ja 36/78–82/78: BMW Belgium jt *v.* komisjon, EKL 1979, lk 2435, punkt 24, ja eespool punktis 171 viidatud kohtuotsus Stora Kopparbergs Bergslags *v.* komisjon, punkt 23).

219 Niisiis, nagu Euroopa Kohus on juba otsustanud eespool punktis 171 viidatud kohtuotsuses Stora Kopparbergs Bergslags *v.* komisjon (punkt 28), võib komisjon juhul, kui emaettevõtja vastutus ei tulene üksnes 100%-lisest osalusest, oma otsuse emaettevõtja vastutuse kohta tütarettevõtja tegevuse eest rajada asjaolule, et emaettevõtja ei vaidle vastu sellele, et ta sai tütarettevõtja müügistrateegia suhtes anda kohustuslikke juhtnööre, ja ei esita tõendeid, mis kinnitaksid tütarettevõtja iseseisvust. Kui emaettevõtjal on 100%-line osalus tütarettevõtjas, võib komisjon õiguspäraselt eeldada, et emaettevõtjal on tegelik määrav mõju tütarettevõtja tegevusele, eriti juhul, kui haldusmenetluse käigus esindab kontserni ettevõtjaid ainsana emaettevõtja.

220 Nendel asjaoludel peab emaettevõtja esitama viidatud eelduse ebaõigsust kinnitavad tõendid.

221 Antud kohtuasjas tuleneb asja materjalidest, et hageja ei vaidle vastu, et rikkumise ajal kuulus Mercedes-Benzile MBBelis 100%-line osalus, ja hageja möönab, et haldusmenetluse käigus esitleti teda Belgias toimunud rikkumise osas kui ainsat kontserni ettevõtjat, kes komisjoniga suhtleb. Lisaks piirdub hageja vaid kinnitusega, et ta ei olnud teadlik MBBeli tegevusest ja et ta ei toetanud seda aktiivselt, esitamata vähimatki tõendit selle kohta, et tal ei olnud võimalik avaldada määravat mõju MBBeli müügistrateegiale või et MBBel tegutses emaettevõtjast sõltumatult. Seega ei ole hageja esitanud piisavalt tõendeid lükkamaks ümber eeldust, et tal oli tegelik määrav mõju tütarettevõtja MBBeli tegevusele.

222 Seega tuleb tähelepanuta jätta hageja eeltoodud väite osa ning seetõttu ka kolmas väide tervikuna.

Neljas väide, mis puudutab vaidlustatud otsuse artiklis 3 sätestatud trahvi summa valesti määramist

Poolte argumendid

223 Hageja arvates on vaidlustatud otsuse artiklis 3 nimetatud trahv täiesti alusetu, arvestades, et EÜ artikli 81 lõiget 1 rikutud ei ole. Hageja lisab, et isegi juhul, kui selline rikkumine tuvastatakse, on trahv liiga suur.

224 Mis puudutab tegevust seoses Saksa turuga, on hageja sisuliselt seisukohal, et vastava trahvi määramine tuleks tunnistada ebaseaduslikuks, kuna meetmed, mida Mercedes-Benzile ette heidetakse, võeti Saksa agendilepingu alusel, mis sisaldas ainult kaubandusagentidele kohalduvaid piiranguid, millele EÜ artikli 81 lõige 1 ei kohaldu.

225 Hageja on arvamusel, et Hispaania liisingutehinguid pakkuvate äriühingute suhtes kohaldatud keelule osas, milles see võiks olla vastuolus EÜ artikli 81 lõikega 1, kohaldatakse igal juhul määrusest nr 1475/95 tulenevat erandit, mistõttu ei saa selle eest trahvi määrata. Hageja hinnangul tuleks isegi juhul, kui ühenduse kohus tema argumentatsiooniga ei nõustu, arvesse võtta asjaolu, et hageja tugineb olulistele õiguslikele põhjendustele, väites, et sellisele tegutsemisviisile erandi kohaldamise eeldused on täidetud.

226 Belgias müügihinna kindlaksmääramise kohta märgib hageja, et kuigi komisjoni arvates puudutas see ainult mudelit W 210 (vaidlustatud otsuse 245. põhjendus), on komisjon ka arvamusel, et hinnaalanduste praktika osas kontrolliti teisi mudeleid. Nimetatud kontrolli all mõeldakse selgelt äriühingu Tokata „üllatuskülastusi", mis viidi läbi C-klassi mudelite suhtes. Hageja hinnangul ei olnud nendel külastustel mingit seost väidetava hinna kindlaksmääramisega (vt eespool punkt 167). Hageja ei nõustu sellega, et komisjon võtab raskendava asjaoluna arvesse, et hinna kindlaksmääramine puudutas mitut mudelit. Lisaks on vaidlustatud otsuse 223. ja 225. põhjenduses sisalduv seisukoht, et müügihinna kindlaksmääramine kehtis 20. aprillist 1995 kuni 10. juunini 1999, vastuolus asjaoluga, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollis märgitu kehtis vaid 1995. aasta lõpuni (vt eespool punkt 174). Viimaseks vaidleb hageja vastu sellele, et MBBel mängis väidetavas hinnaalanduste piiramises olulist rolli. Vastupidi, selle meetme olid hageja sõnul edasimüüjad võtnud juba enne 20. aprilli 1995. aasta koosolekut. Hageja on seisukohal, et selle

meetme võtmine ei toimunud MBBeli juhtimisel, kuigi ta sellest hiljem osa võttis. MBBel ei osalenud meetmes enda huvide kaitseks, vaid edasimüüjate kasumlikkuse suurendamiseks.

227 Mis puutub Belgias müügihinna kindlaksmääramise rikkumisse, siis on komisjon seisukohal, et hageja argumendid tuleb tähelepanuta jätta. Komisjon tuletab esiteks meelde, et vaidlustatud otsuse 245. põhjenduses kajastuva kohaselt loeb ta nimetatud rikkumist vaid „üleüldiselt raskeks", määrates trahvi baassummaks 7 miljonit eurot, mis vastab umbes kolmandikule maksimaalsest, 20 miljoni euro suurusest trahvist, mille näevad raskete rikkumiste puhul ette määruse nr 17 artikli 15 lõikes 2 ja ESTÜ lepingu (EÜT 1998, C 9, lk 3) artikli 65 lõike 5 sätestatud trahvi arvutamise juhised. Komisjon lisab, et tema arvates kontrollis hageja edasimüüjate andmist allahindluste mitte ainult mudelile W 210, vaid ka teistele mudelitele. Isegi juhul, kui rikkumine oleks puudutanud vaid mudelit W 210, oleks komisjon seda trahvi määramisel hoiatava mõjuna saanud arvesse võtta.

228 Komisjoni arvates on ta rikkumise kestust puudutavad hageja vastuväited juba ümber lükanud (vt eespool punkt 182).

229 Lisaks on komisjon seisukohal, et trahvi arvutamisel ei juhindunud ta MBBeli võimalikust juhtivast rollist allahindluste piiramisel, vaid MBBeli aktiivsest osalusest Belgias müügihindade kindlaksmääramisel. Juhul, kui MBBel ei oleks aktiivselt osalenud, ei oleks saadud rakendada ka maksimaalse allahindluse ülempiirist mittekinnipidamise eest ettenähtud sanktsiooni. Komisjon toonitab, et 20. aprilli 1995. aasta koosoleku protokollist nähtub, et „odavate väljamüükide keelamise" kampaania eksisteeris juba varem. Samas on komisjon seisukohal, et 3%-lise maksimaalse allahindluse ülempiiris lepiti kokku selle koosoleku käigus hageja

osalusel ja seega ei saa väita, et MBBel sai sellest meetmest teada hiljem. Mis puutub MBBeli enda huvidesse, siis arvab komisjon, et allahindluste piiramine teenis maaletooja hindade kõrgelhoidmise poliitika eesmärke. Lõpetuseks leiab komisjon, et ei oleks asjale erinevat hinnangut andnud, kui MBBeli tegelik eesmärk oleks olnud edasimüüjate kasumlikkuse säilitamine (eespool punktis 84 viidatud kohtuotsus AEG *v.* komisjon, punktid 40–42 ja 71–73).

Esimese Astme Kohtu hinnang

230 Esiteks tuleb eespool toodud väidete analüüsi tulemusi silmas pidades märkida, et vaidlustatud otsuse artiklis 3 ettenähtud trahv tuleb tühistada osas, milles see on hagejale määratud Saksa agentidele antud juhiste tõttu müüa uusi sõidukeid võimalusel vaid nende müügiterritooriumi klientidele ja vältida kontsernisisest konkurentsi ning nõuda välisklientidelt uute sõidukite tellimuste saamisel ettemaksu summas 15% sõiduki hinnast. Seega tuleb esialgset trahvi summas 71,825 miljonit eurot kõigepealt vähendada 47,025 miljoni euro võrra (242. põhjendus).

231 Samuti nähtub eespool toodud väidete analüüsist, et vaidlustatud otsuse artiklis 3 ettenähtud trahv tuleb tühistada osas, milles see on hagejale määratud Saksamaal ja Hispaanias liisingutehinguid pakkuvatele äriühingutele ladustamise eesmärgil sõidukite müügile piirangute seadmise tõttu. Seega tuleb esialgset trahvi summas 71 825 miljonit eurot teiseks vähendada 15 miljoni euro võrra (244. põhjendus).

232 Belgias hindade kindlaksmääramisega seotud rikkumise osas on Esimese Astme Kohus seisukohal, et hageja tugineb ekslikult argumendile, et komisjon luges raskendavaks asjaoluks fakti, et hinna kindlaksmääramine puudutas mitut mudelit. Vaidlustatud otsuse 248. põhjendusest nähtub selgelt, et komisjon ei arvestanud

trahvi määramisel mingite raskendavate asjaoludega. Kuigi on tõsi, et komisjon viitas vaidlustatud otsuses, et 26. novembril 1996 andis MBBel äriühingule Tokata ülesande teha 47 Belgia edasimüüja juures testoste ja selgitada välja C-klassi mudelitele antava allahindluse määr, näitab see asjaolu, nagu ka märgib komisjon, et testostud kuulusid MBBeli tavapärase tegutsemisviisi hulka ja et testostude tegemisel ei piirdutud vaid ühe kindla mudeliga.

233 Mis puutub hageja argumenti Belgias hinna kindlaksmääramisega seotud rikkumise kestuse kohta, siis tuleb siinkohal meenutada, et Esimese Astme Kohus asus seisukohale, et komisjon on rikkumise kestuse määranud õigesti (vt eespool punkt 215). Lisaks märgib Esimese Astme Kohus, et MBBel mängis Belgias sõidukite müügihindade kindlaksmääramisel keskset rolli (vt eespool punkt 209). Seega selle rikkumisega seoses trahvisummat ei vähendata.

234 Arvestades eeltoodut tuleb trahv tühistada osas, mis on määratud Saksamaal ja Hispaanias aset leidnud rikkumiste eest. Ülejäänud hageja trahvi tühistamise või trahvi summa vähendamise nõude aluseks olevad argumendid tuleb jätta tähelepanuta. Esimese Astme Kohus, teostades oma täielikku pädevust, määrab Belgias müügihindade kindlaksmääramisega seotud rikkumise trahvi summaks 9,8 miljonit eurot.

Kohtukulud

Vastavalt Esimese Astme Kohtu kodukorra artikli 87 lõikele 3 võib Esimese Astme Kohus otsustada kulude jaotuse või jätta kummagi poole kohtukulud tema enda kanda, kui osa nõudeid rahuldatakse ühe poole, osa teise poole kasuks. Käesolevas asjas otsustab Esimese Astme Kohus, et komisjon kannab enda kohtukulud ja temalt mõistetakse välja 60% hageja kohtukuludest.

Esitatud põhjendustest lähtudes

ESIMESE ASTME KOHUS (viies koda)

otsustab:

1. **Tühistada komisjoni 10. oktoobri 2001. aasta otsuse 2002/758/EÜ EÜ asutamislepingu artikli 81 kohaldamise menetluses (juhtum COMP/36.264 – Mercedes-Benz) artikkel 1, välja arvatud osa, milles tuvastatakse, et äriühing Daimler Chrysler AG ja tema õigusjärglastest äriühingud Daimler-Benz AG ja Mercedes-Benz AG on ise või oma tütarettevõtja Mercedes-Benz Belgium SA kaudu rikkunud EÜ artikli 81 lõiget 1, osaledes Belgias allahindlusi piiravates kokkulepetes, mis sõlmiti 20. aprillil 1995 ja tühistati 10. juunil 1999.**

2. **Tühistada artikkel 2, välja arvatud selle esimene lause.**

3. **Tühistada otsuse 2002/758 artikli 3 osa, milles hageja makstava trahvi summaks määratakse 71,825 miljonit eurot.**

4. **Määrata otsuse 2002/758 artiklis 3 sätestatud trahvi summaks Belgias hindade kindlaksmääramisega seotud rikkumise eest 9,8 miljonit eurot.**

5. Jätta hagi ülejäänud osas rahuldamata.

6. Jätta komisjoni kanda tema enda kohtukulud ja mõista komisjonilt välja 60% hageja kohtukuludest. Jätta hageja kanda 40% tema enda kohtukuludest.

Lindh García-Valdecasas Cooke

Kuulutatud avalikul kohtuistungil 15. septembril 2005 Luxembourgis.

Kohtusekretär

H. Jung

Koja esimees

P. Lindh