AZ ELSŐFOKÚ BÍRÓSÁG ÍTÉLETE (ötödik tanács)

2005. szeptember 15.*

A T-325/01. sz. ügyben,

a **DaimlerChrysler AG** (székhelye: Stuttgart [Németország], képviselik: R. Bechtold és W. Bosch ügyvédek)

felperesnek

az **Európai Közösségek Bizottsága** (képviseli: M. W. Mölls, meghatalmazotti minőségben, segítője: H.-J. Freund, ügyvéd, kézbesítési cím: Luxemburg)

alperes ellen

elsősorban az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazásával kapcsolatos eljárásra (COMP/36.264. sz. ügy – Mercedes-Benz) vonatkozó 2001. október 10-i 2002/758/EK bizottsági határozat (HL 2002. L 257., 1. o.) megsemmisítése, másodlagosan az említett határozat által kiszabott bírság csökkentése iránt benyújtott keresete tárgyában,

* Az eljárás nyelve: német.

AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK ELSŐFOKÚ BÍRÓSÁGA (ötödik tanács),

tagjai: P. Lindh elnök, R. García-Valdecasas és J. D. Cooke bírák,

hivatalvezető: I. Natsinas tanácsos,

tekintettel az írásbeli szakaszra és a 2004. május 25-i tárgyalásra,

meghozta a következő

Ítéletet

A jogvita alapját képező tényállás

1 A jelen kereset tárgya az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazásával kapcsolatos eljárásra (COMP/36.264. sz. ügy – Mercedes-Benz) vonatkozó, 2001. október 10-i 2002/758/EK bizottsági határozat (HL 2002. L 257., 1. o., a továbbiakban: megtámadott határozat) megsemmisítése.

2 A DaimlerChrysler AG (a továbbiakban: felperes) többek között a gépjárművek gyártásában és forgalmazásában tevékenykedő német vállalkozáscsoport anyavállalata.

3 1998. december 21-én a Daimler-Benz AG összeolvadt a felperessel egy 1998. május 7-én aláírt összeolvadási szerződés alapján. A felperes ekkor a Daimler-Benz AG jogutódja lett, átruházták rá az összes jogát, vagyonát és kötelezettségeit.

4 Az összeolvadást megelőzően a Daimler-Benz AG állott a Daimler-Benz csoport élén, amely világszinten a leányvállalatain keresztül végezte tevékenységét. Ezenkívül 1997. május 26-án a Mercedes-Benz AG – a Daimler-Benz AG leányvállalata – összeolvadt ez utóbbi vállalattal. Ettől az időponttól kezdve ez a vállalat a „gépjárművek" iparágért felelős részleg a Daimler-Benz AG-n belül. A megtámadott határozatnak megfelelően a jelen ítéletben a Mercedes-Benz név adott esetben a Daimler-Benz AG (1989-ig), a Mercedes-Benz AG (1997-ig), a Daimler-Benz AG (1997-ben és 1998-ban) vagy a felperes (1998 óta) megjelölésére szolgál.

5 1995 elejétől kezdve a Bizottság több arra vonatkozó fogyasztói panaszt kapott, hogy a Daimler-Benz csoport vállalkozásai több tagállamban akadályokat gördítenek a Mercedes-Benz típusú új gépjárművek exportja elé.

6 A Bizottság arra utaló bizonyítékokkal rendelkezett, hogy e csoporthoz tartozó vállalkozások az EK 81. cikkének (1) bekezdésébe ütköző módon részekre töredezik a piacot. 1996. december 4-én a Bizottság több olyan határozatot hozott, amelyben az első rendelet a Szerződés 85. és 86. cikkének végrehajtásáról szóló 17. EGK-rendelet (HL 1962. 13., 204. o.; magyar nyelvű különkiadás 8. fejezet, 1. kötet, 3. o.)

14. cikke alapján vizsgálatokat rendelt el. E vizsgálatokat 1996. december 11-én és 12-én végezték el a Daimler-Benz AG-nál Stuttgartban (Németország), a Mercedes-Benz Belgium SA/NV-nál Belgiumban, a Mercedes-Benz Nederland NV-nél Utrechtben (Hollandia), valamint a Mercedes-Benz España SA-nál Spanyolországban.

7 1998. október 21-én a Bizottság információkérést intézett a Daimler-Benz AG-hez a 17. rendelet 11. cikke alapján, amelyre e vállalkozás 1998. november 10-én válaszolt. 2001. június 15-én a Bizottság a felpereshez is intézett információkérést, amelyre ez utóbbi 2001. július 9-én válaszolt. Az 1996. december 11-én és 12-én elvégzett vizsgálatok során a Bizottság számos olyan dokumentumot talált és foglalt le, amelyek felperesnek intézett információkéréssel és ez utóbbi észrevételeivel együtt a megtámadott határozat alapjául szolgálnak.

8 2001. október 10-én a Bizottság meghozta a megtámadott határozatot.

A megtámadott határozat

9 A megtámadott határozatban a Bizottság megállapítja, hogy a Mercedes-Benz saját maga vagy a leányvállalatai – a Mercedes-Benz España SA (a továbbiakban: MBE) és a Mercedes-Benz Belgium SA (a továbbiakban: MBBel) – révén megsértette az EK 81. cikk (1) bekezdését. A Bizottság szerint a megtámadott határozatban megállapított magatartások a Mercedes-Benz típusú utasszállító járművek kiskereskedelmére vonatkoznak (143–149. pont).

10 A Bizottság a megtámadott határozatban a leírja az érintett vállalkozásokat és forgalmazási hálózatukat. Megjelöli, hogy a Mercedes-Benz típusú utasszállító járművek forgalmazása Németországban nagyrészt a csoporthoz tartozó fióktelepek hálózatán és a német kereskedelmi kódex 84. cikke szerinti kereskedelmi ügynöki címmel rendelkező, közvetítőként tevékenykedő ügynökökön, valamint bizományosokon keresztül történik (15. pont). A megtámadott határozat szerint a belgiumi kereskedelmi hálózatban egy importőr is részt vesz (MBBel), amelyik egy meg nem jelölt időpont óta a Daimler-Benz AG 100%-os leányvállalata – ez utóbbi maga is a felperes 100%-os leányvállalata 1998. december 21-e óta –, új gépjárműveket két fióktelepen és márkaképviselőkön keresztül értékesít, továbbá ügynökökön és/vagy műhelyeken keresztül, akik új gépjárművekre vonatkozó rendelések felvételével közvetítőként is eljárhatnak (17. és 19. pont). Spanyolországban a kereskedelem az MBE három fióktelepét és márkaképviselőket magában foglaló hálózaton keresztül folyik. A Bizottság rámutat arra, hogy néhány ügynök és/vagy műhely nem értékesít gépjárműveket, hanem kizárólag közvetítőként tevékenykedik rendelések felvételével. Megjegyzi, hogy az MBE a Daimler-Benz España SA nemzeti holding 100%-os leányvállalata, amely pedig a Daimler-Benz AG 99,88%-os leányvállalata volt. 1998. december 21-e óta e holding a felperes 100%-os leányvállalata (21. pont).

11 A Bizottság megállapítja, hogy szemben azzal, amivel a felperes érvelt a közigazgatási eljárás alatt, az EK 81. cikk (1) bekezdését ugyanúgy kell alkalmazni a Mercedes-Benz és a német ügynökök között kötött szerződésekre, mint ahogyan egy szerződéses kereskedő esetében kellene. Szerinte a „részére előírt korlátozásokat tehát ugyanúgy [kellene] értékelni, mint egy független kereskedő esetében" (168. pont).

12 A Bizottság e tekintetben először kiemeli azt, hogy a német Mercedes-Benz-ügynököknek ugyanúgy viselniük kell számos olyan, egy vállalkozás üzemeltetésével járó kockázatot, amelyek elválaszthatatlanok a Mercedes-Benz javára végzett a közvetítői tevékenységüktől, és ami miatt az EK 81. cikk alkalmazandó a köztük és a Mercedes-Benz között létrejött szerződésekre (153–160. pont).

13 Többek között rámutat arra, hogy a német Mercedes-Benz-ügynök jelentős mértékben viseli maga is az általa eladott gépjárművek árkockázatát. A Bizottság szerint amennyiben új gépjárművek értékesítésénél egy ügynök olyan árcsökkentéseket vállal, amelyeket a Mercedes-Benz jóváhagy, e csökkentéseket teljes mértékben levonják a jutalékából (155. és 156. pont).

14 A Bizottság megállapítja, hogy a német ügynök viseli továbbá az új gépjárművek szállítási költségének kockázatát a német ügynöki szerződés 4. cikke (4) bekezdésének értelmében. Ez utóbbi a független kereskedőhöz hasonlóan áthárítja az ügyfélre a szállítás költségeit és kockázatát (157. pont).

15 Az ügynök továbbá pénzügyi eszközeinek nagy részét reklámozásra költi. A Bizottság szerint az ügynöknek többek között be kell szereznie saját költségén a bemutató gépjárműveket (a német ügynöki szerződés 4. cikkének (7) bekezdése). A bemutató és vállalati gépjárművek beszerzéséhez a Mercedes-Benz különleges feltételeket biztosít. E gépjárműveket legalább háromtól hat hónapig terjedő időtartamra meg kell őrizni, és eladásukkor a kilométeróra állásának legalább 3000 km-nek kell lennie. Az ügynök ezután használt gépjárműként eladhatja azokat, ennél fogva viseli a kereskedelmi kockázatot e gépjárművek után, amelyek mértéke nem elhanyagolható (158. pont).

16 A Bizottság továbbá azzal érvel, hogy a német Mercedes-Benz-ügynök tevékenysége számos, egy vállalkozás üzemeltetésével járó további kockázatnak szükségszerűen ki van téve. E kockázatok vállalása egyike azon feltételeknek, amelyeket egy ilyen ügynöki cím megszerzéséhez teljesíteni kell. Az ügynöki szerződés 13. cikke alapján az ügynöknek el kell végeznie a garanciális munkálatokat azokon a gépjárműveken, amelyekre a gyártó garanciát vállalt. A német ügynökök kötelesek saját költségen műhelyt létesíteni, és ott szervizszolgáltatást nyújtani, elvégezni a garanciális

munkálatokat és igény esetén az állandó szolgálatot és az autómentést teljesíteni (az ügynöki szerződés 12. cikke). A német ügynök köteles továbbá saját költségen cserealkatrész-készletet fenntartani a műhelyében végzett gépjárműjavításokhoz (az ügynöki szerződés 14. cikke) (159. pont).

17 Másodsorban a Bizottság megjegyzi, hogy közgazdasági szempontból a német ügynök által a saját tevékenységei révén realizált forgalom jóval meghaladja azt a forgalmat, amelyet új gépjárművek értékesítésének közvetítésével realizál. Rámutat arra, hogy: „[az ügynök] az általa végzett közvetítésért [...] olyan jutalékot kap, amely az utasszállító járművek esetében 12,2%-os alapjutalékból és akár 3,6%-ot elérő szolgáltatási jutalékból áll. A maximum 15,8%-os jutalékból származó bevétel adja az ügynöki tevékenység forgalmát, és ezzel a jutalékkal kell finanszíroznia a gépjárművásárlóknak nyújtott árengedményeket. Következésképpen az ügynöki tevékenységből származó valós forgalom alacsonyabb a fent ismertetett 15,8%-os értéknél." Továbbá (159. pont): „ha a gépjármű ára az ügynöki tevékenység forgalmának részét képezi, e forgalom az ügynök teljes forgalmának körülbelül 50%-át teszi ki. Márpedig önmagában az ügynöki tevékenység valódi forgalmát a fent említett jutalék képviseli. Összehasonlítva ezt az ügynök azon tevékenységei révén realizált forgalommal, amelyek szerződésesen kapcsolódnak a gépjármű-forgalmazáshoz, és amelyekért az ügynököt terheli a teljes kockázat, megfigyelhető, hogy a szűk értelemben vett ügynöki tevékenység révén realizált forgalom nagyságrendileg csak a teljes forgalom 1/6-ának felel meg."

18 A Bizottság úgy ítéli meg, hogy az ügynökre háruló kockázatok száma és jelentősége miatt nem lehet elfogadni a felperes arra vonatkozó kifogását, hogy ezek a kockázatok a valódi kereskedelmi ügynökre jellemzőek. Rámutat arra, hogy „ahhoz, hogy ne így legyen, az kellene, hogy az ügynök dönthessen arról, hogy például a bemutató és a vállalati gépjárművekhez, a garanciális igények teljesítéséhez, a javító és karbantartó műhely létesítéséhez és a cserealkatrészekhez kapcsolódó jelentős kockázatokat vállalja-e, vagy pedig arról, hogy kizárólag az új gépjárművek értékesítésének közvetítésével foglalkozik". Márpedig nem ez a helyzet (160. pont).

19 A Bizottság elutasítja a felperes azon érvét, hogy a német ügynökök a vállalkozásba integráltak, azon az alapon, hogy az nem helytálló. E tekintetben a felperes a „német ügynököknek személyesen és a kereskedelmi tevékenységük vonatkozásában előírt követelményekre (általánosságban a Mercedes-Benz gépjárművek kizárólagos forgalmazása, egységes Mercedes-Benz ügynöki tevékenység, a képviselet létesítése és ellátása személyzettel és felszerelésekkel, reklámok, arculat, a felperes érdekei védelmének és a Mercedes-Benz megjelenési utasítások betartásának kötelezettsége)" hivatkozik, valamint arra, hogy az ügynök „kizárólagos képviselő", és kizárólag Mercedes-Benz gépjárműveket értékesíthet (162. pont). A Bizottság azonban a megtámadott határozatban úgy véli, hogy a kockázatok megoszlása mellett az „integráltság" önmagában nem támasztja alá a kereskedelmi ügynök és a független kereskedő közötti megkülönböztetést (163. pont). A Bizottság a német ügynökök „integráltságának" bizonyítására összehasonlítja a német ügynöki szerződéseknek a felperes által hivatkozott rendelkezéseit a külföldi márkaképviseleti szerződések rendelkezéseivel (164. pont). Úgy véli, hogy ez az összehasonlítás megmutatja, hogy a német ügynökök részére előírt kötelezettségek megfelelnek a külföldi szerződéses kereskedők részére előírtaknak, és hogy e kéttípusú kereskedelem mindegyike szintén erősen „integrált" a Mercedes-Benz forgalmazási rendszerébe (165. pont).

20 A Bizottság azzal érvel, hogy a Mercedes-Benz négy különböző intézkedéssel korlátozta a versenyt.

21 A Bizottság először azt állítja, hogy a W 210-es gépjármű-sorozat (az új E-osztály) indításakor nagyon egyértelmű utasítást adtak egy 1996. február 6-i közleményben a német forgalmazási hálózat minden tagjának, beleértve az ügynököket, arra, hogy „tartsák magukat a szerződéses területükhöz". Ezek az utasítások nem pusztán erre a sorozatra vonatkoztak, hanem általánosabban az új gépjárművek értéskesítésére. E közleményének végén a Mercedes-Benz erőteljes fenyegetést fogalmazott meg az alábbi szavakkal: „készek vagyunk megtagadni W 210-es sorozatú autók szállítását, ha észrevesszük, hogy egy adott terület felvevőképessége nem indokolja a kiosztott kvótát". Ez különös szigorúságot kölcsönözött az utasításoknak.

22 A Bizottság szerint ezen utasítások célja az volt, hogy a forgalmazó partnerek a W 210-es sorozatú és egyéb gépjárműkvótájukat kizárólag a szerződéses területükön értékesítsék, és ne szolgálják ki az átjáró ügyfeleket, amelyek lakóhelye vagy székhelye nem a szerződéses területen található. Ahogyan a közlemény megjegyzi, ez korlátozza a „belső versenyt", azaz a „márkán belüli" versenyt a német ügynökök, valamint a német ügynökök és a német, illetve külföldi fióktelepek és a külföldi márkaképviselők között. Az 1996. február 6-i közlemény célja tehát a „márkán belüli" verseny korlátozása.

23 Másrészről a Bizottság megállapítja, hogy majdnem minden esetben a vételár 15%-ának megfelelő előleget kell kérni a más tagállambeli átjáró ügyfelektől. Úgy ítéli meg, hogy ez a gyakorlat még nehezebbé teszi a párhuzamos kereskedelmet, mivel korlátozza az ügynökök lehetőségét saját üzletpolitika kialakítására, és például arra, hogy az általuk ismert átjáró ügyfelektől ne igényeljenek ilyen előleget. Rámutat arra, hogy bár az ilyen előlegek kereskedelmileg helytállók lehetnek bizonyos esetekben, a német területen végzett értékesítések esetén nem követelnek semmilyen előleget, pedig bizonyos esetekben itt is felmerülhetnek hasonló kockázatcsökkentő megfontolások. Következésképpen ez a szabály hátrányosan különbözteti meg a párhuzamos kereskedelmi ügyleteket a német gépjármű-értékesítésekhez képest (174. pont).

24 Harmadrészről a Bizottság úgy véli, hogy a külső lízingvállalatok kiszolgálásának tilalma addig, amíg ezeknek nincsen konkrét ügyfelük, amely tilalom szerepel a német ügynöki szerződésekben (lásd a 2. cikk (1) bekezdésének d) pontját) és a spanyol márkaképviseleti szerződésekben (lásd a 4. cikk d) pontját), azt célozza, hogy korlátozza a kereskedelmet a Mercedes-Benz csoport lízingvállalatai és a külső németországi és spanyolországi lízingvállalatok között. Ez utóbbiak ugyanis csak esetenként szerezhetnek Mercedes gépjárműveket, vagyis amikor már van egy konkrét ügyfelük, de készlet képzéséhez nem. Ebből kifolyólag nem képesek gépjárművet gyorsan értékesíteni. Szerinte a lízingvállalatoknak történő eladásokra vonatkozó szabályok következménye az is, hogy a külső lízingvállalatok nem részesülnek ugyanazokból az árkedvezményekből lízing céljára vett gépjárművek vásárlásakor, mint más, autóparkot üzemeltető vállalkozások. Általánosságban az

érintett kikötések lerontják azokat a feltételeket, amelyekkel a külső lízingvállalatok Mercedes gépjárművekhez juthatnak, és következésképpen azokat a feltételeket, amelyekkel a lízing downstream piacán a Mercedes-Benz vállalataival versenyezhetnek. Az ügynökök és a márkaképviselők lízing tevékenységét szabályozó rendelkezések célja az, hogy a lízingelt gépjárműveket illetően korlátozza az árakban és eladási feltételekben folytatott versenyt (176. pont).

25 Negyedrészről a Bizottság rámutat arra, hogy a belgiumi árverseny korlátozását célozta azon, az MBBel és a Mercedes-Benz márkaképviselők belgiumi baráti köre között 1995. április 20-án kötött megállapodás, amely az árengedmények mértékét 3%-ra korlátozta, és külső ügynökséggel vizsgáltatta az E-osztályhoz nyújtott árengedmények mértékét, azzal, hogy a megengedett mértéknél magasabb árengedmények az új E-osztály gépjárművei kvótájának csökkentését vonták magukkal.

26 A Bizottság, miután megállapította, hogy a szóban forgó intézkedések jelentősen érintették a tagállamok közötti kereskedelmet, és hogy azok az EK 81. cikk (1) bekezdése alapján nem mentesíthetőek, úgy határozott, hogy a felperesre – mivel felelős a Daimler-Benz AG és a Mercedes-Benz AG vagy a Daimler-Benz MBBel és a MBE leányvállalatok által elkövetett minden versenyjogsértésért – bírságot kell kiszabni.

27 E tekintetben a Bizottság úgy vélte, hogy a kivitel akadályozását szolgáló intézkedések két elemből álló (egyfelől a szerződéses területen kívüli eladások tilalmára vonatkozó utasítások, másfelől a 15%-os előleg szabálya) egységes jogsértést alkotnak, amelyek egy bizonyos időszakban halmozódtak. A Bizottság szerint ez a jogsértés különösen súlyos, ezért a bírság alapösszegét 33 millió euróban indokolt meghatározni. Ami a jogsértés időtartamát illeti, a Bizottság rámutat arra, hogy a szóban forgó jogsértés két elemének összevonásával a jogsértés 1985. szeptember 12-én kezdődött, és azóta nem szűnt meg. A Bizottság szerint ezért

hosszú időtartamú jogsértésről van szó. Azonban úgy ítéli meg, hogy az előlegre vonatkozó szabály lehetséges hatásai határozottabban kisebbek, mint a közvetlenül a kivitelt akadályozó utasítások hatásai. Ez utóbbiak csak 1996. február 6. és 1999. június 10. között voltak hatályban, vagyis három év és négy hónapig. Ezen okból a Bizottság szerint a bírság alapösszegét pusztán 42,5%-kal kell emelni, azaz 14,025 millió euróval. A bírság alapösszege tehát 47,025 millió euró.

28 A Bizottság szerint a lízingvállalatoknak történő eladásoknak a német ügynöki és a spanyol márkaképviseleti szerződésben kikötött tilalmát, amely azt célozza, hogy e cégek ne tudjanak készletet képezni, súlyosnak kell tekinteni. A bírság alapösszegét ezért 10 millió euróban kell meghatározni. A Bizottság szerint továbbá a jogsértés 1996. október 1-jén kezdődött, és még mindig nem ért véget. Időtartama tehát öt év, ami átlagos időtartamnak felel meg. Úgy ítéli meg, hogy az időtartam hosszára tekintettel az alapösszeget 50%-kal kell emelni, vagyis 5 millió euróval, így a bírság alapösszege 15 millió euró.

29 A Bizottság szerint az MBBel tevékeny részvételével Belgiumban hozott árrögzítő intézkedések jellegüknél fogva a versenyszabályok nagyon súlyos megsértésének minősülnek. Úgy véli, hogy e jogsértés általánosan súlyos, és hogy a bírság alapösszegét 7 millió euróban kell meghatározni. A Bizottság rámutat arra, hogy ezeket az intézkedéseket 1995. április 20. és 1999. június 10. között alkalmazták, vagyis átlagos időtartamon keresztül, és úgy véli, hogy az alapösszeget 40%-kal, azaz 2,8 millió euróval kell emelni, 9,8 millió euróra.

30 A Bizottság a megtámadott határozatban nem állapít meg súlyosító vagy enyhítő körülményeket. Következésképpen a fenti összegek összeadása kiadja a bírság végső összegét, 71,825 millió eurót.

31 E megállapítások alapján a Bizottság meghozta a megtámadott határozatot, amelynek rendelkező része a következő:

„1. cikk

[A Mercedes-Benz maga] vagy leányvállalatai, az [MBE] és az [MBBel] révén megsértette az EK-Szerződés 81. cikkének (1) bekezdését. E vállalkozások ugyanis a következő intézkedéseket hozták a párhuzamos kereskedelem akadályozására:

– 1996. február 6-tól minden német ügynök utasítást kapott arra, hogy a kiszállított új gépjárműveket, különösen a W 210-es sorozathoz tartozóakat minden lehetőség szerint kizárólag a szerződéses területükről származó ügyfélnek értékesítsék, és kerüljék a belső versenyt; ezek az intézkedések 1999. június 10-ig maradtak hatályban,

– 1985. szeptember 12-től arra kérték a német ügynököket, hogy amennyiben [átjáró] ügyfél rendel új gépjárművet, kérjenek a gépjármű eladási ára 15%-ának megfelelő előleget; ez az intézkedés még mindig életben van,

– utasszállító járműveknek lízingvállalatok részére készletképzés céljából történő szállításának 1996. október 1-jétől máig tartó korlátozása,

– részvétel a belgiumi árengedmények korlátozását célzó megállapodásokban, amelyekről 1995. április 20-án határoztak, és amelyeknek 1999. július 10-én vetettek véget.

2. cikk

A jelen határozat közlésétől a [Mercedes-Benz] vessen véget az 1. cikkben megállapított jogsértéseknek, amennyiben azok még tartanak, és azokat nem helyettesítheti azonos célú vagy hatású intézkedésekkel. Így különösen a jelen határozat kézhezvételétől számított két hónapon belül köteles:

– a német ügynököknek és bizományosoknak küldött körlevélben hatályon kívül helyezni az 1985. szeptember 12-i 52/85. sz. körlevelet annyiban, amennyiben az kötelezővé teszi 15%-os előleg igénylését az [átjáró] ügyfelektől utasszállító gépjármű rendelése esetére,

– törölni a német ügynöki és a spanyol márkaképviseleti szerződésekből azokat a rendelkezéseket, amelyek tiltják új gépjárművek értékesítését lízingvállalatok részére készletképzés céljából [...]

3. cikk

Az 1. cikkben megállapított jogsértések miatt a [Mercedes-Benz] köteles 71,825 millió euro bírságot fizetni.

[...]"

32 A megtámadott határozatból következik, hogy a Bizottság lényegében úgy véli, hogy a Mercedes-Benz csoport a vizsgálatok (lásd a fenti 7. pontot) során megtalált dokumentumokban az „átjáró ügyfél" fogalmát a határokon átnyúló eladások keretében azoknak a végső fogyasztóknak a megjelölésére használja, amelyek az Európai Gazdasági Térség egy másik államából származnak.

Az eljárás és a felek kérelmei

33 Az Elsőfokú Bíróság Hivatalához 2001. december 20-án benyújtott keresetlevelével a felperes a jelen keresetet terjesztette elő.

34 Az előadó bíró jelentésére az Elsőfokú Bíróság (ötödik tanács) a szóbeli szakasz megnyitásáról határozott. A pervezető intézkedések keretében arra hívta fel a feleket, hogy írásban válaszoljanak bizonyos kérdésekre a tárgyalás előtt. A felek ennek a felhívásnak eleget tettek.

35 A 2004. május 25-i tárgyaláson a felek előadták szóbeli előterjesztéseiket, és válaszoltak az Elsőfokú Bíróság kérdéseire

36 A felperes azt kéri, hogy az Elsőfokú Bíróság:

– elsődlegesen semmisítse meg a megtámadott határozatot;

– másodlagosan csökkentse a megtámadott határozat 3. cikkében kiszabott bírság összegét;

– kötelezze a Bizottságot a költségek viselésére.

37 A Bizottság azt kéri, hogy az Elsőfokú Bíróság:

– a keresetet utasítsa el;

– kötelezze a felperest a költségek viselésére.

A jogkérdésről

38 A felperes négy jogalapot terjesztett elő keresetének alátámasztására. Az első az EK 81. cikk (1) bekezdésének megsértésén és a németországi Mercedes-Benz-ügynökökkel kötött megállapodások nyilvánvalóan hibás értékelésén alapul. A második jogalap, amely a megtámadott bizottsági határozat által megállapított első és harmadik intézkedéssel kapcsolatos, az EK 81. cikk és a Szerződés 85. cikke (3) bekezdésének gépjármű-forgalmazási és szervizmegállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 1995. június 28-i 1475/95/EK bizottsági rendelet (HL 1995. L 145., 25. o.) megsértésén alapul. A harmadik jogalap az EK 81. cikk (1) bekezdésének megsértésén és a megtámadott bizottsági határozat által megállapított második és negyedik intézkedés nyilvánvalóan hibás értékelésén alapul. A negyedik jogalap a megtámadott határozat 3. cikke által kiszabott bírság összegének helytelen meghatározásán alapul.

Az EK 81. cikk (1) bekezdésének megsértésére és a németországi Mercedes-Benz-ügynökökkel kötött megállapodás nyilvánvalóan hibás értékelésére alapozott első jogalapról

A felek érvei

39 A felperes kifogásolja a Bizottságnak a megtámadott határozatban kifejtett megállapításait a német ügynökök jogállásának jogi minősítéséről. Azzal érvel, hogy a német kereskedelmi ügynöki szerződéseire nem vonatkozik a versenykorlátozó megállapodásoknak az EK 81. cikk (1) bekezdésében megfogalmazott tilalma annyiban, amennyiben azok az ügynököknek új Mercedes-Benz gépjárművek értékesítésére vonatkozó tevékenységét érintik. Az ügynököket egyetlen, a gépjárművek értékesítéséhez kapcsolódó kockázat sem terheli. Ezenkívül az ügynökök teljes mértékben integrálódtak a Mercedes-Benz vállalkozásba, amelyhez jogilag munkaviszony jellegű kapcsolat köti őket. Ebből kifolyólag teljesítik azokat kritériumokat, amelyeket a Bíróság a versenykorlátozó megállapodások tilalmának a kereskedelmi ügynöki szerződésekre való alkalmazhatatlanságával kapcsolatos állandó ítélkezési gyakorlatában megfogalmazott.

40 A felperes először is azzal érvel, hogy németországi forgalmazási hálózatát fióktelepek, a Mercedes-Benz nevében és számlájára eljáró kereskedelmi ügynökök, illetve saját néven, de a Mercedes-Benz számlájára eljáró bizományosok alkotják. Úgy véli, hogy a német Mercedes-Benz forgalmazási hálózat ügynökei sem jogilag, sem gazdaságilag nem új gépjárművek értékesítésére jogosult márkaképviselők. Új gépjárművek értékesítésére vonatkozó szerződéseket tárgyalnak a Mercedes-Benz számlájára, ez utóbbi követelményeinek megfelelően. A felperes rámutat arra, hogy különös gazdasági jelentőséggel bír az, hogy az ügynökök nem veszik meg az új gépjárműveket a Mercedes-Benztől, ezért nem rendelkeznek raktárral. Az új gépjárművek értékesítéséhez kapcsolódó kockázatok terhe, beleértve a raktározást és a tőke ebből fakadó lekötését, teljes mértékben a Mercedes-Benz vállán fekszik. A felperes szerint az ügynökök kizárólag a közvetítői tevékenységükből fakadó

kockázatot viselik. A felperes tehát jogilag szabadon dönti el, hogy mikor és milyen feltételekkel köt adásvételi szerződést. Az adásvételi szerződések megkötéséből és tartalmából fakadó utasításokra és szerződéses kötelezettségekre a versenyjog nem vonatkozik.

41 A felperes azzal érvel, hogy a Bíróság ítélkezési gyakorlata szerint az EK 81. cikk (1) bekezdése nem vonatkozik az ügynöki szerződésekre, amennyiben két konjunktív feltétel teljesül: egyfelől a kereskedelmi ügynököt integrálták a gyártó forgalmazási hálózatába, másfelől pedig a közvetítői és ügynöki tevékenységét kizárólag a megbízó részére végzi (a 40/73–48/73., 50/73., 54/73–56/73., 111/73., 113/73. és 114/73. sz., Suiker Unie és társai kontra Bizottság ügyben 1975. december 16-án hozott ítélet [EBHT 1975., 1663. o.] és a C-266/93. sz., Volkswagen és VAG Leasing ügyben 1995. október 24-én hozott ítélet [EBHT 1995., I-3477. o.]).

42 Ami az „integráltságra" vonatkozó feltételt illeti, felperes úgy véli, hogy a Bizottság megközelítése a megtámadott határozatban inkoherens, és összeegyeztethetetlen az arra vonatkozó ítélkezési gyakorlattal, különösen akkor, amikor azt állítja, hogy „a kockázatok megoszlása mellett az »integráltság« önmagában nem támasztja alá a kereskedelmi ügynök és a független kereskedő közötti megkülönböztetést" (a megtámadott határozat 163. pontja).

43 A felperes szerint a Bizottság azzal, hogy nem foglalkozik az „integráltsággal", és nagyobb jelentőséget tulajdonít „a kockázatok megoszlásának", soha nem alkalmazott módon kiterjeszti a versenykorlátozó megállapodások tilalmát a kereskedelmi ügynökökre. Ezzel szemben úgy véli, hogy a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ügyből nyilvánvalóan következik, hogy a Bíróság az „integráltságot" nemcsak attól teszi függővé, hogy az ügynököt a kockázatok terhelik-e, hanem hogy a megbízó és az ügynök érdekei mennyire esnek egybe.

44 A felperes továbbá azzal érvel, hogy szemben a Bizottság által a megtámadott határozatban megfogalmazottakkal (lásd a megtámadott határozat 164. és 165. pontját), nincsen jelentősége annak, hogy a külföldi márkaképviseleteknek, amelyek nem kereskedelmi ügynökök, hasonló a viszonyuk a harmadik felek felé, mint a nemzeti Mercedes-Benz-ügynököknek. Egyfelől a kapcsolódó kockázatoknak ugyanolyan megoszlását is meg kellene állapítani. Másfelől az analógia nem indokolt, mivel a Bíróság ítélkezési gyakorlata szerint az „integráltság" nem csupán az arra vonatkozó külső jellemzőktől függ, hogy a kereskedőnek milyen a viszonya általában a harmadik felekhez, különösen az ügyfelekhez, hanem a kockázatok megoszlásával és az ügynök és a megbízó érdekeinek teljes egybeesésével kapcsolatos „belső" jellemzőktől is.

45 A felperes azt is kifogásolja, amikor a Bizottság a megtámadott határozatban úgy véli, hogy a gyártó és a kereskedelmi ügynök között létrejött megállapodásnak a versenykorlátozó megállapodások tilalma szempontjából történő értékeléséhez elegendő megállapítani azt, hogy a kereskedelmi ügynök köteles-e viselni azon, egy vállalkozás üzemeltetéséhez kapcsolódó kockázatokat, amelyek a közvetítési tevékenységétől elválaszthatatlanok (lásd e tekintetben a megtámadott határozat 153. pontját). A felperes azzal érvel, hogy a Bizottság által a megtámadott határozatban és a vertikális iránymutatásokról szóló iránymutatásában (HL 2000. C 291., 1. o., a továbbiakban: iránymutatás) képviselt álláspontt objektíve indokolatlanul megváltoztatja az EK 81. cikk alkalmazásával kapcsolatos megközelítését. Úgy véli továbbá, hogy ez az álláspont összeegyeztethetetlen a Bíróság kapcsolódó ítélkezési gyakorlatával.

46 A felperes elismeri, hogy a Mercedes-Benz-ügynököket terhelnek bizonyos költségek és kockázatok.

47 Először is a felperes rámutat arra, hogy az ügynököt terheli minden esetben a „jutalék" kockázata. A jutalék összegét szokás szerint az ügynök közvetítésével realizált forgalom százalékában határozzák meg. Az ügynök tehát a forgalom növekedésével növeli az esélyét arra, hogy jutalékot kapjon, és fordítva. A felperes

szerint a megbízó, aki meghozza a végső döntést arról, hogy egy szerződést meg kelle kötni a vevő által kívánt feltételekkel, árcsökkentést engedélyez, nemcsak a saját bevételét, hanem a kereskedelmi ügynök jutalékát is csökkenti. A felperes kiemeli, hogy a Mercedes-Benz-ügynököket azonban nem terheli az árhoz kapcsolódó kockázat, és vitatja azt az értékelést, amely szerint az „árengedményeknek" a kereskedő jutalékából történő levonása „árkockázat" volna.

48 Valójában a forgalmazási szerződés határozza meg az ügynök jutalékának összegét. Ez különbözik aszerint, hogy az adásvétel önálló, vagy egy nagy ügyféllel vagy „felhasználóval" kötött szerződésen alapul. A felperes érvelése szerint az ügynökkel alacsonyabb jutalékban állapodnak meg a nagy ügyfeleknek vagy bizonyos felhasználóknak történő eladások esetén, mivel ezek az eladások, amelyek a Mercedes-Benzzel (és nem az ügynökkel) mennyiségi vagy fajta szerint járó kedvezményről szóló megállapodás formáját öltő különleges szerződéses viszony alapján történnek, általában nem tesznek szükségessé olyan befektetéseket, mint az egyéb, különösen az új ügyfeleknek történő értékesítések. Következésképpen objektíve indokolt alacsonyabb jutalék fizetése az ügynöknek. Hozzáteszi, hogy nem létezik olyan jogi elv, amely alapján az ügynökök az eladás típusától függetlenül minden esetben ugyanolyan jutalékra volnának jogosultak.

49 A felperes kiemeli, hogy az új gépjárművek esetében a márkaképviseletnek számottevően nagyobb befektetéseket kell végrehajtania, mint a Mercedes-Benz-ügynöknek, különösen a gépjárművek előfinanszírozása és az eladással járó kockázatok tekintetében. Ez utóbbi a gépjármű-bizományos esetében a gépjármű végső árával kapcsolatos, szemben a Mercedes-Benz-ügynökkel, akit csupán annak a kockázata terhel, hogy nem teljesíti a jutalékot illető terveit. Ráadásul a kereskedelmi ügynök számára a „szállítási kockázat" felső határa a jutalék összege. A felperes szerint egy gépjármű veszteséges értékesítésének kockázata terheli a márkaképviselőt, de az ügynök esetében kizárt. Végezetül a felperes azzal érvel, hogy a versenykorlátozó megállapodások tilalma szemszögéből nem ütközik egy kereskedelmi ügynöki szerződés fennállásába az, hogy egy ügynök a vevővel kötött különleges megállapodás értelmében árkedvezményt adhat a jutaléka terhére. Szerinte ez a lehetőség inkább egy olyan szabadság, amelyet a Mercedes-Benz az ügynöknek meghagyott.

50 Másrészről a Mercedes-Benz-ügynök viseli főleg az ügyfelek toborzásából eredő szakmai költségeket, amely toborzást abból a célból végzi, hogy minél több értékesítésről tárgyaljon sikeresen. Harmadrészről az ügynök saját nevében, számlájára és kockázatára biztosítja műhelyében a szervizszolgáltatást és a cserealkatrészek értékesítését.

51 A felperes vitatja a Bizottság azon állítását a megtámadott határozatban, amely szerint a kereskedelmi közvetítői tevékenységhez kapcsolt kedvezményt a Mercedes-Benz-ügynökökre nem lehet alkalmazni, azzal az indokkal, hogy azok szerződés szerint kötelesek saját műhelyükben szerzizszolgáltatást nyújtani és garanciális munkálatokat elvégezni, valamint saját raktárban állandó cserealkatrész-készletet fenntartani (lásd a fenti 16. pontot).

52 A felperes rámutat arra, hogy a fent hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítélet 41. pontjában a Bíróság megállapította, hogy a márkaképviselők viselik a VAG Leasingnek kereskedelmi ügynökként szerzett szerződésekkel kapcsolatos kockázatok egy részét, mégpedig amiatt, hogy kötelesek a gépjárműveket visszavásárolni a korábban megállapodott áron a lízingszerződés lejártakor. A Bíróság ezenkívül nem állapította meg párhuzamos forgalmazási tevékenység és az ügyfelekhez való gépjármű szállítás meglétét, és a kereskedők által saját nevükben és saját számlájukra nyújtott szervizszolgáltatásra utalt. Ebből azonban nem következik az, hogy a Bíróság önálló jelentést tulajdonított volna a szervizsszolgáltatásnak, amelynek csak az eladási tevékenységgel társítva van tartalma. Az ítélet egyetlen eleméből sem lehet arra a következtetésre jutni, hogy kereskedelmi közvetítői és szervizszolgáltatási tevékenység egyszerre történő végzése olyan ambivalens viszonyt hoz létre, amely kizár mindenfajta különleges értékelést a versenyjog szempontjából.

53 A felperes arra is rámutat, hogy az ügynöki szerződés 13. cikkének (1) bekezdése alapján az ügynököt terhelő azon kötelezettség, hogy „garanciális munkálatokat végezzen el a Daimler-Benz által szállított gépjárműveken, függetlenül azok eladási

helyétől és attól, hogy azokat kinek a közvetítésével adták el", az 1475/95 rendelet 5. cikke (1) bekezdésének a) pontja szerinti mentesítés előzetes feltételét képezi. Következésképpen amennyiben a Mercedes-Benz nem kötelezte volna az ügynökeit garanciális szolgáltatások nyújtására, a Bizottság valószínűleg arra a következtetésre jutott volna, hogy az ügynöki szerződések nem teljesítik az 1475/95 rendelet feltételeit.

54 A felperes úgy véli, hogy megalapozatlan a Bizottság azon feltételezése, amely szerint az ügynök a garanciális munkálatok fejében kizárólag egy, az ügynök átlagos fizetése alapján kiszámított „garanciadíjat" kap, amely tehát „nem feltétlenül" fedezi azokat a díjakat, amelyekről harmadik felekkel szabadon megállapodhatna. Azzal, hogy foglalkoznak a garanciális esetekkel, az ügynökök többet kapnak a költségeik sima megtérítésénél, méghozzá azt a díjat, amelyben egy harmadik féllel ugyanazért a javításért megállapodtak volna. Az ebben a vonatkozásban érvényesített árak a költségek fedezésén felül nyereséget is tartalmaznak. Az ügynök a garanciális szolgáltatásokat az általános szervizszolgáltatásai keretében végzi, és ebben a tekintetben saját nevében és saját számlára jár el. A különbség pusztán annyi az „általános" javításokhoz képest, hogy „az ügyfél nem tulajdonosa a gépjárműnek, hanem a Mercedes-Benz kéri fel az ügynököt a kizárólag rá vonatkozó garanciális kötelezettség teljesítésére".

55 A felperes szerint ugyanez a helyzet azzal kapcsolatban, hogy az ügynök köteles műhelyet létesíteni és cserealkatrész-készletet fenntartani. E tevékenységeket az ügynök saját nevében és saját számlájára végzi. Következésképpen természetes, hogy e befektetéseket ő finanszírozza.

56 A felperes azzal érvel, hogy az ügynökök nem járulnak hozzá a szállítási költségekhez (lásd e tekintetben a megtámadott határozat 157. pontját). Elismeri, hogy az ügynöki szerződés 4. cikkének (4) bekezdése alapján az ügynök a szállítási költségekkel kapcsolatban köteles megállapodást kötni az ügyféllel. Azonban ezt nem tekinti kockázatnak, hanem újabb lehetőségnek arra, hogy a kereskedelmi ügynöknek több bevétele legyen. Az ügynök igénybe veszi a Mercedes-Benz által szerződéses szállítók révén megszervezett szállítási rendszert, amelyen keresztül meghatározott árakon

megoldhatja a gépjárművek szállítását, amely költségét később kiszámlázza az ügyfelek felé a gépjármű előkészítéséért és rendszám beszerzésért felszámított, valamint egy kiegészítő díjjal együtt. Amennyiben pedig úgy kellene tekinteni, hogy a Mercedes-Benz forgalmazási rendszerében a német kereskedelmi ügynököket valamilyen szinten terheli a szállítási költségek kockázata, ez a kockázat összességében vagy elkülönülten vizsgálva is „elhanyagolható".

57 A felperes azzal érvel, hogy az ügynökök hozzájárulása a reklámozáshoz nem az eladási kockázatok részleges viselését jelenti, hanem annak a kötelezettségnek a teljesítését, hogy személyesen és anyagilag szervezzék meg az általuk ellátott kereskedelmi közvetítői tevékenységet. Kiemeli, hogy az ügynök nem vesz részt a tagállami és regionális szintű reklámozásban, hanem kizárólag a saját tevékenységéhez kötődő reklámozásban. A kereskedelmi ügynökök viselik az ilyen reklámozás költségeit és annak a jutalékukra kiható kockázatait. Úgy véli, hogy nem megalapozott a Bizottság azon álláspontja, amely szerint a bemutató gépjárművek a tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló, 1986. december 18-i 86/653/EGK tanácsi irányelve (HL L 382., 17. o.; magyar nyelvű különkiadás: 6. fejezet 1. kötet 177. o.) 4. cikke (2) bekezdésének a) pontja szerinti mintáknak vagy dokumentációnak tekinthetők. Ez az irányelv egyáltalán nem mintára, hanem dokumentációra vonatkozik, vagyis kifejezetten reklámozási célból készített iratokra, és nem bemutatásra használt, később az ügynök által, neki veszteséget nem okozó feltételekkel eladott gépjárművekre.

58 A felperes szerint az, hogy a Mercedes-Benz-ügynök nagyszámú bemutató gépjárművel rendelkezik, nem jelenti azt, hogy részben viseli az új gépjárművek forgalmazásával kapcsolatos kockázatokat, hanem kizárólag azt, hogy a közvetítői tevékenysége jelentős befektetéseket tesz szükségessé az ügyfelek szerzéséhez. E tekintetben a felperes vitatja a Bizottság azon, megtámadott határozatbeli állítását, amely szerint az „ügynökök bemutató és kereskedelmi gépjárművei átlagosan forgalmuk több mint 21,66%-át képezték". Rámutat arra, hogy ez az adat a „Mercedes-Benz személyautók tagállami forgalmát" jellemzi. Nem az ügynökök forgalmi adatáról van tehát szó.

59 Ezzel szemben a felperes szerint „amennyiben az említett adatot az ügynökökhöz viszonyítjuk, ha nevezőnek nem [...] csupán a nekik járó jutalékot, hanem a Mercedes-Benznek közvetítők révén realizált forgalmát is felhasználjuk, az adat 8%-ra esik vissza a személyautók esetében, 9,8%-ra, ha a haszongépjárműveket is hozzáadjuk". Továbbá „ha a bemutató és a kereskedelmi gépjárművek hányadát az ügynök valós forgalmához viszonyítjuk [...], csak a személyautók esetén 15,8%-ot kapunk, ami felmegy 19,3%-ra, amennyiben hozzáadjuk a haszongépjárműveket".

60 A felperes hozzáteszi, hogy a Bizottság nem tekintheti az ügynököt terhelő kockázatnak a bemutató gépjárművek értékesítését, amelyek esetében ez utóbbi kedvezményes feltételekben részesül (a megtámadott határozat 158. pontja). Szerinte ilyen kockázat általában nem merül fel. A felperes rámutat arra, hogy a bemutató gépjárművekhez kapcsolódó tevékenység ezzel ellentétben további bevételt jelent az ügynök számára. Azonban még akkor is, ha a kereskedelmi ügynöknek nem sikerülne a vételi árnál magasabb áron eladnia a bemutató gépjárműveket, és így magasabb költséget kellene viselnie, ez az érv nem helytálló. A kereskedelmi ügynök ugyanis kizárólag saját zsebből finanszírozza a kereskedelmi ügynöki szerződés szerint őt terhelő, az értékesítési tárgyalásokhoz kapcsolódó szolgáltatásokat, és kizárólag az említett szolgáltatásokhoz közvetlenül kapcsolódó kockázatok terhelik őt.

61 A felperes szerint a Bizottság megtámadott határozatbeli állítása, amely szerint egy átlagos kereskedelmi képviselet összforgalmának „csak körülbelül 1/6-a származik a szűk értelemben vett közvetítői tevékenységből", jogilag nem bír jelentőséggel. Arra is rámutat, hogy a Bizottság által a megtámadott határozatban használt számítási módszer hibás, és figyelembe kell venni „az [ügynök] által realizált külső forgalmat, a kapott jutalék összegére való szorítkozás nélkül". „A Mercedes-Benz becslései szerint inkább a kereskedelmi ügynök teljes vállalkozásának 55%-át" képezi a közvetítői tevékenység.

62 A Bizottság azzal érvel, hogy figyelembe véve azoknak a költségeknek és kockázatoknak a jellegét és mértékét, amelyeket a felperes az ügynökeire terhel, valamint figyelembe véve azt, hogy az ügynöknek a független tevékenysége révén realizált forgalma mennyire jelentős ahhoz a forgalomhoz képest, amely új gépjárművek értékesítésének közvetítéséből származik, a felperes és a német ügynökök között kötött szerződésekre az EK 81. cikk (1) bekezdését ugyanúgy alkalmazni kell, mint ahogyan egy szerződéses kereskedő esetében.

63 A Bizottság rámutat arra, hogy egy ügynök és megbízója között létrejött szerződés két különböző vállalkozás között létrejött szerződés, amely ebből kifolyólag általában a versenyjog hatálya alá tartozik. A különböző szerződéses kikötésekre a versenyszabályok csak annyiban nem vonatkoznak, amennyiben azoknak nincsen versenykorlátozó céljuk vagy hatásuk.

64 A Bizottság úgy véli, hogy a felperes tévesen ítéli meg mind azoknak a kockázatoknak a természetét, amelyeket az ügynökeinek viselnie kell, mind e kockázatok ügynökökre történő áthárításának jogi következményeit.

65 A Bizottság megjegyzi, hogy a felperes szerint az ítélkezési gyakorlat két konjunktív feltételtől teszi függővé azt, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdését az ügynöki szerződésekre mikor nem kell alkalmazni: egyfelől egy ilyen viszonyra jellemző kockázatok megoszlásától, másfelől attól, hogy az ügynök mennyire integrálódott a megbízó vállalkozásába. Azzal érvel, hogy a felperes így szélesebb körben javasolja alkalmazni a versenykorlátozó megállapodások tilalmát az ügynöki viszonyokra, mint azt a Bizottság teszi, mivel ez utóbbi csak annyiban nem ismeri el az ügynökök kivételes versenyjogi érékelését, amennyiben viselnie kell nem elhanyagolható anyagi és kereskedelmi kockázatokat, anélkül hogy ezen túl elvárná azt, hogy – e fogalom meghatározásától függetlenül – integrálják a megbízó vállalkozásába. E tekintetben a Bizottság a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítéletből azt

vezeti le, hogy a Bíróság az „integráltságnak" már nem tulajdonít a kockázatok megoszlásától független jelentőséget. A Bizottság szerint a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítéletből, különösen annak 538–542. pontjából adódik, hogy a Bíróság úgy ítélte meg, hogy egy ügynököt csak akkor lehet a megbízó vállalkozásába „integráltnak" tekinteni, ha visel bizonyos kockázatokat.

66 A Bíróságnak a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ügyben kifejtett érvelésének átvétele a jelen ügyben továbbá azt mutatja, hogy „ambivalens viszony" esetén, vagyis amennyiben a közvetítő egyszerre ügynök és független kereskedő, a versenykorlátozó megállapodások tilalma nem csupán arra a tevékenységre vonatkozik, amelyet a saját nevében és javára, hanem arra is, amelyet a megbízó nevében és javára végez. A jelen esetben a felperes német ügynökei jelentős független tevékenységet végeznek, és még akkor is, ha a felperes és ügynökei nem ugyanazokat a termékeket forgalmazzák az egyes tevékenységeik keretében – szemben azzal a tényállással, amely a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítélet alapját képezte –, szoros objektív viszony áll fenn az új gépjárművek forgalmazása, egy javítóműhely üzemeltetése és szervizszolgáltatás nyújtása között. A gépjárművek garanciájához és a szervizszolgáltatásokhoz kapcsolódó tevékenységek végzésére, a cserealkatrészek árusítására, valamint minden egyéb kockázat vállalására pontosan az új gépjárművek forgalmazására tekintettel kötelezik az ügynököket. E kapcsolat a szerződéses viszony egységes értékelését támasztja alá a versenyjog alkalmazhatóságával kapcsolatban is.

67 A Bizottság úgy véli, hogy a Bíróságnak a 311/85. sz. Vlaamse Reisbureaus ügyben 1987. október 1-jén hozott ítéletére (EBHT 1985., 3801. o.) történő hivatkozás a jelen jogvita megoldására nem megfelelő, mivel az ezen ítélet alapjául szolgáló tényállás különbözik a jelen ügy tényállásától.

68 A Bizottság hivatkozik továbbá a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítéletre, amelyben a Bíróság elfogadta azt, hogy a kereskedelmi ügynökre már nem alkalmazandó a kivételes versenyjogi értékelés, ha a megbízója részére letárgyalt szerződés akár egyetlen kockázata is őt terheli. Következésképpen úgy véli,

hogy az, hogy a felperes német ügynökeit nem az általuk közvetített ügyletekkel kapcsolatos kockázatok teljessége, hanem csupán azok egy nem elhanyagolható része terheli, nem kérdőjelezi meg a versenykorlátozó megállapodások tilalmának alkalmazhatóságát a párhuzamos kereskedelem korlátozására irányuló, általuk meghatározott intézkedésekre.

69 A Bizottság szerint a felperes hibásan értelmezi a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítéletet (lásd a fenti 52. pontot). Úgy véli, ez utóbbi azt a benyomást akarja kelteni, hogy a megtámadott határozat túlmegy ezen az ítélkezési gyakorlaton, pedig éppen ellenkezőleg, ezt az ítéletet megszorítóan értelmezte. Csak azt vette figyelembe, hogy az ügynökök különböző, kereskedelmi kockázattal járó tevékenységeket végeztek, vagyis a gyártó által nyújtott garanciához kapcsolódó szolgáltatásokat, a szervizszolgáltatást és a cserealkatrészek értékesítését, mert e tevékenységek végzése a gyártó által elengedhetetlennek tartott kiegészítése annak a részleges tevékenységnek, amelyben az ügynök kizárólag mint közvetítő vesz részt. E tekintetben a Bizottság érthetetlennek találja a felperes azon véleményét, amely szerint a szervizszolgáltatásnak a jelen ügyben nincsen jelentősége az ügynöki viszony keretében kötött versenykorlátozó intézkedések értékelésénél.

70 A Bizottság kifejti, hogy a megbízó által az ügynöke részére előírt bizonyos kötelezettségek meghaladják az érdekek kölcsönös védelmének kötelezettségét, és ezért aránytalannak minősülhetnek. Meg kell tehát vizsgálni azt, hogy minden konkrét esetben a szóban forgó vállalást, amennyiben korlátozza a versenyt, a jogviszony jellege indokolja-e, és hogy az „ügynök jogi helyzetének" védelme szempontjából szükséges-e.

71 A Bizottság úgy véli, hogy a termékpiacon a márkán belüli, az ár- és a lízingelni szánt gépjárművek szállítási feltételeiben folytatott verseny korlátozására irányuló kötelezettségeket a felek közötti viszony jellege nem indokolta, és azok nem járnak szükségszerűen együtt egy kereskedelmi ügynökök közvetítésével működő forgalmazási rendszerrel. Ez a helyzet azon, a felperes által követelt, az ügynökök mozgásterét korlátozó feltételekkel, amelyekkel előírta számukra azt, hogy 15%-os

előleget igényeljenek a közösségi ügyfelektől, azt, hogy új gépjárműveket minden lehetőség szerint csak a saját szerződéses területükről származó ügyfeleknek adjanak el, valamint azt, hogy kerüljék a belső versenyt. A Bizottság vitatja a felperes azon érvelését, amely szerint a versenykorlátozó megállapodások tilalma csak akkor vonatkozik az ügynöki szerződésekre, ha az ügynök viseli az általa a vállalkozás részére kötött vagy letárgyalt adásvételi szerződésekből eredő kockázatokat és költségeket, és akkor nem, ha független gazdasági tevékenységeket végez a meghatalmazott által rábízott tevékenységek vonatkozásában. Ez az érv nem veszi figyelembe a Bizottság által sérelmezett magatartások tartalmát. Ezenkívül nem veszi kellőképpen tekintetbe a valós gazdasági körülményeket, mivel csak azokon a kockázatokon alapul, amelyek az ügynököt az ügyfelek felé terhelik, abból kifolyólag, hogy viszonteladás céljából terméket vesz. Egyfelől ezen értékesítés révén a felperest továbbá nem terhelő, az ügynökre hárított kockázatok súlya a konkrét eset körülményeitől függ. Másfelől az ügyfeleknek történő értékesítés kockázatai gyakran abból adódnak, hogy ez az értékesítés a piacra jellemző különleges infrastruktúrát igényel, függetlenül attól, hogy az ügynök megveszi-e a terméket. E tekintetben a Bizottság a gyártói garancia végrehajtásával kapcsolatos tevékenységekre utal, amely nagymértékben a kereskedő saját garanciájához adódik hozzá, valamint a szervizszolgáltatásra, a bemutató gépjárművek vételére, bemutatására és továbbértékesítésére. Ami az értékesítés kockázatát illeti, ez alól a Mercedes márkaképviselők a felperest csak részben mentesítik, mivel ez utóbbi a gépjárműveit „egyéni igényre" gyártja, nem pedig raktározásra. A Bizottság szerint egy olyan vállalkozás, amely kereskedelmi ügynököket vesz igénybe termékei forgalmazására, és rájuk terheli a szerződések vagy a piac sajátos kockázatait, köteles elfogadni, hogy az ügynökeivel való viszonyára vonatkozik a versenykorlátozó megállapodások tilalma. Az ügynök kötelezése a gazdasági kockázatok vállalására együtt kell, hogy járjon egy olyan mozgástérrel, amelynek segítségével az ügynök e kockázatokat viselni képes, és e mozgástér korlátozása sérti a versenyjogot akkor, ha érezhetően korlátozza a versenyt.

72 A Bizottság úgy véli, hogy a felperes azon érveit, amelyek a kockázatok megoszlásának a megtámadott határozatbeli vizsgálatára vonatkoznak, el kell utasítani, a szerződés teljesítési helyére vonatkozó megjegyzései kivételével.

73 Az árkockázat vonatkozásában a Bizottság szerint a felperes áthárítja a gépjárművei forgalmazása kockázatának egy részét az ügynökeire. Az ügynök által adott minden árengedmény ugyanis teljes egészében levonódik a jutalékából. A Bizottság szerint a kereskedelmi ügynököket ezáltal terheli a felperes forgalmazási kockázata, ami a versenykorlátozó megállapodások tilalmának alkalmazhatóságát vonja magával (lásd e tekintetben a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítéletet), függetlenül attól, hogy az ügynök lemond-e, vagy sem a jutalékáról az árakra vonatkozó egyedi megállapodás keretében, vagy a felperes által a nagy ügyfelekkel kötött, a fetételeket rögzítő standard megállapodások keretében. Mindkét esetben a felperes az ügynök jutalékát forgalmazási ösztönzőként alkalmazza, és ezáltal arra kötelezi az ügynököt, hogy viselje a gépjárművek eladásával kapcsolatos költségek és kockázatok egy részét. E tekintetben megemlíti, hogy az ügynök jutaléka akár 6%-kal is csökkenhet, ha ez utóbbi olyan ügyfél számára értékesít gépjárművet, akivel a felperes az általános szerződési feltételeket rögzítő megállapodást kötött. Ezenkívül a felperest csak akkor terheli a nagy ügyfeleknek nyújtott árengedmény, ha az meghaladja a 6%-ot. A Bizottság úgy véli, hogy a márkaképviselők és az ügynökök helyzete gazdasági szempontból hasonló. Hozzáteszi, hogy a 86/653 irányelvnek megfelelően az ügynök díja általában az általa letárgyalt szerződések forgalmának egy bizonyos százaléka.

74 Amikor ez a forgalom különbözik az eredetileg tervezettől, a kereskedelmi ügynök rendszerint csak azt a kockázatot viseli, amelyet a kevesebb forgalomra megállapodott jutalék alkalmazása jelent. Általánosságban nem az ügynök feladata rendszeresen megakadályozni azt, hogy a megbízója viselje az értékesített gépjárművek száma változásának következményeit, olyan eszközök révén, mint az árengedménynek megfelelő mértékű lemondás a jutalékról. Következésképpen nem lehet úgy értelmezni azt, hogy az ügynök viseli többé vagy kevésbé a felperes kereskedelmi kockázatát az összes szerződéstípusban, ami pusztán annyit jelent, hogy nincsen olyan megállapodás, amely az ügynökök részére tiltaná a jutalékuk továbbhárítását.

75 A Bizottság rámutat arra, hogy az ügynököket terheli továbbá a szállítás költségének kockázata. Az ügynöki szerződés szerint az ügynök feladata az újonnan vásárolt gépjármű ügyfélhez való szállítása és az ennek a díjáról való megállapodás. Az, hogy a szállítónak fizetendő és az ügyféllel megállapodott díj közti különbség révén az ügynök további hasznot realizálhat, nem változtat azon, hogy ez utóbbi viseli annak

kockázatát, ha az ügyfél nem fizet. Ha az ügyfél nem kapja meg a gépjárművet, a már kifizetett szállítási költségek akkor is az ügynököt terhelik. A Bizottság hozzáteszi, hogy amikor a felperes a kereskedelmi ügynöknek a rendszerből adódó tipikus kötelezettségeiről beszél, erre úgy kell válaszolni, hogy a kereskedelmi ügynökökre vonatkozó német jog szerint az áruk szállítása a megbízó feladata, és nem az ügynöké. Végül a Bizottság rámutat arra, hogy felesleges a szállítási költségek kockázatának esetleges „elhanyagolható" voltát vizsgálni, mivel az ügynököknek egy sor további kereskedelmi kockázatot is viselniük kell.

76 A Bizottság kifejti, hogy az ügynöki szerződés alapján az ügynöknek pénzügyi eszközei jelentős részét reklámozásra kell költenie, és hogy jelentős számú gépjármű vonatkozásában viseli az eladás kockázatát (lásd a fenti 58. pontot). E tekintetben, utalva a felperes által közölt 15,8%-os adatra (lásd a fenti 59. pontot), megállapítja, hogy az ügynököknek az új gépjárművek közvetítéséből származó jutalékhoz képest jelentős forgalma származik a bemutató és vállalati gépjárművek viszonteladásából. A Bizottság azzal érvel, hogy szemben a felperes állításával, a pénzügyi befektetéseket és az ezáltal az ügynököket terhelő kockázatot a közvetítői tevékenységüktől nem lehet elkülönítve vizsgálni, mivel a bemutató gépjárművek vétele olyan, a felperes által az ügynököknek előírt piacspecifikus beruházás, amely közvetlenül szolgálja a végső ügyfélnek történő értékesítést. A Bizottság úgy véli, hogy a 86/653 irányelv 4. cikke (2) bekezdésének a) pontja alapján a megbízó köteles bemutatási gépjárműveket ingyenesen a kereskedelmi ügynök rendelkezésére bocsátani, amely járművek szerinte a tevékenysége gyakorlásához szükséges „mintának" vagy „dokumentációnak" felel meg. Következésképpen a felperes a saját feladatát az ügynökökre terheli. Ennél fogva a felperes az ügynökeire terheli azokat a termékei forgalmazásával összefüggő feladatokat, kockázatokat és pénzügyi terheket, amelyeket a jogalkotó számára előír. Azzal, hogy elvárja az ügynökeitől, hogy nagymértékben (bemutató) gépjárműveket forgalmazó független kereskedőként tevékenykedjenek, a felperes „hamis" kereskedelmi ügynökökké teszi őket, ami a versenyjog alkalmazását vonja maga után.

77 A Bizottság azzal érvel, hogy az ügynökök kötelesek saját költségen és kockázatra a felperes által az új gépjárművek után vállalt gyártói garanciát teljesíteni, műhelyt létesíteni, cserealkatrész-készletet fenntartani, szerviz- és garanciális szolgáltatásokat nyújtani (a megtámadott határozat 159. pontja). Úgy véli, hogy ezek az érintett piachoz kapcsolódó, a kereskedelmi ügynököktől elvárt beruházások azt mutatják, hogy őket is terhelik a felperes új gépjárműveinek forgalmazásával kapcsolatos költségek és kockázatok.

78 A Bizottság vitatja azt, ahogyan a felperes különbséget tesz a közvetítői tevékenység és a szervizszolgáltatás között, amely különbségtétel szerinte mesterséges, nem felel meg a gazdasági valóságnak. A szervizszolgáltatás célja ugyanis a felperes forgalmazási tevékenységének előmozdítása, tekintettel a végső fogyasztó azon elvárására, hogy az általa vásárolt gépjármű javítására egy hálózat álljon rendelkezésre. A felperes egyébként maga is gazdasági egységként kezeli a kereskedelmi tevékenységet és a szervizszolgáltatást. Az ügynöki szerződés 6. cikkének értelmében amikor egy gépjármű egy másik ügynök szerződéses területére megy át egy bizonyos időtartamot követően, az első ügynök jutalékának egy részét a másodiknak kellene utalni. Következésképpen a közvetítő tevékenységet nem lehet azoktól a költségektől és kockázatoktól elkülönülten vizsgálni, amelyek az ügynököt a garanciális szolgáltatások, a szervizszolgáltatás és a cserealkatrészek rendelkezésre bocsátásával kapcsolatban terhelnek. Itt is rámutat a jelen ügy és a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítélet és az ugyanott hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítélet tényállása közötti párhuzamra. A Bizottság szerint az ügynöknek a garanciális és a szervizszolgáltatás nyújtása révén szerzett díjazásra való jogosultságának nincs jelentősége, mivel ettől függetlenül viselnie kell a saját tevékenységéhez kapcsolódó költségeket és kockázatokat. A felperes által hivatkozott 1475/95 rendelet nem alkalmazható abban az esetben, amikor új gépjárművek értékesítésére vonatkozó sima „közvetítésről" van szó, mivel a 10. cikk 12. pontja szerinti „viszonteladás" eleme hiányzik. A felperes tehát nyugodtan engedhetné azt, hogy az igazi közvetítők eldönthessék azt, hogy nyújtanak-e garanciális és szervizszolgáltatást. Végül a Bizottság úgy véli, hogy a termék hibája esetén az ügynököt terhelő kockázatok alapvetően azzal magyarázhatók, hogy a felperes garanciahálózatának tagja, és ez a helyzet a szervizszolgáltatás esetében is.

79 Ami pedig a felperes azon kifogását illeti, amely szerint összehasonlította az ügynök által a jutalék révén relizált forgalmat azzal a forgalommal, amelyet saját nevén és javára szerzett, a Bizottság azzal érvel, hogy még a felperes által választott referenciát felhasználva is az ügynök gazdasági tevékenységének nagy része a felperes által részére előírt független tevékenységekhez kapcsolódik, és hogy ezt a részt nem szabad elhanyagolni a felperes és az ügynökei közötti szerződéses viszony versenyjogi értékelésénél.

80 A Bizottság elutasítja a felperes azon érvét, amely szerint az ügynököket fióktelepeknek kell tekinteni. Úgy véli ugyanis, hogy egy kereskedelmi ügynök függetlensége nem attól függ, hogy ő ugyanazokat az érdekeket védi-e, mint a megbízója, vagy pedig harmadik felek érdekeit is. Szerinte a versenykorlátozó megállapodások tilalmát alkalmazni kell akkor, ha az ügynök viselni köteles a szerződésekből vagy a piacból eredő kockázatokat, márpedig ez a helyzet a jelen esetben.

Az Elsőfokú Bíróság álláspontja

81 Az állandó ítélkezési gyakorlatnak megfelelően amikor az Elsőfokú Bíróságnak az EK 81. cikk (1) bekezdésén alapuló, megsemmisítés iránti keresetet nyújtanak be, az Elsőfokú Bíróság köteles általában teljes körűen megvizsgálni azt, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdése alkalmazásának feltételei fennállnak-e (lásd e tekintetben a Bíróság 42/84. sz., Remia és társai kontra Bizottság ügyben 1985. július 11-én hozott ítéletének [EBHT 1985., 2545. o.] 34. pontját, és a 142/84. és 156/84. sz., BAT és Reynolds kontra Bizottság ügyben 1987. november 17-én hozott ítéletének [EBHT 1987., 4487. o.] 62. pontját).

82 Az EK 81. cikk (1) bekezdése értelmében:

„A közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan, vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása [...]"

83 E cikk megfogalmazásából következik, hogy az általa kimondott tilalom kizárólag az olyan, két- vagy többoldalúan egyeztetett magatartásokra vonatkozik, amelyek vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás formáját öltik. Ebből kifolyólag a megállapodásnak az EK 81. cikk (1) bekezdése szerinti, az ítélkezési gyakorlat által kidolgozott fogalma arra összpontosít, hogy legalább két fél összeegyezteti-e a szándékait (az Elsőfokú Bíróság T-41/96. sz., Bayer kontra Bizottság ügyben 2000. október 26-án hozott ítéletének [EBHT 2000., II-3383. o.] 64. és 69. pontja, amelyet megerősített a Bíróság C-2/01. P. és C-3/01. P. sz., BAI és Bizottság kontra Bayer ügyben 2004. január 6-án hozott ítélete [EBHT 2004., I-64. o.]).

84 Következésképpen amennyiben egy gyártó döntése a vállalkozás egyoldalú magatartásának tekinthető, e döntésre nem vonatkozik a EK 81. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom (lásd e tekintetben a Bíróság 107/82. sz., AEG kontra Bizottság ügyben 1983. október 25-én hozott ítéletének [EBHT 1983., 3151. o.] 38. pontját, és a 25/84. és 26/84. sz., Ford kontra Bizottság ügyben 1985. szeptember 17-én hozott ítéletének [EBHT 1985., 2725. o.] 21. pontját; az Elsőfokú Bíróság T-43/92. sz., Dunlop Slazenger kontra Bizottság ügyben 1994. július 7-én hozott ítéletének [EBHT 1994., II-441. o.] 56. pontját).

85 Az állandó ítélkezési gyakorlatból következik az is, hogy a vállalkozás versenyjogi fogalmát úgy kell értelmezni, mint amely a szóban forgó megállapodás szempontjából egy gazdasági egységet jelent, még akkor is, ha jogi szempontból ez az egység több természetes vagy jogi személyből áll (a Bíróság 170/83. sz. Hydrotherm-ügyben

1984. július 12-én hozott ítéletének [EBHT 1984., 2999. o.] 11. pontja és az Elsőfokú Bíróság T-234/95. sz., DSG kontra Bizottság ügyben 2000. június 29-én hozott ítéletének [EBHT 2000., II-2603. o.] 124. pontja). A Bíróság rámutatott arra, hogy a versenyszabályok alkalmazásakor nem az a meghatározó, hogy a különálló jogi személyiségükből fakadóan két vállalkozás formálisan különálló-e, ami számít, az az, hogy a piaci magatartásuk egységes-e. Szükséges lehet tehát megvizsgálni azt, hogy két különálló jogi személyiségű vállalkozás egyetlen olyan vállalkozást vagy gazdasági egységet alkot-e, illetve egyetlen olyan vállalkozás vagy gazdasági egység alá tartozik-e, amely egységes piaci magatartást tanúsít (lásd e tekintetben a Bíróság 48/69. sz., ICI kontra Bizottság ügyben 1972. július 14-én hozott ítélet [EBHT 1972., 619. o.] 140. pontját).

86 Az ítélkezési gyakorlat azt mutatja, hogy egy ilyen helyzet nemcsak akkor merül fel, amikor a vállalatok között anyavállalat és leányvállalat kapcsolat áll fenn, hanem bizonyos körülmények között egy vállalat és kereskedelmi képviselője, vagy megbízó és megbízott közötti kapcsolat esetén is. Az EK 81. cikk alkalmazása vonatkozásában ugyanis az, hogy egy megbízó és közvetítője vagy „kereskedelmi képviselője" – mivel a második az első vállalkozásába integrált segédszerv – egy gazdasági egységet alkot-e, lényeges annak meghatározásához, hogy egy magatartás e cikk hatálya alá tartozik-e. Így a Bíróság megállapította, hogy „amennyiben egy [...] közvetítő a megbízója érdekében végez egy tevékenységet, elvileg lehetséges őt annak vállalkozásába integrált, a megbízó utasításait követni köteles segédszervnek, és ebből kifolyólag olyannak tekinteni, aki ezzel a vállalkozással a munkavállalóhoz hasonlóan gazdasági egységet alkot" (a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítélet 480. pontja).

87 Más a helyzet akkor, ha a megbízó és az ügynökei között létrejött megállapodások olyan feladatokat bíznak vagy hagynak ez utóbbiakra, amelyek közgazdaságilag hasonlítanak egy független kereskedő feladataihoz, azáltal hogy az említett ügynökökre hárítanak a forgalmazásból vagy a harmadik felekkel kötött szerződések teljesítéséből eredő kockázatokat (lásd e tekintetben a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság ítélet 541. pontját). Így megállapították, hogy az ügynökök csak akkor nem minősülnek független gazdasági szereplőknek, ha őket

a megbízó részére kötött szerződésekből eredő kockázatok egyike sem terheli, és a megbízó vállalkozásába integrált segédként tevékenykednek (lásd e tekintetben a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítélet 19. pontját).

88 Ebből kifolyólag, amennyiben egy ügynök annak ellenére, hogy különálló jogi személyiséggel rendelkezik, nem önállóan határozza meg piaci magatartását, hanem a megbízója utasításait hajtja végre, az EK 81. cikk (1) bekezdése által kimondott tilalom nem vonatkozik a megbízó és a vele egy gazdasági egységet képező ügynöke közötti kapcsolatra.

89 Meg kell állapítani, hogy a jelen jogalap keretében az eljárásbeli felek közötti vita azzal kapcsolatos, ahogyan a Bizottság a megtámadott határozatban elemezte a német Mercedes-Benz-ügynökök jogállását az EK 81. cikk (1) bekezdésének alkalmazása szempontjából, konkrétan azt, hogy ezeket az ügynököket az ügynöki szerződés alapján milyen mértékben terhelik a kockázatok, és mennyire integrálódtak a Mercedes-Benzbe.

90 A fentiek fényében az Elsőfokú Bíróság feladata megvizsgálni azt, hogy a Bizottság értékelése a megtámadott határozatban a felperes és a németországi kereskedelmi ügynökei közötti jogviszonnyal kapcsolatban megalapozott-e.

91 Meg kell jegyezni, hogy ezt a kapcsolatot a Mercedes-Benz és ügynökei közötti ügynöki típusszerződés és a német kereskedelmi kódex szabályozza. Az Elsőfokú Bíróság írásbeli kérdéseire adott válaszában (lásd a fenti 34. pontot) a felperes megjelölte, hogy az ügynöki típusszerződésnek a megtámadott határozatban figyelembe vett változata az 1997. júniusi változat. Megerősítette azt is, hogy ez nagyrészt megegyezik azokkal a változatokkal, amelyek a megtámadott határozat tárgyát képező időszak egésze alatt hatályban voltak. Az ügy irataiból következik, hogy az ügynöki típusszerződés feltételeit egyoldalúan a Mercedes-Benz határozza

meg. Nem vitatott ezenkívül az, hogy a Mercedes-Benz és a német ügynökei között kötött szerződés ügynöki szerződés a német kereskedelmi jog értelmében. A jelen jogvita keretében a Bizottság nem hivatkozott arra, hogy a Mercedes-Benz és az egyes ügynökök közötti különböző ügynöki szerződések között tartalmi különbségek lettek volna.

92 Rá kell mutatni arra, hogy a felek nem vitatják azt, hogy az ügynökökre az ügynöki szerződés alapján bízott feladatok megfelelnek annak, ahogyan e szerződést ténylegesen végrehajtották. Így nem vitatott, hogy nem a Mercedes-Benz, és nem a német ügynökei adják el közvetlenül az ügyfeleknek az ügynöki szerződés értelmében és ténylegesen az új Mercedes-Benz gépjárműveket a Német Szövetségi Köztársaságban, és hogy azokat az ügynököknek tilos saját néven és számlára értékesíteniük.

93 Az Elsőfokú Bíróság megállapítja, hogy az ügynöki szerződést úgy fogalmazták meg, hogy a német ügynök Mercedes-Benz gépjármű értékesítésére nincsen felhatalmazva, illetve erre nem jogosult. A német ügynök feladata ugyanis megrendeléseknek lehetséges ügyfelektől történő ösztönzésére korlátozódik, amelyeket jóváhagyásra és végrehajtásra továbbít a Mercedes-Benznek. E tekintetben az ügynöki szerződés 4. cikkének (1) és (3) bekezdése úgy rendelkezik, hogy az ügynök a gépjárművek adásvételét a Mercedes-Benz által meghatározott árakon és iránymutatásai alapján tárgyalja le, az adásvételi szerződés pedig csak onnantól lesz érvényes, hogy a Mercedes-Benz elfogadja az ügynök által továbbított megrendelést.

94 Ezenkívül az ügy irataiból következik az, hogy az adásvételi szerződésnek egy ügyféllel történő tárgyalásakor az ügynök egyáltalán nem jogosult megváltoztatni azt az árat, amelyet a Mercedes-Benz a gépjárműért megkap. Az Elsőfokú Bíróság írásban feltett kérdéseire adott válaszában ugyanis a felperes megerősítette, hogy az ügynök a Mercedes-Benz engedélye nélkül nem jogosult árkedvezményt adni ez utóbbi számlájára. Ehhez azonban hozzátette azt, hogy az ügynök a saját jutaléka terhére jogosult árengedményt adni ilyen engedély nélkül, és megerősítette, hogy az

ügynöki szerződés nem tartalmaz semmi olyan kikötést, amely tiltaná az ilyen részleges lemondást a jutalékról. A felperes szerint amennyiben egy új gépjármű értékesítése keretében az ügynök árengedményt ad az ügyfeleknek, azt le kell vonnia a jutalékából.

95 Ezután meg kell vizsgálni azt, hogy helyes-e a megtámadott határozat azon állítása, amely szerint a német ügynököt is jelentős részben terheli az árkockázat az általa letárgyalt gépjármű-értékesítések után akkor, amikor teljes egészében a jutalékát terhelő árengedményekre vállal kötelezettséget (lásd a 155. pontot).

96 Az ügy irataiból következik, hogy a német ügynök, szemben más országok Mercedes-Benz-márkaképviselőivel, nem veszi meg az új gépjárműveket a Mercedes-Benztől ügyfeleknek történő viszonteladás céljából, és nem vitatott, hogy az ügynök nem köteles új gépjárművekből készletet fenntartani (lásd a megtámadott határozat 156. pontját). Az ügynöki szerződés alapján ugyanis az ügynök kizárólag saját vagy bemutató célra veheti meg az új Mercedes-Benz gépjárművekeket (9. cikk (2) bekezdés).

97 Mivel a német Mercedes-Benz-ügynök ténylegesen nem köteles gépjárműkészletet fenntartani, nem helyes őt gazdaságilag egy gépjármű-kereskedőhöz hasonlítani, aki fizetés gyanánt egy olyan haszonrést kap a gyártótól, amely nem pusztán általánosságban az új gépjárművek forgalmazását finanszírozza, hanem ezen túl és még inkább azt, hogy a gépjárművet vásárlóknak árengedményeket nyújthasson (lásd a megtámadott határozat 156. pontját). Az Elsőfokú Bíróság e tekintetben megjegyzi azt, hogy a Mercedes-Benz-ügynök sem az ügynöki szerződés alapján, sem gyakorlatilag nem köteles jutalékának egy részéről lemondani a készletén tartott gépjárművek eladása érdekében, ami igazi árkockázatot jelentene, mivel előtte már viselte a gépjármű vételével és készleten tartásával kapcsolatos költségeket. Az ügynököt ugyanis – szemben a márkaképviselővel – nem terheli annak kockázata, hogy a készleten tartott gépjárművei eladatlanok maradnak. Ebből kifolyólag, amennyiben az ügynök nem akar lemondani a jutalékának egy részéről, egyszerűen nem rendel gépjárművet.

98 E tekintetben a Belgiumban és Spanyolországban kötött Mercedes-Benz márkaképviseleti szerződések rendelkezéseiből következik, hogy a márkaképviselők kötelesek állandó jelleggel gépjárműkészletet fenntartani. E készlet mértékét a felek közös megegyezéssel rögzítik (lásd a belga márkaképviseleti szerződés 8. cikkét és a spanyol márkaképviseleti szerződés 15. cikkének a) pontját). Ebből kifolyólag a gépjárművek értékesítése vonatkozásában a Mercedes-Benz-ügynök németországi jogállása jelentős mértékben különbözik a belgiumi és spanyolországi Mercedes-Benz-márkaképviselők jogállásától. Ez utóbbiakat ugyanis a gépjárművek eladása kockázatának jelentős része terheli, míg Németországban e kockázatot lényegében a Mercedes-Benz viseli. Ebből kifolyólag az Elsőfokú Bíróság úgy véli, hogy gazdasági szempontból a Bizottság helytelenül hasonlítja az árkockázat vonatkozásában az ügynököt a kereskedőhöz (a megtámadott határozat 156. pontja).

99 Az Elsőfokú Bíróság szerint a jelen ügy körülményei között nem lehet „árkockázatnak" tekinteni azt, hogy a német Mercedes-Benz-ügynök jogosult – anélkül, hogy köteles volna – jutaléka terhére árengedményeket adni, és hogy szabadon lemondhat jutaléka egy részéről egyedi eladások esetében, hogy esetleg így, több gépjármű eladásával növelje összes jutalékát.

100 A fentiekből következik, hogy a Mercedes-Benz az, aki a gépjárműveket értékesíti, és aki esetről esetre dönt az ügynök által letárgyalt megrendelések elfogadásáról. Úgy tűnik tehát, hogy a német Mercedes-Benz-ügynökök kereskedelmi szabadsága a Mercedes-Benz gépjárművek értékesítése vonatkozásában nagyon korlátozott, olyannyira, hogy az érintett piacon – azaz az utasszállító járművek kiskereskedelmének piacán – nem befolyásolhatja a versenyt (lásd a megtámadott határozat 143. pontját).

101 Ebből kifolyólag amikor egy ügyfél megrendel egy gépjárművet, de az adásvétel nem jön létre, ennek pénzügyi következményei és következésképpen a tranzakcióból

eredő kockázat a felperest terhelik. A tárgyaláson ez utóbbi megerősítette, hogy kizárólag őt terheli konkrétan a szállítás elmaradásának, a hibás szállításnak és az ügyfél fizetésképtelenségének minden kockázata.

102 Összefoglalva, az Elsőfokú Bíróság úgy ítéli meg, hogy a fentiekben kifejtettekből következik, hogy a szóban forgó érintett piac vonatkozásában nem a német ügynökök, hanem a Mercedes-Benz határozza meg az egyes gépjárművek értékesítésének feltételeit, különösen az eladási árat, és őt terhelik e tevékenységből eredő kockázatok legfontosabb kockázatai, mivel a német ügynök az ügynöki szerződés alapján eladásra gépjárművet nem vehet, és készletet nem tarthat fenn. Ilyen körülmények között meg kell állapítani azt, hogy az ügynökök a felperessel olyan kapcsolatban állnak, amelyet az jellemez, hogy lényegében a felperes irányítása alatt végzik a Mercedes-Benz gépjárművek értékesítését, hasonlóképpen a munkavállalókhoz, és ezért úgy kell tekinteni, hogy e vállalkozásba integrálódtak, és vele egy gazdasági egységet képeznek. Következésképpen a német Mercedes-Benz-ügynök, amikor az érintett piacon tevékenykedik, önmaga nem minősül „vállalkozásnak" az EK 81. cikk (1) bekezdése értelmében.

103 Meg kell vizsgálni azt, hogy ezt a megállapítást megerősíti-e a Bizottság azon állítása a megtámadott határozatban, amely szerint a felperes az ügynöki szerződés alapján egyéb költségek és kockázatok viselésére kötelezi az ügynökeit, nem hagyva nekik választási lehetőséget.

104 E vonatkozásban a Bizottság a megtámadott határozatban megállapította, hogy az ügynöki szerződés értelmében a Mercedes-Benz nem viseli a szállítási költség kockázatát, hanem azt az ügynökre terheli (lásd 157. pont). Ez utóbbit a független kereskedőhöz hasonlóan terheli az új gépjárművek szállításának költségéből eredő kockázat, és a kötelmi jog alapján köteles e költséget az ügyfélre hárítani.

105 Az Elsőfokú Bíróság e tekintetben rámutat arra, hogy az ügynöki szerződés 4. cikkének (4) bekezdése úgy rendelkezik, hogy „amennyiben az ügyfél nem veszi át maga a gépjárművet a gyárnál, az ügynök kiszállítja azt, az ügyféllel megállapodott díj ellenében". Márpedig az Elsőfokú Bíróság kérdéseire válaszul a felperes megerősítette, hogy az ügyfelek 2003-ban, Németországban a gépjárművek 35%-át a gyárnál vették át. Meg kell állapítani, hogy bár ezek az adatok nem a megtámadott határozat tárgyát képező időszakra vonatkoznak, azt mutatják, az ügyfélnek az ügynöki szerződés szerinti lehetősége arra, hogy a gyárnál vegye át a gépjárművet, mesze nem pusztán elméleti lehetőség akkor, amikor az ügynök és az ügyfél nem tudnak megegyezni a szállítási díjban vagy feltételekben. A tárgyaláson továbbá a Bizottság megerősítette, hogy igen valószínűtlen, hogy a szállítási költséggel kapcsolatos kockázat bekövetkezzék. A gyakorlatban az ügyfelet még a gépjármű szállításának elvégzése előtt értesítik annak időpontjáról, és amennyiben nem lehet őt elérni, a gépjármű nem hagyja el a gyárat.

106 Az Elsőfokú Bíróság úgy véli, hogy az eddigiek alapján a Bizottság jelentősen eltúlozta azt a kockázatot, amely az ügynököt a szállítási költséggel kapcsolatban terheli.

107 A megtámadott határozatban a Bizottság megjegyzi, hogy az ügynöki szerződés értelmében az ügynök saját költségére köteles bemutató gépjárműveket szerezni (158. pont), a gyártói garanciából fakadó javításokat elvégezni (159. pont a) alpontja), saját költségére műhelyt létesíteni, ott szervizszolgáltatást nyújtani és a garanciális munkálatokat elvégezni, és igény esetén állandó szolgálatot és autómentést teljesíteni, valamint saját költségére cserealkatrész-készletet fenntartani (159. pont b) és c) alpont). A Bizottság a megtámadott határozatban megállapította, hogy már csak az ügynököket terhelő kockázatok számának és terjedelmének láttán sem lehetséges elfogadni a Mercedes-Benz azon kifogását, amely szerint a német ügynököket terhelő kockázatok igazi kereskedelmi ügynökre jellemző kockázatok (160. pont).

108 E tekintetben az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy az ügynöki szerződés 4. cikke (7) bekezdésének értelmében az ügynök köteles maga viselni a bemutató

gépjárművek költségét, és a Mercedes-Benz az adott esetben jogosult meghatározni a szükségesnek tartott bemutató gépjárművek számát. Ebből kifolyólag úgy tűnik, hogy amikor a bemutató gépjárműveket az ügynök veszi meg, az vállal bizonyos kockázatot. Lehetséges például az, hogy ezeket a gépjárműveket nehéz nyereségesen viszonteladni. Az Elsőfokú Bíróság azonban megjegyzi azt, hogy még akkor is, ha fennáll egy ilyen kockázat, meg kell állapítani – ahogyan a Bizottság maga is kiemeli a megtámadott határozat 158. pontjában –, hogy a gépjárműveket kedvezményes áron vették, és azokat tovább lehet értékesíteni 3–6 hónappal később, ha legalább 3000 kilométer beléjük van írva. Ez a megállapítás nagymértékben viszonylagossá teszi azt a jelentőséget, amelyet a Bizottság a megtámadott határozatban a bemutató gépjáművekre vonatkozó kötelezettséghez, és következésképpen a szóban forgó kockázat mértékéhez fűz.

109 Ebből kifolyólag a Bizottságnak a megtámadott határozat 158. pontjában kifejtett értékelése jelentős mértékben eltúlozza az abból eredő kockázatok jelentőségét, hogy az ügynökök kötelesek bemutató gépjárműveket beszerezni.

110 Ami a Bizottság azon állításait illeti, amelyek az ügynököknek a garanciális javítások elvégzésére vonatkozó kötelezettségével kapcsolatosak, az ügy irataiból kitűnik, hogy az elfogadott garanciális javításokért az ügynök kap a Mercedes-Benztől egy garancia-hozzájárulást, és hogy ez a hozzájárulás a munkabérköltség tekintetében megfelel a forgalomtól függően súlyozott átlagos díjnak – amely díjról az ügynök előzetesen értesíti a Mercedes-Benzt minden naptári félév elején –, valamint az anyagköltség tekintetében az ügynök cserealkatrészeinek előállítási ára a Mercedes-Benz által az anyagköltség után meghatározott többlettel kiegészítve (lásd az ügynöki szerződés 13. cikkének (3) bekezdését).

111 Az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság nem bizonyította be azt, hogy a garancia-hozzájárulás kereskedelmi szempontból nem megfelelő, és hogy következésképpen az ügynököt valóban terheli a garanciális javítások elvégzésének kötelezettségéből eredő pénzügyi kockázat. Meg kell állapítani, hogy a megtámadott határozatból nem következik az, hogy ez a Mercedes-Benz gépjárművekkel kapcsolatos tevékenység

valóban különleges kockázatokkal jár még akkor is, ha az valóban veszteséges lehet, ha nem végzik rendesen és hatékonyan, és csökkentheti, vagy akár teljesen fel is emésztheti az ügynöknek a gépjárművek értékesítéséből származó nyereségét. Azt is meg kell állapítani, hogy a Bizottság nem bizonyította azt, hogy az ügynök kötelezettsége javítóműhely létesítésére, szervizszolgáltatás nyújtására, valamint cserealkatrészek beszerzésére és készletezésére érezhető gazdasági kockázatokkal jár.

112 A Bizottság valójában megelégszik azzal, hogy felsorol az ügynöki szerződésből eredő, a gépjárművek értékesítéséhez kapcsolódó kötelezettségeket, és rámutat az ügynök által a gépjárművek értékesítéséhez szerződésesen kapcsolódó tevékenységek révén realizált forgalom állítólagos jelentős voltára, ahhoz a forgalomhoz képest, amelyet az ügynök a gépjárművek eladásából realizál, mindezt anélkül, hogy bizonyítaná, ezek a kötelezettségek mennyiben tekinthetőek az ügynökre háruló jelentős kockázatoknak. A Bizottság nem értékelte megfelelően azt, hogy ezek a kötelezettségek ténylegesen miből állnak. Az Elsőfokú Bíróság szerint azok nem jelentenek olyan kereskedelmi kockázatot, amely alapján a Mercedes-Benz-ügynököt független piaci szereplőnek kellene tekinteni.

113 Következésképpen a német Mercedes-Benz-ügynök jogállásának a fenti 102. pontban kifejtett értékelését az EK 81. cikk (1) bekezdése alapján nem kérdőjelezi meg az, hogy a Mercedes-Benz-ügynökök bizonyos tevékenységek nyújtására és pénzügyi kötelezettségek vállalására kötelesek az ügynöki szerződés alapján. Ki kell emelni azt is, hogy a jelen ügybeli érintett piactól eltérő piacon gyakorolt tevékenységekről van szó. Ugyanis még ha el is kellene fogadni azt, hogy e kötelezettségek miatt az ügynököket bizonyos korlátozott kockázatok terhelik, meg kell állapítani, hogy e kötelezettségek önmagukban nem változtathatnák meg a felperes és az ügynökei közötti kapcsolat versenyjogi minősítését a jelen ügyben érintett piac vonatkozásában.

114 Bizottság továbbá kifejti a megtámadott határozatban, hogy a német ügynöki szerződés bizonyos kikötései megegyeznek a Belgiumban és Spanyolországban kötött Mercedes-Benz márkaképviseleti szerződések megfelelő kikötéseivel, és ebből arra következtet, hogy „a német ügynökökre terhelt kockázatok ugyanolyanok, mint

a külföldi szerződéses kereskedőkre terheltek, és hogy e két fajta forgalmazási mód mindegyike szintén erősen »integrált« a Mercedes-Benz forgalmazási rendszerébe", valamint hogy „e jellemzők alapján tehát nem lehet megfelelően megkülönböztetni a kereskedelmi ügynököt a független kereskedőtől" (165. pont).

115 A szóban forgó rendelkezések azokra a kötelezettségekre vonatkoznak, amelyek szerint az ügynök köteles mindent megtenni az áru forgalmazásáért, a felperes érdekeinek védelméért a Mercedes-Benz név és védjegy használatával kapcsolatban, valamint a másodlagos létesítmény vagy a központi létesítményen kívüli bemutató helyiség létrehozására vonatkozó szabályokra. Az Elsőfokú Bíróság szerint ezek a rendelkezések alapvetően olyan jellemzőket szabályoznak, amelyek másodlagosak, és minden típusú forgalmazási szerződésre vonatkoznak, és amelyek alapján – magának a Bizottságnak az érvével összhangban – nem lehet megkülönböztetni a kereskedelmi ügynököt a független kereskedőtől.

116 Meg kell állapítani, szemben azzal, amit a Bizottság állít a megtámadott határozat 165. pontjában, hogy e kikötések nem bizonyítják azt, hogy a belga és spanyol Mercedes-Benz-kereskedők ugyanolyan erősen integrálódtak a Mercedes-Benz forgalmazási rendszerébe, mint a német ügynökök. E tekintetben az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság e megállapítása nyilvánvalóan hibás, és nem veszi figyelembe a német ügynökök, valamint a belga és spanyol kereskedők között a Mercedes-Benz típusú gépjárművek értékesítésével kapcsolatban fennálló alapvető eltéréseket.

117 Belgiumban és Spanyolországban ugyanis a Mercedes-Benz forgalmazási típusszerződések, eltérően a német ügynöki szerződésektől, többek között úgy rendelkeznek, hogy a márkaképviselő felelős a gépjárművek forgalmazásáért és az eladások letárgyalásáért. A márkaképviselő megveszi, majd eladja termékeit, saját számlára, néven és kockázatra (lásd a belga szerződés 2. cikkét és a spanyol szerződés 6. cikkét). Ugyanígy a Mercedes-Benz forgalmazási típusszerződések Belgiumban és Spanyolországban úgy rendelkeznek, hogy a Mercedes-Benz és márkaképviselői megőrzik függetlenségüket. A márkaképviselő nem ügynöke vagy megbízottja a Mercedes-Benznek, és a felek nem vállalhatnak egymás nevében felelősséget (lásd a

belga szerződés 2. cikkét és a spanyol szerződés 6. cikkét). A belga és a spanyol márkaképviselők kötelesek továbbá folyamatosan készletet fenntartani új gépjárművekből – a bemutatónak nevezett gépjárműveken túl –, abból a célból, hogy azokat a létesítményeikben kiállítsák, és az ügyfeleiknek kiszállítsák (a belga szerződés 8. cikke és a spanyol szerződés 15. cikkének a) pontja). Meg kell jegyezni, hogy a német ügynöki szerződéshez hasonlóan az eladási feltételeket csatolták a belga és a spanyol szerződésekhez, de hogy ez utóbbi szerződésekben ezek a feltételek a Mercedes-Benz-csoport és a márkaképviselő közötti adásvételre vonatkoznak (a belga szerződés 12. cikke és a spanyol szerződés 8. cikke).

118 Ebből kifolyólag, az Elsőfokú Bíróság szerint, szemben a Bizottság megállapításával, ezek a tényezők mutatják a lényeges különbséget egyfelől a meghatalmazója, a Mercedes-Benz vállalkozásába integrált német ügynök szerepe, másfelől a belgiumi és spanyolországi független kereskedő szerepe között. Emlékeztetni kell arra, hogy a jelen ügyben az érintett piac a Mercedes típusú utasszállító járművek kiskereskedelme. A független kereskedő meghatározhatja, vagy legalábbis befolyásolhatja az értékesítés feltételeit, mivel ő az eladó, akit a gépjármű árának alapvető kockázata terhel, és aki a gépjárműveket készleten tartja. A gyártó és az ügyfél között elhelyezkedő kereskedőnek ez a tárgyalási mozgástere az, ami miatt a gyártóval való kapcsolata vonatkozásában alkalmazható rá az EK 81. cikk. A német Mercedes-Benz-ügynök szerepe és jogállása ettől a jelen ügyben valójában nagyon különbözik.

119 Következésképpen az EK 81. cikk (1) bekezdése szerinti vállalkozások közötti megállapodás létezését nem bizonyították megfelelően.

120 Az első jogalapot tehát megalapozottnak kell tekinteni.

Az EK 81. cikknek és az 1475/95 rendeletnek a Bizottság által a megtámadott határozatban megállapított első és második intézkedéssel kapcsolatos megsértésére alapozott második jogalapról

121 A második jogalap két részből áll. Egyfelől a felperes azzal érvel, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban nem bizonyítja be azt, hogy a Mercedes-Benz olyan megállapodásokat kötött a németországi kereskedelmi ügynökeivel, amelyekkel az EK 81. cikk (1) bekezdését megsértve megakadályozta ez utóbbiakat abban, hogy külföldi végső felhasználóknak adjanak el gépjárműveket. Úgy véli, hogy az ügynököknek adott utasítások kizárólag a nem engedélyezett viszonteladóknak történő értékesítésekre vonatkoztak, és ezért mentességet élveznek a 1475/95 rendelet 3. cikkének (10) bekezdése értelmében. Másfelől a felperes azzal érvel, hogy a lízingvállalatoknak történő szállításokra vonatkozó korlátozások Spanyolországban és Németországban nem minősülnek versenykorlátozásnak az EK 81. cikk (1) bekezdése alapján, és mindenféleképpen mentesülnek az 1475/95 rendelet alapján.

122 Az Elsőfokú Bíróságnak az első jogalapra vonatkozóan tett megállapításaiból következik, hogy a Mercedes-Benz és németországi ügynökei között létrejött kereskedelmi ügynöki szerződésekre nem vonatkozik a versenykorlátozó megállapodások tilalmának EK 81. cikk (1) bekezdése szerinti tilalma. Ebből kifolyólag a Mercedes-Benz arra vonatkozó esetleges utasításai a németországi ügynökeinek, hogy ne értékesítsenek a szerződéses területükön kívüli ügyfeleiknek, és a németországi lízingvállalatok kiszolgálásának állítólagos korlátozása nem tartozik az EK 81. cikk (1) bekezdése tárgyi hatálya alá. Következésképpen nem szükséges megvizsgálni a jelen jogalap első részét, sem a második részét annyiban, amennyiben az azon, a német ügynökökre vonatkozó kötelezettséggel kapcsolatos, hogy nem tárgyalhatnak új gépjárművek lízingvállalatoknak történő értékesítéséről.

A felek érvei

123 A felperes szerint helytelen a Bizottság azon állítása, amelyet a megtámadott határozat is tartalmaz, amely szerint a spanyolországi lízingvállalatok „készletképzési célú" kiszolgálásának korlátozása a verseny korlátozását célozza. Azzal érvel, hogy a spanyol márkaképviseleti szerződések rendelkezései több okból sem sértik az EK 81. cikk (1) bekezdését. Egyrészről az árkedvezményekkel vagy árengedményekkel kapcsolatban a felperes úgy véli, hogy a Mercedes-Benz-csoport lízingvállalatait és a csoporton kívül álló vállalatokat szigorúan ugyanazokkal a feltételekkel kezelik. A Mercedes-Benz-csoport lízingvállalatai ugyanis ugyanazokkal a feltételekkel vásárolhatnak, mint a végső ügyfelek. Továbbá nem helytálló az, hogy a nagy ügyfelek automatikusan jogosultak árengedményekre. A felperes szerint a Mercedes-Benz joga eldönteni, hogy a fontos ügyfeleknek ad-e engedményeket, és a lízingvállalatok és a „nagy értékesítések" esetleges eltérő kezelése nem versenykorlátozó megállapodások következménye. Ráadásul az arról hozott döntés, hogy egy adott ügyfélcsoport kap-e árengedményt, vagy sem, egyoldalú jogi aktus, és nem az EK 81. cikk (1) bekezdése által szabályozott megállapodás. Másrészről a felperes szerint, szemben azzal, amit a Bizottság a megtámadott határozatban állít, a csoporton kívüli lízingvállalatok készletképzési célú kiszolgálásának tilalma nem célozza a verseny korlátozását. Valójában egy gépjármű szállítása egy lízingbe vevő számára nem gyorsabb, mivel a Mercedes-Benz-ügyfelek általában egy általuk választott, a saját kívánalmaik szerint felszerelt típust akarnak. Hozzáteszi, hogy a megtámadott határozat 14. és 22. pontjában ismertetett táblázatok mutatják, hogy a csoporton kívüli lízingvállalatok versenyeznek a felperes saját vállalataival. Rámutat továbbá arra, hogy a csoporton kívüli lízingvállalatok piaci részesedése a Mercedes-Benz gépjárművek lízingelése piacán 2000-ben 36%-ra emelkedett az 1996-os 28%-ról.

124 A felperes azzal érvel, hogy még ha az EK 81. cikk (1) bekezdését meg is sértették volna, az mindenképpen mentességben részesülne. Rámutat, hogy az 1996. szeptember 30-ig terjedő időszakban a szóban forgó tilalom nem volt alkalmazható az [EK 81]. cikk (3) bekezdésének gépjármű-forgalmazási és szervizmegállapodások

egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 1984. december 12-i 123/85/EGK bizottsági rendelet (HL 1985. L 15., 16. o.) alapján.

125 A felperes azt is állítja, hogy a lízingvállalatok készletképzési célú kiszolgálásának tilalma 1996. október 1-jétől, e rendelet hatálybalépésének napjától mentességben részesült az 1475/95 rendelet alapján. Úgy véli, hogy azok a lízingvállalatok, amelyek a már megkötött vagy konkrétan megkötés alatt álló lízingszerződésektől függetlenül rendelnek meg gépjárműveket készletképzés céljából, a gyakorlatban viszonteladóként járnak el akkor, amikor ezeket a gépjárműveket lízingelik.

126 A 1475/95 rendelet annak 1. cikke alapján alkalmazandó azokra a gépjármű-forgalmazási márkaképviseleti szerződésekre, amelyekben a márkaképviselő tevékenységét „viszonteladásnak" lehet tekinteni. A „viszonteladást" e rendelet 10. cikkének 12. bekezdése úgy határozza meg, mint „minden olyan ügylet[...], amely révén [...] [a viszonteladó] új állapotában idegenít el egy gépjárművet, amelyet azt megelőzően saját nevében és saját számlájára vásárolt meg". A 1475/95 rendelet különbséget tesz a viszonteladó és a végső ügyfél között. A felperes hozzáteszi, hogy az említett rendelet 3. cikke (10) bekezdésének értelmében a kereskedőnek meg lehet tiltani a viszonteladóknak történő szállítást. Egy ilyen tilalom hatása a szelektív forgalmazási rendszer védelme.

127 A felperes azt állítja, hogy bár az 1475/95 rendelet 10. cikkének (12) bekezdése „viszonteladásként szabályoz minden olyan lízingszerződést a márkaképviselő és a lízingbe vevő között, amely tulajdonnak vagy tulajdonszerzési [helyesen: vételi] jognak az átruházásáról rendelkezik", e rendelet semmilyen arra utaló szabályt nem tartalmaz, hogy azokat a lízingvállalatokat, amelyek még nem kötöttek harmadik féllel konkrét szerződést a szóban forgó gépjárműre, „viszonteladónak" vagy „végső fogyasztónak" kell-e minősíteni. Azonban szemben azzal, amivel a Bizottság érvel, abszurd lenne a 1475/95 rendelet 10. cikkének (12) bekezdését e tekintetben úgy értelmezni, hogy „viszonteladásnak" kizárólag azt a lízingszerződést lehet tekinteni, amely olyan vételi jogot tartalmaz, amely gyakorlásával a lízingbe vevő a szerződés

lejárta előtt tulajdonossá válhat. A felperes szerint e rendelkezés célja inkább az, hogy a lízingszerződést viszonteladásnak kelljen tekinteni akkor, amikor a lízingbe vevő már szerződéskötéskor vagy annak teljesítése alatt vételi jogot szerez. Rámutat arra, hogy e rendelet 10. cikkének (12) bekezdése minden olyan lízingszerződésre vonatkozik, amely tulajdonnak vagy vételi jognak az átruházásáról rendelkezik.

128 E rendelkezésnek továbbá rendkívül eltérő következményei vannak az egyes tagállamokban aszerint, hogy milyen formát ölt egy általános gépjármű-lízingszerződés. A spanyol jog szerint ugyanis nem lehet lízingszerződést kötni a szerződés lejárta esetére kikötött vételi jog nélkül. Következésképpen a spanyol lízingvállalatok mindig „viszonteladónak" minősülnek.

129 A felperes kiemeli, hogy a hitelintézetek pénzügyi fegyelméről és felügyeletéről szóló 1988. július 29-i 26/1988. törvény (a továbbiakban: 26/1988 törvény) alapján egy lízingszerződés definíció szerint tartalmaz vételi jogot a lízingbe vevő javára. Ilyen vételi jog hiányában a szerződést bérleti szerződésnek kell tekinteni. Márpedig közigazgatási felügyeleti okokból a lízingvállalatok ilyen bérleti szerződéseket nem köthetnek. Következésképpen Spanyolországban a lízingvállalatok kizárólag igazi, a lízingbe vevő részére vételi jogot engedő lízingműveleteket végezhetnek. Így valamennyi, ebben az országban kötött lízingszerződés teljesíti a 1475/95 rendelet 10. cikke (12) bekezdése második mondatának feltételeit, és viszonteladási műveletnek tekintendő.

130 A felperes úgy véli, hogy amikor a gépjármű konkrét rendeltetése nem ismert, „legalább arra esélye kell, hogy legyen, hogy megvédje a szelektív forgalmazási rendszert azoktól a nem engedélyezett viszonteladásoktól, amelyek már nem ellenőrizhetők vagy megállapíthatók".

131 A felperes azzal érvel, hogy amennyiben a lízingvállalatok a finanszírozási feladatuk ellátásán túl független kereskedőként is tevékenykedhetnének a piacon, lehetővé válna számukra az, hogy hamar gépjárműmodellekkel és jelentős kereskedelmi kedvezményekkel rendelkezzenek a beszerzéseik nagyságának köszönhetően, anélkül hogy jelentős befektetéseket és kiadásokat volnának kötelesek elvégezni a szervizszolgáltatás nyújtásához, és az értékesített gépjárművek karbantartásához és garanciájához kapcsolódó munkálatok elvégzéséhez. A lízingvállalatok készletképzése nem biztosítaná a szelektív forgalmazási rendszer minőségét, amely lehetővé teszi, hogy az új gépjárműveket technikailag kifogástalan állapotban tárolják, és hogy azokat csak szakértői vizsgálatot követően szállítsák az ügyfeleknek. A felperes szerint e minőségi követelmények betartása elengedhetetlen a Mercedes-Benz védjegy jó hírnevének fenntartásához.

132 A felperes úgy véli, hogy a lízingvállalatok készletképzését célzó szállítások korlátozásának célja az, hogy ne lehessen megkerülni a viszonteladóknak történő értékesítés tilalmát, és hogy egyébként a Bizottság így fogalmazza meg a 1475/95 rendelet célját is. Hozzáteszi, hogy a Bizottság, amikor úgy ítéli meg, hogy az 1475/95 rendelet nem mentesíti e szállítások tilalmát, nem veszi figyelembe a Bíróságnak a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing ítéletében és a C-70/93. sz. Bayerische Motorenwerke ügyben 1995. október 24-én hozott ítéletben (EBHT 1995., I-3439. o.) a 123/85 rendelettel kapcsolatban kimondott elvekeit. A felperes azzal érvel, hogy ezen ítélkezési gyakorlat szerint a lízingvállalatokat akkor kell viszonteladóknak tekinteni, amikor az ügyfeleik kiszolgálásához szükséges gépjárművek megvételén túlmenően olyan készleteket képeznek, „amelyeket az ezáltal vonzott ügyfeleknek kínálnak".

133 A Bizottság vitatja a felperes azon állítását, amely szerint a szóban forgó intézkedések nem korlátozzák a versenyt.

134 A Bizottság úgy véli, hogy a felperes szándéka az volt, hogy megakadályozza a közvetítőket abban, hogy nagyobb mennyiséget értékesítsenek a lízingvállalatok kiszolgálása révén, és hogy tervezett módon továbbadják a nagy mennyiségek

vásárlásából rendszerint származó skálahozadékot a szóban forgó vállalatoknak, amelyek a Mercedes-Benz lízingvállalatok versenytársai.

135 A Bizottság megkérdőjelezi azt, ahogyan a felperes az 1475/95 rendeletet értelmezi, mivel úgy véli, hogy e rendelet nem mentesíti a lízingvállalatok készlet- és tartalékképzési célú kiszolgálásának tilalmát. Szerinte e rendelet lehetővé teszi a gyártó számára azt, hogy márkaképviselőinek megtiltsa új gépjárművek eladását a forgalmazási rendszerébe nem tartozó viszonteladóknak, anélkül hogy ezzel a mentességet elvesztené. A rendelet 10. cikkének (12) bekezdése pontosítja, hogy egy lízingszerződést mely körülmények között lehet viszonteladásnak tekinteni. Ez a helyzet áll fenn akkor, amikor a szerződés „a tulajdon átszállásáról vagy tulajdonszerzési [helyesen: vételi] jogról rendelkezik a szerződés lejárta előtt". Minden más esetben a lízingvállalatot végső fogyasztónak kell tekinteni, és tilos megtiltani vagy korlátozni az értékesítést e vállalatok számára. Következésképpen a Bizottság szerint a felperes túlzottan kiterjesztően értelmezte az 1475/95 rendelet 10. cikkének (12) bekezdését. E tekintetben azzal érvel, hogy a szóban forgó, a spanyol márkaképviseleti szerződésekben szereplő szabályok nem tesznek különbséget aszerint, hogy a lízingvállalat által alkalmazott szerződés alapján a szerződés lejárta előtt vagy után lehet-e megvásárolni a gépjárművet (a megtámadott határozat 110. pontja), hanem ettől függetlenül tiltják a lízingvállalatoknak történő szállítást, amiatt, hogy a megrendelés készletképzési célú. Márpedig egy ilyenfajta megrendelés hatására a lízingvállalat nem válik viszonteladóvá.

136 A Bizottság szerint megfelelő szerződéses kikötésekkel kezelni lehetne annak kockázatát, hogy az érdekelt ügyfeleknek a lízingvállalatok a készleteikből közvetlenül származó gépjárműveket értékesítsenek, vagy gépjárműveket a lízingszerződés lejárta előtt értékesítsenek, és a felperes nem jogosult arra, hogy megtiltsa e vállalatok kiszolgálását akkor, amikor a gépjárműveket készlet képzése céljából veszik.

137 Az 1475/95 rendelet 10. cikke (12) bekezdésének célja az, hogy ne lehessen megkerülni a gépjárműveket új állapotban átruházó viszonteladók részére történő eladások tilalmát. E rendelkezés szerint e megkerülés minden olyan esetben fennáll,

amikor a lízingbe vevő megszerzi a lízingbe vett gépjármű tulajdona megszerzésének jogát a lízingszerződés lejárta előtt. Márpedig egy ilyen megkerülés fennállása attól az időponttól függ, amikor a gépjármű tulajdonjogát a lízingbe vevő részére átruházzák, vagy amikor azt részére át lehet ruházni, és nem attól az időponttól, amikor a lízingbe vevő megszerzi a szerződés lejártára szóló vételi jogot. Hozzáteszi, hogy a fenti 41. pontban hivatkozott Volkswagen és VAG Leasing, valamint a 132. pontban hivatkozott Bayerische Motorenwerke ítélet tárgya a 123/85 rendelettel létrehozott jogi helyzet, amely rendelet semmilyen, kifejezetten a lízingszerződésre vonatkozó szabályt nem tartalmazott. Kifejti, hogy ezt a hiányt a 1475/95 rendelet pótolta, amely szerint csak akkor lehet viszonteladásról beszélni, ha a lízingbe vevő a vételi jogánál fogva a lízingszerződés lejárta előtt megszerezheti a gépjármű tulajdonjogát.

Az Elsőfokú Bíróság álláspontja

138 Az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy a megtámadott határozatban a Bizottság többek között megállapította azt, hogy a felperes közvetlenül vagy az MBE révén 1996. október 1-jétől a szóban forgó határozat meghozataláig korlátozta gépjárművek készletképzési célú szállítását spanyolországi lízingvállalatok részére, és hogy e korlátozást az 1475/95 rendelet nem mentesítette.

139 A jelen jogalap második részének keretében a felperes egyfelől azzal érvel, hogy a spanyol márkaképviseleti szerződés 4. cikkének d) pontja nem sérti az EK 81. cikk (1) bekezdését, másfelől pedig azzal, hogy egyébként pedig a lízingvállalatoknak történő készletképzési célú szállítások spanyolországi tilalmát az 1475/95 rendelet mentesíti.

140 E tekintetben a megtámadott határozat 196. pontjában a Bizottság megállapítja, hogy „»a külső lízingvállalatoknak« történő szállítás tilalma pontosan azokat a lízingvállalatokat célozza, amelyek nagyszámú gépjárművet vagy teljes »gépjármű-

parkot« akarnak venni lízingbeadás céljából, de amelyeknek még nincsenek konkrét ügyfeleik". A 176. pontban megállapítja, hogy az ügynökök és a márkaképviselők lízingtevékenységéhez kapcsolódó szabályok célja az, hogy a lízingelni szánt gépjárművek vonatkozásában korlátozza az árakban és eladási feltételekben folytatott versenyt. Az állandó ítélkezési gyakorlatra támaszkodva megállapítja azt, hogy a vitatott intézkedések hatásának tekintetbe vétele felesleges, mivel az EK 81. cikk (1) bekezdése alkalmazásához elég, ha ezen intézkedések célja a verseny korlátozása (178. pont).

141 Az Elsőfokú Bíróság mindenekelőtt megállapítja azt, hogy a megtámadott határozatban a Bizottság nem tesz különbséget a német és a spanyol piac között a lízingvállalatoknak történő szállítások állítólagos korlátozását illetően. Abból indul ugyanis ki, hogy a spanyol márkaképviseleti szerződés 4. cikkének d) pontja ugyanúgy versenykorlátozó, mint a német ügynököket kötelező szerződés 2. cikke (1) bekezdésének d) pontja (lásd a 105–111. és a 176. pontot).

142 Márpedig a felperesnek a jelen jogalap második része keretében előadott állításaiból következik, hogy a németországi helyzettől eltérően a lízingszerződésekre Spanyolországban egy külön törvény vonatkozik, a 26/1988 törvény.

143 Rá kell mutatni arra, hogy a 26/1988 törvény 7. kiegészítő szakasza szerint:

„1. Lízing az a szerződés, amelynek kizárólagos tárgya olyan ingó vagy ingatlan dolog használatának átengedése, amelyet e célból a későbbi felhasználó követelményei szerint adnak el, időszakosan fizetett, e rendelkezés 2. pontja szerinti bérleti díjakból álló ellenérték fejében. A felhasználó a használatba adás tárgyát képező dolgot

kizárólag saját mezőgazdasági, halászati, ipari, kereskedelmi, kézműipari, szolgáltatási vagy szakmai tevékenysége céljára használhatja fel. A lízingszerződésnek rendelkeznie kell arról, hogy a szerződés lejártakor a felhasználó a dolgot megveheti.

Ha bármilyen okból a felhasználó nem szerez tulajdonjogot a szerződés tárgyát képező dolog felett, a lízingbe adó annak használatát új felhasználónak engedheti át, anélkül hogy úgy kellene tekinteni, hogy sértené az előző bekezdésben előírt elvet az, hogy a dolgot nem az új felhasználó követelményeinek megfelelően vették meg.

2. A jelen rendelkezés szerinti szerződések időtartama ingó dolgok esetében legalább két év, ingatlan dolgok vagy ipari létesítmények esetében legalább tíz év. A visszaélések elkerülése végett azonban a kormány ilyen szerződésekre ettől eltérő legkisebb időtartamokat határozhat meg, a szerződések tárgyát képező dolgok jellegzetességeitől függően."

144 1996. január 1-jétől a 26/1988. törvény 7. pótszakasza (2) bekezdésének helyébe a társasági adóról szóló 1995. december 27-i 43/1995. törvény (BOE 310. sz., 1995. december 28., 37072. o.) 128. cikkének (2) bekezdése lépett, amely szerint:

„2. A jelen rendelkezés szerinti szerződések időtartama ingó dolgok esetében legalább két év, ingatlan dolgok vagy ipari létesítmények esetében legalább tíz év. A visszaélések elkerülése végett azonban a kormány rendeletben ilyen szerződésekre ettől eltérő legkisebb időtartamokat határozhat meg, a szerződések tárgyát képező dolgok jellegzetességeitől függően."

145 E rendelkezésekből következik, hogy a Spanyolországban kötött lízingszerződéseknek az alábbi különös feltételeket kell teljesíteniük:

– ingó dolgok esetében, beleértve a gépjárműveket, legrövidebb időtartamuk két év,

– mindenképpen tartalmazniuk kell egy, a lízingbe vevő részére a szerződés lejártára kikötött vételi jogot;

– a lízingszerződések tárgyát képező ingó dolgokat, beleértve a gépjárműveket, a lízingvállalat e célra a lízingbe vevő követelményei szerint vásárolja meg.

146 Következésképpen a lízingszerződésekre vonatkozó spanyol jog előírja azt, hogy a spanyol lízingvállalatok a gépjármű megvételekor rendelkezzenek konkrét lízingbe vevővel, akivel a lízingszerződést megkötik.

147 Ebből kifolyólag a Bizottságnak a német és a spanyol márkaképviseleti szerződésekben szereplő kikötések megegyezőségére vonatkozó hallgatólagos feltételezése nem megalapozott, ami a jelen jogalap vonatkozásában két következménnyel jár.

148 Egyrészről minden Spanyolországban kötött lízingszerződésnek legalább kétéves időtartamúnak kell lennie, és a vételi jogot csak a szerződés lejártakor lehet gyakorolni. A vételi jogot tehát csak a legalább kétéves időtartamot követően lehet érvényesíteni. Következésképpen Spanyolországban a lízingbe vevő a vételi jog gyakorlásával nem szerezhet tulajdonjogot egy új állapotú gépjármű felett.

149 E tekintetben fel kell idézni, hogy az 1475/95 rendelet mentesítette az EK 81. cikk (1) bekezdése alkalmazása alól azokat a megállapodásokat, amelyekben az egyik fél (a szállító) arra kötelezi magát a másik féllel (kereskedő) szemben, hogy viszonteladás céljára bizonyos új gépjárműveket, valamint ehhez kapcsolódóan ezek cserealkatrészeit a közös piac meghatározott területén csak a másik félnek, vagy csak a másik félnek és a forgalmazási hálózat meghatározott számú vállalkozásának szállít (1. cikk).

150 Az 1475/95. rendelet 3. cikkének (10) bekezdése értelmében e mentességet akkor is alkalmazni kell, ha az előző kötelezettség a kereskedő azon vállalásával kapcsolatos, hogy viszonteladónak nem szállítja a szerződés szerinti árukat, csak ha a viszonteladó a forgalmazási rendszerbe tartozó vállalkozás. A „viszonteladás" fogalmát e rendelet 10. cikkének (12) bekezdése a következőképpen határozza meg: „függetlenül polgári jogi minősítésétől vagy megvalósításának formájától, minden olyan ügylet[...], amely révén egy természetes vagy jogi személy – »a viszonteladó« – új állapotában idegenít el egy gépjárművet, amelyet azt megelőzően saját nevében és saját számlájára vásárolt meg." Ugyanezen pont szerint viszonteladásnak minősül „minden olyan lízingszerződés[...], amely tulajdonnak vagy tulajdonszerzési [helyesen: vételi] jognak a szerződés lejárta előtti átruházásáról rendelkezik".

151 E rendelet többek között lehetővé tette a szállító számára azt, hogy a kizárólagos forgalmazási rendszerét szabályozó megállapodások keretében megtiltsa a kereskedők számára azt, hogy olyan vevőnek szállítsanak, aki a rendelet 10. cikkének

(12) bekezdése szerint viszonteladónak minősül, beleértve az olyan, viszonteladónak minősülő vevőt, aki új gépjárműveket ugyanezen rendelkezésben meghatározott lízingszerződések keretében ruház át.

152 E tekintetben meg kell állapítani, hogy a spanyol márkaképviseleti szerződés 4. cikkének d) pontjából egyértelműen következik, hogy a márkaképviselők számára előírt tilalom nem vonatkozott az összes Mercedes-Benz-csoporton kívüli lízingvállalat részére történő szállításra, hanem kizárólag azokra, amelyek tekintetében ezeknek a vállalatoknak nem volt konkrét ügyfelük.

153 Márpedig a „viszonteladásnak" az 1475/95 rendelet 10. cikkének (12) bekezdésében meghatározott fogalmából következik, hogy a szállító csak akkor tilthatja meg a kereskedőknek, hogy „viszonteladónak" minősülő természetes vagy jogi személynek szállítsanak, ha ez utóbbiak a gépjárműveket új állapotban idegenítik el. A lízingszerződés viszonteladásnak minősítése azt célozza, hogy a szállító biztosíthassa forgalmazási rendszere teljességét azzal, hogy megakadályozza azt, hogy a szerződés lejárta előtti tulajdonátruházásról vagy vételi jogról rendelkező lízingszerződést arra használják fel, hogy megkönnyítsék még új állapotú gépjármű tulajdonának a kizárólagos forgalmazási rendszeren kívüli átruházását.

154 Ebből kifolyólag, szemben azzal, amit a felperes állít, nem következik a 26/1988 törvényből az, hogy minden spanyol lízingszerződés automatikusan teljesíti az 1475/95 rendelet 2. cikkének (10) bekezdésében szabályozott feltételeket.

155 Az előzőekből következik, hogy a felperesnek az 1475/95 rendelet mentesítési szabályainak alkalmazásával kapcsolatos érve nem megalapozott.

156 Másrészről, tekintettel arra, hogy a spanyol jog előírja, hogy a gépjármű megvételekor a spanyol lízingvállalatoknak konkrét lízingbe vevővel kell rendelkezniük, a Bizottság által a megtámadott határozat 176. pontjában megállapított versenykorlátozások már a hatályos jogszabályokból adódnak, a spanyol márkaképviseleti szerződés 4. cikkének d) pontjától függetlenül. Más szóval pusztán e jogszabály miatt a Mercedes-Benz-csoporton kívüli vállalatok ugyanabban a helyzetben vannak, mint a csoporthoz tartozó vállalatok. Következésképpen megalapozott a felperes azon érve, amely szerint a spanyolországi lízingvállalatoknak történő szállítások korlátozása nem minősül versenykorlátozásnak az EK 81. cikk (1) bekezdése alapján.

157 Következésképpen a megtámadott határozat 1. cikkének harmadik francia bekezdését meg kell semmisíteni annyiban, amennyiben az az állítólagos spanyolországi jogsértésre hivatkozik.

Az EK 81. cikk (1) bekezdésének megsértésére és a Bizottság által a megtámadott határozatban megállapított második és negyedik intézkedés nyilvánvalóan hibás értékelésére alapított harmadik jogalapról

158 A harmadik jogalap két részből áll. Egyfelől a felperes azzal érvel, hogy a Bizottság nem bizonyította a felperes német ügynökeivel kötött, arra vonatkozó megállapodását, hogy ez utóbbiak igényeljenek a gépjármű eladási ára 15%-ának megfelelő előleget az átjáró ügyfelektől. Úgy véli továbbá, hogy mindenesetre az előleg objektívan indokolt, és annak igénylésére jogszerűen utasíthatta az ügynökeit. Másfelől a felperes úgy véli, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban hibásan állapította meg azt, hogy a belgiumi Mercedes-Benz-márkaképviselők baráti köre kilenc tagjának az MBBel vezetésével lefolytatott 1995. április 20-i találkozója bizonyítja azt, hogy köztük a belgiumi árverseny korlátozását célzó megállapodás született.

159 Az Elsőfokú Bíróságnak az első jogalapra vonatkozó értékeléséből következik, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdése nem alkalmazható a Mercedes-Benz által a német ügynökeinek az 1985. szeptember 12-i 52/85. sz. körlevélben adott arra vonatkozó utasításra, hogy ez utóbbiak az átjáró külföldi ügyfelektől igényeljenek a gépjármű 15%-ának megfelelő előleget. Következésképpen a jelen jogalap első részét nem kell vizsgálni.

A felek érvei

160 A felperes azzal érvel, hogy a Bizottság helytelenül állapította meg a megtámadott határozatban azt, hogy a belgiumi Mercedes-Benz-márkaképviselők baráti köre kilenc tagjának az MBBel vezetésével lefolytatott 1995. április 20-i találkozója bizonyítja azt, hogy köztük a belgiumi árverseny korlátozását célzó megállapodás született. A belgiumi márkaképviselők baráti köre nem hozhat a tagjaira kötelező döntést, kizárólag ajánlásokat fogalmaz meg. A felperes szerint továbbá egy márkaképviselő, Kalscheuer úr e találkozón elhangzott azon felszólalása, amely szerint „a márkaképviselők közötti kapcsolatok javultak az kiárusítás elleni fellépésnek köszönhetően", azt mutatja, hogy a szóban forgó intézkedést a márkaképviselők már korábban elhatározták.

161 A felperes nem vitatja, hogy az MBBel részt vett az 1995. április 20-i találkozón, és hogy saját kezdeményezésre a belgiumi márkaképviselők baráti köre javasolta a kereskedelmi árcsökkentések mértékének csökkentését maximum 3%-ra az új W 210-es sorozat vonatkozásában. Azonban azzal érvel, hogy az MBBel sem horizontálisan, sem vertikálisan nem vett részt árrögzítő megállapodásban, és hogy az MBBel e javaslat végrehajtására semmilyen intézkedést nem tett, amely javaslatot egyébként nem is helyeselt. Éppen ellenkezőleg, az MBBel mindig is ellenezte a hasonló javaslatokat. Kizárólag mint megfigyelő és importőr volt jelen. Ennek megfelelően az MBBel-képviselők egyetlen felszólalását sem említették. Az a tény, hogy egyedül az MBBel képes végrehajtani a szállított gépjárművek számának csökkentését, nem bizonyítja azt, hogy ténylegesen ilyen magatartást tanúsított volna.

162 E tekintetben a felperes vitatja azt, hogy a találkozón az MBBel a fióktelepek érdekeit képviselte volna, és rámutat arra, hogy ez utóbbiak akkoriban még nem voltak a baráti kör tevékeny tagjai. Mindazonáltal a felperes szerint nem egyértelmű, hogy a fióktelepeknek érdekükben állt a kereskedelmi árcsökkentések mértékének korlátozása. Ezt az bizonyítja, hogy Goossens márkaképviselő – ahogyan azt a baráti kör találkozójának jegyzőkönyve is bizonyítja – azt vetette a fióktelepek szemére, hogy „potom áron árultak". A felperes szerint továbbá nem kellett volna tekintetbe venni azon, a megtámadott határozatban szereplő, a horizontális versenykorlátozással kapcsolatos kifogást (lásd 141. pont), amelyet a kifogásközlés nem tartalmazott. A Bizottság által az alábbi 177. pontban kifejtett érvvel kapcsolatban a felperes úgy véli, hogy azzal a Bizottság válogatva idézi kifogásközlését (lásd e közlés 186. pontját). Ráadásul rámutat arra, hogy hogy a „kiárusítás" elleni, 1995. április 20-a előtt végrehajtott fellépést csak annyiban lehet „horizontális" megállapodásnak tekinteni, amennyiben azt a márkaképviselők maguk között határozták el. Bár a Bizottság a kifogásközlés 168. pontjában kijelentette, hogy az MBBel részt vett ebben a kiárusítás elleni fellépésben, semmi nem bizonyítja azt, hogy ezt az MBBel mint a márkaképviselők versenytársa tette.

163 A felperes az ellen is tiltakozik, hogy az MBBel 1995. október 17-i levele a Mercedes-Benz AG-nek (a megtámadott határozat 119. pontja) bizonyítja az MBBel érdekét arra, hogy csökkentsék a belga márkaképviselők által alkalmazott árengedményeket. Az MBBel ugyanis a közzétett átlagos árakat idézte fel, és nem a márkaképviselők által ténylegesen kiszámlázott eladási árakat. Ráadásul vitatja, hogy az MBBel 1996. március 14-i levele, amely rendre utasított egy charleroi-i belga márkaképviselőt, aki hibásan mutatkozott be egy ügyfélnek úgy, mint a namuri márkaképviselő képviselője, bizonyítaná azt, hogy az MBBel nem értett egyet egy W 210-es után adott „6%-os" árengedménnyel.

164 A felperes úgy véli, hogy a Bizottságnak az MBBel részvételére vonatkozó állításai ellentmondásosak, mivel egyszerre érvel azzal, hogy az MBBel „kész tevékenyen támogatni" az árengedmények korlátozását (a megtámadott határozat 115. pontja), valamint hogy az MBBel „részt vett" ebben a korlátozásban (120. pont). Ezt követően a Bizottság elismeri, hogy az 1995. április 20-i találkozó a márkaképviselők

valamilyen kedvezményezésének eredménye, azonban azt is megjelöli, hogy az MBBel egyértelműen vezető szerepet játszott a találkozó alatt (a megtámadott határozat 233. pontja).

165 A felperes azzal érvel, hogy az állítólagos árrögzítésnek semmi köze ahhoz, hogy a Mercedes-Benz esetenként hamis ügyfelek küldésével ellenőrizte azt, hogy a márkaképviselők teljes mértékben ellátják-e közvetítői feladatukat. Azt állítja, hogy ezek a látogatások, amelyeket az egyéb autógyártók is használnak, teljesen jogszerűek, mivel a forgalmazási márkaképviseleti szerződésükben a márkaképviselők magas minőségű piaci szolgáltatás nyújtására vállalnak kötelezettséget. A felperes továbbá azzal érvel, hogy a márkaképviselők árpolitikája csak egy a figyelembe vett számos tényező közül.

166 A felperes tagadja, hogy kapcsolat volna az 1995. április 20-i és az antwerpeni 1996. március 27-i találkozó között (lásd a megtámadott határozat 117. pontját). Az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvében ugyanis az eladásoknak „1995 végéig" történő ellenőrzéséről van szó, és az 1996. március 27-i tárgyalás jegyzőkönyvében emlegetett látogatások láthatóan 1996-ig történtek meg.

167 A felperes vitatja azt, hogy az MBBel 1996. november 26-i faxüzenete, amelyben megbízta a Tokata vállalatot látogatók küldésével a márkaképviselőkhöz és bizonyos ügynökségekhez, lehetővé tette az MBBel számára azt, hogy a C-osztályba tartozó kombi 220 D és 250 TD gépjárműmodellekre alkalmazott árengedményeket vizsgálják. Rámutat arra, hogy az összegyűjtött információk névtelenek voltak, és azok alapján nem lehetett konkrét márkaképviselők ellen intézkedéseket tenni, hogy egy olyan teljes körű vizsgálatról volt szó, amely tárgya az ügyfeleknek nyújtott teljes szolgáltatás volt, és nem kizárólag az árengedmények, és hogy nem csupán a márkaképviselőknél történtek látogatások, hanem tizenhárom párhuzamos importőrnél is. Ebből kifolyólag az alapján, ahogyan ezt az eljárást lefolytatták, nem

feltételezhető, hogy annak tárgya a közzétett áraknak a márkaképviselők részére történő előírása volt. Ezenkívül a faxüzenet nem tartalmaz semmilyen utalást arra, hogy az érdekeltek inkább egy legfeljebb 3%-os árengedményt kívántak volna. A felperes hozzáteszi, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyve más gépjárműsorozatokra vonatkozott, mint amelyeket az MBBel a Tokata vállalatnak küldött 1996. november 26-i faxüzenetében meghatározott.

168 A felperes vitatja azt, hogy az állítólagos belgiumi árrögzítés érezhetően érintette volna a tagállamközi kereskedelmet. Rámutat arra, hogy ha megállapítanák, hogy tényleg volt megállapodás az árengedményekről, ez kizárólag a belgiumi eladásokat érintené, a határok közötti eladások volumenét nem. Vitatja továbbá azt, hogy az állítólagos jogsértés 1995. április 20-tól az 1999. június 10-i körlevélig tartott volna. Azt állítja, hogy a Bizottság nem jelölte meg, hogy a jogsértést végig ugyanazzal az intenzitással követték-e el. A felperes azzal érvel, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvében emlegetett „kiárusítás elleni fellépés" átmeneti volt, csak a W 210-es modellre vonatkozott, és kizárólag az új modell bevezetési szakaszában kellett alkalmazni, vagyis 1995 végéig. E tekintetben az 1996. március 27-i találkozó jegyzőkönyvéből következik, hogy az antwerpeni márkaképviselők megállapították, hogy az árengedmények tekintetében nincsen egyetértés. Ráadásul a Bizottság által hivatkozott további dokumentumok nem bizonyítják azt, hogy a javasolt fellépést az 1995 utáni időszakra meghosszabbították volna. E dokumentumok kizárólag azokra a látogatásokra vonatkoznak, amelyek lefolytatása bevett gyakorlat, és amelyek eredményei nincsenek személyhez kötve, emiatt lehetetlen lett volna azok alapján bármilyen szankciót alkalmazni valamelyik márkaképviselő ellen.

169 A felperes úgy véli, hogy a belgiumi árrögzítésért nem indokolt őt felelősségre vonni.

170 Mindenek előtt azzal érvel, hogy a Bizottság a jelen ügyben eltért arra vonatkozó gyakorlatától, hogy a bírságot a vállalatra, vagy pedig arra a vállalatcsoportra kell kiszabni, amelyikhez a vállalat tartozik. A Bizottságnak egyéb tényezőket kellett volna figyelembe vennie, mégpedig a leányvállalat döntési önállóságának terjedel-

mét, azt, hogy az anyavállalat mennyire ismerte leányvállalata versenyjogsértő magatartását, e vállalkozás részvételét a jogsértésben, az anyavállalat konkrét befolyását a leányvállalat kereskedelmi politikájára, valamint azt, hogy mennyire egyezik meg az anyavállalat és a leányvállalata társasági szerveinek összetétele (lásd a Bizottságnak az EGK-Szerződés [81]. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [IV/31.128. sz. „zsírsavak"-ügy] 1986. december 2-án hozott 87/1/EGK határozatát [HL L 3., 17. o.]; az EGK-Szerződés [81]. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [IV/31.149. sz. „polipropilén"-ügy] 1986. április 23-án hozott 86/398/EGK határozatát [HL L 230., 1. o.]; az EGK-Szerződés [81]. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [IV/30.839. sz. ügy – Sperry New Holland] 1985. december 16-án hozott 85/617/EGK határozatát [HL L 376., 21. o.]; az EGK-Szerződés [81]. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [IV/30.988. sz. ügy – megállapodások és összehangolt magatartások a Benelux államok síküvegpiacán] 1984. július 23-án hozott 84/388/EGK határozatát [HL L 212., 13. o.]; és az EGK-Szerződés [81]. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [IV/29.146. sz. ügy – a BMW SA Belgium és a belga BMW-márkaképviselők] 1977. december 23-án hozott 78/155/EGK határozatát [HL 1978. L 46., 33. o.]). A felperes rámutat arra, hogy a gépjármű-iparágban az érintett kereskedelmi leányvállalatokat tartották felelősnek akkor, amikor a jogsértés az érintett tagállamra korlátozódott (az EK-Szerződés 81. cikke alkalmazására vonatkozó eljárásban [COMP/36.653. sz. ügy – Opel] 2000. szeptember 20-án hozott 2001/146/EK határozatát [HL 2001. L 59., 1. o.].

171 A felperes azzal érvel, hogy nem megalapozott a Bizottság azon állítása, amely szerint ő felelős az MBBel magatartásáért, mivel a tulajdoni hányada közel 100%. Szerinte a Bíróság C-286/98. P. sz., Stora Kopparbergs Bergslags kontra Bizottság ügyben 2000. november 16-án hozott ítéletének (EBHT 2000., I-9925. o.) 28. és azt követő pontjaiból következik, hogy egy 100%-os tulajdoni hányad önmagában még nem alapozza meg az anyavállalat versenyjogi felelősségét. A Bizottság köteles egyéb tényállási elemek alapján bemutatni azt, hogy a felperes ténylegesen befolyásolta az MBBel magatartását. A felperes tagadja, hogy tudott volna az MBBel tevékenységeiről, és hogy azokat tevőlegesen támogatta volna. Azzal érvel, hogy a Bizottság nem bizonyította azt, hogy őt tájékoztatták a márkaképviselők 1995. április 20-i találkozójáról. Azzal érvel, hogy még ha az MBBel részt is vett a „kiárusítás elleni fellépésben", ezt a hozzájárulása nélkül tette. A felperes a válaszbeadványában

hozzáteszi, hogy a Bizottság helytelenül állítja, neki kell bizonyítania azt, hogy e jogsértésért nem terheli felelősség, mivel a Mercedes-Benz a közigazgatási eljárás során a Bizottság kizárólagos tárgyalópartnereként járt el a belga területen elkövetett jogsértéssel kapcsolatban. Szerinte a Bizottságnak bizonyítania kell, hogy a Mercedes-Benzt tájékoztatták az állítólagos árrögzítési intézkedésekről, és hogy azokat „tevőlegesen támogatta".

172 A Bizottság azt állítja, hogy az MBBel 1995. április 20-án olyan megállapodást kötött a belgiumi márkaképviselők baráti körével, amely a megengedett árengedmények felső határát 3%-ban határozta meg, amely határ túllépése a kiosztott gépjárműkvóta csökkentését vonja magával. Úgy véli, hogy a felperes felelős ezért a versenyjogi jogsértésért, mivel az MBBel-lel egy gazdasági egységet képez.

173 A Bizottság szerint semmi kétség nincsen afelől, hogy az 1995. április 20-i találkozó résztvevői „kiárusítás elleni" intézkedéseket fogadtak el, mivel e találkozó jegyzőkönyvében a jegyzőkönyvvezető Rauw úr világosan megkülönböztette a nyilatkozatokat, a többé-kevésbé szigorú kérelmeket, a tanácsokat és az ajánlásokat, az értékeléseket, szemrehányásokat, valamint a felek szándéknyilatkozatait. Ezenkívül az álvásárlásokkal kapcsolatos bekezdés, az MBBel brüsszeli leányvállalatainak árazási magatartása és a 3%-osnál magasabb árengedmények esetére kilátásba helyezett kvótacsökkentés azt bizonyítja, hogy a tárgyalások tárgya pontosan ezen intézkedések meghozatala volt, az MBBel részvételével.

174 Ráadásul a Bizottság szerint nem helytállóak a felperes azon érvei, hogy a jegyzőkönyv az MBBel egyetlen felszólalásáról sem tesz említést, hogy ez utóbbi a találkozón mint importőr és nem mint a fióktelepei képviselője vett részt, és hogy a márkaképviselők baráti körének nem volt kellő hatásköre kötelező döntéseket hozni. Hozzáteszi, hogy aki versenykorlátozó megállapodáshoz vezető találkozón vesz részt, köteles kifejteni egyet nem értését ahhoz, hogy világosan kifejezze, nem tagja a megállapodásnak. Márpedig az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyve nem említi,

hogy az MBBel bárhogyan ellenkezett volna. Sőt, ez utóbbi hozzájárult az árengedmények 3%-ra történő korlátozásához. Ellenkező esetben Rauw úr nem jegyezhette volna fel azt, hogy e határ túllépése a gépjárműkvóta csökkentését vonja maga után, mivel kizárólag az MBBel hozhatott ilyen intézkedést.

175 Szemben azzal, amit a felperes állít (lásd a fenti 162. pontot), az MBBel-nek érdekében állt véget vetni a túlzottan alacsony áraknak. A Bizottság szerint értelmét vesztette volna az, hogy az MBBel magasan tartsa az átlagárakat, ha a márkaképviselők mindig egyre nagyobb árengedményeket adnak, és így aláássák az ártáblázat mérvadó voltát. Továbbá szerinte az MBBel, mint importőr, nem kizárólag a belga márkaképviselőknek szállít, ami vertikális kapcsolatot jelent, hanem a végső fogyasztóknak is, a brüsszeli fióktelepei közvetítésével, ami pedig egy, a felperes által vitatott horizontális kapcsolatot teremt az MBBel és márkaképviselői között.

176 A Bizottság szerint Goossens úr a belgiumi márkaképviselők baráti köréből szembetűnő módon nem tartotta szükségesnek azt, hogy ahhoz, hogy megvádolja a fióktelepeket az árak kiárusításával, e fióktelepek képviselői is részt vegyenek az 1995. április 20-i találkozón, az MBBel számos káderén felül. A Bizottság szerint egyértelmű, hogy az MBBel nemcsak mint szállító, hanem mint a márkaképviselők versenytársa is érintve volt, és hogy az árengedmények korlátozásáról szóló megállapodásban e két minőségében vett részt.

177 A Bizottság azzal érvel, hogy szemben a felperes állításával (lásd a fenti 162. pontot), a kifogásközlés nem korlátozódott a vertikális versenykorlátozásra. Úgy véli, megindokolta azt (a kifogásközlés 222. pontjában), hogy az MBBel és a márkaképviselők közötti, az árak kiárusítása elleni fellépésről és az engedélyezett árengedmények korlátozásáról (a 3%-osnál magasabb árengedmény esetére a gépjárműkvóta csökkentésének kilátásba helyezésével) szóló megállapodás célja a belgiumi árverseny korlátozása volt. Az MBBel tehát nem pusztán úgy érintett, mint egy olyan megállapodás részese, amelynek tárgya az árengedmények közös

korlátozása a gépjárműkvóta kilátásba helyezett csökkentésén keresztül, hanem általánosabban, mint egy olyan vállalkozás, amely részt vett az árengedmények korlátozására, a márkaképviselők árengedményekkel kapcsolatos magatartásának ellenőrzésére és 3%-osnál magasabb árengedmény esetében a kvóta csökkentésére irányuló megállapodásban. A Bizottság továbbá úgy véli, hogy a felperes nem minősítheti újszerűnek az MBBel megállapodásban való részvételének jogi minősítését, mivel a kifogásközlésben megjelölte azt, hogy az MBBel már részt vett egy alapvetően horizontális árrögzítő megállapodásban 1995. április 20-a előtt, mégpedig az „kiárusítás" elleni fellépésben. A Bizottság felidézi, hogy nem szükséges, hogy a megállapodás polgári jogilag kötelező legyen ahhoz, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdése alapján megállapodásnak minősüljön (a Bíróság C-277/87. sz., Sandoz Prodotti Farmaceutici kontra Bizottság ügyben 1990. január 11-én hozott ítéletének [EBHT 1990., I-45. o.] 13. pontja) (lásd a fenti 160. pontot).

178 A Bizottság szerint a megtámadott határozat bebizonyítja, hogy a belga márkaképviselők számíthattak az előre bejelentett álvásárlásokra, és hogy az MBBel ragaszkodott ahhoz, hogy a márkaképviselők a lehető legmagasabb szinten tartsák tényleges eladási áraikat (a megtámadott határozat 117. és 119. pontja). Vitatja a felperes azon érvét, amely szerint a márkaképviselőkről készített különböző egyéni értékelések névtelenek voltak. Ezen értékelések névtelenségét már az 1996. március 27-i találkozó jegyzőkönyvében sem tartották be, mivel a Van Steen NV márkaképviselőt például megnevezték. Hozzáteszi, hogy az egyéni árengedményeket, amelyeket az öt vizsgált márkaképviselő kész volt nyújtani, nem kellett részletesen ismertetni a jegyzőkönyvben, mivel nyilvánvaló volt, hogy mindegyik márkaképviselő a baráti kör által megengedett 3%-os mértéket meghaladó árengedményt nyújtott. Szerinte a márkaképviselők közötti állítólagos későbbi véleménykülönbségek az árengedmények vonatkozásában nem bírtak semmilyen jelentőséggel, annál is inkább, mert a jogvita tárgyát képező megállapodás az MBBel-lel szemben kötelezte őket.

179 A Bizottság megállapítja, hogy a Tokata vállalatnak 1996. november 26-án adott megbízás mutatja, hogy a márkaképviselők árengedményekkel kapcsolatos magatartása fontos szerepet játszott az álvásárlásoknál, szemben a felperes állításával, aki szerint az csak az egyik tényező a sok közül (lásd a fenti 165. pontot). A Bizottság kifejti, hogy a megbízás igazi célja annak megvizsgálása volt, hogy a 47 belga márkaképviselő hogyan reagál egy 7%-os árengedmény iránti kérésre.

180 A Bizottság szerint a felperes tagadja, hogy bármiféle kapcsolat lenne egyfelől az 1995. április 20-i megállapodás, másfelől pedig az öt márkaképviselőnél 1996 tavaszán Antwerpenben lefolytatott álvásárlások és minden belga márkaképviselőnél álvásárlások lefolytatására irányuló 1996. novemberi megbízás között (lásd a fenti 166. pontot). A Bizottság azzal érvel, hogy az 1995 végén meghatározott és az 1995. április 20-i megállapodással kötelezővé tett alkalmazási időtartam kizárólag a megállapodott különleges szankcióra vonatkozik, vagyis a kvóta csökkentésére, és nem az árengedmények felső határának 3%-ra korlátozására. Nem állítja azt, hogy az álvásárlásokra az 1995. április 20-i határozat alkalmazásával került sor, hanem megállapítja, hogy ezek a vásárlások bizonyítják, hogy a márkaképviselők számíthattak hasonló fellépésre. A Bizottság hozzáteszi, hogy 1996. március 14-én az MBBel kifejezte elégedetlenségét azzal kapcsolatban, hogy egy charleroi-i márkaképviselő 6%-os árengedménnyel adott el egy gépjárművet a W 210-es sorozatból.

181 Ami a tagállamok közötti kereskedelemnek a felperes által kifogásolt korlátozását illeti (lásd a fenti 168. pontot), a Bizottság rámutat arra, hogy mesterségesen magas árak fenntartása és kialakítása bizonyos területeken a természetestől eltérő kereskedelmi árumozgásokat okozhat. Megállapítja, az ítélkezési gyakorlat azt mutatja, hogy egy tagállam teljes területére kiterjedő versenykorlátozások természetüknél fogva megerősítik a piacok nemzeti alapú töredezettségét (a fenti 131. pontban hivatkozott Bayerische Motorenwerke 20. pontja; a Bíróság C-309/99. sz., Wouters és társai ügyben 2002. február 19-én hozott ítéletének [EBHT 2002., I-1577. o.] 95. pontja és az Elsőfokú Bíróság T-62/98. sz., Volkswagen kontra Bizottság ügyben 2000. július 6-án hozott ítéletének [EBHT 2000., II-2707. o.] 179. pontja).

182 A Bizottság azt kifogásolja, hogy a felperes csak az 1999. június 10-i körlevelével vetett véget a belgiumi eladási árak rögzítésének (a megtámadott határozat 223. pontja). Ismételten azt állítja, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvében szereplő időpont, azaz 1995 vége, kizárólag a kvóta csökkentéséből álló szankcióra, és nem az árengedmények 3%-ra korlátozására vonatkozott. Rámutat arra, hogy a márkaképviselőknek az árengedményekre vonatkozó magatartását 1996-ban is ellenőrizték (a megtámadott határozat 117. és 118. pontja). Ezenkívül ez az ellenőrzés egyáltalán nem kizárólag a W 210-es sorozat gépjárműveire vonatkozott, hanem más kategóriákra is, konkrétan a C-osztályra. Mivel az álvásárlások fő célja a

márkaképviselők által nyújtott árengedmények ellenőrzése volt, mint ahogyan azt 1995. április 20-án elhatározták, más gépjárműsorozatoknak a fellépésbe való bevonása és a túlzott árengedmények tárgyában hangoztatott kritikák (a megtámadott határozat 119. pontja) azt bizonyítják, hogy az 1995. április 20-i megállapodás, amelynek a jegyzőkönyv alapján voltak előzményei, semmi esetre sem volt önálló, elszigetelt és átmeneti intézkedés. Ennek alátámasztására hivatkozik továbbá a Bizottság a felperes azon érvére, amely szerint az árrögzítő megállapodás célja a márkaképviselők nyereségességének javítása volt. A Bizottság szerint ezt a célt nem lehetett elérni olyan intézkedéssel, amelynek időtartama csupán néhány hónap.

183 A Bizottság úgy véli, hogy nem megalapozottak a felperesnek a fenti 169–171. pontban kifejtett, a jelen ügybeli felelősségére vonatkozó érvei. Rámutat arra, hogy a felperesnek az MBBel magatartására vonatkozó felelőssége abból az egyszerű tényből következik, hogy az MBBel szinte teljes egészében a felperes tulajdona, az anyavállalattól való függése miatt nem tudott saját forgalmazási politikát folytatni, és ezért gazdasági egységet képzett a felperessel.

184 A Bizottság kifejti először is azt, hogy amikor – mint a jelen ügyben – egy anyavállalat 100%-os részesedéssel rendelkezik a leányvállalatában, nem köteles bizonyítani azt, hogy az anyavállalat ténylegesen olyan utasításokat ad leányvállalatának, amelyeket ez utóbbi végrehajt. Rámutat arra, hogy a felperes által hivatkozott, a fenti 171. pontban idézett Stora Kopparbergs Bergslags kontra Bizottság ítélet azt mutatja, hogy ilyen esetben jogszerűen lehet feltételezni azt, hogy az anyavállalat ténylegesen meghatározó befolyást gyakorol leányvállalata magatartására, különösen arra tekintettel, hogy az érintett jogsértéssel kapcsolatban a Bizottság egyetlen tárgyalópartnereként járt el. Ilyen körülmények között a felperes feladata e vélelmet megdönteni megfelelő bizonyítékokkal. A Bizottság azzal érvel, hogy a jelen ügyben a felperes szintén a Bizottság egyetlen tárgyalópartnereként járt el a Belgiumban elkövetett jogsértéssel kapcsolatban. A felperes azt sem vitatta, hogy képes lett volna meghatározó befolyást gyakorolni e leányvállalat piaci magatartására. Végül megállapítja, hogy a felperes egyáltalán nem bizonyítja azt, hogy az MBBel önálló magatartást tanusíthatott volna.

185 A Bizottság arra is rámutat, hogy a felperest tájékoztatták arról, hogy az MBBel igyekszik magas szinten tartani az átlagos árakat (a megtámadott határozat 119. pontja).

Az Elsőfokú Bíróság álláspontja

186 Mindenekelőtt az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy a felperes sérelmezi, hogy a belgiumi árrögzítésre vonatkozó jogsértéssel kapcsolatban a Bizottság először a megtámadott határozatban hivatkozott arra, hogy az MBBel horizontális versenykorlátozásban vett részt. A megtámadott határozatban ugyanis az szerepel, hogy „az MBBel egyszerre jelent meg – a két fióktelep üzemeltetőjeként – mint a márkaképviselők versenytársa és mint a márkaképviselők szállítója". A Bizottság továbbá a megtámadott határozatban úgy vélte, hogy nyilvánvalóan ez utóbbi vertikális jellemző az, amely a „megállapodás alapvető eleme" volt (141. pont).

187 Bár a felperes kifejezetten nem állítja, az Elsőfokú Bíróság szerint ezt az érvet a védelemhez való jog megsértésére alapozott kifogásként lehet értelmezni.

188 A 17. rendelet 19. cikkének (1) bekezdése és a 17. rendelet 19. cikkének (1) és (2) bekezdésében szabályozott meghallgatásokról szóló, 1963. július 25-i 99/63/EGK bizottsági rendelet (HL 1963. 127., 2268. o.) 2. és 4. cikkének együttes olvasatából következik, hogy a Bizottság köteles közölni azokat a kifogásokat, amelyeket az érintett vállalkozásokkal és vállalkozások társulásaival szemben felhoz, és hogy a kifogások közül a határozataiban csak azokra hivatkozhat, amelyek kapcsán ez utóbbiaknak lehetőségük volt megfelelően kifejteni álláspontjukat a Bizottság által állított tényállás, kifogások és körülmények valószerűségéről és jelentőségéről (lásd e tekintetben a Bíróság 85/76. sz., Hoffmann-La Roche kontra Bizottság ügyben 1979. február 13-án hozott ítéletének [EBHT 1979., 461. o.] 9. pontját, valamint az

Elsőfokú Bíróság T-10/92–T-12/92. és T-15/92. sz., Cimenteries CBR és társai kontra Bizottság ügyben 1992. december 18-án hozott ítéletének [EBHT 1992., II-2667. o.] 33. pontját).

189 Az állandó ítélkezési gyakorlatnak megfelelően a kifogásközlésnek tartalmaznia kell a kifogások megfelelően egyértelműen megfogalmazott, akár összefoglaló jellegű leírását, hogy lehetővé tegye az érdekeltek számára azt, hogy ténylegesen megismerhessék azokat a magatartásokat, amelyeket a Bizottság részükről kifogásol. A kifogásközlés ugyanis csak ennek a követelménynek a teljesítésével láthatja el azon, a közösségi rendeletekben előírt feladatát, hogy a vállalkozások megismerjenek mindent, ami a megfelelő védekezésükhöz szükséges, még a Bizottság végső határozatának meghozatala előtt (lásd többek között az Elsőfokú Bíróság T-352/94. sz., Mo och Domsjö kontra Bizottság ügyben 1998. május 14-én hozott ítéletének [EBHT 1998., II-1989. o.] 63. pontját; a T-348/94. sz., Enso Española kontra Bizottság ügyben ugyanezen a napon hozott ítéletének [EBHT 1998., II-1875. o.] 83. pontját és a T-308/94. sz., Cascades kontra Bizottság ügyben ugyanezen a napon hozott ítéletének [EBHT 1998., II-925. o.] 42. pontját). Az állandó ítélkezési gyakorlat szerint továbbá ez a követelmény teljesül akkor, ha a határozat az érintetteket nem teszi felelőssé a kifogásközlésben ismertetettektől eltérő jogsértésekért, és csak olyan tényeket állapít meg, amelyekről az érdekeltek kifejthették álláspontjukat (lásd többek között a Bíróság 41/69. sz., ACF Chemiefarma kontra Bizottság ügyben 1970. július 15-én hozott ítéletének [EBHT 1970., 661. o.] 94. pontját, és az Elsőfokú Bíróság T-191/98., T-212/98–T-214/98. sz., Atlantic Container és társai kontra Bizottság ügyben 2003. szeptember 30-án hozott ítéletének [EBHT 2003., II-3275. o.] 113. pontját). A Bizottság végső határozatának azonban nem kell feltétlenül megegyeznie a kifogásközléssel (a Bíróság C-204/00 P., C-205/00 P., C-211/00 P., C-213/00 P., C-217/00 P. és C-219/00 P. sz., Aalborg Portland és társai kontra Bizottság ügyben 2004. január 7-én hozott ítéletének [EBHT 2004., I-403. o.] 67. pontja és a fent hivatkozott ACF Chemiefarma kontra Bizottság ítélet 91. pontja).

190 A felperesnek a védelemhez való joga megsértésére alapozott kifogását ezen elvek fényében kell megvizsgálni.

191 A jelen ügyben meg kell vizsgálni, hogy azt a kifogást, amely szerint az MBBel részt vett egy állítólagos vertikális versenykorlátozásban, a kifogásközlésben kellően egyértelműen fogalmazták-e meg ahhoz, hogy azt a felperes ténylegesen megismerhesse.

192 Az Elsőfokú Bíróság megállapítja, hogy amikor a kifogásközlés világosan megjelöli a szóban forgó vállalkozás terhére rótt versenyjogsértés természetét, valamint az e tekintetben hivatkozott tényeket, ez utóbbi képes e vádakra válaszolni, és jogait megvédeni. Nem tekinthető a kifogásközlésben ismertetett kifogások tartalmi megváltoztatásának a Bizottság által meghozott határozatban a kifogásoknak egy későbbi jellemzése, amely egy gazdasági megállapodást „vertikálisnak" vagy „horizontálisnak" minősít.

193 Rá kell mutatni arra, hogy a Bizottság a kifogásközlésben nem hivatkozott egyértelműen a szóban forgó jogsértés horizontális vagy vertikális jellegére, és következésképpen az állítólagos jogsértést nem minősítette „horizontálisnak" vagy „vertikálisnak". A felperes azonban nem vitatja azt, hogy a Bizottság a kifogásközlésben röviden ismertette azokat az indokokat, amelyek alapján az MBBel terhére rótták azt, hogy a belga márkaképviselőkkel kötött egy megállapodást a Mercedes gépjárművek belgiumi eladási árainak meghatározásáról. Következésképpen az MBBel magatartására vonatkozóan a Bizottság által a megtámadott határozatban ismertetett alapvető tényeket és kifogásokat a kifogásközlésben kifejtették. Arra is rá kell mutatni, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban megállapította, hogy az állítólagos jogsértésnek a vertikális volt a központi jellemzője, a horizontális jellemzőjére csak teljesen mellékesen hivatkozott.

194 Ilyen körülmények között meg kell állapítani azt, hogy a védelemhez való jog tiszteletben tartása végett a Bizottságnak nem kellett vertikálisnak vagy horizontálisnak minősítenie a szóban forgó jogsértést a kifogásközlésben.

195 Ráadásul az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy a felperes anélkül hozza fel ezt a kifogást, hogy megjelölné, miért volt sérelmes számára az, hogy a Bizottság nem hivatkozott a szóban forgó jogsértés „horizontális" voltára a megtámadott határozat meghozatala előtt. Egyfelől az iratokból látszik, hogy a felperes válaszolt a Bizottság által a kifogásközlésben a belga eladási árak rögzítésével kapcsolatban felhozott kifogásokra. Márpedig a felperes a keresetében nem állította, hogy a kifogásközlésre adott válasza tartalmilag eltért volna akkor, ha abban a „horizontális" szó szerepelt

volna. Másfelől rá kell mutatni arra, hogy a megtámadott határozat szóban forgó jogsértésért bírságot kiszabó részének szövegéből kitűnik, hogy e kiszabással kapcsolatban a Bizottság nem vette alapul kifejezetten a jogsértés horizontális jellegét (245–248. pont).

196 A megtámadott határozatból következik, hogy a Bizottság úgy ítélte meg, hogy 1995. április 20-án az MBBel és a belgiumi Mercedes-Benz-márkaképviselők baráti köre olyan, a belgiumi árverseny korlátozását célzó megállapodást kötött, amely az árengedmények felső határát 3%-ra korlátozta, és külső ügynökséggel ellenőriztette az E-osztály után nyújtott árengedmények mértékét, azzal, hogy a megengedett árengedmény túllépése az ezen osztály gépjárműveiből jutó kvóta csökkentését vonta magával (113. és 177. pont).

197 Az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy a szóban forgó találkozó jelentésének „kiárusítás elleni fellépés" című része szerint a következőt mérlegelték: „a márkaképviselők közötti kapcsolatok javultak ennek a fellépésnek köszönhetően. [Egy márkaképviselő – Goossens úr] kiárusítással gyanúsítja a brüsszeli fióktelepeket. Külső ügynökséget venne igénybe »ghost shopping« céljából, a W 210-es után adott árengedmények tesztelésére. Ha ennek mértéke meghaladja a 3%-ot, a gépjárműveknek 1995 végéig kiosztott számát csökkenteni fogják".

198 A felperes elismeri, hogy az 1995. április 20-i találkozón, amelyen az MBBel is jelen volt, a belgiumi Mercedes-Benz-márkaképviselők baráti köre megemlítette, hogy látogatások végzésére hamis ügyfelek küldésével megbízott ügynökséget vennének igénybe. A felperes azonban úgy véli, hogy a baráti kör nem hozhat semmilyen, a tagjaira kötelező döntést, kizárólag „ajánlásokat" fogalmazhat meg. Azt is kiemeli, hogy az MBBel ezen ajánlások végrehajtására semmilyen intézkedést nem hozott, és azokat nem hagyta jóvá. Azzal érvel, hogy az MBBel csak mint megfigyelő és

importőr volt jelen, és a találkozón szóbeli hozzászólást nem tett. Ráadásul a felperes szerint még ha korlátozták volna is a kiskereskedelmi árak csökkentését, ennek nem lett volna érezhető hatása a tagállamközi kereskedelemre.

199 Az állandó ítélkezési gyakorlatból következik, hogy ahhoz, hogy az EK 81. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodásról lehessen beszélni, elegendő, hogy a szóban forgó vállalkozások kifejezzék közös akaratukat arra, hogy egy meghatározott piaci magatartást tanúsítsanak (a fenti 112. pontban hivatkozott ACF Chemiefarma kontra Bizottság ítélet 112. pontja; a Bíróság 209/78–215/78. és 218/78. sz., Van Landewyck és társai kontra Bizottság ügyben 1980. október 29-én hozott ítéletének [EBHT 1980., 3125. pont] 86. pontja, és az Elsőfokú Bíróság T-305/94–T-307/94., T-313/94–T-316/94., T-318/94., T-325/94., T-328/94., T-329/94. és T-335/94. sz., Limburgse Vinyl Maatschappij és társai kontra Bizottság ügyben [„PVC II"-ügy] 1999. április 20-án hozott ítéletének [EBHT 1999., II-931. o.] 715. pontja).

200 Az egyeztetésnek és az együttműködésnek az ítélkezési gyakorlat által elfogadott kritériumait – amelyek távolról sem egy igazi „terv" kidolgozását várják el – a Szerződés versenyjogi rendelkezései alapvető kiindulópontjának fényében kell értelmezni, amely szerint minden gazdasági szereplőnek önállóan kell meghatároznia a közös piacon folytatni kívánt kereskedelmi politikáját. Bár ez az önállósági követelmény nem zárja ki azt, hogy a gazdasági szereplők racionálisan alkalmazkodjanak a versenytársaik megfigyelt vagy várható magatartásához, azt szigorúan tiltja, hogy ezek a szereplők közvetlenül vagy közvetve felvegyék egymással a kapcsolatot, azzal a céllal vagy hatással, hogy egy tényleges vagy lehetséges versenytárs piaci magatartását befolyásolják, vagy hogy egy ilyen versenytársnak felfedjék az általuk elhatározott vagy tanúsítani kívánt piaci magatartást (a fenti 41. pontban hivatkozott Suiker Unie és társai kontra Bizottság 173. és 174. pontja, és a fenti 199. pontban hivatkozott „PVC II"-ítélet 720. pontja).

201 Emlékeztetni kell arra, hogy a versenyszabályok megsértésének megállapítására irányuló jogvita esetén a Bizottság feladata az általa megállapított jogsértésekhez a bizonyíték szolgáltatása és a jogsértés tényállási elemei fennállásának kellően megalapozott bizonyításához megfelelő bizonyítékok megállapítása (a Bíróság C-185/95. P. sz., Baustahlgewebe kontra Bizottság ügyben 1998. december 17-én hozott ítéletének [EBHT 1998., I-8417. o.] 58. pontja).

202 Azonban amennyiben bebizonyították, hogy egy vállalkozás részt vett nyilvánvalóan versenyellenes jellegű találkozókon, e vállalkozás feladata olyan tényezők szolgáltatása, amelyek bizonyítják, hogy az említett találkozókon történő részvétele mögött semmilyen versenyellenes gondolat nem volt, úgyhogy bizonyítja, közölte a versenytársaival, hogy ezeken a találkozókon az övéktől eltérő felfogással vett részt (lásd e tekintetben a Bíróság C-199/92 P. sz., Hüls kontra Bizottság ügyben 1999. július 8-án hozott ítéletének [EBHT 1999., I-4287. o.] 155. pontját, valamint a C-235/92 P. sz., Montecatini kontra Bizottság ügyben ugyanezen a napon hozott ítéletének [EBHT 1999., I-4539. o.] 181. pontját). Az ilyen, elhatárolódást alátámasztó bizonyíték hiányában az a tény, hogy ez a vállalkozás nem alkalmazkodik e találkozók eredményeihez, nem mentesíti őt a versenykorlátozó megállapodásban történő részvételért való teljes felelősség alól (az Elsőfokú Bíróság T-347/94. sz., Mayr-Melnhof kontra Bizottság ügyben 1998. május 14-én hozott ítéletének [EBHT 1998., II-1751. o.] 135. pontja, valamint a 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. és T-104/95. sz., Cimenteries CBR és társai kontra Bizottság ügyben 2000. március 15-én hozott ítéletének [EBHT 2000., II-491. o.] 1389. pontja).

203 Az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy vitathatatlan, hogy az MBBel jelen volt a márkaképviselők baráti körének 1995. április 20-i találkozóján, amelynek során kifejtették a „kiárusítás" további fennállását, valamint a 3%-nál magasabb árengedmények felderítésére és ilyen árengedmények nyújtásától történő eltántorításra vonatkozó intézkedések bevezetését. Meg kell ugyanis jegyezni azt, hogy az MBBel több vezető beosztású képviselője jelen volt ezen a találkozón, és hogy e találkozó jegyzőkönyvét Rauw úr vezette, aki márkaképviseletek fejlesztéséért felelős az MBBel-nél (lásd a megtámadott határozat 115. pontját). Következésképpen az ügy iratai nem támasztják alá a felperes azon érvét, amely szerint az MBBel

elhanyagolható szerepet játszott a szóban forgó találkozón (lásd a fenti 161. pontot). Az Elsőfokú Bíróság úgy véli, hogy az MBBel ezen képviselőinek részvétele a szóban forgó találkozón bizonyítja azt, hogy szemben azzal, amit a felperes állít, az MBBel központi szerepet játszott a tárgyalásokon.

204 Ebből kifolyólag, mivel az MBBel nem bizonyította, hogy elhatárolódott az árengedményekről szóló megbeszélésektől, a Bizottság jogszerűen állapíthatta meg azt, hogy az MBBel azáltal, hogy fenntartások nélkül jelen volt az 1995. április 20-i találkozón, amelyen egyértelműen megemlítették a „kiárusítás elleni fellépés" célját, részt vett abban a közös akaratban, amely a kérdéses árengedmények felfedezésére és az árengedmények nyújtásától történő eltántorításra vonatkozó intézkedések bevezetéséhez vezettek.

205 Ezenkívül nincsen jelentősége annak, hogy az MBBel fióktelepei akkoriban nem voltak tevékeny tagjai a márkaképviselők baráti körének, ahogyan ezt a felperes állítja, mivel az MBBel-nek a versenykorlátozó megállapodásban való részvétele bizonyítást nyert.

206 Meg kell azt is állapítani, hogy a Bizottság érvelésének megfelelően kizárólag az MBBel hajthatta végre az 1995. április 20-i találkozón kilátásba helyezett fenyegetést a kiosztott gépjárműkvóta csökkentéséről. Ezzel kapcsolatos hallgatását nem lehet máshogyan értelmezni, mint hogy hozzájárult és csatlakozott a belga márkaképviselők által már elhatározott „kiárusítás elleni fellépéshez", azért, mert az 3%-osnál nagyobb árengedmény nyújtása esetére az 1995 végéig kiosztott gépjármű-kvóta csökkentésével történő, a szóban forgó találkozón kilátásba helyezett fenyegetés az MBBel – a márkaképviselők szállítója – tevékeny részvételét igényelte, és megerősítette a szóban forgó versenykorlátozó megállapodást.

207 Következésképpen az alapján, hogy az említett vállalkozás jelen volt a tárgyaláson, anélkül hogy annak tartalmától nyilvánosan elhatárolódott volna, a többi részvevő azt gondolhatta, hogy ez a vállalkozás jóváhagyta annak végeredményét, és kész saját

magatartásával hozzájárulni a részvevők összessége által követett közös célokhoz. Az Elsőfokú Bíróság úgy véli továbbá, az, hogy a „kiárusítás elleni fellépést" a találkozó előtt hajtották végre, nem akadályozza a Bizottságot abban, hogy megállapítsa, az MBBel részt vett egy 1995. április 20-i határozat meghozatalában a jövőbeli árakról, és hogy kész volt tevőlegesen támogatni az árrögzítést, a márkaképviselők által alkalmazott árak ellenőrzését, valamint adott esetben a szankciók alkalmazását az utasításoknak az említett időponttól történő be nem tartása esetén.

208 Az Elsőfokú Bíróság szerint nem meggyőző, és el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint teljes mértékben jogszerű az, hogy az MBBel alkalmanként ellenőrizte, a márkaképviselők maradéktalanul teljesítik-e közvetítői feladatukat (lásd a fenti 165. pontot), mivel a márkaképviselők a forgalmazási márkaképviseleti szerződésükben kötelezettséget vállalnak arra, hogy magas szintű piaci szolgáltatást nyújtanak. A felperes ugyanis keresetlevelében elismeri, hogy a márkaképviselők árpolitikája egy volt azon számos tényező közül, amely ezen értékelés tárgyát képezte (lásd a fenti 171. pontot). Márpedig az Elsőfokú Bíróság szerint a márkaképviselők által kiszámlázott áraknak semmilyen kapcsolatuk nincsen szolgáltatásaik minőségével. Ráadásul az MBBel nem próbálja meg az árpolitika ezen ellenőrzését a belga márkaképviseleti szerződés 11. cikke alapján igazolni, amely előírja, hogy az MBBel meghatározhat egy legmagasabb árat, de legkisebb árat nem.

209 El kell utasítani a felperes azon érvét is, amely szerint az összegyűjtött információk névtelenek voltak (lásd a fenti 168. pontot), és konkrét márkaképviselők ellen nem lehetett intézkedéseket hozni. Antwerpen környéke Mercedes-márkaképviselőinek 1996. március 27-i találkozója jegyzőkönyvéből világosan kitűnik, hogy álvásárlók azonosították egy konkrét márkaképviselő, a Van Steen NV által nyújtott árengedményeket, amelyek a szóban forgó találkozón ismertetésre kerültek.

210 Ami pedig a felperes azon érvét illeti, amely szerint a márkaképviselők baráti köre nem hozhatott a tagjaira kötelező döntést, kizárólag ajánlásokat fogalmazhatott meg, rá kell mutatni arra, hogy az állandó ítélkezési gyakorlat szerint egy jogi aktust

vállalkozások társulása által hozott döntésnek lehet tekinteni az EK 81. cikk (1) bekezdése értelmében, anélkül hogy az aktus kötelező erejű lenne az érintett tagokra nézve, legalábbis amennyiben az e döntés által címzett tagok alkalmazkodnak hozzá (lásd analógia útján a Bíróság 96/82–102/82., 104/82., 105/82., 108/82. és 110/82. sz., IAZ és társai kontra Bizottság ügyben 1983. november 8-án hozott ítéletének [EBHT 1983., 3369. o.] 20. pontját, és a fenti 199. pontban hivatkozott Van Landewyck és társai kontra Bizottság ítélet 88. és 89. pontját; az Elsőfokú Bíróság T-136/94. sz., Eurofer kontra Bizottság ügyben 1999. március 11-én hozott ítéletének [EBHT 1999., II-263. o.] 15. pontját). Ezt a feltételt a jelen ügyben megfelelően bizonyítja az a tény, hogy a belgiumi márkaképviselők baráti körének tagjai és az MBBel az 1995. április 20-i találkozón elhatározták, hogy külső ügynökség által lefolytatott álvásárlások révén ellenőriztetik a W 210-es gépjárműmodell után adott árengedmények mértékét, valamint az a tény, hogy márkaképviselőket ténylegesen látogattak meg álvásárlók. Ezekből a tényekből világosan látszik az, hogy az 1995. április 20-i találkozón elhatározott lépéseket ténylegesen megtették.

211 Ami a felperesnek a fenti 162. pontban kifejtett azon érvét illeti, amely szerint nem egyértelmű, hogy az MBBel fióktelepeinek érdekében állt az árengedmények mértékének korlátozása, az Elsőfokú Bíróság szerint mivel az MBBel részvétele a versenykorlátozó megállapodásban bizonyított, nem szükséges megvizsgálni azt, hogy ez utóbbinak és a fióktelepeinek érdekében állt-e abban részt venni. Ettől függetlenül az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság állításának megfelelően az MBBelnek és következésképpen a fióktelepeinek érdekében állt véget vetni az árak kiárusításának, abból kifolyólag, hogy az MBBel nemcsak a márkaképviselőknek, hanem a végső fogyasztóknak is szállít bizonyos fióktelepek révén. Meg kell állapítani, hogy az MBBel 1995. október 17-i levele a Mercedes-Benz Ag-nek, amelyben az MBBel kijelenti, hogy megtesz „minden [tőle] telhetőt, hogy munkáját megfelelően végezze (vagyis hogy lemond az exportálásról), és [megpróbálja] magasan tartani az átlagos árai szintjét", szintén mutatja – ahogyan a Bizottság a megtámadott határozat 119. pontjában megjegyzi – az ahhoz fűződő érdeket, hogy a belgiumi márkaképviselők csak mérsékelt árengedményeket nyújtsanak. E tekintetben az Elsőfokú Bíróság szerint a felperes azon érve, hogy az MBBel az 1995. október 17-i levélben közzétett átlagos árakat idézett, és nem a márkaképviselők ténylegesen kiszámlázott eladási árait, nem meggyőző, és el kell utasítani.

212 Az Elsőfokú Bíróság szerint el kell utasítani a felperes azon érvét, amely szerint a belgiumi eladási árak rögzítése nem érintette érezhető módon a tagállamközi

kereskedelmet, mivel az kizárólag a Belgiumon belüli eladásokra vonatkozott, és ezért a tagállamközi eladásokat nem befolyásolta. A rögzült ítélkezési gyakorlat szerint ugyanis amikor egy versenykorlátozó megállapodás egy tagállam egész területére kiterjed, az természeténél fogva megerősíti a piacok nemzeti alapú töredezettségét, aláásva ezáltal a Szerződés által megkívánt gazdasági összefonódást (a fenti 181. pontban hivatkozott Wouters és társai ítélet 95. pontja; a Bíróság 8/72. sz., Vereeniging van Cementhandelaren kontra Bizottság ügyben 1972. október 17-én hozott ítéletének [EBHT 1972., 977. o.] 29. pontja; a fenti 81. pontban hivatkozott Remia és társai kontra Bizottság ítéletének 22. pontja, és a C-35/96. sz., Bizottság kontra Olaszország ügyben 1998. június 18-án hozott ítéletének [EBHT 1998., I-3851. o.] 48. pontja). Márpedig a felperes nem vitatja azt, hogy az 1995. április 20-i találkozó és a szóban forgó jogsértés egész Belgiumra vonatkozott, ahogyan arra a Bizottság a megtámadott határozat 197. pontjában rámutat.

213 A felperes úgy véli továbbá, hogy a Bizottság nem bizonyította be, hogy az állítólagos jogsértés 1995. április 20-tól az 1999. június 10-i körlevélig tartott, amelyben a felperes többek között megjelölte azt, hogy a márkaképviselők szabadon határozhatják meg ügyfeleik számára az árakat és az eladási feltételeket. Azzal érvel, hogy a Bizottságnak végső időpontként 1995 végét kellett volna megállapítania, mivel az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvében említett „kiárusítás elleni fellépés" átmeneti volt, és kizárólag az új W 210-es modell bevezetésére vonatkozott.

214 Ahogyan az az ítélkezési gyakorlatból következik, a Bizottság feladata a versenykorlátozó megállapodás megtörténtén túl az időtartamának bizonyítása is (lásd a fenti 79. pontban hivatkozott Dunlop Slazenger kontra Bizottság ítélet 84. pontját és a fenti 202. pontban hivatkozott, 2000. március 15-én hozott Cimenteries CBR és társai kontra Bizottság ítélet 2802. pontját).

215 Az Elsőfokú Bíróság rámutat arra, hogy a jelen ügyben vannak olyan egybehangzó bizonyítékok, amelyek azt mutatják, hogy a jogsértés 1995 végén túl is tartott. Meg kell állapítani, ahogyan azt a Bizottság helyesen állítja, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvéből következik, hogy az 1995 végében megszabott határidő kizárólag a megállapodott szankció alkalmazására vonatkozik, és nem az árengedmények felső határának 3%-os rögzítésére. Az 1996. március 27-i találkozó

jegyzőkönyvéből következik az is, hogy 1996-ban Belgiumban az E 290 TD modellre vonatkozó álvásárlásokat végeztek öt márkaképviselőnél. E tekintetben az Elsőfokú Bíróság szerint – szemben azzal, amit a felperes állít (lásd a fenti 166. pontot) – kapcsolat áll fenn a márkaképviselők 1995. április 20-i és 1996. március 27-i találkozója között. Ráadásul egy 1996. március 14-i levélben az MBBel világosan kifejezte elégedetlenségét azzal kapcsolatban, hogy a W 210-es sorozat egy gépjárművét 6%-os árengedménnyel értékesítették. E tekintetben az Elsőfokú Bíróság szerint felkiáltójel használata e százalékos adat mögött – 6%!" – nem hagy kétséget afelől, hogy a szóban forgó árengedményt helytelenítették. Ebből kifolyólag, tekintettel az MBBel-nek a belgiumi márkaképviselők által nyújtott 3% feletti árengedményekkel szembeni tiltakozására és az álvásárlások folytatására, a márkaképviselők következményekkel számolhattak túl magas árengedmények észlelése esetén, jóval 1995 vége után. Az Elsőfokú Bíróság ilyen körülmények között úgy véli, hogy a Bizottság jogszerűen állapíthatta meg azt, hogy a gépjárművek belgiumi árát rögzítő 1995. április 20-i megállapodás nem átmeneti intézkedés volt, hanem az 1999. június 10-i körlevél általi hivatalos megszüntetéséig tartott.

216 Az Elsőfokú Bíróság szerint azzal az érvével, amely szerint a Bizottság nem jelölte meg azt, hogy a belgiumi árrögzítésre vonatkozó jogsértést végig ugyanazzal az intenzitással követték-e el (lásd a fenti 168. pontot), a felperes azt állítja, hogy a Bizottság nyilvánvaló értékelési hibát követett el a jogsértésnek bizonyos időszakokon belüli súlyosságával kapcsolatban. Márpedig az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság helyesen ítélte meg a szóban forgó jogsértés időtartamát (lásd a fenti 215. pontot) és súlyosságát. A jogsértés súlyosságát egyébként a felperes nem vitatja. Mivel ugyanis a jogsértés időtartama a megtámadott határozatban megállapítottnak felelt meg, nem a Bizottság feladata annak bizonyítása, hogy azt ugyanolyan intenzitással követték el, a megszüntetéséről szóló bizonyíték hiányában.

217 A felperes azt kifogásolja, hogy a Bizottság megállapította a felelősségét belgiumi leányvállalata, az MBBel magatartásáért pusztán azon az alapon, hogy a részesedése az említett leányvállalatban közel 100%-os.

218 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy az a körülmény, hogy a leányvállalat külön jogi személyiséggel rendelkezik, még nem elegendő ahhoz, hogy kizárja annak lehetőségét, hogy magatartását az anyavállalatnak tudják be, mégpedig akkor, amikor a leányvállalat nem önálló módon határozza meg saját magatartását a piacon, hanem lényegében azokat az utasításokat követi, amelyeket az anyavállalat szabott meg a számára (lásd például a Bíróság a fenti 85. pontban hivatkozott ICI kontra Bizottság ítéletének 132. és 133. pontját; az 52/69. sz., Geigy kontra Bizottság ügyben 1972. július 14-én hozott ítéletének [EBHT 1972., 787. o.] 44. pontját, és a 6/72. sz., Europemballage és Continental Can kontra Bizottság ügyben 1973. február 21-én hozott ítéletének [EBHT 1973., 215. o.] 15. pontját). Márpedig az, hogy az anyavállalat rendelkezik a leányvállalat tőkéjének 100%-ával, önmagában nem bizonyítja, hogy az anyavállalat ilyen ellenőrzést gyakorol. Mindig az irányítási jogkör tényleges gyakorlásának megállapításától függ az, hogy a leányvállalat magatartása betudható-e az anyavállalatának (lásd e tekintetben a fenti 85. pontban hivatkozott ICI kontra Bizottság ítélet 132–141. pontját; a 32/78. és 36/78–82/78. sz., BMW Belgium és társai kontra Bizottság ügyben 1979. július 12-én hozott ítélet [EBHT 1979., 2435. o.] 24. pontját, és a fenti 171. pontban hivatkozott Stora Kopparbergs Bergslags kontra Bizottság ítélet 23. pontját).

219 Márpedig ahogyan a Bíróság a fenti 171. pontban hivatkozott Stora Kopparbergs Bergslags kontra Bizottság ítéletében megállapította (28. pont), bár a 100%-os részesedés önmagában még nem elegendő az anyavállalat felelősségének megállapítására, a Bizottság arra a körülményre alapozva is határozhat úgy, hogy a leányvállalata magatartását betudja az anyavállalatnak, hogy az anyavállalat nem vitatja azt, hogy lehetősége volt meghatározó módon befolyásolni leányvállalata kereskedelmi politikáját, és nem szolgáltat bizonyítékokat az ez utóbbi önállóságára vonatkozó állításai alátámasztására. Amennyiben ugyanis az anyavállalat a leányvállalat egyedüli tulajdonosa, a Bizottság jogszerűen feltételezheti azt, hogy az anyavállalat ténylegesen meghatározó befolyást gyakorol leányvállalata magatartására, különösen akkor, ha az anyavállalat a közigazgatási eljárás során a csoport vállalatait képviselő egyetlen tárgyalópartnerként járt el.

220 Ilyen körülmények között az anyavállalat feladata az, hogy ezt a vélelmet a megfelelő bizonyítékokkal megdöntse.

221 A jelen esetben az ügy irataiból következik, hogy a felperes nem vitatja azt, hogy a Mercedes-Benz rendelkezett az MBBel teljes tőkéjével a szóban forgó jogsértés idején, és elismeri, hogy a közigazgatási eljárás során a belga jogsértéssel kapcsolatban a Bizottság egyetlen tárgyalópartnereként járt el. A felperes továbbá pusztán azt állítja, hogy nem volt tudomása az MBBel tevékenységeiről, és tagadja, hogy azokat tevőlegesen támogatta volna, anélkül hogy arra vonatkozó bármilyen bizonyítékot szolgáltatott volna, hogy az MBBel kereskedelmi politikáját nem befolyásolhatta meghatározó módon, vagy pedig arra, hogy ez utóbbi önálló. Következésképpen a felperes nem döntötte meg megfelelő bizonyítékok előterjesztésével azt a vélelmet, amely szerint ténylegesen meghatározó befolyást gyakorolt leányvállalata, az MBBel magatartására.

222 Ebből kifolyólag a jogalap jelen részét és következésképpen a harmadik jogalapot el kell utasítani.

A megtámadott határozat 3. cikke által kiszabott bírság helytelen meghatározására alapított negyedik jogalapról

A felek érvei

223 A felperes úgy véli, hogy a megtámadott határozat 3. cikke által kiszabott bírság teljesen megalapozatlan, mivel az EK 81. cikk (1) bekezdését nem sértették meg. Ehhez hozzáteszi, hogy amennyiben megállapítanának egy ilyen jogsértést, a bírság túlzott mértékű.

224 A német piaccal kapcsolatos magatartásokkal kapcsolatban a felperes lényegében azzal érvel, hogy meg kell állapítani a bírság jogellenességét, mivel a Mercedes-Benznek felrótt intézkedéseket olyan kereskedelmi ügynöki szerződések alapján tették, amelyekre – mivel csak a kereskedelmi ügynökökre vonatkozó korlátozásokat tartalmaznak – nem vonatkozik az EK 81. cikk (1) bekezdése.

225 A felperes azzal érvel, hogy a spanyolországi lízingvállalatok részére előírt értékesítési tilalmat annyiban, amennyiben az sértheti az EK 81. cikk (1) bekezdését, mindenesetre mentesíti az 1475/95 rendelet, ami a bírság kiszabását akadályozza. Úgy véli, hogy még ha a közösségi jogalkalmazó nem is fogadja el az érvelését, figyelembe kell venni azt, hogy jelentős jogi indokokat hozhat fel azon érve alátámasztására, amely szerint ezek a magatartások teljesítik a mentesülési feltételeket.

226 Ami az eladási áraknak a belgiumi rögzítését illeti, a felperes azzal érvel, hogy bár a Bizottság azt állítja (a megtámadott határozat 245. pontjában), hogy az kizárólag a W 210-es modellt érintette, a Bizottság úgy véli, hogy később az árcsökkentést más modellek esetében is ellenőrizték. Ez utóbbi megjegyzés nyilvánvalóan azokra a „titokzatos látogatásokra vonatkozik", amelyeket a Tokata vállalat a C-osztály modelljeivel kapcsolatban végzett. A felperes úgy véli, hogy ezeknek a látogatásoknak semmi közük az állítólagos árrögzítéshez (lásd a fenti 167. pontot). Nem ért egyet azzal, hogy a Bizottság figyelembe vegye súlyosító körülményként azt, hogy több modell is érintve volt. Ezenkívül a megtámadott határozat 223. és 225. pontjában található azon állítás, amely szerint az árrögzítés 1995. április 20-tól 1999. június 20-ig volt érvényben, nem állja meg a helyét annak fényében, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyve kizárólag 1995 végéig volt alkalmazandó (lásd a fenti 174. pontot). Végül a felperes vitatja, hogy az MBBel-nek jelentős szerepe lett volna az árengedmények állítólagos korlátozásában. Ellenkezőleg, szerinte ezt az intézkedést a márkaképviselők az 1995. április 20-i találkozó előtt is kezdeményezték. Szerinte az MBBel, még ha később részt is vett ebben az

intézkedésben, azt nem vezette. Még ha az MBBel részt is vett ebben az intézkedésben, ezt a felperes szerint nem saját érdekei miatt tette, hanem a márkaképviselők nyereségességének javításáért.

227 A belgiumi eladási árak meghatározásából álló jogsértést illetően a Bizottság szerint a felperes érveit el kell utasítani. Először is rámutat arra, hogy a megtámadott határozat 245. pontjában ismertetett megjegyzések értelmében a szóban forgó jogsértést csak „összességében súlyosnak" ítéli meg, és a bírság alapösszegét 7 millió euróban határozza meg, ami annak a maximális 20 millió eurós bírság egyharmadának felel meg, amelyet a 17. rendelet 15. cikkének (2) bekezdése és az ESZAK-Szerződés 65. cikkének (5) bekezdése alapján kiszabott bírság megállapításának módszeréről szóló iránymutatás (HL 1998. C 9., 3. o.) a súlyos jogsértések esetében kilátásba helyez. Ehhez hozzáteszi, hogy a felperest nemcsak azért vonják felelősségre, mert ellenőrizte a márkaképviselők által a W 210-es modell után nyújtott árengedményeket, hanem mert más gépjárműmodellek tekintetében is ugyanezt tette. Ráadásul még ha a szóban forgó jogsértés a W 210-es modellre is korlátozódott volna, a Bizottság ezt figyelembe vehetné a bírság elrettentő hatásának mérlegelésénél.

228 A Bizottság úgy véli, hogy már megcáfolta a felperesnek a jogsértés időtartamával kapcsolatos kifogásait (lásd a fenti 182. pontot).

229 Ezenkívül a Bizottság azzal érvel, hogy a bírság kiszámítását nem arra alapozta, hogy az MBBel főszerepet játszott az árengedmények korlátozásában, hanem csak azt a tényt vette figyelembe, hogy az MBBel tevőlegesen vett részt a belgiumi eladási árakat meghatározó intézkedésekben. Ilyen tevőleges részvétel hiányában az árengedmények felső határának átlépése esetére kilátásba helyzett szankciót nem lehetett volna alkalmazni. A Bizottság rámutat arra, hogy az 1995. április 20-i találkozó jegyzőkönyvéből kitűnik, hogy a „kiárusítás elleni fellépés" korábban is létezett. Azonban szerinte az árengedmények felső határának 3%-os rögzítését ezen a találkozón határozták el, a felperes tevőleges részvételével, és ezért nem lehet azt

állítani, hogy az MBBel ezzel az intézkedéssel csak utólag szembesült. Ami pedig az MBBel saját érdekét illeti, a Bizottság azzal érvel, hogy az árkedvezmények korlátozása azt szolgálta, hogy az importőr magasan tarthassa az árakat. Végül az ügy jogi értékelése nem különbözött volna akkor, ha az MBBel ténylegesen a márkaképviselők nyereségességét szándékozott volna megőrizni (a fenti 84. pontban idézett AEG kontra Bizottság ítélet 40–42. és 71–73. pontja).

Az Elsőfokú Bíróság álláspontja

230 Először is emlékeztetni kell arra, hogy az előző jogalapok elemzéséből következik, hogy a megtámadott határozat 3. cikkében kiszabott bírságot meg kell semmisíteni annyiban, amennyiben azt a német ügynököknek adott azon utasításai miatt szabták ki a felperesre, hogy a szállított új gépjárműveket, amennyire csak lehetséges, kizárólag a szerződéses területükről származó ügyfeleknek értékesítsék, hogy kerüljék a belső versenyt, valamint hogy az átjáró ügyfelek új gépjárműre szóló megrendelései után igényeljenek a gépjármű ára 15%-ának megfelelő előleget. Következésképpen a 71,825 millió euroó kezdeti összegű bírságot először is 47,025 millió euróval csökkenteni kell (242. pont).

231 Az előző jogalapok vizsgálatából következik az is, hogy a megtámadott határozat 3. cikkében kiszabott határozatot meg kell semmisíteni annyiban, amennyiben azt amiatt szabták ki a felperesre, hogy korlátozta az utasszállító járművek készletképzési célú szállítását németországi és spanyolországi lízingvállalatoknak. Következésképpen a bírság 71,825 millió eurós kezdeti összegét másodsorban 15 millió euróval kell csökkenteni (244. pont).

232 Ami a belgiumi árrögzítésből álló jogsértést illeti, az Elsőfokú Bíróság szerint helytelen a felperes azon állítása, amely szerint a Bizottság figyelembe vette azt a súlyosító körülményt, hogy több modell érintve volt. A megtámadott határozat 248. pontjából világosan kitűnik, hogy a Bizottság a bírság kiszabásánál semmilyen

súlyosító körülményt nem vett figyelembe. Mindenesetre annak ellenére, hogy a Bizottság a megtámadott határozatban megjelölte azt, hogy 1996. november 26-án az MBBel megbízta a Tokata vállalatot álvásárlások lefolytatásával 47 belga márkaképviselőnél, és a C-osztály egyes modelljeinél nyújtott árengedmények ellenőrzésével, e körülmény azt mutatja, hogy – ahogyan a Bizottság érvel – az MBBel rendszeresen végeztetett álvásárlásokat, és hogy ezek nem kizárólag egy konkrét modellre vonatkoztak.

233 A felperesnek a belgiumi árrögzítés időtartamára vonatkozó érvét illetően emlékeztetni kell arra, hogy az Elsőfokú Bíróság szerint a Bizottság azt megfelelően állapította meg (lásd a fenti 215. pontot). Ezenkívül az Elsőfokú Bíróság megállapítja, hogy az MBBel központi szerepet játszott a gépjárművek eladási árainak belgiumi rögzítésében (lásd a fenti 209. pontot). Következésképpen a szóban forgó jogsértésért kiszabott bírság csökkentése nem megalapozott.

234 Az eddigiek fényében meg kell semmisíteni a bírságot annyiban, amennyiben az a Németországban és a Spanyolországban elkövetett jogsértésekre vonatkozik. A felperes által a bírság megsemmisítésének vagy összege csökkentésének alátámasztására hozott egyéb érveket el kell utasítani. Az Elsőfokú Bíróság teljes körű felülvizsgálati jogkörében eljárva helyben hagyja a belgiumi árrögzítés miatt kiszabott bírság 9,8 millió eurós összegét.

A költségekről

235 Az Elsőfokú Bíróság eljárási szabályzata 87. cikkének 3. §-a alapján részleges pernyertesség esetén az Elsőfokú Bíróság elrendelheti a költségeknek a felek közötti megosztását, vagy azt, hogy a felek mindegyike maga viselje saját költségeit. A jelen ügyben el kell rendelni, hogy Bizottság viseli a saját költségeit, továbbá a felperes költségeinek 60%-át.

A fenti indokok alapján,

AZ ELSŐFOKÚ BÍRÓSÁG (ötödik tanács)

a következőképpen határozott:

1) **Az Elsőfokú Bíróság az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazásával kapcsolatos eljárásra (COMP/36.264. sz. ügy – Mercedes-Benz) vonatkozó, 2001. október 10-i 2002/758/EK bizottsági határozat 1. cikkét megsemmisíti, kivéve annyiban, amennyiben az megállapítja, hogy a Daimler Chrysler AG, valamint a Daimler-Benz AG és a Mercedes-Benz AG jogelődjei, maguk vagy a Mercedes-Benz Belgium SA leányvállalatukon keresztül megsértették az EK 81. cikk (1) bekezdését azzal, hogy részt vettek a Belgiumban nyújtott árengedmények korlátozását célzó, 1995. április 20-án elhatározott, 1999. június 10-én megszüntetett megállapodásokban.**

2) **Az Elsőfokú Bíróság a 2. cikket – az első mondata kivételével –megsemmisíti.**

3) **A 2002/758 határozat 3. cikkét megsemmisíti annyiban, amennyiben az a felperesre kiszabott bírság összegét 71,825 millió euróban határozza meg.**

4) **Az Elsőfokú Bíróság a 2002/758 határozat 3. cikke által a belgiumi árrögzítésért kiszabott bírság összegét 9,8 millió euróban határozza meg.**

5) Az Elsőfokú Bíróság a kereseti kérelmet ezt meghaladóan elutasítja.

6) Az Elsőfokú Bíróság kötelezi a Bizottságot a saját költségeinek és a felperes költségei 60%-ának viselésére. A felperes viseli a saját költségei 40%-át.

Lindh García-Valdecasas Cooke

Kihirdetve Luxemburgban, a 2005. szeptember 15-i nyilvános ülésen

H. Jung P. Lindh

hivatalvezető elnök