ROZSUDOK SÚDU PRVÉHO STUPŇA (piata komora)
z 15. septembra 2005 *

Vo veci T-325/01,

DaimlerChrysler AG, so sídlom v Stuttgarte (Nemecko), v zastúpení: R. Bechtold a W. Bosch, advokáti,

žalobca,

proti

Komisii Európskych spoločenstiev, v zastúpení: W. Mölls, splnomocnený zástupca, za právnej pomoci H.-J. Freund, advokát, s adresou na doručovanie v Luxemburgu,

žalovanej,

ktorej predmetom je návrh na zrušenie rozhodnutia Komisie 2002/758/ES z 10. októbra 2001 týkajúceho sa konania o použití článku 81 Zmluvy ES (vec COMP/36.264 – Mercedes-Benz) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 257, 2002, s. 1), a subsidiárne na zníženie pokuty uloženej týmto rozhodnutím,

* Jazyk konania: nemčina.

SÚD PRVÉHO STUPŇA EURÓPSKYCH SPOLOČENSTIEV
(piata komora),

v zložení: predsedníčka komory P. Lindh, sudcovia R. García-Valdecasas a J. D. Cooke,

tajomník: I. Natsinas, referent,

so zreteľom na písomnú časť konania a po pojednávaní z 25. mája 2004,

vyhlásil tento

Rozsudok

Skutkové okolnosti

1 Táto žaloba je zameraná na zrušenie rozhodnutia Komisie 2002/758/ES z 10. októbra 2001 týkajúceho sa konania o použití článku 81 Zmluvy ES (vec COMP/36.264 — Mercedes-Benz) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 257, 2002, s. 1, ďalej len „sporné rozhodnutie").

2 DaimlerChrysler AG (ďalej len „žalobca") je materská spoločnosť skupiny spoločností prítomná predovšetkým v odvetví výroby a predaja automobilov.

3 Dňa 21. decembra 1998 splynula spoločnosť Daimler-Benz AG so žalobcom na základe dohody o splynutí podnikov podpísanej 7. mája 1998. Žalobca sa teda stal zo zákona nástupcom spoločnosti Daimler-Benz AG a prešli naňho všetky jej práva, aktíva, záväzky a povinnosti.

4 Pred týmto splynutím bola spoločnosť Daimler-Benz AG hlavnou spoločnosťou skupiny Daimler-Benz, ktorá vykonávala svoju činnosť celosvetovo prostredníctvom svojich dcérskych spoločností. Okrem toho 26. mája 1997 splynula spoločnosť Mercedes-Benz AG so spoločnosťou Daimler-Benz AG, ktorej bola dcérskou spoločnosťou. Od tohto dátumu je oddelením zodpovedným za odvetvie „automobilov" v spoločnosti Daimler-Benz AG. V súlade so sporným rozhodnutím sa v tomto rozsudku meno „Mercedes-Benz" vzťahuje na Daimler-Benz AG (do roku 1989), na Mercedes-Benz AG (do roku 1997), na Daimler-Benz AG (roky 1997/1998) alebo na žalobcu (od roku 1998).

5 Od začiatku roka 1995 dostala Komisia viacero sťažností od spotrebiteľov týkajúcich sa prekážok vývozu nových automobilov značky Mercedes-Benz, ktoré kládli podniky patriace do skupiny Daimler-Benz v rôznych členských štátoch.

6 Komisia disponovala určitými informáciami indikujúcimi skutočnosť, že podniky patriace do tejto skupiny uzavreli trh v rozpore s článkom 81 ods. 1 ES. Dňa 4. decembra 1996 prijala Komisia viacero rozhodnutí nariaďujúcich šetrenia v súlade s článkom 14 nariadenia Rady č. 17 zo 6. februára 1962 prvé nariadenie implementujúce články [81] a [82] zmluvy (Ú. v. ES 13, 1962, s. 204; Mim. vyd.

08/001, s. 3). Tieto šetrenia sa uskutočnili 11. a 12. decembra 1996 v podnikoch Daimler-Benz AG v Stuttgarte (Nemecko), Mercedes-Benz Belgium SA/NV v Belgicku, Mercedes-Benz Nederland NV v Utrechte (Holandsko) a Mercedes-Benz España, SA v Španielsku.

7 Dňa 21. októbra 1998 Komisia zaslala spoločnosti Daimler-Benz AG žiadosť o informácie podľa článku 11 nariadenia č. 17, na ktorú táto odpovedala 10. novembra 1998. Dňa 15. júna 2001 Komisia rovnako zaslala žiadosť o informácie žalobcovi, na ktorú tento odpovedal 9. júla 2001. Počas šetrenia 11. a 12. decembra 1996 Komisia našla a zhabala množstvo dokumentov, ktoré spolu so žiadosťami o informácie zaslanými žalobcovi a jeho pripomienkami tvoria základ sporného rozhodnutia.

8 Dňa 10. októbra 2001 prijala Komisia sporné rozhodnutie.

Sporné rozhodnutie

9 V spornom rozhodnutí Komisia uvádza, že Mercedes-Benz sám alebo prostredníctvom svojich dcérskych spoločností Mercedes-Benz España, SA (ďalej len „MBE") a Mercedes-Benz Belgium SA (ďalej len „MBBel") porušil článok 81 ods. 1 ES. Podľa Komisie sa opatrenia uvedené v spornom rozhodnutí týkajú maloobchodu s osobnými autami značky Mercedes-Benz (odôvodnenia č. 143 až č. 149).

10 Komisia v spornom rozhodnutí popisuje dotknuté podniky a ich distribučnú sieť. Uvádza, že distribúcia osobných áut značky Mercedes-Benz v Nemecku sa v zásade vykonáva prostredníctvom siete organizačných zložiek patriacich k skupine, zástupcov s postavením obchodného zástupcu (ako je definovaný v § 84 ods. 1 nemeckého obchodného zákonníka), ktorí konajú ako sprostredkovatelia, a komisionárov (odôvodnenie č. 15). Uvádza, že distribučná sieť v Belgicku zahŕňa dovozcu, MBBel, ktorý od nešpecifikovaného dátumu bol 100 % dcérskou spoločnosťou spoločnosti Daimler-Benz AG, ktorá samotná je od 21. decembra 1998 100 % dcérskou spoločnosťou žalobcu a ktorá predáva nové vozidlá prostredníctvom dvoch organizačných zložiek, autorizovaných distribútorov a zástupcov a/alebo technických dielní, ktoré rovnako môžu slúžiť ako sprostredkovatelia pre prijímanie objednávok na nové autá (odôvodnenia č. 17 a č. 19). V Španielsku sa distribúcia uskutočňuje prostredníctvom siete troch organizačných zložiek spoločnosti MBE a autorizovaných distribútorov. Komisia uvádza, že určití zástupcovia a/alebo technické dielne nepredávajú vozidlá, ale slúžia len ako sprostredkovatelia pre prijímanie objednávok. Spresňuje, že MBE je 100 % dcérskou spoločnosťou národného holdingu Daimler-Benz España, SA, ktorý samotný je na 99,88 % dcérskou spoločnosťou spoločnosti Daimler-Benz AG. Od 21. decembra 1998 sa tento holding stal 100 % dcérskou spoločnosťou žalobcu (odôvodnenie č. 20).

11 Komisia konštatuje, že v rozpore s tým, čo žalobca tvrdil počas administratívneho konania, je článok 81 ods. 1 ES aplikovateľný na zmluvy uzavreté medzi spoločnosťou Mercedes-Benz a nemeckými zástupcami rovnakým spôsobom, ako by sa aplikoval na zmluvu so zmluvným distribútorom. Podľa Komisie „by tak jemu uložené obmedzenia [mali] byť posúdené ako v prípade nezávislého distribútora" (odôvodnenie č. 168).

12 Komisia v tejto súvislosti v prvom rade uvádza, že nemeckí zástupcovia spoločnosti Mercedes-Benz museli na seba vziať sériu podnikateľských rizík, ktoré sú neoddeliteľné od ich činnosti sprostredkovateľa na účet spoločnosti Mercedes-Benz a ktorých dôsledkom je, že článok 81 ES je aplikovateľný na dohody uzavreté medzi spoločnosťou Mercedes-Benz a nimi (odôvodnenia č. 153 až č. 160).

13 Komisia predovšetkým naznačuje, že nemecký zástupca spoločnosti Mercedes-Benz sa zásadným spôsobom podieľa na riziku ceny vozidiel, ktorých predaj dojednáva. Podľa Komisie, ak sa zástupca zaviaže pri predaji nových vozidiel na zníženie ceny, ku ktorým spoločnosť Mercedes-Benz dá svoj súhlas, tieto zľavy sú integrálne odpočítané z jeho provízie (odôvodnenia č. 155 a č. 156).

14 Komisia konštatuje, že nemecký zástupca znáša podľa článku 4 ods. 4 nemeckej zmluvy o zastúpení aj riziko nákladov prepravy nových vozidiel. Táto zmluva prenáša náklady a riziko nákladov prepravy záväzkovoprávne na zákazníka, rovnako ako pri nezávislom distribútorovi (odôvodnenie č. 157).

15 Zástupca takisto vynakladá značnú časť svojich finančných prostriedkov na podporu predaja. Podľa Komisie si musí hlavne na svoje náklady zaobstarať výstavné autá (článok 4 ods. 7 nemeckej zmluvy o zastúpení). Na nákup výstavných a služobných áut priznala spoločnosť Mercedes-Benz osobitné podmienky. Tieto autá museli slúžiť minimálne tri až šesť mesiacov a najazdiť minimálne 3 000 km. Zástupca mal potom možnosť predať ich ako jazdené autá a niesol tak rovnako obchodné riziko za tento nezanedbateľný počet vozidiel (odôvodnenie č. 158).

16 Komisia takisto uvádza, že s činnosťou nemeckého zástupcu spoločnosti Mercedes-Benz je povinne spojená séria ďalších podnikateľských rizík. Ich prevzatie je jednou z podmienok na to, aby sa podnik mohol stať takýmto zástupcom. Podľa článku 13 zmluvy o obchodnom zastúpení má zástupca povinnosť vykonať záručné práce na vozidlách, na ktoré sa vzťahuje záruka výrobcu. Nemeckí zástupcovia musia na svoje náklady zriadiť dielňu a tam ponúkať servisné služby zákazníkom a záručné práce

a na požiadanie zabezpečiť stálu a pohotovostnú odťahovú službu (článok 12 zmluvy o zastúpení). Okrem toho musí mať nemecký zástupca vo svojej dielni na svoje náklady k dispozícii zásobu náhradných dielov na opravu vozidiel (článok 14 zmluvy o zastúpení) (odôvodnenie č. 159).

17 Po druhé Komisia naznačuje, že z ekonomického hľadiska je obrat nemeckého zástupcu z vlastnej činnosti podstatne väčší ako z činnosti sprostredkovateľa predaja nových áut. Uvádza, že „[zástupca] získa za sprostredkovateľskú činnosť províziu, ktorá sa v prípade osobných áut skladá zo základnej provízie vo výške 12,2 % a zo stimulačnej provízie až do 3,6 %. Tieto príjmy z provízií vo výške maximálne 15,8 % tvoria obrat zo sprostredkovateľskej činnosti a z tejto provízie musí financovať zľavy ponúknuté kupujúcim áut. Skutočný obrat zo sprostredkovateľskej činnosti je preto nižší ako uvedených 15,8 %". Okrem toho (odôvodnenie č. 159): „Ak sa cena áut berie ako súčasť obratu zo sprostredkovateľskej činnosti, predstavuje tento obrat približne 50 % z celkového obratu zástupcu. Skutočný obrat zo sprostredkovateľskej činnosti ako takej však tvorí uvedená provízia. Ak sa táto provízia porovná s obratom z činností, ktoré sú zmluvne spojené s predajom áut a pri ktorých nesie zástupca plné riziko, vyplynie, že obrat zo sprostredkovateľskej činnosti tvorí len 1/6 celkového obratu."

18 Komisia sa domnieva, že vzhľadom na počet a rozsah rizík, ktoré nesú zástupcovia, nie je možné akceptovať námietku žalobcu, že tieto riziká sú typickými charakteristikami skutočného obchodného zástupcu. Komisia uvádza, že „niečo iné by platilo len vtedy, ak by zástupca mal možnosť voľby, či preberie značné riziká spojené s výstavnými a služobnými autami, s poskytovaním záruky, so zriadením dielne na opravu a údržbu a s náhradnými dielmi, alebo či preberie len činnosť sprostredkovateľa predaja nových áut". Toto však nie je takýto prípad (odôvodnenie č. 160).

19 Ako nerelevantné odmieta tvrdenie žalobcu, že nemeckí zástupcovia sú integrovaní do jeho podniku. V tejto súvislosti žalobca poukazuje na „požiadavky uložené nemeckým zástupcom z osobného hľadiska a z hľadiska ich obchodnej činnosti (spravidla výlučná distribúcia vozidiel Mercedes-Benz, jednotné vystupovanie ako obchodný zástupca spoločnosti Mercedes-Benz, zriadenie podniku obchodného zástupcu z hľadiska personálu a zariadenia, reklama, imidž, povinnosť brániť záujmy žalobcu a rešpektovanie identifikačných pokynov spoločnosti Mercedes-Benz) a na skutočnosť, že zástupca je „výlučným zástupcom" a môže predávať len vozidlá Mercedes-Benz (odôvodnenie č. 162). Komisia sa však v spornom rozhodnutí domnieva, že popri rozdelení rizík nie je charakteristika „integrácie" sama osebe spôsobilá odlíšiť obchodného zástupcu od nezávislého distribútora (odôvodnenie č. 163). Komisia porovnáva ustanovenia nemeckých zmlúv o zastúpení citované žalobcom s ustanoveniami zahraničných zmlúv o distribúcii, aby dokázala „integráciu" nemeckých zástupcov (odôvodnenie č. 164). Domnieva sa, že toto porovnanie dokazuje, že povinnosti uložené nemeckým zástupcom sú identické s povinnosťami uloženými zahraničným zmluvným distribútorom a že tieto dva druhy distribúcie sú v rovnako veľkej miere „integrované" do distribučného systému spoločnosti Mercedes-Benz (odôvodnenie č. 165).

20 Komisia tvrdí, že spoločnosť Mercedes-Benz narušila hospodársku súťaž štyrmi rôznymi opatreniami.

21 Po prvé v nadväznosti na uvedenie novej série W 210 (nová trieda E) na trh boli všetkým členom nemeckej distribučnej siete vrátane zástupcov zaslané veľmi jasné pokyny, hlavne oznámenie zo 6. februára 1996, aby „sa sústredili na vlastné zmluvne vymedzené územie". Tieto pokyny sa netýkali len tejto série, ale všeobecne aj celého predaja nových áut. Na záver tohto oznámenia spoločnosť Mercedes-Benz pohrozila: „Nebudeme váhať odmietnuť dodávku áut série W 210, ak zistíme, že absorpčná kapacita daného územia neodôvodňuje priznané kvóty." Pokyny tým získali osobitnú silu.

22 Podľa Komisie mali tieto pokyny za cieľ, aby distribuční partneri predávali svoje kvóty na vozidlá W 210, ako aj iné série výlučne na svojom zmluvne vymedzenom území a aby ich nepredávali „prichádzajúcim zákazníkom", ktorí nepatria ku klientele na ich zmluvne vymedzenom území. Ako naznačovalo oznámenie, to malo obmedziť „vnútornú konkurenciu", teda tzv. konkurenciu „v rámci značky" (intrabrand) medzi nemeckými zástupcami, ako aj medzi nimi a nemeckými a zahraničnými organizačnými zložkami a zahraničnými autorizovanými distribútormi. Cieľom oznámenia zo 6. februára 1996 bolo teda obmedziť konkurenciu „v rámci značky".

23 Po druhé Komisia konštatuje, že takmer vo všetkých prípadoch sa musí vopred vyžadovať prevod 15 % z ceny od „prichádzajúcich zákazníkov" z iných členských štátov. Domnieva sa, že týmto postupom sa ešte viac sťažuje súbežné obchodovanie, pretože obmedzuje zástupcov vykonávať vlastnú obchodnú politiku a napríklad upustiť od týchto akontácií u zákazníkov, ktorých poznali. Aj keď sa z obchodného hľadiska môžu tieto akontácie považovať za rozumné v niektorých prípadoch, žiadna akontácia sa nevyžaduje pri domácich predajoch, pričom i tu by v niektorých prípadoch mohol byť záujem o porovnateľnú zábezpeku. Toto pravidlo tak diskriminuje súbežné obchodovanie oproti nemeckým predajom vozidiel (odôvodnenie č. 174).

24 Po tretie Komisia usudzuje, že zákaz dodávok cudzím lízingovým spoločnostiam, kým nemajú konkrétneho zákazníka, ktorý obsahujú nemecké zmluvy o zastúpení [pozri článok 2 ods. 1 písm. d)] a španielske zmluvy o autorizovanej distribúcii [pozri článok 4 písm. d)], má za cieľ obmedziť konkurenciu medzi lízingovými spoločnosťami skupiny Mercedes-Benz a cudzími lízingovými spoločnosťami v Nemecku a v Španielsku. Posledné menované lízingové spoločnosti teda môžu získať vozidlá Mercedes len od prípadu k prípadu, to je ak už majú konkrétneho zákazníka, ale nie na vytvorenie zásob. Je pre ne teda nemožné rýchlo dodať vozidlo. Pravidlá týkajúce sa predaja vozidiel lízingovým spoločnostiam majú podľa Komisie takisto za následok, že cudzie lízingové spoločnosti nemajú rovnaké cenové výhody

ako ostatní prevádzkovatelia automobilových parkov. Celkovo zhoršujú takéto klauzuly podmienky, za ktorých si cudzie lízingové spoločnosti môžu zaopatriť vozidlá Mercedes, a tým aj podmienky, za ktorých môžu konkurovať spoločnostiam skupiny Mercedes-Benz na upadajúcom lízingovom trhu. Ustanovenia týkajúce sa lízingu poskytovanému obchodnými zástupcami a autorizovanými distribútormi majú za cieľ obmedziť hospodársku súťaž prostredníctvom ceny a prostredníctvom podmienok predaja vozidiel určených na lízing (odôvodnenie č. 176).

25 Po štvrté Komisia uvádza, že cieľom dohody uzavretej 20. apríla 1995 medzi MBBel a spolkom autorizovaných distribútorov Belgicka, týkajúcej sa obmedzenia zliav na 3 % a overovania poskytovania zliav na triedu E externou agentúrou, pričom väčšie zľavy mali viesť k zníženiu kvót na vozidlá novej triedy E, bolo obmedziť hospodársku súťaž prostredníctvom ceny v Belgicku.

26 Potom ako Komisia skonštatovala, že predmetné opatrenia výrazne ovplyvnili obchod medzi členskými štátmi a že ich nemožno vyňať z aplikácie článku 81 ods. 1 ES, usúdila, že treba uložiť pokutu žalobcovi ako zodpovednému za všetky tieto porušenia práva hospodárskej súťaže, ktorých sa dopustili Daimler-Benz AG a Mercedes-Benz AG alebo dcérske spoločnosti Daimler-Benz MBBel a MBE.

27 V tejto súvislosti Komisia usúdila, že opatrenia, ktorých cieľom bolo brániť vývozu, predstavujú jedno porušenie zložené z dvoch prvkov (pokyny nepredávať mimo zmluvne vymedzeného územia a pravidlo akontácie vo výške 15 %), ktoré sa dopĺňali počas určitého obdobia. Podľa Komisie je toto porušenie osobitne závažné, a preto pokuta v základnej čiastke 33 miliónov eur je primeraná. Pokiaľ ide o dĺžku trvania porušenia, Komisia uvádza, že ak sa spoja oba prvky predmetného porušenia, porušenie začalo 12. septembra 1985 a stále neskončilo. Podľa Komisie tak ide

o dlhodobé porušenie. Domnieva sa však, že potenciálne dosahy pravidla akontácie boli výrazne menšie ako dosahy pokynov určených priamo proti vývozom. Posledné menované dosahy boli účinné od 6. februára 1996 do 10. júna 1999, to znamená tri roky a štyri mesiace. Preto Komisia považuje za primerané zvýšiť základnú čiastku len o 42,5 %, teda o 14,025 milióna eur. Základná čiastka tak predstavuje 47,025 milióna eur.

28 Komisia sa domnieva, že zákaz predaja vozidiel lízingovým spoločnostiam na vytvorenie zásob stanovený v nemeckej zmluve o zastúpení a v španielskej zmluve o autorizovanej distribúcii treba považovať za závažný. Za primeranú považuje základnú čiastku pokuty 10 miliónov eur. Podľa Komisie porušenie začalo 1. októbra 1996 a stále neskončilo. Trvá teda päť rokov, čo zodpovedá strednodobej dĺžke trvania. Domnieva sa, že zvýšenie základnej čiastky o 50 % vzhľadom na dĺžku trvania porušenia, teda zvýšenie základnej čiastky o 5 miliónov eur na 15 miliónov eur, je namieste.

29 Podľa Komisie predstavujú opatrenia na určenie predajných cien v Belgicku prijaté s aktívnou účasťou MBBel prirodzene veľmi závažné porušenie pravidiel hospodárskej súťaže. Usudzuje, že toto porušenie je celkovo závažné, a domnieva sa, že pokuta v základnej čiastke 7 miliónov eur je primeraná. Komisia uvádza, že tieto opatrenia sa aplikovali od 20. apríla 1995 do 10. júna 1999, čo je strednodobá dĺžka trvania, a považuje za primerané zvýšenie základnej čiastky o 40 %, teda o 2,8 milióna eur, na 9,8 milióna eur.

30 Komisia v spornom rozhodnutí neuvádza ani poľahčujúce ani priťažujúce okolnosti. Vyššie uvedené sumy spočítané spolu tak predstavujú celkovú pokutu vo výške 71,825 milióna eur.

31 Na základe týchto úvah prijala Komisia sporné rozhodnutie, ktorého výroková časť znie:

„Článok 1

[Spoločnosť Mercedes-Benz sa dopustila sama] alebo prostredníctvom [svojich] dcérskych spoločností [MBE] a [MBBel] porušení ustanovení článku 81 ods. 1 Zmluvy ES s cieľom obmedziť súbežné obchodovanie prijali totiž tieto opatrenia:

— od 6. februára 1996 všetci nemeckí zástupcovia dostali pokyny v najväčšej možnej miere predávať dodávané nové vozidlá, predovšetkým vozidlá série W 210, len zákazníkom z ich zmluvne vymedzeného územia a zabrániť vnútornej konkurencii; tieto opatrenia zostali v platnosti do 10. júna 1999,

— od 12. septembra 1985 sa od nemeckých zástupcov požadovalo, aby v prípade objednávok nových vozidiel od [prichádzajúcich] zákazníkov vyžadovali platbu akontácie vo výške 15 % z ceny vozidla; platnosť tohto opatrenia stále neskončila,

— od 1. októbra 1996 doteraz obmedzenie dodávok osobných áut leasingovým spoločnostiam na vytvorenie zásob,

— účasť na dohodách s cieľom obmedziť zľavy poskytované v Belgicku, o ktorých sa rozhodlo 20. apríla 1995 a ktoré boli zrušené 10. júla 1999.

Článok 2

Odo dňa oznámenia tohto rozhodnutia ukončí [spoločnosť Mercedes-Benz] porušenia uvedené v článku 1, ak stále pretrvávajú, a zakazuje sa nahradiť ich obmedzeniami s rovnakým cieľom alebo účinkom. Najneskôr do dvoch mesiacov od prijatia tohto rozhodnutia, musí osobitne:

— obežníkom adresovaným nemeckým zástupcom a komisionárom zrušiť obežník č. 52/85 z 12. septembra 1985 v rozsahu, v akom od nich požaduje, aby od [prichádzajúcich] zákazníkov vyžadovali akontáciu vo výške 15 % z ceny vozidla pri objednávke osobného vozidla,

— z nemeckých zmlúv o zastúpení a zo španielskych zmlúv o autorizovanej distribúcii vypustiť ustanovenia zakazujúce predaj nových vozidiel lízingovým spoločnostiam na vytvorenie zásob...

Článok 3

Z dôvodu porušení uvedených v článku 1 sa [spoločnosti Mercedes-Benz] ukladá pokuta vo výške 71,825 milióna eur.

..." [*neoficiálny preklad*]

32 Zo sporného rozhodnutia v podstate vyplýva, že Komisia sa domnieva, že termín „prichádzajúci zákazník" je používaný skupinou Mercedes-Benz v dokumentoch, ktoré sa našli pri šetrení (pozri bod 7 vyššie), v rámci cezhraničných predajov na označenie konečných spotrebiteľov pochádzajúcich z iného štátu Európskeho hospodárskeho priestoru.

Konanie a návrhy účastníkov konania

33 Návrhom doručeným do kancelárie Súdu prvého stupňa 20. decembra 2001 podal žalobca túto žalobu.

34 Na základe správy sudcu spravodajcu rozhodol Súd prvého stupňa (piata komora) o otvorení ústnej časti konania. V rámci opatrení na zabezpečenie priebehu konania vyzval účastníkov konania na zodpovedanie určitých otázok písomne pred ústnym pojednávaním. Účastníci konania vyhoveli tejto žiadosti.

35 Prednesy a odpovede účastníkov konania na ústne otázky položené Súdom prvého stupňa boli vypočuté na pojednávaní 25. mája 2004.

36 Žalobca navrhuje, aby Súd prvého stupňa:

— zrušil sporné rozhodnutie,

— subsidiárne znížil výšku pokuty uloženej v článku 3 sporného rozhodnutia,

— zaviazal Komisiu nahradiť trovy konania.

37 Komisia navrhuje, aby Súd prvého stupňa:

— zamietol žalobu,

— zaviazal žalobcu nahradiť trovy konania.

Právny stav

38 Žalobca predkladá na podporu svojej žaloby štyri žalobné dôvody. Prvý je založený na porušení článku 81 ods. 1 ES a zjavnej chybe v posúdení dohôd uzavretých so zástupcami spoločnosti Mercedes-Benz v Nemecku. Druhý žalobný dôvod týkajúci sa prvého a tretieho opatrenia, ktoré Komisia uviedla v spornom rozhodnutí, je založený na porušení článku 81 ES a nariadenia Komisie č. 1475/95 z 28. júna 1995 o uplatnení článku [81] ods. 3 Zmluvy na určité typy dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 145, s. 25). Tretí žalobný dôvod je založený na porušení článku 81 ods. 1 ES a zjavnej chybe v posúdení druhého a štvrtého opatrenia, ktoré Komisia uviedla v spornom rozhodnutí. Štvrtý žalobný dôvod je založený na nesprávnom stanovení výšky pokuty uloženej v článku 3 sporného rozhodnutia.

O prvom žalobnom dôvode založenom na porušení článku 81 ods. 1 ES a zjavnej chybe v posúdení dohôd uzavretých s obchodnými zástupcami spoločnosti Mercedes-Benz v Nemecku

Tvrdenia účastníkov konania

39 Žalobca popiera závery Komisie o právnej kvalifikácii postavenia nemeckých zástupcov, ku ktorým dospela v spornom rozhodnutí. Uvádza, že jeho nemecké zmluvy o obchodnom zastúpení nepodliehajú zákazu kartelových dohôd uvedenému v článku 81 ods. 1 ES v rozsahu, v akom sa týkajú činnosti jeho zástupcov spočívajúcej v predaji nových vozidiel Mercedes-Benz. Zástupcovia nenesú žiadne riziko spojené s predajom vozidiel. Okrem toho sú úplne integrovaní do podniku Mercedes-Benz a právne sa voči nej správajú ako zamestnanci. Spĺňajú teda podmienky stanovené Súdnym dvorom v jeho ustálenej judikatúre o nepoužiteľnosti zákazu kartelových dohôd na zmluvy o obchodnom zastúpení.

40 Žalobca na úvod tvrdí, že má vlastnú distribučnú sieť v Nemecku, buď prostredníctvom organizačných zložiek, obchodných zástupcov, ktorí konajú v mene a na účet spoločnosti Mercedes-Benz, a komisionárov, ktorí konajú vo vlastnom mene, ale na účet spoločnosti Mercedes-Benz. Domnieva sa, že zástupcovia nemeckej predajnej siete spoločnosti Mercedes-Benz nie sú ani právne, ani hospodársky autorizovanými distribútormi nových vozidiel. Na účet spoločnosti Mercedes-Benz dojednávajú kúpne zmluvy o nových vozidlách v súlade s jej požiadavkami. Skutočnosť, že zástupcovia nekupujú nové vozidlá od spoločnosti Mercedes-Benz a že nedisponujú zásobami, má obrovskú hospodársku dôležitosť. Bremeno rizika spojené s predajom nových vozidiel vrátane vytvorenie zásob, a tým podmienené viazanie kapitálu, leží výlučne na spoločnosti Mercedes-Benz. Podľa

žalobcu nesú zástupcovia len riziko vyplývajúce z ich činnosti sprostredkovateľa. Žalobca je teda právne slobodný rozhodnúť, či a za akých podmienok uzavrie predajné zmluvy. Na pokyny a povinnosti zástupcov týkajúce sa uzavretia a obsahu predajných zmlúv sa nevzťahuje právo upravujúce kartelové dohody.

41 Žalobca tvrdí, že podľa judikatúry Súdneho dvora sa článok 81 ods. 1 ES nevzťahuje na zmluvy o zastúpení, ak sú splnené dve kumulatívne podmienky, a to: integrácia obchodného zástupcu do predajnej siete výrobcu a plnenie svojej činnosti sprostredkovateľa a zástupcu výlučne na účet mandanta (rozsudky Súdneho dvora zo 16. decembra 1975, Suiker Unie a i./Komisia, 40/73 až 48/73, 50/73, 54/73 až 56/73, 111/73, 113/73 a 114/73, Zb. s. 1663, a z 24. októbra 1995, Volkswagen a VAG Leasing, C-266/93, Zb. s. I-3477).

42 Pokiaľ ide o podmienku „integrácie", žalobca sa domnieva, že prístup Komisie v spornom rozhodnutí je nekoherentný a nezlučiteľný s judikatúrou v tejto oblasti, pretože uvádza, že „integrácia nie je popri rozdelení rizika sama osebe znakom umožňujúcim rozlíšiť medzi obchodným zástupcom a nezávislým distribútorom" (odôvodnenie č. 163 sporného rozhodnutia).

43 Žalobca sa domnieva, že Komisia marginalizovaním prvku „integrácie" a zvýraznením dôležitosti kritéria „rozdelenia rizika" rozširuje pôsobnosť zákazu kartelových dohôd na obchodné zastúpenie takým spôsobom, aký ešte nikto nepoužil. Domnieva sa však, že z rozsudku Suiker Unie a i./Komisia, už citovanom v bode 41 vyššie, jasne vyplýva, že Súdny dvor nedáva „integráciu" do súvisu len s rizikom, ale aj s jeho zahrnutím do záujmov zastúpeného.

44 Okrem toho žalobca uvádza, že v rozpore s tým, čo uvádza Komisia v spornom rozhodnutí (pozri odôvodnenia č. 164 a č. 165 sporného rozhodnutia), nie je dôležitá skutočnosť, že zahraniční autorizovaní distribútori, ktorí nie sú obchodní zástupcovia, vystupujú voči tretím osobám podobným spôsobom ako domáci zástupcovia spoločnosti Mercedes-Benz. Na jednej strane sa k tomu musí pridať rozdelenie rizika. Na strane druhej nie je analógia namieste, pretože podľa judikatúry Súdneho dvora závisí „integrácia" nielen od vonkajších znakov vystupovania distribútora vo vzťahu k tretím osobám vo všeobecnosti a osobitne k zákazníkom, ale aj od „vnútorných" znakov spojených s rozdelením rizika a úplného zahrnutia zástupcu do záujmov zastúpeného.

45 Takisto kritizuje skutočnosť, že v spornom rozhodnutí Komisii postačuje na posúdenie zmlúv uzavretých medzi výrobcom a obchodným zástupcom s ohľadom na právo upravujúce kartelové dohody určiť, či obchodný zástupca musí prevziať podnikateľské riziká, ktoré sú „neoddeliteľné" od jeho činnosti sprostredkovateľa (pozri v tomto zmysle odôvodnenie č. 153 sporného rozhodnutia). Žalobca tvrdí, že toto stanovisko Komisie v spornom rozhodnutí, ako aj v Pokynoch pre používanie vertikálnych obmedzení (Ú. v. ES C 291, 2000, s. 1; Mim. vyd. 08/001, s. 390, ďalej len „pokyny pre používanie") predstavuje objektívne neodôvodniteľný obrat jej prístupu v prípade použiteľnosti článku 81 ES. Rovnako usudzuje, že nie je zlučiteľné s judikatúrou Súdneho dvora v tejto oblasti.

46 Žalobca pripúšťa, že zástupcovia spoločnosti Mercedes-Benz nesú niektoré náklady a riziká.

47 Po prvé uvádza, že zástupca v každom prípade nesie riziko z „provízie". Provízia je obyčajne naviazaná na percento objemu predajov, ktoré zástupca uskutočnil. To zvyšuje jeho šance získať provízie, ak sa objem predajov zvýši a naopak. Ak mandant, ktorý ako posledný rozhoduje, či zmluva má byť uzavretá podľa podmienok

požadovaných kupujúcim, prizná zníženie ceny, znižuje nielen svoje príjmy, ale aj províziu obchodného zástupcu. Žalobca zdôrazňuje, že zástupcovia spoločnosti Mercedes-Benz sa však vôbec nepodieľajú na riziku spojenom s cenou, a popiera posúdenie, že odpočítanie „cenových ústupkov" z provízie je „rizikom ceny".

48 V skutočnosti sa výška provízie zástupcu určuje obchodnou zmluvou. Je rôzna podľa toho, či ide o ojedinelý predaj, alebo je uzavretá na základe dohody s veľkým zákazníkom alebo „užívateľom". Žalobca tvrdí, že so zástupcom sa dohodne nižšia provízia v prípade predaja veľkým zákazníkom a niektorým užívateľom, pretože tieto predaje zákazníkom, ktorí udržujú osobitný zmluvný vzťah so spoločnosťou Mercedes-Benz (a nie so zástupcom) vo forme dohôd o množstvových alebo druhových zľavách, si nevyžadujú vo všeobecnosti rovnaké investície ako ostatné druhy predajov, predovšetkým predaje novým zákazníkom. Je preto objektívne odôvodnené priznať zástupcovi nižšiu províziu. Dodáva, že neexistuje žiadna právna zásada, že obchodní zástupcovia musia mať vždy právo na rovnaké provízie bez ohľadu na druh predaja.

49 Žalobca zdôrazňuje, že automobilový autorizovaný distribútor nesie, pokiaľ ide o nové vozidlá, podstatne vyššie investície ako zástupca spoločnosti Mercedes-Benz, predovšetkým kvôli prefinancovaniu vozidiel a riziku spojenému s predajom. Toto riziko sa vzťahuje, pokiaľ ide o autorizovaného distribútora, na celkovú cenu motorového vozidla, kým zástupca spoločnosti Mercedes-Benz nesie jediné riziko, že nedosiahne svoje provízie. Navyše, prípady „rizika z provízie" sú u obchodných zástupcov obmedzené výškou provízie. Podľa žalobcu riziko predaja motorového vozidla so stratou nesie autorizovaný distribútor, ale je vylúčené v prípade zástupcu. Napokon žalobca tvrdí, že skutočnosť, podľa ktorej zástupca môže zvoliť poskytnutie zľavy z ceny podľa osobitnej dohody uzavretej so zákazníkom na ťarchu svojej provízie, nie je v rozpore s existenciou zmluvy o obchodnom zastúpení podľa práva upravujúceho kartelové dohody. Túto možnosť skôr vníma ako slobodu poskytnutú spoločnosťou Mercedes-Benz zástupcovi.

50 Po druhé zástupca spoločnosti Mercedes-Benz nesie podnikateľské výdavky vyplývajúce hlavne z činnosti získavania zákazníkov, ktorú uskutočňuje s cieľom úspešného uzavretia čo najväčšieho počtu predajov. Po tretie zástupca zabezpečuje vo vlastnom mene na svoj účet a na vlastné riziko opravy v dielni a predaj náhradných dielov.

51 Žalobca popiera tvrdenie Komisie v spornom rozhodnutí, že výhoda spojená s činnosťou sprostredkovateľa sa nemôže aplikovať na zástupcov spoločnosti Mercedes-Benz z dôvodu, že sú zmluvne povinní poskytovať servisné služby vo svojich dielňach, vykonávať záručné práce a permanentne mať vo svojej zásobe k dispozícii náhradné diely (pozri bod 16 vyššie).

52 Uvádza, že v rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, Súdny dvor pripustil existenciu účasti autorizovaných distribútorov na rizikách spojených so zmluvami, ktoré uzavreli s VAG ako obchodní zástupcovia, a to z dôvodu povinnosti odkúpiť vozidlá po skončení lízingovej zmluvy za vopred dohodnutú cenu. Súdny dvor okrem toho neuznal existenciu činností súbežných s predajom a dodaním vozidiel zákazníkom a odkázal na servisné služby vykonávané distribútormi vo vlastnom mene a na ich účet. Z toho však nevyplýva, že Súdny dvor priznal autonómny význam činnosti servisných služieb, ktorá má význam len v spojení s predajom. Rozsudok neobsahuje žiaden náznak, ktorý by umožnil dospieť k záveru, že koexistencia činnosti obchodného sprostredkovateľa a činnosť poskytovateľa servisných služieb vedie k dvojakému vzťahu vylučujúcemu akúkoľvek výhodu z pohľadu práva upravujúceho kartelové dohody.

53 Žalobca takisto uvádza, že povinnosť zástupcu podľa článku 13 ods. 1 zmluvy o zastúpení „vykonávať záručné práce na motorových vozidlách dodaných spoločnosťou Daimler-Benz bez ohľadu na miesto ich predaja a osobu prostredníc-

tvom ktorej boli predané" predstavuje podmienku na oslobodenie z článku 5 ods. 1 písm. a) nariadenia č. 1475/95. Ak by Mercedes-Benz svojim zástupcom neuložil povinnosť záruky, Komisia by z toho pravdepodobne vyvodila, že zmluvy o zastúpení nespĺňajú podmienky nariadenia č. 1475/95.

54 Žalobca sa domnieva, že nie je dôvodná domnienka Komisie, podľa ktorej zástupca dostane ako protihodnotu za záručné práce len „záručnú odmenu" ohodnotenú v závislosti od priemerných taríf odmeny zástupcu, ktorá teda nepokrýva „nevyhnutne" tarifu, ktorú by mohol voľne vyjednať a dosiahnuť u tretích osôb. V rámci záruk dostanú zástupcovia viac ako len náhradu ich výdavkov, a teda aj odmenu, ktorú by si dohodli s tretími osobami za rovnakú opravu. Ceny uplatňované v tomto rámci zahŕňajú pokrytie ich nákladov a zisk. Zástupca vykonáva záručné práce v rámci svojej bežnej činnosti údržby a v tom rozsahu koná vo svojom osobnom mene a na svoj vlastný účet. Rozdiel oproti „bežným" opravám vyplýva „práve zo skutočnosti, že zákazník nie je vlastníkom vozidla, ale spoločnosť Mercedes-Benz, ktorá poverí zástupcu, aby splnil jej záručnú povinnosť".

55 To isté platí pre zriadenie dielne a udržiavanie zásob náhradných dielov, k čomu je zaviazaný zástupca. Tieto činnosti vykonáva zástupca vo vlastnom mene a na vlastný účet. Je preto normálne, že zástupca financuje tieto investície.

56 Žalobca uvádza, že zástupcovia sa nepodieľajú na nákladoch za prepravu (pozri v tejto súvislosti odôvodnenie č. 157 sporného rozhodnutia). Pripúšťa, že z článku 4 ods. 4 zmluvy o zastúpení vyplýva, že zástupca musí so zákazníkom uzavrieť zmluvu o výdavkoch za prepravu. Vykladá to však nie ako riziko, ale skôr ako dodatočnú možnosť zisku obchodného zástupcu. Zástupca sa podieľa na systéme prepravy organizovanom spoločnosťou Mercedes-Benz so zmluvnými prepravnými komisio-

nármi, vďaka ktorému mu je preprava motorových vozidiel ponúknutá za určitú cenu, ktorú vyfaktúruje zákazníkom spolu so službami za prípravu a prihlásenie vozidla a s príplatkom. Okrem toho aj keby sa dalo domnievať, že v distribučnej sieti spoločnosti Mercedes-Benz nie sú nemeckí obchodní zástupcovia úplne zbavení rizika spojeného s výdavkami za prepravu, išlo by len o „zanedbateľné" riziko posudzované či už celkovo, alebo izolovane.

57 Žalobca vysvetľuje, že účasť zástupcov na podpore predajov nepatrí do účasti na rizikách spojených s rôznymi predajnými operáciami, ale do povinnosti osobne a materiálne zorganizovať a financovať činnosť obchodného sprostredkovateľa, ktorú prevzali. Zdôrazňuje, že zástupca sa nepodieľa na národnej alebo regionálnej reklame, ale len na podpore spojenej s jeho činnosťou. Obchodní zástupcovia prevzali náklady za takúto podporu a riziká idúce na ťarchu ich provízie. Domnieva sa, že nie je dôvodné tvrdenie Komisie, podľa ktorého sú výstavné vozidlá vzorkami alebo dokumentáciou podľa článku 4 ods. 2 písm. a) smernice Rady 86/653/EHS z 18. decembra 1986 o koordinácii právnych predpisov členských štátov týkajúcich sa samostatných obchodných zástupcov (Ú. v. ES L 382, s. 17; Mim. vyd. 06/001, s. 177). Táto smernica neodkazuje na vzorky, ale na dokumentáciu, teda materiál poskytnutý špeciálne na reklamné účely a nie vozidlá použité v rámci predvádzania a potom predané zástupcom za podmienok, ktoré mu nespôsobia žiadnu stratu.

58 Podľa žalobcu skutočnosť, že zástupca spoločnosti Mercedes-Benz udržiava veľký počet výstavných vozidiel, nenaznačuje, že sa podieľa na riziku spojenom s predajom nových vozidiel, ale len to, že jeho činnosť sprostredkovateľa si vyžaduje značné investície, pokiaľ ide o získavanie zákazníkov. V tejto súvislosti žalobca popiera tvrdenie Komisie v spornom rozhodnutí, že „výstavné vozidlá a služobné vozidlá obchodných zastúpení predstavovali v priemere viac ako 21,66 % z ich obratu" [*neoficiálny preklad*]. Toto percento odzrkadľuje „domáci obrat osobných áut spoločnosti Mercedes-Benz" [*neoficiálny preklad*]. Nejde o číslo týkajúce sa zástupcov.

59 Naopak podľa žalobcu, „ak sa toto percento vztiahne na zástupcov použitím ako menovateľa nielen ich provízie, ale aj obrat spoločnosti Mercedes-Benz za predaj, ktoré uskutočnili, patrí na osobné autá len 8 % a 9,8 %, ak sa pridajú úžitkové vozidlá". Okrem toho „ak sa vztiahne časť výstavných vozidiel a služobných vozidiel na skutočný obrat obchodného zástupcu, získa sa pre jedno osobné auto percento 15,8 %, ktoré sa zvýši na 19,3 %, ak sa pripočítajú úžitkové vozidlá".

60 Žalobca dodáva, že Komisia nemôže považovať predaj výstavných vozidiel, pri ktorých má zástupca zvýhodnené podmienky, za riziko na strane zástupcu (odôvodnenie č. 158 sporného rozhodnutia). Takéto riziko vôbec neexistuje. Žalobca uvádza, že činnosť spojená s výstavnými vozidlami zástupcovi skôr prinesie dodatočné výnosy. Aj keby obchodný zástupca nebol v postavení predať výstavné vozidlá za ceny vyššie, ako sú jeho nákupné ceny, a aj keby niesol vyššie náklady, nie je to relevantné tvrdenie. Obchodný zástupca totiž sám financuje len služby spojené s predajom, ktoré vyplývajú zo zmluvy o obchodnom zastúpení, a musí niesť len riziká s tým bezprostredne spojené.

61 Žalobca usudzuje, že nie je právne relevantné tvrdenie Komisie v spornom rozhodnutí, podľa ktorého v celkovom obrate typického obchodného zastúpenia „len približne 1/6 celkového obratu sa vzťahuje na činnosť sprostredkovateľa". Metóda výpočtu Komisie v spornom rozhodnutí je chybná a treba zohľadniť „vonkajší obrat dosiahnutý bez obmedzenia sa na výšku provízie, ktorú dostal". Činnosť sprostredkovateľa predstavuje „podľa odhadov spoločnosti Mercedes-Benz skôr približne 55 % z činnosti podniku obchodného zástupcu".

62 Komisia uvádza, že s prihliadnutím na povahu a rozsah nákladov a rizík, ktoré žalobca stanovuje svojim zástupcom, ako aj veľkosť obratu dosiahnutého zástupcom prostredníctvom svojej nezávislej činnosti v porovnaní s obratom, ktorý dosiahne ako sprostredkovateľ predaja nových áut, článok 81 ods. 1 ES sa vzťahuje na zmluvy uzavreté medzi žalobcom a jeho nemeckými zástupcami tak, ako by sa vzťahoval na zmluvu uzavretú so zmluvným distribútorom.

63 Komisia uvádza, že zmluva medzi zástupcom a jeho splnomocniteľom je zmluvou uzavretou medzi dvom rozdielnymi podnikmi tak, že v zásade podlieha pravidlám hospodárskej súťaže. Rôzne zmluvné doložky sú vyňaté z použitia týchto pravidiel len v rozsahu, v akom nie je ich cieľ alebo následok v rozpore s hospodárskou súťažou.

64 Komisia sa domnieva, že žalobca zaznáva tak povahu rizík, ktoré musia niesť jeho zástupcovia, ako aj právne dôsledky tohto prevodu rizík na svojich zástupcov.

65 Komisia poznamenáva, že podľa žalobcu judikatúra stanovila závislosť nepoužiteľnosti článku 81 ods. 1 ES na zmluvy o zastúpení na splnení dvoch kumulatívnych podmienok: na jednej strane rozdelenie rizika charakteristického pre taký vzťah a na strane druhej „integrácia" zástupcu do podniku splnomocniteľa. Uvádza, že žalobca tak obhajuje čo najširšie použitie zákazu kartelových dohôd na vzťahy zastúpenia, čo Komisia nerobí, pretože mu vyhradzuje privilegované postavenie v práve hospodárskej súťaže len vtedy, ak musí niesť viac ako len zanedbateľné finančné a obchodné riziká bez toho, aby bolo integrované — nezávisle na definícii tohto pojmu — do podniku splnomocniteľa. V tejto súvislosti vyplýva z rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, že Súdny dvor nepriznáva kritériu

„integrácie" samostatný význam popri kritériu rozdelenia rizík. Z rozsudku Suiker Unie a i./Komisia, už citovanom v bode 41 vyššie, a hlavne z bodov 538 až 542 tohto rozsudku vyplýva, že Súdny dvor usúdil, že zástupca nemôže byť „integrovaný" do podniku zastúpeného, ak nesie určité riziko.

66 Okrem toho prevzatie odôvodnenia Súdneho dvora v rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, na tento prípad by ukázalo, že v prípade „dvojakých vzťahov", konkrétne, ak sprostredkovateľ je zároveň zástupca a nezávislý obchodník, sa uplatňuje zákaz kartelových dohôd nielen na činnosť, ktorú vykonáva vo vlastnom mene a na svoj účet, ale aj na činnosť, ktorú vykonáva v mene a na účet zastúpeného. V tomto prípade nemeckí zástupcovia žalobcu mali značné nezávislé činnosti a aj keby žalobca a jeho zástupcovia nepredávali rovnaký tovar v rámci každej z ich funkcií, opačne ako v prípade skutkového stavu rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, existovala by objektívna úzka spojitosť medzi predajom nových áut, prevádzkou opravárenskej dielne a servisnými službami. Činnosti spojené so zárukou vozidiel a servisné služby, ako aj predaj náhradných dielov sú uložené zástupcovi s cieľom predaja nových vozidiel, tak ako ostatné riziká, ktoré musí niesť. Táto spojitosť hovorí v prospech uniformného zaobchádzania so zmluvnými vzťahmi vrátane použitia práva hospodárskej súťaže.

67 Komisia sa domnieva, že rozsudok Súdneho dvora z 1. októbra 1987, Vlaamse Reisbureaus (311/85, Zb. s. 3801), nie je relevantný pre tento prípad, pretože skutkový stav uvedeného rozsudku je iný ako skutkový stav v tomto prípade.

68 Odkazuje takisto na rozsudok Volkswagen a VAG Leasing, už citovaný v bode 41 vyššie, v ktorom Súdny dvor potvrdil, že obchodný zástupca stratí svoje privilegované postavenie v práve hospodárskej súťaže, ak nesie akékoľvek riziko vyplývajúce zo zmlúv sprostredkovaných pre zastúpeného. Usudzuje preto, že

skutočnosť, že nemeckí zástupcovia žalobcu neniesli celé riziko, ale len nie zanedbateľnú časť rizika spojeného s transakciami, ktoré sprostredkovali, nemení nič na použiteľnosti zákazu kartelových dohôd na opatrenia obmedzujúce súbežné obchodovanie, na ktorých sa dohodli.

69 Komisia popiera žalobcov výklad rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovaného v bode 41 vyššie (pozri bod 52 vyššie). Usudzuje, že tento výklad má vyvolať dojem, že sporné rozhodnutie prekračuje túto judikatúru, kým naopak, Komisia ju vykladala reštriktívne. Do úvahy vzala len oddelené činnosti zástupcov s obchodným rizikom, konkrétne poskytovanie záruky výrobcu, servisné služby a predaj náhradných dielov, pretože predstavovali dodatok čiastkovej činnosti považovaný výrobcom za nevyhnutný, v ktorej zástupca pôsobil ako sprostredkovateľ. V tejto súvislosti považuje Komisia za nezrozumiteľné stanovisko žalobcu, že v tomto prípade servisné služby nemajú hrať žiadnu úlohu na posúdenie opatrení obmedzujúcich hospodársku činnosť, prijatých v rámci vzťahu zastúpenia.

70 Komisia vysvetľuje, že určité povinnosti, ktoré splnomocniteľ uložil svojmu zástupcovi, môžu presiahnuť povinnosť vzájomnej obrany záujmov a byť preto neproporcionálne. Treba preto preskúmať v každom osobitnom prípade, či predmetný záväzok, ak obmedzuje hospodársku súťaž, je naozaj potrebný z povahy vzťahu a či je nevyhnutný na ochranu „inštitútu zástupcu".

71 Komisia sa domnieva, že povinnosti zamerané na obmedzenie hospodárskej súťaže „v rámci značky" na trhu výrobkov, ako aj na obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom ceny a podmienok dodávok áut určených na lízing neboli nevyhnutné povahou vzťahu medzi stranami ani neboli vlastné systému predaja prostredníctvom obchodných zástupcov. To platilo na prípad, keď žalobca obmedzil slobodu konania týchto zástupcov uložením povinnosti vyžadovať akontáciu vo výške 15 % od zákazníkov Spoločenstva a pokynom, aby pokiaľ možno predávali

nové vozidlá len zákazníkom z ich zmluvne vymedzeného územia a aby sa vyhli vnútornej konkurencii. Komisia popiera tvrdenie žalobcu, že zákaz kartelových dohôd sa vzťahuje na zmluvy o zastúpení len ak zástupca nesie riziko a náklady vyplývajúce z uzavretia alebo plnenia predajných zmlúv, ktoré uzavrie alebo dojedná pre podnik, a nie ak vykonáva nezávislú hospodársku činnosť, pokiaľ ide o činnosti, na ktoré ho ustanovil splnomocniteľ. Toto tvrdenie obsahovo nezohľadňuje správanie vyhlasované Komisiou. Navyše nedostatočne zohľadňuje ekonomickú skutočnosť tým, že sa opiera len o riziká, ktoré zástupca prevzal vopred tým, že kupuje tovar s úmyslom ho opätovne predať. Na jednej strane závisí rozsah rizika vzatej žalobcovi a uloženej zástupcovi týmto prevzatím od okolností každého prípadu. Na strane druhej vyplývajú riziká spojené s predajom zo skutočnosti, že tento predaj si vyžaduje špecifickú infraštruktúru na trhu, nezávisle na získaní výrobkov zástupcom. V tejto súvislosti odkazuje Komisia na záruku výrobcu, ktorá sa z veľkej časti stala zárukou samotného opätovného predajcu, ako aj na servisné služby a na nákup, prezentáciu a opätovný predaj výstavných áut. Pokiaľ ide o riziko predaja ako také, autorizovaní distribútori spoločnosti Mercedes odľahčili žalobcu len v obmedzenej miere, pretože ten svoje vozidlá vyrábal „na mieru" a nie na účely vytvorenia zásob. Podnik, ktorý používa obchodných zástupcov na distribúciu svojich výrobkov a ktorý na nich prenesie zmluvné alebo trhovo špecifické riziká, si musí byť vedomý toho, že na jeho vzťahy so zástupcami sa bude vzťahovať zákaz kartelových dohôd. Povinné prevzatie hospodárskeho rizika zástupcom musí byť spojené so slobodou konania, ktorá zástupcovi umožňuje čeliť tomuto riziku, a obmedzenie tejto slobody konania je v rozpore s právom hospodárskej súťaže, ak značne obmedzuje hospodársku súťaž.

72 Komisia sa domnieva, že tvrdenia žalobcu týkajúce sa analýzy o rozdelení rôznych rizík v spornom rozhodnutí sa musia zamietnuť s výnimkou jeho poznámok o mieste výkonu zmluvy.

73 Pokiaľ ide o riziko ceny, Komisia tvrdí, že žalobca previedol na svojich zástupcov časť rizika uvedenia svojich vozidiel na trh. Každá zľava na cene totiž ide plne na ťarchu jeho provízie. Podľa Komisie nesú obchodní zástupcovia riziko predaja, čo v sebe zahŕňa použiteľnosť zákazu kartelových dohôd (pozri v tomto zmysle rozsudok Suiker Unie a i./Komisia, už citovaný v bode 41 vyššie) bez ohľadu na to, či sa zástupca zriekne, alebo nezriekne svojej provízie v rámci ojedinelej dohody o cene alebo v rámci štandardizovanej dohody žalobcu o podmienkach so svojimi významnými zákazníkmi. V obidvoch prípadoch používa žalobca províziu obchodného zástupcu ako podnet uvedenia na trh a zaväzuje ho, aby sa podieľal na výdavkoch a rizikách spojených s predajom vozidiel. Provízia obchodného zástupcu sa zníži až o 6 %, ak predá vozidlo zákazníkovi, s ktorým žalobca uzavrel dohodu o osobitných podmienkach. Okrem toho kryje žalobca zľavy z ceny poskytnuté významným zákazníkom, ak presiahnu 6 %. Komisia sa domnieva, že situácia autorizovaných distribútorov a zástupcov je ekonomicky porovnateľná. Odmena zástupcu sa podľa smernice 86/653 vo všeobecnosti počíta ako percentuálna časť z množstva dohodnutých zmlúv.

74 Ak sa toto množstvo odlišuje od pôvodne očakávaného množstva, tak obchodný zástupca normálne nesie len riziko, že sa dohodnuté percento provízie uplatní na toto malé množstvo. Vo všeobecnosti nie je povinnosť zástupcu systematicky odľahčiť splnomocniteľa od takýchto odchýlok prostredníctvom mechanizmov, ako je vzdanie sa svojej provízie vo výške poklesu ceny. Je nemožné vykladať skutočnosť, že zástupca nesie vo všetkých typoch zmlúv vo väčšom alebo menšom rozsahu žalobcove riziko uvedenia na trh, ako znamenajúcu, že neexistuje dohoda zakazujúca zástupcom delenie provízie.

75 Komisia uvádza, že zástupcovia nesú takisto riziko spojené s nákladmi na prepravu. Podľa zmluvy o zastúpení je zástupca povinní dodať zákazníkovi kúpené nové vozidlo a dohodnúť s ním odmenu za túto službu. Možnosť dosiahnuť zisk z rozdielu medzi platbou prepravcovi a dohodnutou odmenou od zákazníka nemení nič na tom, že zástupca nesie riziko, že nedostane platbu od zákazníka. Ak zákazník

nedostane vozidlo, už zaplatené výdavky za prepravu zostávajú na ťarchu zástupcu. Ak žalobca vyzdvihuje typické povinnosti obchodného zástupcu vlastné systému, treba mu namietať, že nemecké právo použiteľné na obchodných zástupcov stanovuje, že dodávka tovaru je povinnosťou splnomocniteľa a nie zástupcu. Napokon nie je dôležité, či ide o možno „zanedbateľné" riziko, pretože zástupca musí niesť veľký počet iných obchodných rizík.

76 Komisia vysvetľuje, že podľa zmluvy o zastúpení musí zástupca venovať značnú časť svojich finančných prostriedkov na podporu predaja a že nesie riziko predaja za veľký počet vozidiel (pozri bod 58 vyššie). V tejto súvislosti s ohľadom na cifru 15,8 %, ktorú uvádza žalobca (pozri bod 59 vyššie), konštatuje, že v porovnaní s províziami zástupcov z ich činnosti sprostredkovateľa pri predaji nových áut je obrat z predaja výstavných a služobných áut značný. Komisia tvrdí, že v rozpore s tým, čo uvádza žalobca, nemožno finančné záväzky a riziko, ktoré im žalobca ukladá, preskúmať oddelene od ich činnosti sprostredkovateľa, pretože výstavné autá sú osobitnou investíciou uloženou žalobcom svojim zástupcom a ktoré priamo slúžia predaju konečnému zákazníkovi. Komisia sa domnieva, že podľa článku 4 ods. 2 písm. a) smernice 86/653 je zástupca povinný obchodnému zástupcovi zadarmo poskytnúť výstavné vozidlá, ktoré sú podobne ako „vzorky" alebo „dokumentácia" nevyhnutné na výkon jeho činnosti. Žalobca tak preniesol svoje úlohy na svojich zástupcov. Z toho vyplýva, že žalobca zaväzoval svojich zástupcov, aby prevzali úlohy, riziká a finančnú záťaž spojenú s predajom jeho výrobkov, ktoré mu uložil zákonodarca. Požadovaním od svojich zástupcov, aby sa vo veľkej miere správali ako nezávislí distribútori (výstavných) vozidiel, žalobca z nich vytvoril „nepravých" obchodných zástupcov, s čím je spojené použitie práva hospodárskej súťaže.

77 Komisia uvádza, že zástupcovia musia plniť záruku výrobcu ponúkanú žalobcom na nové autá, zriadiť dielňu, udržiavať zásobu náhradných dielov a ponúkať servisné služby a záručné služby na vlastné náklady a na vlastné riziko (odôvodnenie č. 159 sporného rozhodnutia). Domnieva sa, že tieto osobitné investície na relevantnom trhu, vyžadované od obchodných zástupcov, znamenajú, že zástupcovia sa podieľajú na výdavkoch a rizikách spojených s predajom nových áut žalobcu.

78 Popiera žalobcove rozlišovanie medzi činnosťou sprostredkovateľa a servisnými službami, pretože je umelé a neodzrkadľuje ekonomickú realitu. Servisné služby totiž majú podporiť predaje žalobcu vzhľadom na očakávanie konečných zákazníkov, že pre kúpené vozidlá existuje sieť na ich údržbu. Okrem toho považuje žalobca obchodnú činnosť a servisné služby ako jednu hospodársku jednotku. Podľa článku 6 zmluvy o zastúpení sa prevedie časť provízie jedného zástupcu na druhého zástupcu, ak sa vozidlo ocitne v rámci určitej lehoty na zmluvne vymedzené územie druhého zástupcu. Z toho vyplýva, že činnosť sprostredkovateľa sa nemôže posudzovať nezávisle na nákladoch a rizikách, ktoré zástupca musí niesť v rámci svojich záručných služieb, servisných služieb a poskytovania náhradných dielov. Pripomína paralelu tejto veci s vecami v rozsudkoch Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, a Suiker Unie a i./Komisia, už citovanom v bode 41 vyššie. Podľa Komisie nemá význam nárok zástupcu na odmenu za poskytovanie záručných a servisných služieb, pretože musí znášať náklady a riziká spojené so svojou činnosťou. Nariadenie č. 1475/95, ktoré cituje žalobca, nie je použiteľné na prípad, v ktorom ide o jednoduché „sprostredkovanie" predaja nových vozidiel, pretože chýba prvok „opätovného predaja", ako je definovaný v článku 10 ods. 12. Žalobca tak môže nechať na ozajstných sprostredkovateľov, či budú, alebo nebudú poskytovať záručné a servisné služby. Napokon sa Komisia domnieva, že riziko, ktoré nesie zástupca, možno v prípade vady výrobku vysvetliť jeho príslušnosťou k záručnej sieti žalobcu a to isté platí aj pre servisné služby.

79 Pokiaľ ide o výčitku žalobcu, že porovnala obrat zástupcu z jeho provízie s obratom dosiahnutým vo vlastnom mene a na svoj účet, Komisia uvádza, že aj pri referenčnej veľkosti, ktorú zvolil žalobca, patrí veľká časť hospodárskej činnosti zástupcu na nezávislé činnosti, ktoré mu uložil žalobca, a že túto časť nemožno opomenúť pri posúdení zmluvných vzťahov medzi žalobcom a jeho zástupcami podľa práva hospodárskej súťaže.

80 Komisia odmieta tvrdenie žalobcu, že zástupcov treba považovať za organizačné zložky. Domnieva sa totiž, že nezávislé postavenie obchodného zástupcu nezávisí od otázky, či sleduje rovnaké záujmy ako zastúpený, alebo aj iné záujmy. Zákaz kartelových dohôd je použiteľný, ak zástupca musí niesť osobitné zmluvné alebo obchodné riziká, čo je aj tento prípad.

Posúdenie Súdom prvého stupňa

81 Podľa ustálenej judikatúry musí Súd prvého stupňa v prípade žaloby o neplatnosť rozhodnutia o použití článku 81 ods. 1 ES vo všeobecnosti široko preskúmať otázku, či sú splnené podmienky použitia článku 81 ods. 1 ES (pozri v tomto zmysle rozsudky Súdneho dvora z 11. júla 1985, Remia a i./Komisia, 42/84, Zb. s. 2545, bod 34, a zo 17. novembra 1987, BAT a Reynolds/Komisia, 142/84 a 156/84, Zb. s. 4487, bod 62).

82 Podľa článku 81 ods. 1 ES:

„Nasledujúce sa zakazuje ako nezlučiteľné so spoločným trhom: všetky dohody medzi podnikateľmi, rozhodnutia združení podnikateľov a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ktoré majú za cieľ alebo následok vylučovanie, obmedzovanie alebo skresľovanie hospodárskej súťaže v rámci spoločného trhu..."

83 Z ustanovenia tohto článku vyplýva, že takto uvedený zákaz sa výlučne týka dvojstranne alebo mnohostranne koordinovaného správania vo forme dohôd medzi podnikmi, rozhodnutí združení podnikateľov alebo zosúladených postupov. Preto je pojem dohoda v zmysle článku 81 ods. 1 ES, ako ho vykladá judikatúra, zakotvený v existencii súladu vôle medzi aspoň dvoma stranami (rozsudok Súdu prvého stupňa z 26. októbra 2000, Bayer/Komisia, T-41/96, Zb. s. II-3383, body 64 a 69, potvrdený rozsudkom Súdneho dvora zo 6. januára 2004, BAI a Komisia/Bayer, C-2/01 P a C-3/01 P, Zb. s. I-23).

84 Z toho vyplýva, že ak rozhodnutie výrobcu predstavuje jednostranné konanie podniku, toto rozhodnutie nespadá pod zákaz podľa článku 81 ods. 1 ES (pozri v tomto zmysle rozsudky Súdneho dvora z 25. októbra 1983, AEG/Komisia, 107/82, Zb. s. 3151, bod 38, a zo 17. septembra 1985, Ford/Komisia, 25/84 a 26/84, Zb. s. 2725, bod 21, a rozsudok Súdu prvého stupňa zo 7. júla 1994, Dunlop Slazenger/Komisia, T-43/92, Zb. s. II-441, bod 56).

85 Z ustálenej judikatúry takisto vyplýva, že pod pojmom podniku v kontexte práva hospodárskej súťaže sa musí rozumieť hospodárska jednotka z hľadiska predmetu predmetnej dohody, aj keď z právneho hľadiska je táto hospodárska jednotka zložená z viacerých fyzických alebo právnických osôb (rozsudok Súdneho dvora z 12. júla

1984, Hydrotherm, 170/83, Zb. s. 2999, bod 11, a rozsudok Súdu prvého stupňa z 29. júna 2000, DSG/Komisia, T-234/95, Zb. s. II-2603, bod 124). Súdny dvor zdôraznil, že na účely uplatnenia pravidiel hospodárskej súťaže nie je rozhodujúce formálne oddelenie medzi dvoma spoločnosťami vyplývajúce z ich odlišnej právnej subjektivity, ale skôr jednotné správanie sa na trhu. Môže byť preto nevyhnutné zistiť, či dve spoločnosti každá s vlastnou právnou subjektivitou vytvárajú alebo patria k jednému a tomu istému podniku alebo hospodárskej jednotke s jednotným správaním sa na trhu (pozri v tomto zmysle rozsudok Súdneho dvora zo 14. júla 1972, ICI/Komisia, 48/69, Zb. s. 619, bod 140).

86 Judikatúra ukazuje, že taká situácia sa neobmedzuje na prípady, v ktorých spoločnosti sú vo vzťahu materskej spoločnosti a dcérskej spoločnosti, ale týkajú sa za určitých okolností aj vzťahov medzi spoločnosťou a jej obchodným zástupcom alebo medzi splnomocniteľom a jeho splnomocnencom. Pokiaľ totiž ide o uplatnenie článku 81 ES, je na posúdenie otázky, či konanie patrí do pôsobnosti tohto článku, dôležité, či splnomocniteľ a jeho sprostredkovateľ alebo „obchodný zástupca" tvoria hospodársku jednotku, pričom druhý menovaný je pomocným orgánom integrovaným do podniku prvého menovaného. Tak bolo rozhodnuté, že „ak... sprostredkovateľ vykonáva činnosť v prospech svojho splnomocniteľa, možno ho v zásade považovať za pomocný orgán integrovaný do jeho podniku, ktorý je povinný dodržiavať pokyny splnomocniteľa a ktorý tak rovnako ako obchodný zamestnanec vytvára s týmto podnikom hospodársku jednotku" (rozsudok Suiker Unie a i./ Komisia, už citovaný v bode 41 vyššie, bod 480).

87 Inak je tomu v prípade, ak dohody uzavreté medzi splnomocniteľom a jeho zástupcami na týchto zástupcov prevádzajú alebo im prenechávajú funkcie, ktoré sa hospodársky približujú funkciám nezávislého obchodníka, tým, že uvedení zástupcovia musia znášať finančné riziko spojené s predajom alebo plnením zmlúv uzavretých s tretími osobami (pozri v tomto zmysle rozsudok Suiker Unie a i./ Komisia, už citovaný v bode 41 vyššie, bod 541). Bolo teda rozhodnuté, že zástupcovia môžu stratiť svoje postavenie nezávislého hospodárskeho subjektu iba

vtedy, ak nenesú žiadne riziko vyplývajúce zo zmlúv vyjednaných pre splnomocniteľa a pôsobia ako pomocníci integrovaní do podniku splnomocniteľa (pozri v tomto zmysle rozsudok Volkswagen a VAG Leasing, už citovaný v bode 41 vyššie, bod 19).

88 Ak preto zástupca, hoci aj má vlastnú právnu subjektivitu, neurčuje samostatne svoje správanie sa na trhu, ale vykonáva pokyny svojho splnomocniteľa, nie sú zákazy uvedené v článku 81 ods. 1 ES uplatniteľné na vzťahy medzi zástupcom a jeho splnomocniteľom, s ktorým tvorí hospodársku jednotku.

89 Je potrebné uviesť, že v rámci tohto žalobného dôvodu nie sú účastníci konania zajedno v prípade analýzy Komisie uvedenej v spornom rozhodnutí o právnom postavení nemeckých zástupcov spoločnosti Mercedes-Benz z hľadiska použitia článku 81 ods. 1 ES a hlavne výšky rizika, ktoré títo zástupcovia nesú pri plnení zmluvy o zastúpení a otázky ich integrácie do spoločnosti Mercedes-Benz.

90 V zmysle vyššie uvedeného prináleží teda Súdu prvého stupňa preskúmať odôvodnenosť posúdenie Komisie v spornom rozhodnutí o právnom vzťahu medzi žalobcom a jeho obchodnými zástupcami v Nemecku.

91 Je potrebné poznamenať, že tento vzťah sa riadi predovšetkým ustanoveniami zmluvy o zastúpení uzavretou medzi spoločnosťou Mercedes-Benz a jeho zástupcami a nemeckým obchodným zákonníkom. Vo svojich odpovediach na písomné otázky Súdu prvého stupňa (pozri bod 34 vyššie) žalobca uviedol, že verzia zmluvy o zastúpení posudzovaná v spornom rozhodnutí bola verziou z júna 1997. Takisto potvrdil, že táto verzia bola v zásade identická s verziou platnou počas celého obdobia, na ktoré sa vzťahuje sporné rozhodnutie. Zo spisu vyplýva, že ustanovenia

a podmienky zmluvy o zastúpení sú jednostranne určené spoločnosťou Mercedes-Benz. Okrem toho je nesporné, že zmluva medzi spoločnosťou Mercedes-Benz a jeho nemeckými zástupcami je zmluvou o zastúpení podľa nemeckého obchodného práva. V rámci tohto sporu Komisia netvrdila, že existuje podstatný rozdiel medzi rôznymi zmluvami o zastúpení uzavretými spoločnosťou Mercedes-Benz s jednotlivými zástupcami.

92 Je potrebné uviesť, že účastníci konania nepopierajú, že úlohy formálne uložené zástupcovi podľa zmluvy o zastúpení sú v súlade so spôsobom, akým je zmluva plnená v praxi. Takisto je nesporné, že je to spoločnosť Mercedes-Benz a nie jeho nemeckí zástupcovia, kto podľa zmluvy o zastúpení a v praxi predáva nové autá Mercedes-Benz v Spolkovej republike Nemecko priamo zákazníkom, a že zástupcom je zakázané predávať ich vo vlastnom mene a na vlastný účet.

93 Súd prvého stupňa konštatuje, že zmluva o zastúpení je koncipovaná takým spôsobom, že nemecký obchodný zástupca nemá žiadnu právomoc alebo splnomocnenie predávať vozidlá Mercedes-Benz. Úloha tohto nemeckého zástupcu je totiž obmedzená na získavanie objednávok potenciálnych zákazníkov, ktoré postupuje spoločnosti Mercedes-Benz na schválenie a vykonanie. V tejto súvislosti článok 4 ods. 1 a 3 zmluvy o zastúpení stanovuje, že zástupca dojednáva predaje vozidiel za ceny určené spoločnosťou Mercedes-Benz a podľa jej smerníc, pričom zmluva nadobudne platnosť až keď Mercedes-Benz akceptuje objednávku zaslanú zástupcom.

94 Okrem toho zo spisu vyplýva, že pri dojednávaní predajnej zmluvy so zákazníkom nemá zástupca žiadnu právomoc týkajúcu sa ceny vozidla, ktorú získa Mercedes-Benz. Vo svojich odpovediach na otázky Súdu prvého stupňa totiž žalobca potvrdil, že zástupca nie je splnomocnený priznať zľavy na účet spoločnosti Mercedes-Benz bez jej súhlasu. Dodal však, že zástupca bol splnomocnený priznať zľavy z jeho

provízie bez takého súhlasu, a potvrdil, že zmluva o zastúpení neobsahovala žiadne ustanovenie zakazujúce takéto čiastočné vzdanie sa provízie. Podľa žalobcu, ak zástupca prizná zľavy zákazníkom v rámci predaja nového vozidla, musí ich pripísať na ťarchu svojej provízie.

95 Teraz je potrebné preskúmať, či je správne tvrdenie uvedené v spornom rozhodnutí, že nemecký zástupca sa značne podieľa na riziku ceny za vozidlá, ktorých predaj dojednáva, ak sa zaviaže k zníženiu ceny, ktoré ide na ťarchu jeho provízie (pozri odôvodnenie č. 155).

96 Zo spisu vyplýva, že nemecký zástupca na rozdiel od autorizovaných distribútorov spoločnosti Mercedes-Benz iných krajín nenakupuje nové vozidlá od spoločnosti Mercedes-Benz, aby ich opätovne predal zákazníkom, a že je nesporné, že zástupca nie je povinný vytvoriť zásoby nových vozidiel (pozri odôvodnenie č. 156 sporného rozhodnutia). Podľa ustanovení zmluvy o zastúpení môže zástupca kúpiť nové vozidlá Mercedes-Benz len na svoju potrebu alebo na účely predvedenia (článok 9 ods. 2).

97 Keďže nemecký zástupca spoločnosti Mercedes-Benz nie je povinný vytvoriť zásoby nových vozidiel, nie je z hospodárskeho hľadiska presné prirovnávať ho k distribútorovi vozidiel, ktorý dostane od výrobcu maržu, ktorá mu slúži na financovanie nielen jeho činnosti predaja nových vozidiel vo všeobecnosti, ale navyše aj na priznávanie zliav kupujúcim vozidiel (pozri odôvodnenie č. 156 sporného rozhodnutia). Súd prvého stupňa v tejto súvislosti uvádza, že zástupca spoločnosti Mercedes-Benz nie je viazaný ani zmluvou o zastúpení ani v praxi vzdať sa časti svojej provízie pri predaji vozidla, ktoré má v zásobe, čo by predstavovalo ozajstné cenové riziko, pretože už vynaložil náklady spojené s nákupom a uskladnením vozidla. Zástupca totiž na rozdiel od autorizovaného distribútora nenesie riziko, že vozidlá, ktoré má v zásobe, zostanú nepredané. Ak sa preto zástupca nechce vzdať časti svojej provízie, neprevezme objednávku na auto.

98 V tejto súvislosti z ustanovení zmlúv o autorizovanej distribúcii spoločnosti Mercedes-Benz uzavretých v Belgicku a v Španielsku vyplýva, že autorizovaní distribútori musia permanentne udržiavať zásobu vozidiel. Množstvo zásob je určené predovšetkým spoločnou dohodou medzi stranami (pozri článok 8 belgickej zmluvy o autorizovanej distribúcii a článok 15 písm. a) španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii). Z toho vyplýva, že pokiaľ ide o predaj vozidiel, postavenie obchodného zástupcu Mercedes-Benz v Nemecku sa značne odlišuje od postavenia autorizovaných distribútorov spoločnosti Mercedes-Benz v Belgicku a v Španielsku. Poslední menovaní totiž nesú podstatnú časť rizika týkajúcu sa predaja vozidiel, kým v Nemecku pripadá toto riziko spoločnosti Mercedes-Benz. Súd prvého stupňa sa preto domnieva, že Komisia z hospodárskeho hľadiska nesprávne prirovnáva zástupcu k distribútorovi vozidiel, pokiaľ ide o riziko ceny (odôvodnenie č. 156 sporného rozhodnutia).

99 Súd prvého stupňa usudzuje, že za okolností tohto prípadu nemožno ako „riziko ceny" hodnotiť skutočnosť, že nemecký obchodný zástupca Mercedes-Benz je oprávnený — bez toho, aby bol na to povinný — priznať zľavy na ťarchu svojej provízie a vykonáva svoju obchodnú slobodu tým, že sa vzdá časti svojej provízie pri jednotlivých predajoch, aby prípadne zvyšoval svoju celkovú províziu tým, že predá viac vozidiel.

100 Z uvedeného vyplýva, že je to spoločnosť Mercedes-Benz, ktorá je predávajúcim vozidiel a ktorá prijíma od prípadu k prípadu rozhodnutie akceptovať alebo zamietnuť objednávky dojednané zástupcom. Zdá sa totiž, že obchodná sloboda nemeckých zástupcov spoločnosti Mercedes-Benz je, pokiaľ ide o predaj vozidiel Mercedes-Benz, veľmi obmedzená, takže nie je možné ovplyvniť hospodársku súťaž na relevantnom trhu, konkrétne na trhu v oblasti maloobchodu s osobnými autami Mercedes (pozri odôvodnenie č. 143 sporného rozhodnutia).

101 Ak si preto zákazník objedná vozidlo, ale predaj sa neuskutoční, zostávajú finančné dosahy a teda riziko spojené s touto transakciou na ťarchu žalobcu. Ten na

pojednávaní potvrdil, že nesie všetky riziká týkajúce sa predovšetkým nedodania, zlého dodania a nesolventnosti zákazníka.

102 Zhrnujúc sa Súd prvého stupňa domnieva, že z vyššie uvedeného vyplýva, že pokiaľ ide o relevantný trh v tomto prípade, je to Mercedes-Benz a nie jeho nemeckí zástupcovia, kto určuje podmienky každého predaja vozidla, predovšetkým predajnú cenu, a kto nesie hlavné riziko týkajúce sa tejto činnosti, kým nemeckému zástupcovi bránia ustanovenia zmluvy o zastúpení kupovať a udržiavať zásoby vozidiel na predaj. Za týchto podmienok treba rozhodnúť, že zástupcovia sa vo vzťahu k žalobcovi nachádzajú vo vzťahu charakterizovanom okolnosťou, že vykonávajú predaje vozidiel Mercedes-Benz v zásade pod riadením žalobcu tak, že musia byť prirovnaní k zamestnancom a považovaní za integrovaných do tohto podniku a vytvárajú tak s ním hospodársku jednotku. Z toho vyplýva, že nemecký zástupca Mercedes-Benz nepredstavuje sám osebe „podnik" v zmysle článku 81 ods. 1 ES, keď pôsobí na relevantnom trhu.

103 Je potrebné preskúmať, či toto tvrdenie možno vyvrátiť tvrdením Komisie v spornom rozhodnutí, že žalobca podľa zmluvy o zastúpení zaväzuje svojich zástupcov na prevzatie iných nákladov a rizík bez toho, aby mali akúkoľvek voľbu.

104 Komisia na túto tému v spornom rozhodnutí uviedla, že podľa zmluvy o zastúpení nenesie Mercedes-Benz riziko spojené s nákladmi za prepravu, ale ukladá ich zástupcovi (pozri odôvodnenie č. 157). Ten musí, tak ako nezávislý distribútor, niesť riziko spojené s nákladmi za prepravu nových vozidiel a preniesť tieto náklady na zákazníka na základe záväzkového práva.

105 Súd prvého stupňa v tejto súvislosti uvádza, že článok 4 ods. 4 zmluvy o zastúpení stanovuje, že „ak zákazník neprevezme auto pri jeho výstupe z továrne, dodá ho zástupca za odmenu dohodnutú so zákazníkom". Žalobca však vo svojich odpovediach na otázky Súdu prvého stupňa potvrdil, že v Nemecku bolo v roku 2003 prevzatých 35 % áut zákazníkmi z továrne. Aj keď tieto údaje sa nevzťahujú na obdobie posudzované v spornom rozhodnutí, ukazujú, že možnosť zákazníka prevziať auto v továrni v súlade so zmluvou o zastúpení nie je ani zďaleka čisto teoretická, ak zástupca a zákazník sa nedohodnú na nákladoch alebo podmienkach dodávky. Okrem toho Komisia na pojednávaní potvrdila, že by bolo málo pravdepodobné, že by sa realizovalo riziko spojené s výdavkami za prepravu. v praxi je zákazník informovaný o dátume dodania vozidla pred tým, ako dôjde k preprave a ak nemôže byť skontaktovaný, vozidlo neopustí továreň.

106 Súd prvého stupňa sa domnieva, že z uvedeného vyplýva, že Komisia podstatne zvýšila riziko týkajúce sa výdavkov za prepravu, ktoré niesol zástupca.

107 V spornom rozhodnutí Komisia takisto spresňuje, že podľa zmluvy o zastúpení si musí zástupca na vlastné náklady zaobstarať výstavné auto (odôvodnenie č. 158), vykonať záručné opravy výrobcu [odôvodnenie č. 159 písm. a)], zriadiť na svoje náklady dielňu a ponúkať v nej servisné služby a záručné práce a na požiadanie zabezpečiť stálu a pohotovostnú odťahovú službu a na svoje náklady mať k dispozícii zásobu náhradných dielov [odôvodnenie č. 159 písm. b) a c)]. Komisia v spornom rozhodnutí dospela k záveru, že nie je možné len z hľadiska množstva a rozsahu rizík, ktoré musia zástupcovia prevziať, akceptovať námietku spoločnosti Mercedes-Benz, že riziká, ktoré prevzali jeho nemeckí zástupcovia, sú charakteristické pre skutočného obchodného zástupcu (odôvodnenie č. 160).

108 V tejto súvislosti Súd prvého stupňa uvádza, že v súlade s článkom 4 ods. 7 zmluvy o zastúpení je zástupca povinný sám niesť náklady za výstavné vozidlá a Mercedes-

Benz má právo v prípade potreby určiť ich počet, aký považuje za nevyhnutný. Zdá sa preto, že ak zástupca kupuje výstavné vozidlá, nesie určité riziko. Napríklad je možné, že bude ťažké tieto vozidlá opätovne predať. Súd prvého stupňa však poznamenáva, že aj keď sa pripustí existencia takéhoto rizika, tieto vozidlá boli, ako to uvádza sama Komisia v odôvodnení č. 158 sporného rozhodnutia, nadobudnuté za preferenčnú cenu a môžu byť opätovne predané od troch do šiestich mesiacov neskôr, ak dosiahnu minimálne 3 000 km. Táto úvaha značne relativizuje význam, ktorý Komisia v spornom rozhodnutí pripisuje povinnosti týkajúcej sa výstavných vozidiel, a potom aj rozsahu daného rizika.

109 Z toho vyplýva, že analýza Komisie v odôvodnení č. 158 sporného rozhodnutia značne zveličuje veľkosť rizika spojeného s povinnosťou zástupcov zaobstarať si výstavné vozidlá.

110 Pokiaľ ide o pripomienky Komisie týkajúce sa povinnosti zástupcov vykonať záručné opravy, zo spisu vyplýva, že zástupca dostáva od spoločnosti Mercedes-Benz záručnú náhradu za dohodnuté záručné práce a že táto náhrada zodpovedá, pokiaľ ide o cenu za prácu, priemernej cene váženej v závislosti na obrate — cene, ktorú zástupca dopredu oznamuje spoločnosti Mercedes-Benz na začiatku každého kalendárneho polroka — a pokiaľ ide o výdavky za materiál, obstarávacej cene zástupcu zvýšenej spoločnosťou Mercedes-Benz o príplatok za materiálne výdavky (pozri článok 13 ods. 3 zmluvy o zastúpení).

111 Súd prvého stupňa sa domnieva, že Komisia nepreukázala, že záručná náhrada je obchodne neadekvátna a že preto zástupca nesie skutočné finančné riziko spojené s povinnosťou vykonať záručné opravy. Je potrebné uviesť, že zo sporného rozhodnutia nevyplýva, že by táto činnosť spojená s predajom áut Mercedes-Benz zahŕňala výnimočné riziko, aj keď je pravda, že ak nie je vykonávaná správne

a účinne, môže byť stratová a môže znížiť, prípadne vylúčiť zisky zástupcu spojené s predajom áut. Takisto treba uviesť, že Komisia nepreukázala, že povinnosti uložené zástupcovi zriadiť opravárenskú dielňu, ponúkať servisné služby a získať a uskladniť náhradné diely, zahŕňajú značné hospodárske riziko.

112 Komisia sa v skutočnosti obmedzuje na vypočítanie povinností uložených podľa zmluvy o zastúpení a spojených s predajom vozidiel a na spresnenie údajného významu obratu dosiahnutého zástupcom z činností, ktoré sú zmluvne spojené s predajom vozidiel, porovnaného s obratom dosiahnutým zo samotného predaja vozidiel bez toho, aby ukázala, v čom tieto povinnosti predstavujú značné riziko na ťarchu zástupcu. Komisia nesprávne posúdila rozsah týchto povinností z praktického hľadiska. Súd prvého stupňa sa domnieva, že nepredstavujú obchodné riziko, ktoré by umožnilo pokladať zástupcu spoločnosti Mercedes-Benz za nezávislý subjekt.

113 Z toho vyplýva, že kvalifikácia postavenia nemeckého zástupcu Mercedes-Benz podľa článku 81 ods. 1 ES, uvedená v bode 102 vyššie, nie je vyvrátená skutočnosťou, že nemeckí zástupcovia spoločnosti Mercedes-Benz sú povinní prevziať určitý počet činností a finančných povinností podľa zmluvy o zastúpení. Rovnako je potrebné zdôrazniť, že ide o činnosti vykonávané na iných trhoch, ako je relevantný trh v tomto prípade. Aj keby sa totiž pripustilo, že tieto povinnosti obsahujú určité obmedzené riziko pre zástupcov, treba dôjsť k záveru, že tieto riziká nie sú samé osebe spôsobilé zmeniť kvalifikáciu vzťahu medzi žalobcom a jeho zástupcami podľa práva hospodárskej súťaže, pokiaľ ide o relevantný trh v tomto prípade.

114 Okrem toho Komisia v spornom rozhodnutí uvádza, že niektoré ustanovenia nemeckej zmluvy o zastúpení sa prekrývajú s ustanoveniami zmlúv o autorizovanej distribúcii spoločnosti Mercedes-Benz uzavreté v Belgicku a v Španielsku, a vyvodzuje z toho záver, že „povinnosti uložené nemeckým zástupcom sú identické

povinnostiam uloženým zahraničným zmluvným distribútorom a že obidva tieto typy distribúcie sú silno ‚integrované' do distribučného systému spoločnosti Mercedes-Benz" a že tieto „charakteristiky nepredstavujú tak vhodné kritérium na rozlišovanie obchodného zástupcu od nezávislého distribútora" (odôvodnenie č. 165).

115 Predmetné ustanovenia sa týkajú hlavne povinností vykonávať distribúciu tovaru, brániť záujmy žalobcu, pokiaľ ide o užívanie mena a značky Mercedes-Benz, a pravidiel vytvorenia vedľajších prevádzkarní a výstavných priestorov mimo hlavnej prevádzkarne. Súd prvého stupňa sa domnieva, že tieto ustanovenia sa týkajú v zásade podporných aspektov spoločných pre každú zmluvu o distribúcii a tak ako tvrdí Komisia, neumožňujú odlíšiť obchodného zástupcu od nezávislého distribútora.

116 Je potrebné uviesť, že v rozpore s tým, čo tvrdí Komisia v odôvodnení č. 165 sporného rozhodnutia, tieto ustanovenia nie sú takej povahy, aby ukázali, že belgickí a španielski distribútori spoločnosti Mercedes-Benz sú rovnako silno integrovaní do systému distribúcie spoločnosti Mercedes-Benz ako jej nemeckí zástupcovia. V tejto súvislosti sa Súd prvého stupňa domnieva, že tento záver Komisie je zjavne nesprávny a nezohľadňuje základné rozdiely medzi nemeckými zástupcami a belgickými a španielskymi distribútormi v prípade predaja vozidiel značky Mercedes-Benz.

117 Ustanovenia zmlúv spoločnosti Mercedes-Benz o distribúcii v Belgicku a v Španielsku hlavne stanovujú na rozdiel od nemeckej zmluvy o zastúpení, že autorizovaný distribútor je zodpovedný za distribúciu vozidiel a za dojednanie predajov. Autorizovaný distribútor nakupuje svoje výrobky a predáva ich svojim zákazníkom na svoj účet, vo svojom mene a na vlastné riziko a nebezpečenstvo (pozri článok 2 belgickej zmluvy a článok 6 španielskej zmluvy). Zmluvy spoločnosti Mercedes-Benz o distribúcii v Belgicku a v Španielsku okrem toho stanovujú, že spoločnosť Mercedes-Benz a jej autorizovaní distribútori si zachovávajú svoju

nezávislosť. Autorizovaný distribútor nie je zástupcom alebo mandatárom spoločnosti Mercedes-Benz a strany sa nemôžu navzájom zaväzovať (pozri článok 2 belgickej zmluvy a článok 6 španielskej zmluvy). Okrem toho belgickí a španielski autorizovaní distribútori musia mať k dispozícii zásobu nových vozidiel, okrem výstavných vozidiel, určených na vystavenie vo svojich prevádzkarniach a dodanie ich zákazníkom [článok 8 belgickej zmluvy a článok 15 písm. a) španielskej zmluvy]. Je potrebné poznamenať, že tak ako v prípade nemeckej zmluvy o zastúpení sú podmienky predaja pripojené k belgickým a španielskym zmluvám, ale že v týchto posledných menovaných zmluvách ide o podmienky týkajúce sa predaja áut skupinou Mercedes-Benz autorizovanému distribútorovi (článok 12 belgickej zmluvy a článok 8 španielskej zmluvy).

118 Súd prvého stupňa je preto toho názoru, že v rozpore s tým, k čomu dospela Komisia, uvedené zdôrazňuje významný rozdiel medzi úlohou nemeckého zástupcu, ktorý je integrovaný do podniku svojho splnomocniteľa spoločnosti Mercedes-Benz, a úlohou nezávislého distribútora v Belgicku a v Španielsku. Je potrebné pripomenúť, že relevantným trhom v tomto prípade je trh v oblasti maloobchodu s osobnými autami Mercedes. Nezávislý distribútor je schopný určiť alebo aspoň ovplyvniť podmienky, za ktorých sa predaje uskutočnia, pretože on je predajcom, ktorý nesie hlavné riziko ceny vozidla a ktorý skladuje vozidlá. Ide o tento vyjednávací priestor distribútora, ktorý sa nachádza medzi výrobcom a zákazníkom a ktorý distribútora vystavuje riziku použitia článku 81 ES, pokiaľ ide o jeho vzťahy s výrobcom. Úloha a postavenie nemeckého zástupcu spoločnosti Mercedes-Benz je teda v tomto prípade veľmi odlišná.

119 Z toho vyplýva, že existencia dohody medzi podnikmi v zmysle článku 81 ods. 1 ES nebola dostatočne právne preukázaná.

120 Prvý žalobný dôvod sa preto musí uznať za dôvodný.

O druhom žalobnom dôvode týkajúcom sa porušenia článku 81 ES a nariadenia Komisie č. 1475/95 v prípade prvého a tretieho opatrenia, ktoré Komisia uviedla v spornom rozhodnutí

121 Druhý žalobný dôvod sa rozdeľuje na dve časti. Po prvé žalobca tvrdí, že Komisia v spornom rozhodnutí nepreukazuje, že spoločnosť Mercedes-Benz uzavrela dohody so svojimi obchodnými zástupcami v Nemecku, ktorými im bolo bránené predávať vozidlá zahraničným konečným spotrebiteľom v rozpore s článkom 81 ods. 1 ES. Domnieva sa, že pokyny dané zástupcom sa týkali len predaja neautorizovaným predajcom tak, že sú vyňaté z použitia článku 3 ods. 10 nariadenia č. 1475/95. Po druhé žalobca uvádza, že obmedzenia dodávok lízingovým spoločnostiam v Španielsku a v Nemecku nepredstavovali obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 81 ods. 1 ES a sú v každom prípade vyňaté z použitia nariadenia č. 1475/95.

122 Z posúdenia prvého žalobného dôvodu Súdom prvého stupňa vyplýva, že zmluvy o obchodnom zastúpení uzavreté spoločnosťou Mercedes-Benz so svojimi zástupcami v Nemecku nepatria pod zákaz kartelových dohôd podľa článku 81 ods. 1 ES. Prípadné pokyny spoločnosti Mercedes-Benz svojom zástupcom v Nemecku nepredávať zákazníkom mimo ich zmluvne vymedzeného územia a údajné obmedzenia dodávok lízingovým spoločnostiam v Nemecku nepatria do pôsobnosti článku 81 ods. 1 ES. Z toho vyplýva, že nie je potrebné preskúmať prvú časť tohto žalobného dôvodu, ani druhú časť v rozsahu, v akom sa týka povinností nemeckých obchodných zástupcov týkajúcich sa dojednávaní predaja nových vozidiel lízingovým spoločnostiam.

Tvrdenia účastníkov konania

123 Žalobca tvrdí, že je chybný názor Komisie v spornom rozhodnutí, podľa ktorého obmedzenie dodávok lízingovým spoločnostiam v Španielsku „na účely zásob" má za cieľ obmedziť hospodársku súťaž. Uvádza, že podmienky španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii neprotirečia článku 81 ods. 1 ES z rôznych dôvodov. Po prvé, pokiaľ ide o výhodné ceny alebo o zľavy, žalobca sa domnieva, že k lízingovým spoločnostiam skupiny Mercedes-Benz a k lízingovým spoločnostiam mimo tejto skupiny sa pristupuje rovnako. lízingové spoločnosti skupiny Mercedes-Benz nedostali iné nákupné podmienky ako koneční zákazníci. Okrem toho je nepresné, že by významní zákazníci mali automaticky nárok na zľavy z ceny. Podľa žalobcu je vecou spoločnosti Mercedes-Benz rozhodnúť o priznaní zliav dôležitým zákazníkom a prípadné nerovnosti v zaobchádzaní lízingových spoločností a významných odberateľov nevyplývajú z kartelových dohôd. Okrem toho je rozhodnutie poskytnúť alebo odmietnuť zľavy z ceny určitej kategórii zákazníkov jednostranný akt a nie dohoda v zmysle článku 81 ods. 1 ES. Po druhé, na rozdiel od toho, čo tvrdí Komisia v spornom rozhodnutí, nemá zákaz dodávok cudzím lízingovým spoločnostiam „na účely zásob" za cieľ obmedziť hospodársku súťaž. V skutočnosti nie je dodanie auta lízingovému dlžníkovi rýchlejšie, pretože zákazníci spoločnosti Mercedes-Benz chcú vo všeobecnosti model, ktorý si vybrali sami a vybavený podľa ich vlastného želania. Žalobca dodáva, že tabuľky uvedené v odôvodneniach č. 14 a č. 22 sporného rozhodnutia ukazujú, že cudzie lízingové spoločnosti sú v konkurencii s jeho spoločnosťami. Takisto uvádza, že podiel cudzích lízingových spoločností na lízingovom trhu s vozidlami Mercedes-Benz vzrástol z 28 % roku 1996 na 36 % roku 2000.

124 Žalobca tvrdí, že aj keby toto bol prípad porušenia článku 81 ods. 1 ES, bol by každopádne oslobodený. Uvádza, že až do 30. septembra 1996 bol predmetný zákaz oslobodený v zmysle nariadenia (EHS) Komisie č. 123/85 z 12. decembra 1984

o aplikácii článku [81] ods. 3 [ES] na určité typy dohôd o distribúcii a servise motorových vozidiel [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 15, s. 16).

125 Žalobca takisto tvrdí, že zákaz dodávok lízingovým spoločnostiam na účely vytvorenia zásob bol oslobodený nariadením č. 1475/95 od nadobudnutia jeho účinnosti 1. októbra 1996. Domnieva sa, že lízingové spoločnosti, ktoré objednávajú motorové vozidlá nezávisle na už uzavretých zmluvách o lízingu alebo konkrétnych čoskoro uzavretých zmluvách s cieľom vytvorenia zásob, konajú prakticky v čase poskytnutia týchto vozidiel do lízingu ako opätovní predajcovia.

126 Podľa článku 1 nariadenia č. 1475/95 sa toto nariadenie vzťahuje na zmluvy o obchodnej autorizovanej distribúcii motorových vozidiel, v ktorých je funkcia distribútora opísaná prostredníctvom „opätovného predaja". Pojem „opätovný predaj" je definovaný v článku 10 ods. 12 tohto nariadenia ako „scudzenie motorového vozidla, ktoré opätovný predajca nadobudol vo svojom mene a na vlastný účet". Nariadenie č. 1475/95 rozlišuje medzi opätovným predajcom a konečným zákazníkom. Žalobca dodáva, že podľa článku 3 ods. 10 tohto nariadenia možno distribútorovi zakázať dodávať opätovným predajcom. Takýto zákaz má za cieľ ochrániť systém selektívnej distribúcie.

127 Žalobca tvrdí, že aj keď článok 10 ods. 12 nariadenia č. 1475/95 „definuje opätovný predaj ako lízingovú zmluvu odberateľa distribútora s lízingovým dlžníkom, ktorá stanovuje prevod vlastníctva alebo možnosť kúpy", toto nariadenie nehovorí nič o tom, či sa lízingové spoločnosti, ktoré ešte neuzavreli žiadnu konkrétnu zmluvu o dotknutom vozidle s treťou osobou, majú pokladať za „opätovných predajcov" alebo za „konečných zákazníkov". V rozpore s tým, čo tvrdí Komisia, je absurdné vykladať článok 10 ods. 12 nariadenia č. 1475/95 v tom zmysle, že za „opätovný predaj" by sa považovala lízingová zmluva, podľa ktorej by sa lízingový dlžník stal

vlastníkom pred ukončením zmluvy. Podľa žalobcu má ustanovenie skôr za cieľ zjednotiť lízingovú zmluvu s opätovným predajom, ak lízingový dlžník získa možnosť kúpy pri uzavretí zmluvy alebo počas doby platnosti zmluvy. Uvádza, že článok 10 ods. 12 tohto nariadenia sa vzťahuje na všetky lízingové zmluvy, ktoré stanovujú prevod vlastníctva alebo možnosť kúpy.

128 Okrem toho by toto ustanovenie malo veľmi rozdielne následky v členských štátoch podľa toho, aká je obvyklá zmluvná forma lízingu vozidiel v každej krajine. Podľa španielskeho práva nie sú totiž lízingové zmluvy uzatvárané bez možnosti kúpy na záver trvania lízingu. Španielsky lízingový podnik je tak vždy „opätovný predajca".

129 Žalobca spresňuje, že podľa španielskeho zákona č. 26/1988 z 29. júla 1988 o dozore nad finančnými inštitúciami (ďalej len „zákon č. 26/1988") je už v pojme lízingovej zmluvy obsiahnutá automaticky možnosť kúpy v prospech lízingového dlžníka. Bez takejto možnosti kúpy sa zmluva považuje za nájomnú zmluvu. lízingové spoločnosti však majú zakázané uzatvárať takéto zmluvy z dôvodu administratívneho dozoru. V Španielsku sa preto lízingové spoločnosti obmedzujú na lízingové zmluvy s možnosťou kúpy v prospech lízingového dlžníka. Všetky lízingové zmluvy tak spĺňajú podmienky podľa článku 10 ods. 12 druhej vety nariadenia č. 1475/95 a musia sa považovať za opätovný predaj.

130 Žalobca sa domnieva, že ak ešte nie je známe konkrétne použitie motorového vozidla, musí mať „aspoň šancu ochrániť systém selektívnej distribúcie pred neautorizovaným, potom už nekontrolovateľným a nezistiteľným opätovným predajom".

131 Uvádza, že ak by lízingové spoločnosti mohli mimo svojej funkcie financovania konať na trhu ako nezávislí obchodníci, mali by možnosť rýchlo disponovať modelmi áut a značných množstvových obchodných zliav bez povinnosti investovania a značných výdavkov kvôli požiadavkám v prípade servisných služieb zákazníkom a vykonávania záručných prác predaných áut. Vytvorenie zásob lízingovými spoločnosťami nezabezpečí úroveň kvality systému selektívnej distribúcie, ktorý umožňuje garážovanie nových vozidiel v technicky bezchybnom stave a odovzdanie zákazníkom až po odbornej prehliadke. Podľa žalobcu je rešpektovanie tejto úrovne nevyhnutné na zabezpečenie dobrého mena značky Mercedes-Benz.

132 Žalobca sa domnieva, že obmedzenia dodávok určených na vytvorenie zásob lízingových spoločností má za cieľ zabrániť obchádzaniu zákazu dodávania opätovným predajcom, čo je napokon cieľom nariadenia č. 1475/95, ako ho definuje Komisia. Dodáva, že Komisia tým, že sa domnievala, že obmedzenia týchto dodávok neboli oslobodené nariadením č. 1475/95, ignorovala princípy, ktoré stanovil Súdny dvor v rámci nariadenia č. 123/85 v rozsudku Volkswagen a VAG Leasing, už citovanom v bode 41 vyššie, a v rozsudku Súdneho dvora z 24. októbra 1995, Bayerische Motorenwerke (C-70/93, Zb. s. I-3439). Tvrdí, že v zmysle tejto judikatúry sa lízingové spoločnosti musia považovať za opätovných predajcov, ak sa neobmedzujú na nákup vozidiel na potreby svojich zákazníkov ale vytvárajú zásoby, „ktoré ponúkajú tým priťahovanej klientele".

133 Komisia popiera tvrdenie žalobcu, podľa ktorého predmetné opatrenia neobmedzujú hospodársku súťaž.

134 Komisia sa domnieva, že žalobca chcel zabrániť sprostredkovateľom vykonávať predaje vo väčšom množstve zodpovedajúcom veľkosti dopytu lízingových spoločností a previesť tak na predmetné spoločnosti, konkurentov lízingových

spoločností spoločnosti Mercedes-Benz, mieru výhod, ktorú obyčajne sprevádza nákup vo veľkých množstvách.

135 Komisia spochybňuje žalobcovu analýzu nariadenia č. 1475/95 tvrdiac, že toto nariadenie neobsahuje výnimku zo zákazu dodávok lízingovým spoločnostiam na účely vytvorenia zásob alebo rezerv. Toto nariadenie povoľuje výrobcom zakázať svojim výhradným distribútorom predávať nové vozidlá opätovným predajcom, ktorí nepatria do jeho distribučnej siete, bez toho, aby stratil výhodu výnimky. Článok 10 ods. 12 nariadenia spresňuje okolnosti, za ktorých sa uzavretie lízingovej zmluvy musí považovať za opätovný predaj. Tak je tomu v prípade, ak zmluva „obsahuje prevod vlastníctva alebo možnosť kúpy pred uplynutím platnosti zmluvy". Vo všetkých ostatných prípadoch sa lízingová spoločnosť musí považovať za konečného zákazníka a nesmie sa zakazovať alebo obmedzovať predaj týmto spoločnostiam. Komisia sa preto domnieva, že žalobcov výklad článku 10 ods. 12 nariadenia č. 1475/95 je príliš extenzívny. V tejto súvislosti tvrdí, že predmetné pravidlá uvedené v španielskych zmluvách o autorizovanej distribúcii nerozlišujú, či zmluva používaná lízingovou spoločnosťou obsahuje možnosť kúpy pred alebo po uplynutí platnosti zmluvy (odôvodnenie č. 110 sporného rozhodnutia), ale zakazujú dodávky lízingovým spoločnostiam bez ohľadu na to, ak cieľom objednávky je vytvorenie zásob. Tento typ objednávky však nezmení lízingovú spoločnosť na opätovného predajcu.

136 Podľa Komisie možno riziko, že lízingové spoločnosti predajú autá z ich zásob pred uplynutím platnosti zmluvy zákazníkom, pokryť vhodnými zmluvnými ustanoveniami a neumožňuje žalobcovi zakázať dodávky týmto spoločnostiam, ak sú tieto autá určené na vytvorenie zásob.

137 Článok 10 ods. 12 nariadenia č. 1475/95 má zabrániť obchádzaniu zákazu dodávok opätovným predajcom, ktorí predávajú nové vozidlá. Podľa tohto ustanovenia ide o obchádzanie tam, kde lízingový dlžník získa právo nadobudnúť vlastníctvo vozidla,

ktoré je predmetom lízingu, pred uplynutím platnosti lízingovej zmluvy. Takéto obchádzanie však závisí od momentu, keď vlastníctvo vozidla má alebo môže prejsť na lízingového dlžníka, a nie od dátumu, kedy lízingový dlžník získa právo kúpy. Komisia dodáva, že rozsudok Volkswagen a VAG Leasing, už citovaný v bode 41 vyššie, a rozsudok Bayerische Motorenwerke, už citovaný v bode 132 vyššie, sa týkajú právnej situácie vytvorenej nariadením č. 123/85, ktoré neobsahuje žiadne pravidlo výslovne upravujúce lízingové zmluvy. Táto medzera bola odstránená nariadením č. 1475/95, ktoré ustanovilo, že o opätovný predaj ide vtedy, len ak lízingový dlžník môže nadobudnúť vlastníctvo vozidla pred uplynutím platnosti lízingovej zmluvy na základe možnosti kúpy.

Posúdenie Súdom prvého stupňa

138 Súd prvého stupňa uvádza, že v spornom rozhodnutí Komisia najmä skonštatovala, že žalobca sám alebo prostredníctvom MBE obmedzil od 1. októbra 1996 až do prijatia uvedeného rozhodnutia dodávky áut lízingovým spoločnostiam v Španielsku na účely vytvorenia zásob a že toto obmedzenie nebolo oslobodené podľa nariadenia č. 1475/95.

139 V rámci druhej časti tohto žalobného dôvodu žalobca na jednej strane tvrdí, že článok 4 písm. d) španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii neprotirečí článku 81 ods. 1 ES a na strane druhej, že zákaz dodávania áut lízingovým spoločnostiam v Španielsku na účely vytvorenia zásob je oslobodený podľa nariadenia č. 1475/95.

140 V tejto súvislosti konštatuje Komisia v odôvodnení č. 196 sporného rozhodnutia, že „obmedzenie dodávania áut ‚cudzím lízingovým spoločnostiam' smeruje veľmi presne proti lízingovým spoločnostiam, ktoré chcú nakupovať veľký počet vozidiel

alebo celých ‚flotíl' určených na lízing, pre ktoré ale ešte nemajú identifikovateľných zákazníkov" [*neoficiálny preklad*]. V odôvodnení č. 176 konštatuje, že ustanovenia týkajúce sa lízingovej činnosti zástupcov a autorizovaných distribútorov majú za cieľ obmedziť hospodársku súťaž prostredníctvom ceny a podmienok predaja vozidiel určených na lízing. Odvolávajúc sa na ustálenú judikatúru konštatuje, že je nadbytočné zohľadňovať účinky sporných opatrení, pretože na použitie článku 81 ods. 1 ES postačuje, aby cieľom týchto opatrení bolo obmedzenie hospodárskej súťaže (odôvodnenie č. 178).

141 Súd prvého stupňa najprv uvádza, že v spornom rozhodnutí Komisia nerozlišuje medzi nemeckým a španielskym trhom, pokiaľ ide o údajné obmedzenia dodávok lízingovým spoločnostiam. Predpokladá totiž, že článok 4 písm. d) španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii obsahuje rovnaké obmedzenia hospodárskej súťaže ako článok 2 ods. 1 písm. d) zmluvy zaväzujúcej nemeckých obchodných zástupcov (pozri hlavne odôvodnenia č. 105 až č. 111 a č. 176).

142 Z tvrdení žalobcu v rámci druhej časti tohto žalobného dôvodu však vyplýva, že na rozdiel od situácie v Nemecku sa lízingové zmluvné vzťahy v Španielsku spravujú osobitným zákonom, konkrétne zákonom č. 26/1988.

143 Treba poukázať na to, že dodatkové ustanovenie č. 7 zákona č. 26/1988 stanovuje konkrétne:

„1. Za lízing sa považujú zmluvy, ktorých jediným predmetom je prenechanie užívania hnuteľných alebo nehnuteľných vecí, kúpených na tento účel podľa špecifikácií budúceho užívateľa, za odmenu pozostávajúcu z pravidelného prevodu nájmu, na ktorý sa vzťahuje bod 2 tohto ustanovenia. Užívateľ môže prenechané veci

použiť len pre vlastné účely v poľnohospodárstve, rybolove, priemysle, obchode, živnosti, ako poskytovateľ služieb alebo pre účely výkonu povolania. lízingová zmluva obsahuje možnosť kúpy užívateľom ku dňu skončenia jej platnosti.

Ak z akéhokoľvek dôvodu užívateľ nenadobudne vec, ktorá je predmetom lízingu, môže ju veriteľ prenechať novému užívateľovi bez toho, aby skutočnosť, že vec nebola kúpená podľa špecifikácií nového užívateľa, porušovala zásadu stanovenú v predchádzajúcom odseku.

2. Zmluvy, na ktoré sa vzťahuje toto ustanovenie, sa uzatvárajú na dobu minimálne dvoch rokov, pokiaľ ide o hnuteľné veci, a minimálne desiatich rokov, pokiaľ ide o nehnuteľné veci alebo priemyselné zariadenia. Aby sa vyhlo nekalým praktikám, môže vláda určiť iné minimálne doby platnosti zmlúv podľa vlastností rôznych vecí, na ktoré sa tieto zmluvy môžu vzťahovať."

144 S účinnosťou od 1. januára 1996 bol odsek 2 dodatkového ustanovenia č. 7 zákona č. 26/1988 nahradený článkom 128 ods. 2 zákona č. 43/1995 z 27. decembra 1995 o dani právnických osôb (BOE č. 310, z 28. decembra 1995, s. 37072), ktorý stanovuje:

„2. Zmluvy, na ktoré sa vzťahuje predchádzajúci bod, sa uzatvárajú na dobu minimálne dvoch rokov, pokiaľ ide o hnuteľné veci, a minimálne desiatich rokov, pokiaľ ide o nehnuteľné veci alebo priemyselné zariadenia. Aby sa vyhlo nekalým praktikám, možno nariadením určiť iné minimálne doby platnosti zmlúv podľa vlastností rôznych vecí, na ktoré sa tieto zmluvy môžu vzťahovať."

145 Z týchto ustanovení vyplýva, že lízingové zmluvy uzavreté v Španielsku podliehajú určitým osobitným podmienkam, konkrétne:

— musia byť uzavreté minimálne na dva roky, pokiaľ ide o hnuteľné veci vrátane motorových vozidiel,

— musia nevyhnutne obsahovať možnosť kúpy ku dňu skončenia platnosti zmluvy v prospech lízingového dlžníka,

— hnuteľné veci vrátane motorových vozidiel, ktoré sú predmetom lízingu, sú na tento účel kupované lízingovou spoločnosťou podľa špecifikácie lízingového dlžníka.

146 Z toho vyplýva, že španielsky zákon upravujúci lízingové zmluvy vyžaduje, aby každá španielska lízingová spoločnosť mala už v čase nadobudnutia vozidla pre lízingovú zmluvu identifikovaného lízingového dlžníka.

147 Potom nie je dôvodný implicitný predpoklad Komisie, pokiaľ ide o identický účinok doložiek uvedených v nemeckých a španielskych zmluvách o autorizovanej distribúcii, z čoho vyplývajú dva následky v rámci tohto žalobného dôvodu.

148 Po prvé každá lízingová zmluvy uzavretá v Španielsku musí mať dobu trvania minimálne dva roky a možnosť kúpy možno uskutočniť až ku dňu skončenia platnosti zmluvy. Možnosť kúpy možno teda uskutočniť až po uplynutí minimálnej lehoty dvoch rokov. Z toho vyplýva, že lízingový dlžník v Španielsku tým, že vykoná svoje právo kúpy, nemôže nadobudnúť nové vozidlo.

149 V tejto súvislosti je vhodné pripomenúť, že nariadenie č. 1475/95 vyňalo tie zmluvy z použitia článku 81 ods. 1 ES, ktorými sa jedna strana (dodávateľ) zaviazala voči druhej strane (distribútorovi) dodávať v rámci vymedzenej časti spoločného trhu len jej alebo len jej a určitému počtu podnikov distribučnej siete s cieľom opätovného predaja určitých nových motorových vozidiel a spolu s nimi ich náhradné diely (článok 1).

150 V súlade s článkom 3 ods. 10 nariadenia č. 1475/95 sa výnimka použije aj vtedy, ak uvedený záväzok bol spojený so záväzkom distribútora dodávať opätovnému predajcovi zmluvné výrobky len ak tento opätovný predajca je jedným z podnikov distribučnej siete. Pojem „opätovný predaj" je definovaný v článku 10 ods. 12 tohto nariadenia ako „akákoľvek transakcia, ktorou jedna fyzická alebo právnická osoba — ‚opätovný predajca' — scudzí nové motorové vozidlo, ktoré predtým získal vo vlastnom mene a na vlastný účet bez ohľadu na jej občianskoprávnu kvalifikáciu alebo na podrobnosti transakcie, ktorými sa tento opätovný predaj riadi". V tom istom odseku sa na rovnakú úroveň ako opätovný predaj stanovila „akákoľvek lízingová zmluva, ktorá obsahuje prevod vlastníctva alebo možnosť kúpy pred skončením platnosti zmluvy".

151 Toto nariadenie predovšetkým umožnilo dodávateľovi v rámci zmlúv, ktoré spravujú jeho výlučnú distribučnú sieť, uložiť distribútorom zákaz dodávok kupujúcemu, ktorý je opätovným predajcom v zmysle článku 10 ods. 12, vrátane kupujúceho,

ktorý má rovnaké postavenie ako opätovný predajca z dôvodu, že scudzuje nové vozidlá prostredníctvom lízingových zmlúv, ako sú definované v tom istom ustanovení.

152 V tejto súvislosti treba skonštatovať, že z článku 4 písm. d) španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii jasne vyplýva, že zákaz uložený autorizovaným distribútorom sa netýkal všetkých dodávok lízingovým spoločnostiam cudzím skupine Mercedes-Benz, ale iba tých, pre ktoré tieto spoločnosti nemali identifikovaného zákazníka.

153 Z definície pojmu „opätovný predaj" uvedeného v článku 10 ods. 12 nariadenia č. 1475/95 však vyplýva, že možnosť dodávateľa zakázať distribútorom dodávky fyzickým alebo právnickým osobám s rovnakým postavením ako „opätovní predajcovia" sa obmedzuje na prípad, keď opätovní predajcovia scudzujú nové motorové vozidlá. Rovnaké postavenie lízingovej zmluvy a opätovného predaja má za cieľ umožniť dodávateľovi zabezpečenie integrity distribučnej siete tým, že zamedzí, aby bola lízingová zmluva, ktorá zahŕňa prevod vlastníctva alebo možnosť kúpy pred uplynutím platnosti zmluvy, používaná na uľahčenie nadobudnutia vlastníctva vozidla mimo výlučnej distribučnej siete, ak je toto vozidlo stále nové.

154 Z toho vyplýva, že v rozpore s tým, čo tvrdí žalobca, zo zákona č. 26/1988 nevyplýva, že každá španielska lízingová zmluva automaticky spĺňa podmienky na výnimku podľa článku 2 ods. 10 nariadenia č. 1475/95.

155 Z vyššie uvedeného vyplýva, že tvrdenie žalobcu týkajúce sa použitia ustanovení o výnimkách nariadenia č. 1475/95 nie je dôvodné.

156 Po druhé vzhľadom na skutočnosť, že španielsky zákon vyžaduje, aby všetky lízingové spoločnosti mali identifikovaného lízingového dlžníka v čase nadobudnutia vozidla, obmedzenia, ktoré uviedla Komisia v odôvodnení č. 176 sporného rozhodnutia, vyplývajú už z použiteľného práva nezávisle na článku 4 písm. d) španielskej zmluvy o autorizovanej distribúcii. Inými slovami, z dôvodu tejto právnej úpravy sa spoločnosti cudzie spoločnosti Mercedes-Benz nachádzali v rovnakom postavení ako spoločnosti patriace do tejto skupiny. Z toho vyplýva, že tvrdenie žalobcu, podľa ktorého obmedzenia dodávok lízingovým spoločnostiam v Španielsku nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 81 ods. 1 ES, je dôvodné.

157 Musí sa preto zrušiť článok 1 tretia zarážka sporného rozhodnutia v tom rozsahu, v akom sa vzťahuje na údajné porušenie v Španielsku.

O treťom žalobnom dôvode týkajúcom sa porušenia článku 81 ods. 1 ES a zjavnej chyby v posúdení druhého a štvrtého opatrenia, ktoré Komisia uviedla v spornom rozhodnutí

158 Tretí žalobný dôvod sa delí na dve časti. Po prvé žalobca tvrdí, že Komisia nedokázala existenciu dohody uzavretej s jeho nemeckými zástupcami stanovujúcej, aby vyžadovali akontáciu vo výške 15 % z predajnej ceny vozidla od prichádzajúcich zákazníkov. Rovnako sa domnieva, že v každom prípade je táto akontácia objektívne odôvodnená a že mal právo prikázať svojim zástupcom, aby ju vyžadovali. Po druhé sa žalobca domnieva, že Komisia sa v spornom rozhodnutí chybne domnievala, že na stretnutí 20. apríla 1995 uzavrelo deväť členov spolku autorizovaných distribútorov spoločnosti Mercedes-Benz Belgicka pod vedením MBBel medzi sebou dohodu s cieľom obmedziť hospodársku súťaž v Belgicku prostredníctvom cien.

159 Z posúdenia Súdu prvého stupňa týkajúceho sa prvého žalobného dôvodu vyplýva, že článok 81 ods. 1 ES sa nevzťahuje na pokyny, ktoré dala spoločnosť Mercedes-Benz svojim nemeckým zástupcom obežníkom č. 52/85 z 12. septembra 1985, aby od svojich zahraničných prichádzajúcich zákazníkov vyžadovali akontáciu vo výške 15 % z ceny vozidla. Z toho vyplýva, že nie je potrebné preskúmať prvú časť tohto žalobného dôvodu.

Tvrdenia účastníkov konania

160 Žalobca uvádza, že Komisia sa v spornom rozhodnutí mylne domnievala, že na stretnutí 20. apríla 1995 uzavrelo deväť členov spolku autorizovaných distribútorov spoločnosti Mercedes-Benz Belgicka pod vedením MBBel medzi týmto spolkom a MBBel dohodu s cieľom obmedziť hospodársku súťaž v Belgicku prostredníctvom cien. Spolok belgických autorizovaných distribútorov nemohol prijať žiadne rozhodnutie záväzné pre svojich členov, ale len formulovať odporúčania. Okrem toho ukazuje vystúpenie jedného autorizovaného distribútora pána Kalscheuera na tomto stretnutí uvádzajúceho, „že vzťahy medzi autorizovanými distribútormi sa zlepšili vďaka akcii proti predávaniu pod cenu", že o predmetnom opatrení už rozhodli autorizovaní distribútori.

161 Žalobca nepopiera, že MBBel sa zúčastnil na stretnutí 20. apríla 1995 a že spolok belgických autorizovaných distribútorov z vlastnej iniciatívy navrhol stanoviť obchodné zľavy maximálne na 3 % pre novú sériu W 210. Uvádza však, že MBBel sa nezúčastnil ani horizontálne ani vertikálne na dohode o určení predajných cien a že MBBel neprijal žiadne opatrenie na realizáciu tohto návrhu, ktorú ani neschválil. Naopak, MBBel sa vždy staval proti takýmto návrhom. Prítomný bol len ako pozorovateľ a dovozca. Nespomína sa ani žiadne vystúpenie zástupcu MBBel. Skutočnosť, že MBBel bol jediný spôsobilý realizovať zníženie dodávok vozidiel, nepreukazuje, že sa naozaj tak správal.

162 V tejto súvislosti žalobca popiera, že na stretnutí MBBel zastupoval záujmy organizačných zložiek, a uvádza, že tieto ešte v tom čase neboli aktívnymi členmi spolku. Podľa žalobcu nie je zrejmé, že organizačné zložky mohli mať záujem na obmedzení percenta obchodných zliav. Dokazuje to skutočnosť, že autorizovaný distribútor Goossens vyčítal organizačným zložkám, že vykonávajú „predaje za nízku cenu", ako sa uvádza v zápisnici spolku. Okrem toho sa nesmela zohľadniť výhrada uvedená v spornom rozhodnutí týkajúca sa horizontálneho obmedzenia (pozri odôvodnenie č. 141), ktoré nie je uvedené v oznámení o výhradách. Pokiaľ ide o tvrdenie Komisie uvedené v bode 177 nižšie, žalobca sa domnieva, že Komisia cituje svoje oznámenie o výhradách selektívne (pozri bod 186 tohto oznámenia). Okrem toho uvádza, že akcia „proti predávaniu pod cenu" uskutočnená pred 20. aprílom 1995, sa môže považovať za horizontálnu „dohodu" len vtedy, keby sa o nej rozhodlo medzi autorizovanými distribútormi. Aj keď Komisia uviedla v bode 168 oznámenia o výhradách, že MBBel sa zúčastnil na tejto akcii proti predávaniu pod cenu, nič nedokazuje, že sa tam MBBel zúčastnil ako konkurent autorizovaných distribútorov.

163 Žalobca rovnako popiera, že list zo 17. októbra 1995, ktorý zaslal MBBel spoločnosti Mercedes-Benz AG (odôvodnenie č. 119 sporného rozhodnutia) dokazuje záujem MBBel na úprave zliav z ceny poskytovaných belgickými autorizovanými distribútormi. MBBel sa totiž zmieňovala o katalógových priemerných cenách a nie o skutočne fakturovaných predajných cenách autorizovaných distribútorov. Okrem toho popiera, že list MBBel zo 14. marca 1996 karhajúci belgického autorizovaného distribútora zo Charleroi, ktorý sa zákazníkovi klamlivo vydával za zástupcu autorizovaného distribútora z Namur, predstavuje nesúhlas MBBel so zľavou 6 % poskytnutou pri jednom W 210.

164 Žalobca sa domnieva, že tvrdenia Komisie o účasti MBBel sú protirečivé v tejto súvislosti, že Komisia zároveň tvrdí, že MBBel je „pripravený aktívne podporovať" obmedzenie zliav z ceny (odôvodnenie č. 115 sporného rozhodnutia) a že sa MBBel „zúčastnil" na tomto obmedzení (odôvodnenie č. 120). Navyše, Komisia pripúšťa, že stretnutie z 20. apríla 1995 bolo výsledkom určitej iniciatívy autorizovaných

distribútorov, napriek tomu tvrdí, že MBBel na stretnutí jasne prevzal vedenie (odôvodnenie č. 233 sporného rozhodnutia).

165 Žalobca uvádza, že skutočnosť, že spoločnosť Mercedes-Benz príležitostne overila, že autorizovaní distribútori integrálne spĺňajú svoju funkciu sprostredkovateľov tým, že zasielala nepravých zákazníkov, nemá žiadnu spojitosť s údajným určením predajných cien. Tvrdí, že takéto návštevy, ktoré môžu uskutočniť aj iné značky, sú úplne legitímne, pretože autorizovaní distribútori sa vo svojich zmluvách o autorizovanej obchodnej distribúcii zaväzujú na vysoko kvalitné vystupovanie na trhu. Okrem toho žalobca tvrdí, že cenové praktiky autorizovaných distribútorov boli len jedným z mnohých iných aspektov zohľadnených pri tomto hodnotení.

166 Žalobca popiera spojitosť medzi stretnutím z 20. apríla 1995 a stretnutím, ktoré sa uskutočnilo 27. marca 1996 v Antverpách (pozri odôvodnenie č. 117 sporného rozhodnutia). V zápisnici zo stretnutia z 20. apríla 1995 sa totiž hovorilo o dozore nad predajmi až do „konca [roka] 1995", kým návštevy spomínané v zápisnici z 27. marca 1996 sa zjavne uskutočnili v roku 1996.

167 Žalobca popiera, že telefax MBBel z 26. novembra 1996, v ktorom poveruje spoločnosť Tokata, aby k autorizovaným distribútorom a niektorým zástupcom zaslala testovacích kupujúcich, umožnilo MBBel dozvedieť sa o zľavách poskytovaných pri modeloch vozidiel break 220 D a 250 TD triedy C. Pripomína, že zozbierané informácie boli anonymné a že nebolo možné prijať opatrenia proti osobitným autorizovaným distribútorom, že išlo o celkové šetrenie týkajúce sa celku služieb zákazníkom a nie len obmedzení ceny a že išlo o návštevy u autorizovaných distribútorov, ale rovnako aj u trinástich paralelných dovozcov. Z toho vyplýva, že

z uskutočnenia tejto akcie nemožno vyvodiť, že išlo o to, presadiť katalógové ceny u autorizovaných distribútorov. Okrem toho telefax neobsahuje žiadnu zmienku o tom, že by dotknuté osoby preferovali maximálnu zľavu vo výške 3 %. Žalobca dodáva, že zápisnica zo stretnutia z 20. apríla 1995 sa týkala iných sérií vozidiel, ako sú uvedené v telefaxe MBBel spoločnosti Tokata z 26. novembra 1996.

168 Žalobca popiera, že údajné určenie predajných cien v Belgicku značne ovplyvnilo obchod medzi členskými štátmi. Ak by sa rozhodlo, že naozaj existovala dohoda o obchodných zľavách, tá dohoda sa týkala len predajov uskutočnených v Belgicku. Množstvo cezhraničných predajov nebolo ovplyvnené. Okrem toho popiera, že údajné porušenie trvalo od 20. apríla 1995 až do zaslania obežníka z 10. júna 1999. Komisia nespresnila, či porušenie trvalo vždy s rovnakou intenzitou. Žalobca tvrdí, že akcia „proti predávaniu pod cenu" spomenutá v zápisnici z 20. apríla 1995 bola provizórna, že sa týkala len modelu W 210 a mala sa uskutočniť len počas fázy uvedenia nového modelu na trh, teda do konca roka 1995. V tejto súvislosti vyplýva zo zápisnice z 27. marca 1996, že autorizovaní distribútori z Antverp konštatovali, že neexistuje konsenzus o zľavách z ceny. Navyše ostatné dokumenty citované Komisiou nedokazujú, že navrhnutá akcia sa uskutočnila aj po roku 1995. Vzťahujú sa len na návštevy predstavujúce bežnú prax, ktorých výsledky neboli individualizované tak, aby nebolo možné prijať akékoľvek sankcie voči niektorému z autorizovaných distribútorov.

169 Žalobca sa domnieva, že nie je odôvodnené pripisovať mu určovanie predajných cien v Belgicku.

170 Žalobca na úvod tvrdí, že Komisia sa odchýlila od svojej praxe stanovovania pokút spoločnosti alebo jej koncernu. Komisia mala zohľadniť rôzne kritériá, konkrétne: rozsah rozhodovacej autonómie dcérskej spoločnosti, mieru, v akej materská spoločnosť poznala činnosť dcérskej spoločnosti, ktorá je v rozpore s právom

upravujúcim kartelové dohody, účasť tejto spoločnosti na porušení, konkrétny vplyv materskej spoločnosti na hospodársku politiku dcérskej spoločnosti, ako aj prípadné rovnaké zloženie orgánov materskej spoločnosti a jej dcérskej spoločnosti [pozri rozhodnutie Komisie 87/1/EHS z 2. decembra 1986 týkajúce sa konania o použití článku [81] Zmluvy EHS (IV/31.128 — Mastné kyseliny) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 3, s. 17), rozhodnutie Komisie 86/398/EHS z 23. apríla 1986 týkajúce sa konania o použití článku [81] Zmluvy EHS (IV/31.149 — Polypropylén) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 230, s. 1), rozhodnutie Komisie 85/617/EHS zo 16. decembra 1985 týkajúce sa konania o použití článku [81] Zmluvy EHS (IV/30.839 — Sperry New Holland) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 376, s. 21), rozhodnutie Komisie 84/388/EHS z 23. júla 1984 týkajúce sa konania o použití článku [81] Zmluvy EHS (IV/30.988 — Dohody a zosúladené postupy v odvetví plochého skla v krajinách Beneluxu) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 212, s. 13), rozhodnutie Komisie 78/155/EHS z 23. decembra 1977 týkajúce sa konania o použití článku [81] Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva (IV/29.146 — BMW SA Belgium a belgickí autorizovaní distribútori BMW) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 46, 1978, s. 33)]. Žalobca spresňuje, že v automobilovom odvetví sa za zodpovedné považovali príslušné národné dcérske spoločnosti vykonávajúce predaj, ak sa porušenie mohlo lokalizovať v príslušnom členskom štáte [rozhodnutie Komisie 2001/146/CE z 20. septembra 2000 týkajúce sa konania o použití článku 81 Zmluvy ES (COMP/36.653 — Opel) [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES L 59, 2001, s. 1)].

171 Žalobca tvrdí, že nie je dôvodné tvrdenie Komisie, podľa ktorého je zodpovedný za konanie MBBel, keďže jeho účasť sa približuje 100 %. Z rozsudku Súdneho dvora zo 16. novembra 2000, Stora Kopparbergs Bergslags/Komisia (C-286/98 P, Zb. s. I-9925, bod 28 a nasl.), vyplýva, že podľa práva týkajúceho sa kartelových dohôd nepostačuje 100 % účasť sama osebe na založenie zodpovednosti materskej spoločnosti. Komisia musí prostredníctvom iných dôkazov preukázať, že žalobca takisto skutočne ovplyvňoval konanie MBBel. Žalobca odmieta, že by mu boli známe aktivity MBBel a že by ich aktívne podporoval. Tvrdí, že Komisia nepredložila dôkaz, že by bol žalobca informovaný o stretnutí spolku autorizovaných distribútorov 20. apríla 1995. Aj keby sa MBBel zúčastnil na akcii „proti predávaniu pod cenu", urobil by to bez súhlasu žalobcu. Žalobca vo svojej replike dodáva, že Komisia s odôvodnením, že

spoločnosť Mercedes-Benz sa prezentovala ako jediný partner v rámci administratívneho konania pre porušenie na belgickom území, neprávom jeho považuje za povinného predložiť dôkazy, že nie je za toto porušenie zodpovedný. Komisia musí dokázať, že spoločnosť Mercedes-Benz bola informovaná o údajných opatreniach na určenie predajných cien a že to „aktívne podporila".

172 Komisia tvrdí, že MBBel sa 20. apríla 1995 so spolkom belgických autorizovaných distribútorov zúčastnil na dohode o obmedzení zliav povolených na 3 %, ktorých nerešpektovanie zahŕňalo obmedzenie množstva priznaných vozidiel. Domnieva sa, že žalobca je zodpovedný za toto porušenie pravidiel hospodárskej súťaže, pretože s MBBel predstavuje hospodársku jednotku.

173 Komisia tvrdí, že nemôže byť ani najmenšia pochybnosť o tom, že účastníci stretnutia 20. apríla 1995 prijali opatrenia „proti predávaniu pod cenu", pretože v zápisnici z tohto stretnutia rozlišoval pán Rauw, zapisovateľ, medzi vyhláseniami, viac alebo menej dôraznými žiadosťami, radami a odporúčaniami, a posúdeniami, výčitkami a vyhláseniami o úmysloch účastníkov. Okrem toho ukázal odsek o fiktívnych nákupoch, správaní sa bruselských organizačných zložkách MBBel týkajúcich sa cien a o znížení kvót v prípade vyšších zliav ako 3 %, že diskusia sa týkala presne prijatia opatrení, a to za účasti MBBel.

174 Navyše, pokiaľ ide o tvrdenia žalobcu týkajúce sa toho, že zápisnica nespomína ani najmenšie vystúpenie MBBel, že MBBel sa na stretnutí zúčastnil ako dovozca a nie ako zástupca svojich organizačných zložiek a že spolok autorizovaných distribútorov nemalo potrebnú právomoc na prijatie záväzných rozhodnutí, Komisia usudzuje, že tieto tvrdenia nie sú relevantné. Dodáva, že každá osoba, ktorá sa zúčastní na stretnutí, kde sa uzavrie dohoda v rozpore s hospodárskou súťažou, musí vyjadriť svoj nesúhlas, aby jasne oznámila, že nie je stranou dohody. Zápisnica zo stretnutia

z 20. apríla 1995 však ani v najmenšom nespomína odpor MBBel. MBBel dokonca schválil obmedzenie zliav na 3 %. v opačnom prípade by pán Rauw nemohol uviesť, že v prípade prekročenia tejto hranice budú obmedzené kvóty vozidiel, vediac, že len MBBel bol schopný prijať takéto opatrenie.

175 Na rozdiel od toho, čo tvrdí žalobca (pozri bod 162 vyššie), MBBel mal záujem na ukončení predávania pod cenu. Podľa Komisie udržovanie priemerných cien na zvýšenej úrovni by nemalo žiadny zmysel, ak by autorizovaní distribútori poskytovali stále väčšie zľavy a otriasali tak vierohodnosťou katalógových cien. Okrem toho sa domnieva, že ako dovozca nedodával MBBel len belgickým autorizovaným distribútorom, čo vytvára vertikálny vzťah, ale aj konečným zákazníkom prostredníctvom svojich bruselských organizačných zložiek, čo vytvára horizontálny vzťah, popretý žalobcom, medzi MBBel a jeho autorizovanými distribútormi.

176 Komisia tvrdí, že pán Goossens zo spolku belgických autorizovaných distribútorov zjavne nepovažoval za nevyhnutné na to, aby obvinil organizačné zložky z predávania pod cenu, aby sa zástupcovia organizačných zložiek popri početných vedúcich pracovníkoch MBBel tiež zúčastnili na stretnutí 20. apríla 1995. Podľa Komisie je evidentné, že MBBel bol považovaný nielen za dodávateľa, ale aj za konkurenta autorizovaných distribútorov a že sa zúčastnil na dohode o obmedzení zliav v oboch týchto funkciách.

177 Komisia tvrdí, že na rozdiel od toho, čo tvrdí žalobca (pozri bod 162 vyššie), nebolo oznámenie o výhradách obmedzené na vertikálnu hospodársku súťaž. Domnieva sa, že vysvetlila (v bode 222 oznámenia o výhradách), že akcia dohodnutá medzi MBBel a autorizovanými distribútormi na potláčanie predávania pod cenu a kontrolu dohodnutých zliav s obmedzením kvót vozidiel v prípade zliav vyšších ako 3 % malo za cieľ obmedziť hospodársku súťaž prostredníctvom ceny v Belgicku. MBBel sa nepovažuje len za stranu dohody, ktorej predmetom je aplikovať dohodu o obmedzení zliav pomocou obmedzenia kvót, ale všeobecne za podnik, ktorý sa zúčastnil na dohode, ktorej cieľom bolo obmedziť zľavy, kontrolovať správanie sa

autorizovaných distribútorov v prípade zliav a obmedziť kvóty v prípade zliav vyšších ako 3 %. Okrem toho sa Komisia domnieva, že žalobca nemôže posúdiť účasť MBBel na dohode ako novú právnu kvalifikáciu, pretože v oznámení o výhradách uviedla, že MBBel sa už zúčastnil na dohode o cenách, predovšetkým horizontálnej, pred 20. aprílom 1995, konkrétne na akcii „proti predávaniu pod cenu". Komisia pripomína, že občianskoprávna záväznosť nie je podmienkou pre existenciu dohody v zmysle článku 81 ods. 1 ES (rozsudok Súdneho dvora z 11. januára 1990, Sandoz Prodotti Farmaceutici/Komisia, C-277/87, Zb. s. I-45, bod 13) (pozri bod 160 vyššie).

178 Podľa Komisie sporné rozhodnutie dokazuje, že belgickí autorizovaní distribútori museli očakávať ohlásené fiktívne nákupy a že MBBel dosť záležalo na tom, aby autorizovaní distribútori udržali svoje skutočné predajné ceny na čo možno najvyššej úrovni (odôvodnenia č. 117 a č. 119 sporného rozhodnutia). Popiera tvrdenie žalobcu, že jednotlivé posudky autorizovaných distribútorov boli anonymné. Anonymnosť týchto posudkov totiž nebola rešpektovaná v zápisnici zo stretnutia z 27. marca 1996, pretože autorizovaný distribútor Van Steen NV bol menovite citovaný. Dodáva, že jednotlivé zľavy, ktoré bolo pripravených poskytnúť päť kontrolovaných autorizovaných distribútorov, nemuseli byť popísané podrobne, pretože bolo evidentné, že každý autorizovaný distribútor ponúkol zľavu vyššiu ako 3 % povolenú spolkom. Údajné neskoršie rozdiely v názoroch medzi autorizovanými distribútormi v prípade výšky zliav nie sú relevantné o to viac, že sporná dohoda ich zaväzovala predovšetkým voči MBBel.

179 Komisia konštatuje, že mandát zverený spoločnosti Tokata 26. novembra 1996 ukazuje, že správanie sa autorizovaných distribútorov vo veci zliav hralo dôležitú úlohu v rámci fiktívnych nákupov na rozdiel od toho, čo tvrdí žalobca, ktorý v tom vidí len jeden z ďalších aspektov (pozri bod 165 vyššie). Vysvetľuje, že skutočným predmetom mandátu bolo overiť reakciu 47 belgických autorizovaných distribútorov na žiadosť o 7 % zľavu.

180 Podľa Komisie zapiera žalobca akýkoľvek vzťah medzi dohodou z 20. apríla 1995 a fiktívnymi nákupmi vykonanými u piatich autorizovaných distribútorov v Antverpách na jar roku 1996 a mandátom z novembra 1996 na uskutočnenie fiktívnych nákupov u všetkých belgických autorizovaných distribútorov (pozri bod 166 vyššie). Komisia tvrdí, že dočasné obmedzenie určené na koniec roka 1995 stanovené dohodou z 20. apríla 1995 sa vzťahuje len na osobitnú dohodnutú sankciu, konkrétne zníženie kvót a nie na stanovenie maximálnej výšky zľavy na 3 %. Netvrdí, že fiktívne nákupy sa uskutočnili ako realizácia rozhodnutia z 20. apríla 1995, ale uvádza, že tieto nákupy ukazujú, že autorizovaní distribútori museli takéto akcie očakávať. Komisia dodáva, že 14. marca 1996 vyjadril MBBel svoju nespokojnosť so skutočnosťou, že predajca zo Charleroi predal vozidlo série W 210 so zľavou 6 %.

181 Pokiaľ ide o značné obmedzenie obchodu v rámci Spoločenstva, ktoré žalobca popiera (pozri bod 168 vyššie), Komisia uvádza, že vytvorenie a udržanie umelej zóny zvýšenej ceny môže viesť k obchodným prúdom, ktoré sa odlišujú od normálnych obchodným prúdov. Judikatúra ukazuje, že postupy obmedzujúce hospodársku súťaž, ktoré sa vzťahujú na celé územie členského štátu, majú už vo svojej podstate za následok upevniť oddelenie trhov na národnej úrovni (rozsudok Bayerische Motorenwerke, už citovaný v bode 131 vyššie, bod 20; rozsudok Súdneho dvora z 19. februára 2002, Wouters a i., C-309/99, Zb. s. I-1577, bod 95, a rozsudok Súdu prvého stupňa zo 6. júla 2000, Volkswagen/Komisia, T-62/98, Zb. s. II-2707, bod 179).

182 Komisia žalobcovi vytýka, že ukončil určovanie predajných cien v Belgicku až prostredníctvom obežníka z 10. júna 1999 (odôvodnenie č. 223 sporného rozhodnutia). Potvrdzuje, že dátum v zápisnici zo stretnutia z 20. apríla 1995, to je koniec roka 1995, sa týkal len sankcie pozostávajúcej z obmedzenia kvót a nie dohody o obmedzení zliav na 3 %. Uvádza, že správanie sa autorizovaných distribútorov vo veci zliav bolo takisto kontrolované v roku 1996 (odôvodnenia č. 117 a č. 118 sporného rozhodnutia). Okrem toho sa táto kontrola netýkala vozidiel série W 210, ale zahŕňala aj iné kategórie vozidiel, napríklad série C. Vykonávanie fiktívnych nákupov s hlavným cieľom kontrolovať zľavy priznávané autorizovanými distribútormi, ako bolo rozhodnuté 20. apríla 1995, zahrnutie iných sérií vozidiel do

akcie a kritika udeľovania vyšších zliav (odôvodnenie č. 119 sporného rozhodnutia) dokazujú, že dohoda z 20. apríla 1995, o ktorej zápisnica uvádza, že existovali aj jej predchodcovia, nemohlo byť v žiadnom prípade ojedinelým, izolovaným a prechodným opatrením. V tomto zmysle sa Komisia odvoláva na tvrdenie žalobcu, že dohoda o cene mala za cieľ zlepšiť rentabilitu autorizovaných distribútorov. Podľa Komisie sa tento cieľ mohol dosiahnuť len opatrením, ktoré trvalo aspoň niekoľko mesiacov.

183 Komisia sa domnieva, že tvrdenia žalobcu uvedené v bodoch 169 až 171 vyššie, týkajúce sa zodpovednosti, v tomto prípade nie sú dôvodné. Uvádza, že zodpovednosť žalobcu za správanie sa MBBel vyplýva z jednoduchej skutočnosti, že žalobca 100 % vlastní túto spoločnosť a že z dôvodu svojej závislosti na materskej spoločnosti nemôže vykonávať vlastnú distribučnú politiku a tvorí hospodársku jednotku so žalobcom.

184 Komisia vysvetľuje po prvé, že ak má materská spoločnosť, ako v tomto prípade, 100 % účasť vo svojej dcérskej spoločnosti, nemusí dokazovať, že materská spoločnosť skutočne dala dcérskej spoločnosti pokyny, ktoré tá sleduje. Uvádza, že už vyššie citovaný rozsudok Stora Kopparbergs Bergslags/Komisia, už citovaný v bode 171 vyššie, na ktorý sa odvoláva žalobca, ukazuje, že za takého predpokladu je legitímne predpokladať, že materská spoločnosť skutočne vykonáva rozhodujúci vplyv na správanie sa jej dcérskej spoločnosti, predovšetkým ak sa predstavila ako jediný partner Komisie v prípade predmetného porušenia. Za týchto podmienok je na žalobcovi vyvrátiť tento predpoklad postačujúcimi dôkazmi. Komisia uvádza, že v tomto prípade sa žalobca predstavil aj ako jediný partner Komisie pre porušenie na belgickom území. Žalobca ani nepoprel, že nevykonáva rozhodujúci vplyv na správanie sa tejto dcérskej spoločnosti na trhu. Napokon konštatuje, že žalobca nepredložil ani najmenší dôkaz o tom, že by sa MBBel mohol správať autonómne.

185 Komisia rovnako spresňuje, že žalobca bol informovaný o snahách MBBel udržať priemernú cenu na zvýšenej úrovni (odôvodnenie č. 119 sporného rozhodnutia).

Posúdenie Súdom prvého stupňa

186 Súd prvého stupňa na úvod uvádza, že žalobca kritizuje skutočnosť, že pokiaľ ide o porušenie týkajúce sa určenia predajných cien v Belgicku, Komisia uviedla prvýkrát až v spornom rozhodnutí, že MBBel sa zúčastnil na horizontálnom obmedzení hospodárskej súťaže. V spornom rozhodnutí je totiž uvedené, že „MBBel vystupoval aj ako konkurent autorizovaných distribútorov, ako prevádzkovateľ dvoch organizačných zložiek, a ako ich dodávateľ". Okrem toho sa Komisia v spornom rozhodnutí domnievala, že zjavne je tento druhý vertikálny aspekt „hlavným bodom dohody" (odôvodnenie č. 141).

187 Aj keď to žalobca výslovne netvrdí, Súd prvého stupňa sa domnieva, že toto tvrdenie sa musí vykladať ako žalobný dôvod týkajúci sa porušenia práv obhajoby.

188 Z výkladu článku 19 ods. 1 nariadenia č. 17 spojeného s článkami 2 a 4 nariadenia Komisie č. 99/63/EHS z 25. júla 1963 o vypočúvaní stanovenom v článku 19 ods. 1 a 2 nariadenia č. 17 [*neoficiálny preklad*] (Ú. v. ES 127, 1963, s. 2268) vyplýva, že Komisia musí oznámiť výhrady, ktoré uplatňuje voči podnikom a záujmovým združeniam, a vo svojich rozhodnutiach môže uviesť len tie výhrady, ku ktorým mali poslední menovaní príležitosť vecne vyjadriť svoje stanovisko o realite a o relevantnosti skutočností, výhrad a okolností uvádzaných Komisiou (pozri v tomto zmysle rozsudok Súdneho dvora z 13. februára 1979, Hoffmann-La Roche/

Commission, 85/76, Zb. s. 461, bod 9, a rozsudok Súdu prvého stupňa z 18. decembra 1992, Cimenteries CBR a i./Komisia, T-10/92 až T-12/92 a T-15/92, Zb. s. II-2667, bod 33).

189 Z ustálenej judikatúry vyplýva, že oznámenie o výhradách musí obsahovať opis výhrad vyjadrený hoci aj stručne, ale dostatočne jasne, aby umožnil zainteresovaným osobám skutočne sa oboznámiť s konaním, ktoré im Komisia vytýka. Len pod touto podmienkou totiž môže oznámenie o výhradách splniť účel stanovený nariadeniami Spoločenstva, ktorý spočíva v poskytnutí všetkých potrebných údajov podnikom, aby sa mohli vecne brániť predtým, ako Komisia prijme konečné rozhodnutie (pozri najmä rozsudky Súdu prvého stupňa zo 14. mája 1998, Mo och Domsjö/Komisia, T-352/94, Zb. s. II-1989, bod 63; Enso Española/Komisia, T-348/94, Zb. s. II-1875, bod 83, a Cascades/Komisia, T-308/94, Zb. s. II-925, bod 42). Z ustálenej judikatúry okrem toho vyplýva, že táto požiadavka je dodržaná, ak rozhodnutie nepripisuje zainteresovaným osobám iné porušenia než sú porušenia uvedené v oznámení o výhradách, a obsahuje len skutočnosti, ku ktorým sa zainteresované osoby mali možnosť vyjadriť (pozri najmä rozsudok Súdneho dvora z 15. júla 1970, ACF Chemiefarma/Komisia, 41/69, Zb. s. 661, bod 94, a rozsudok Súdu prvého stupňa z 30. septembra 2003, Atlantic Container a i./Komisia, T-191/98, T-212/98 až T-214/98, Zb. s. II-3275, bod 113). Konečné rozhodnutie Komisie však nemusí nevyhnutne byť kópiou opisu výhrad (rozsudok Súdneho dvora zo 7. januára 2004, Aalborg Portland a i./Komisia, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P, Zb. s. I-123, bod 67, a rozsudok ACF Chemiefarma/Komisia, už citovaný, bod 91).

190 Vo svetle týchto zásad treba posúdiť žalobný dôvod týkajúci sa porušenia práv obhajoby žalobcu.

191 V tomto prípade sa musí overiť, či výhrada, že MBBel sa zúčastnil na údajnom horizontálnom obmedzení hospodárskej súťaže, bola uvedená v oznámení o výhradách dostatočne jasne, aby žalobcovi umožnilo sa s ním skutočne oboznámiť.

192 Súd prvého stupňa sa domnieva, že ak oznámenie o výhradách obsahuje jasnú informáciu o povahe porušenia práva hospodárskej súťaže, ktoré je vytýkané predmetnému podniku, a s tým spojené podstatné skutočnosti, je tento podnik spôsobilý odpovedať na toto obvinenie a brániť svoje práva. Neskoršie uvedenie výhrad v rozhodnutí Komisie, ktoré hospodársku dohodu posudzuje ako „vertikálnu" alebo „horizontálnu", nepredstavuje podstatnú zmenu výhrad oproti tomu, ako boli uvedené v oznámení o výhradách.

193 Je potrebné uviesť, že Komisia výslovne neuviedla v oznámení o výhradách ani horizontálny ani vertikálny aspekt predmetného porušenia, a preto neposudzovala údajné porušenie ako „horizontálne" alebo „vertikálne". Žalobca vôbec nepopiera, že Komisia v oznámení o výhradách stručne uviedla dôvody, pre ktoré MBBel vytýkala, že s belgickými autorizovanými distribútormi uzavrel dohodu o určení predajných cien vozidiel Mercedes v Belgicku. Z toho vyplýva, že skutočnosti a podstatná kritika správania MBBel, ktoré Komisia uviedla v spornom rozhodnutí, obsahovalo oznámenie o výhradách. Je vhodné rovnako pripomenúť, že Komisia sa v spornom rozhodnutí domnievala, že vertikálny aspekt údajného porušenia bol ústredný, pričom horizontálny aspekt bol spomenutý len doplnkovo.

194 Z týchto okolností vyplýva, že na to, aby boli dodržané práva obhajoby, nebolo nevyhnutné, aby Komisia v oznámení o výhradách výslovne posúdila predmetné porušenie ako horizontálne alebo vertikálne.

195 Súd prvého stupňa na dôvažok uvádza, že žalobca sa uspokojil s uvedením tohto žalobného dôvodu bez toho, aby poukázal na to, nakoľko mu spôsobila ujmu skutočnosť, že Komisia nespomenula „horizontálny" aspekt predmetného porušenia pred prijatím sporného rozhodnutia. Na jednej strane vyplýva zo spisu, že žalobca odpovedal na kritiku Komisie v oznámení o výhradách týkajúcu sa určenia predajných cien v Belgicku. Žalobca však vo svojej žalobe len uviedol, že jeho

odpoveď na oznámenie o výhradách by bolo vecne iné, keby tam bolo uvedené slovo „horizontálne". Na strane druhej vyplýva z výkladu časti sporného rozhodnutia týkajúceho sa uloženia pokuty za predmetné porušenie, že Komisia sa pri ukladaní pokuty neoprela výslovne o horizontálny aspekt porušenia (odôvodnenia č. 245 až č. 248).

196 Zo sporného rozhodnutia vyplýva, že Komisia sa domnievala, že dohoda s cieľom obmedziť hospodársku súťaž prostredníctvom cien v Belgicku bola uzavretá 20. apríla 1995 medzi MBBel a spolkom autorizovaných distribútorov Mercedes-Benz Belgicka, spočívajúca v obmedzení zliav na 3 % a v overovaní úrovne zliav priznávaných pre triedu E externou agentúrou, pričom vyššie zľavy by viedli k zníženiu kvót vozidiel tejto triedy (odôvodnenia č. 113 a č. 177).

197 Súd prvého stupňa uvádza, že vzhľadom na predmetné stretnutie sa v časti s názvom „akcia proti predávaniu pod cenu" uviedlo:

„Vzťahy medzi autorizovanými distribútormi sa zlepšili vďaka tejto akcii. [Jeden autorizovaný distribútor — pán Goossens] obvinil bruselské organizačné zložky z predávania pod cenu. Privolá sa externá agentúra, aby vykonala ‚ghost shopping' na overenie úrovne zliav pre W 210. Ak sa poskytne viac ako 3 % dohodnutej zľavy, zníži sa množstvo pridelených vozidiel až do konca [roka] 1995."

198 Žalobca pripúšťa, že na stretnutí 20. apríla 1995, na ktorom sa zúčastnil MBBel, spomenul spolok autorizovaných distribútorov Mercedes-Benz Belgicka zapojenie externej agentúry poverenej na vykonanie návštevy prostredníctvom testovacích zákazníkov. Žalobca sa však domnieva, že spolok nemôže prijať žiadne rozhodnutie záväzné pre svojich členov a môže len formulovať „odporúčania". Takisto uvádza, že MBBel neprijal žiadne opatrenia na realizáciu týchto odporúčaní a ich ani neschválil.

Tvrdí, že MBBel sa zúčastnil len ako pozorovateľ a dovozca a na stretnutí nemal žiadne ústne vystúpenie. Navyše aj keby existovalo obmedzenie obchodných zliav, nemohlo to mať značný dosah na medzištátny obchod.

199 Z ustálenej judikatúry vyplýva, že na existenciu dohody v zmysle článku 81 ods. 1 ES postačuje, aby predmetné podniky prejavili svoju spoločnú vôľu správať sa na trhu určitým spôsobom (rozsudok ACF Chemiefarma/Komisia, už citovaný v bode 189 vyššie, bod 112; rozsudok Súdneho dvora z 29. októbra 1980, Van Landewyck a i./Komisia, 209/78 až 215/78 a 218/78, Zb. s. 3125, bod 86, a rozsudok Súdu prvého stupňa z 20. apríla 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij a i./Komisia, nazývaný „PVC II", T-305/94 až T-307/94, T-313/94 až T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 a T-335/94, Zb. s. II-931, bod 715).

200 Kritériá koordinácie a spolupráce, o ktoré sa opiera judikatúra, nevyžadujú vypracovanie ozajstného „plánu", ale ich treba chápať vo svetle koncepcie vlastnej ustanoveniam Zmluvy týkajúcim sa hospodárskej súťaže, podľa ktorej musí každý hospodársky subjekt autonómne určovať, akú politiku chce viesť na spoločnom trhu. Je síce pravda, že táto požiadavka na autonómiu nevylučuje právo hospodárskych subjektov rozumne sa prispôsobiť tvrdenému alebo očakávanému správaniu svojich konkurentov, je však jasne v rozpore s akýmkoľvek nadviazaním priamych alebo nepriamych kontaktov medzi takými subjektmi, ktorých cieľom alebo následkom je buď ovplyvnenie správania potenciálneho alebo aktuálneho konkurenta na trhu, alebo oboznámenie takého konkurenta so správaním, pre ktoré sa hospodársky subjekt sám rozhodol alebo ktoré na trhu sám zamýšľa uskutočňovať (rozsudok Suiker Unie a i./Komisia, už citovaný v bode 41 vyššie, body 173 a 174, a rozsudok PVC II, už citovaný v bode 199 vyššie, bod 720).

201 Je potrebné pripomenúť, že v prípade sporu o existenciu porušenia pravidiel hospodárskej súťaže musí Komisia predložiť dôkaz o porušeniach, ktoré uvádza, a pripojiť dôkazné prostriedky vhodné na to, aby právne dostatočne preukázala existenciu skutočností vedúcich k porušeniu (rozsudok Súdneho dvora zo 17. decembra 1998, Baustahlgewebe/Komisia, C-185/95 P, Zb. s. I-8417, bod 58).

202 Pokiaľ však bolo dokázané, že podnik sa zúčastnil na stretnutiach medzi podnikmi so zjavne protisúťažným cieľom, je úlohou tohto podniku predložiť dôkazy preukazujúce, že jeho účasť na uvedených stretnutiach nemala protisúťažný cieľ, a to tým, že preukáže, že svojim konkurentom oznámil, že sa tam zúčastnil s iným cieľom ako oni (pozri v tomto zmysle rozsudky Súdneho dvora z 8. júla 1999, Hüls/Komisia, C-199/92 P, Zb. s. I-4287, bod 155, a Montecatini/Komisia, C-235/92 P, Zb. s. I-4539, bod 181). Pri neexistencii takéhoto dôkazu o dištancovaní sa nie je skutočnosť, že tento podnik sa nestotožňuje s výsledkami týchto stretnutí, takej povahy, aby ho zbavila plnej zodpovednosti za jeho účasť na karteli (rozsudky Súdu prvého stupňa zo 14. mája 1998, Mayr-Melnhof/Komisia, T-347/94, Zb. s. II-1751, bod 135, a z 15. marca 2000, Cimenteries CBR a i./Komisia, T-25/95, T-26/95, T-30/95 až T-32/95, T-34/95 až T-39/95, T-42/95 až T-46/95, T-48/95, T-50/95 až T-65/95, T-68/95 až T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 a T-104/95, Zb. s. II-491, bod 1389).

203 Súd prvého stupňa uvádza, že je nesporné, že MBBel bol prítomný na stretnutí spolku autorizovaných distribútorov 20. apríla 1995, na ktorom sa hovorilo o zachovaní „akcii proti predávaniu pod cenu" a zámere realizovať opatrenia na odhalenie a odstrašenie od poskytovania zliav vyšších ako 3 %. Je potrebné poznamenať, že viacerí vysoko postavení predstavitelia MBBel sa zúčastnili na tomto stretnutí a že zápisnicu z tohto stretnutia zapísal pán Rauw, zodpovedný v spoločnosti MBBel za rozvoj autorizovaných distribútorov (pozri najmä odôvodnenie č. 115 sporného rozhodnutia). Z toho vyplýva, že tvrdenia žalobcu,

že MBBel zohrával malú úlohu na predmetnom stretnutí (pozri bod 161 vyššie) nie sú podporené údajmi v spise. Súd prvého stupňa sa domnieva, že účasť zástupcov MBBel na predmetnom stretnutí preukazuje, na rozdiel od toho, čo tvrdí žalobca, že MBBel zohrával v diskusii ústrednú úlohu.

204 Keďže MBBel nepreukázal, že sa dištancoval od diskusie o zľavách z ceny, posúdila Komisia správne, že MBBel sa svojou bezvýhradnou účasťou na stretnutí 20. apríla 1995, na ktorom sa jasne hovorilo o cieli „proti predávaniu pod cenu", zúčastnil na vyjadrení súhlasu, ktorý viedol k opatreniu zameranému na odhaľovanie a odstrašenie od poskytovania predmetných zliav.

205 Okrem toho skutočnosť, že organizačné zložky MBBel neboli v tom čase aktívnymi členmi spolku autorizovaných distribútorov, ako to tvrdí žalobca, nie je podstatná, pretože účasť MBBel na kartelovej dohode bola preukázaná.

206 Musí sa rovnako skonštatovať, že v súlade s tým, čo tvrdí Komisia, len MBBel bol spôsobilý realizovať hrozbu vyslovenú na stretnutí 20. apríla 1995 znížiť kvóty priznaných vozidiel. Jeho mlčanie pri tejto príležitosti nemožno vysvetliť inak ako schválenie a pristúpenie na akciu „proti predávaniu pod cenu", o ktorej už rozhodli belgickí autorizovaní distribútori, keďže hrozba zníženia kvót priznaných vozidiel až do konca roku 1995 v prípade poskytnutia zliav vyšších ako 3 %, o ktorom sa hovorilo na predmetnom stretnutí, si nevyhnutne vyžadovala aktívnu účasť spoločnosti MBBel ako dodávateľa autorizovaných distribútorov a posilnila predmetnú kartelovú dohodu.

207 Z toho vyplýva, že účasť tohto podniku na stretnutí bez toho, aby sa verejne dištancoval od jeho obsahu, vzbudila v ostatných účastníkoch dojem, že sa pripája k jeho záverom a že zamýšľa vlastným správaním prispieť k spoločnému cieľu

sledovanému všetkými účastníkmi. Súd prvého stupňa sa takisto domnieva, že skutočnosť, že akcia „proti predávaniu pod cenu" sa uskutočnila pred stretnutím, nie je prekážkou pre to, aby Komisia usúdila, že MBBel sa zúčastnil na rozhodnutí prijatom 20. apríla 1995 o určení cien aplikovaných autorizovanými distribútormi, ako aj prípadne na použití sankcií v prípade nerešpektovania pokynov od tohto dátumu.

208 Súd prvého stupňa usudzuje, že tvrdenie žalobcu, podľa ktorého skutočnosť, že MBBel príležitostne overoval, že autorizovaní distribútori integrálne plnia svoju funkciu sprostredkovateľov (pozri bod 165 vyššie), bola plne legitímna v rozsahu, v akom sa autorizovaní distribútori zaviazali vo svojich zmluvách o autorizovanej distribúcii na vysoko kvalitné vystupovanie na trhu, nie je presvedčivé a musí sa zamietnuť. Žalobca vo svojej žalobe pripúšťa, že cenové praktiky autorizovaných distribútorov boli jedným z aspektov — spomedzi mnohých iných — tohto hodnotenia (pozri bod 165 vyššie). Súd prvého stupňa však usudzuje, že ceny fakturované autorizovanými distribútormi nemajú žiadnu spojitosť s kvalitou ich služieb. Okrem toho sa MBBel nepokúša odôvodniť tieto kontroly cenových praktík podľa článku 11 belgickej zmluvy o autorizovanej distribúcii, ktorý stanovuje, že MBBel môže určiť maximálnu, ale nie minimálnu cenu.

209 Rovnako sa musí zamietnuť tvrdenie žalobcu, že zozbierané informácie boli anonymné (pozri bod 168 vyššie) a že nebolo možné prijať opatrenie voči jednotlivým autorizovaným distribútorom. Zo zápisnice zo stretnutia autorizovaných distribútorov Mercedes regiónu Antverpy z 27. marca 1996 jasne vyplýva, že zľavy poskytnuté jedným autorizovaným distribútorom, konkrétne Van Steen NV, boli zistené fiktívnymi kupujúcimi a oznámené na predmetnom stretnutí.

210 Pokiaľ ide o tvrdenie žalobcu, že spolok autorizovaných distribútorov nemohol prijať žiadne rozhodnutie zaväzujúce svojich členov, ale len formulovať odporúčania, treba pripomenúť, že podľa ustálenej judikatúry môže byť akt považovaný za rozhodnutie

združenia podnikov v zmysle článku 81 ods. 1 ES bez toho, aby nevyhnutne mal záväzný charakter pre dotknutých členov, prinajmenšom v rozsahu, v akom ho dodržiavajú členovia dotknutí týmto aktom (pozri analogicky rozsudky Súdneho dvora z 8. novembra 1983, IAZ a i./Komisia, 96/82 až 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 a 110/82, Zb. s. 3369, bod 20, a Van Landewyck a i./Komisia, už citovaný v bode 199 vyššie, body 88 a 89; rozsudok Súdu prvého stupňa z 11. marca 1999, Eurofer/Komisia, T-136/94, Zb. s. II-263, bod 15). Táto hypotéza je v tomto prípade dostatočne dokázaná skutočnosťou, že členovia spolku autorizovaných distribútorov v Belgicku a MBBel rozhodli na stretnutí 20. apríla 1995 overovať prostredníctvom fiktívnych nákupov vykonaných externou agentúrou úroveň zliav poskytovaných na model vozidla W 210 a že fiktívni kupujúci naozaj navštívili autorizovaných distribútorov. Tieto skutočnosti preukazujú, že postup dohodnutý na stretnutí 20. apríla 1995 sa realizoval.

211 Pokiaľ ide o tvrdenie žalobcu uvedené v bode 162 vyššie, podľa ktorého nie je zrejmé, že organizačné zložky MBBel mali záujem obmedziť percento obchodných zliav, Súd prvého stupňa je toho názoru, že akonáhle bola dokázaná účasť MBBel na kartelovej dohode, nie je nevyhnutné skúmať, či MBBel a jeho organizačné zložky mali záujem sa na nej zúčastniť. V každom prípade Súd prvého stupňa sa domnieva, že v súlade s tým, čo tvrdí Komisia, MBBel a tým aj jeho organizačné zložky mali záujem ukončiť predávanie pod cenu, pretože MBBel dodával nielen autorizovaným distribútorom, ale aj konečným zákazníkom prostredníctvom niektorých organizačných zložiek. Je potrebné skonštatovať, že list zo 17. októbra 1995, ktorý zaslal MBBel spoločnosti Mercedes-Benz AG, v ktorom MBBel vyhlasuje, že robí „všetko možné pre správny výkon [svojej] práce (zriekame sa vývozu) [a] pokúsime sa udržať priemerné ceny na zvýšenej úrovni", takisto ukazuje, ako uvádza Komisia v odôvodnení č. 119 sporného rozhodnutia, záujem na tom, aby autorizovaní distribútori v Belgicku poskytovali len mierne zľavy. V tejto súvislosti Súd prvého stupňa je toho názoru, že tvrdenie žalobcu, podľa ktorého MBBel oznámil v liste zo 17. októbra 1995 priemerné katalógové ceny a nie predajné ceny skutočne fakturované autorizovanými distribútormi, nie je presvedčivé a musí byť zamietnuté.

212 Pokiaľ ide o tvrdenie žalobcu, že určenie predajných cien v Belgicku neovplyvnilo značne medzištátny obchod, pretože sa týkalo len predajov v tejto krajine, pričom

cezhraničné predaje neboli ovplyvnené, Súd prvého stupňa je toho názoru, že musí byť zamietnuté. Podľa ustálenej judikatúry totiž pokiaľ kartel zasahuje celé územie členského štátu, má už zo svojej podstaty za následok upevnenie oddelenia trhov na vnútroštátnej úrovni, čím prekáža vzájomnému hospodárskemu prenikaniu, ktoré sleduje Zmluva (rozsudok Wouters a i., už citovaný v bode 181 vyššie, bod 95; rozsudky Súdneho dvora zo 17. októbra 1972, Vereeniging van Cementhandelaren/Komisia, 8/72, Zb. s. 977, bod 29; Remia a i./Komisia, už citovaný bod 81 vyššie, bod 22, a z 18. júna 1998, Komisia/Taliansko, C-35/96, Zb. s. I-3851, bod 48). Žalobca pritom nepopiera, že stretnutie z 20. apríla 1995, a teda predmetné porušenie, sa týkalo celého Belgicka, ako Komisia uvádza v odôvodnení č. 197 sporného rozhodnutia.

213 Žalobca rovnako usudzuje, že Komisia nepreukázala, že uvedené porušenie trvalo od 20. apríla 1995 až do obežníka z 10. júna 1999, v ktorom žalobca predovšetkým oznámil, že autorizovaní distribútori majú slobodne určovať ceny a predajné podmienky vo vzťahu k svojim zákazníkom. Tvrdí, že Komisia mala vziať koniec roka 1995 ako konečný dátum, pretože akcia „proti predávaniu pod cenu" uvedená v zápisnici zo stretnutia z 20. apríla 1995 bola provizórna a týkala sa len zavedenia nového modelu W 210.

214 Ako vyplýva z judikatúry, je povinnosťou Komisie dokázať nielen existenciu kartelovej dohody, ale aj dĺžku jej trvania (pozri rozsudky Dunlop Slazenger/Komisia, už citovaný v bode 84 vyššie, bod 79, a z 15. marca 2000, Cimenteries CBR a i./Komisia, už citovaný v bode 202 vyššie, bod 2802).

215 Súd prvého stupňa uvádza, že v tomto prípade existujú zhodujúce sa dôkazy, ktoré naznačujú, že porušenie trvalo aj po skončení roka 1995. Je potrebné skonštatovať, že ako správne tvrdí Komisia, zo zápisnice zo stretnutia z 20. apríla 1995 vyplýva, že časové obmedzenie stanovené na koniec roka 1995 sa vzťahuje len na dohodnutú sankciu a nie na stanovenie hranice zľavy na 3 %. Okrem toho vyplýva zo zápisnice zo stretnutia z 27. marca 1996, že fiktívne nákupy modelu E 290 TD sa uskutočnili u piatich autorizovaných distribútorov v Belgicku roku 1996. V tejto súvislosti Súd

prvého stupňa usudzuje, že na rozdiel od toho, čo tvrdí žalobca (pozri bod 166 vyššie), existuje spojitosť medzi stretnutím autorizovaných distribútorov z 20. apríla 1995 a stretnutím z 27. marca 1996. Navyše, MBBel vyjadril v liste zo 14. marca 1996 jasne svoju nespokojnosť so skutočnosťou, že jedno vozidlo série W 210 sa predalo so zľavou 6 %. V tejto súvislosti Súd prvého stupňa usudzuje, že použitie výkričníka za percentom — „6 %!" — nenecháva žiadne pochybnosti o skutočnosti, že predmetná zľava bola považovaná za vytýkateľnú. Z toho vyplýva, že s ohľadom na námietky spoločnosti MBBel voči zľavám vyšším ako 3 % dohodnutým autorizovanými distribútormi v Belgicku a na pokračujúcu prax vo fiktívnych nákupoch, museli autorizovaní distribútori očakávať odozvu v prípade zistenia zliav aj po uplynutí roku 1995. Súd prvého stupňa usudzuje, že za týchto okolností Komisia právom usúdila, že dohoda z 20. apríla 1995 určujúca ceny vozidiel v Belgicku nebola prechodným opatrením, ale pretrvávala až do jej výslovného odvolania obežníkom z 10. júna 1999.

216 Súd prvého stupňa usudzuje, že žalobca svojím tvrdením, podľa ktorého Komisia nespresnila, či porušenie týkajúce sa určenia cien v Belgicku malo vždy tú istú intenzitu (pozri bod 168 vyššie), uvádza, že Komisia sa dopustila zjavnej chyby v posúdení závažnosti porušenia počas určitých období. Súd prvého stupňa však usudzuje, že Komisia správne vyhodnotila dĺžku trvania (pozri bod 215 vyššie) a závažnosť predmetného porušenia. Závažnosť porušenia okrem toho žalobca nenapáda. Keďže porušenie trvalo počas obdobia dokázaného sporným rozhodnutím, nie je na Komisii dokázať, že malo rovnakú intenzitu, keď chýbajú dôkazy, že bolo ukončené.

217 Žalobca vytýka Komisii, že mu pripísala správanie sa MBBel, jeho dcérskej spoločnosti v Belgicku, z jediného dôvodu, že jeho účasť v tejto dcérskej spoločnosti sa približuje 100 %.

218 V tejto súvislosti je vhodné pripomenúť, že okolnosť, že dcérska spoločnosť má odlišnú právnu subjektivitu, nepostačuje na vylúčenie možnosti, že jej správanie sa pripíše materskej spoločnosti, najmä ak dcérska spoločnosť nerozhoduje autonómne o svojom správaní sa na trhu, ale v zásade aplikuje pokyny, ktoré jej dáva materská spoločnosť (pozri najmä rozsudky Súdneho dvora, ICI/Komisia, už citovaný v bode 85 vyššie, body 132 a 133; zo 14. júla 1972, Geigy/Komisia, 52/69, Zb. s. 787, bod 44, a z 21. februára 1973, Europemballage a Continental Can/Komisia, 6/72, Zb. s. 215, bod 15). Držba 100 % kapitálu dcérskej spoločnosti však sama osebe nestačí na preukázanie existencie takejto kontroly materskou spoločnosťou. Pripísanie správania sa dcérskej spoločnosti materskej spoločnosti vždy závisí od zistenia skutočného výkonu riadiacej právomoci (pozri v tomto zmysle rozsudky ICI/Komisia, už citovaný v bode 85 vyššie, body 132 až 141; z 12. júla 1979, BMW Belgium a i./Komisia, 32/78 a 36/78 až 82/78, Zb. s. 2435, bod 24, a Stora Kopparbergs Bergslags/Komisia, už citovaný v bode 171 vyššie, bod 23).

219 Ako však uviedol Súdny dvor vo svojom rozsudku Stora Kopparbergs Bergslags/Komisia, už citovaný v bode 171 vyššie (bod 28), aj keď 100 % držba kapitálu neumožňuje preukázať zodpovednosť materskej spoločnosti, Komisia môže rovnako založiť svoje rozhodnutie na pripísaní správania sa dcérskej spoločnosti materskej spoločnosti, ak materská spoločnosť nepopiera, že mohla rozhodujúco ovplyvniť obchodnú politiku svojej dcérskej spoločnosti, a nepredloží dôkaz na podporu svojich tvrdení o autonómii dcérskej spoločnosti. V prípade držby všetkého kapitálu dcérskej spoločnosti totiž môže Komisia legitímne predpokladať, že materská spoločnosť skutočne vykonáva rozhodujúci vplyv na správanie sa svojej dcérskej spoločnosti, predovšetkým ak materská spoločnosť vystupovala počas správneho konania ako jediný predstaviteľ spoločností skupiny.

220 Za týchto podmienok je povinnosťou materskej spoločnosti vyvrátiť túto domnienku dostatočnými dôkazmi.

221 Zo spisu vyplýva, že žalobca nepopiera, že spoločnosť Mercedes-Benz držala všetok kapitál spoločnosti MBBel v čase predmetného porušenia a pripúšťa, že sa predstavila v administratívnom konaní ako jediný partner Komisie pre belgické porušenie. Okrem toho sa žalobca obmedzuje na uvedenie, že nemal znalosť o činnosti spoločnosti MBBel, a popiera, že by ich aktívne podporoval, bez toho, aby predložil najmenší dôkaz o tom, že nemohol rozhodujúco ovplyvniť obchodnú politiku spoločnosti MBBel, ani dôkaz o autonómii spoločnosti MBBel. Z toho vyplýva, že žalobca dostatočnými dôkazmi nevyvrátil domnienku, podľa ktorej skutočne vykonával rozhodujúci vplyv na správanie sa jeho dcérskej spoločnosti MBBel.

222 Táto časť sa preto musí zamietnuť a tým aj tretí žalobný dôvod.

O štvrtom žalobnom dôvode týkajúcom sa nesprávneho stanovenia výšky pokuty uloženej v článku 3 sporného rozhodnutia

Tvrdenia účastníkov konania

223 Žalobca usudzuje, že pokuta uložená v článku 3 sporného rozhodnutia nemá žiaden základ vzhľadom na neexistenciu porušenia článku 81 ods. 1 ES. Dodáva, že aj keby sa toto porušenie dokázalo, pokuta je prehnaná.

224 Pokiaľ ide o konanie na nemeckom trhu, žalobca v podstate uvádza, že pokuta má byť vyhlásená za nezákonnú, pretože opatrenia vytýkané spoločnosti Mercedes-Benz boli prijaté na základe zmlúv o obchodnom zastúpení, ktoré nepatria do pôsobnosti článku 81 ods. 1 ES, keďže obsahujú len obmedzenia pre obchodných zástupcov.

225 Žalobca tvrdí, že zákaz predaja lízingovým spoločnostiam v Španielsku je v rozsahu, v akom by mohol byť v rozpore s článkom 81 ods. 1 ES, v každom prípade oslobodený nariadením č. 1475/95, čo je prekážkou uloženiu pokuty. Domnieva sa, že aj keby súd Spoločenstva neakceptoval tieto tvrdenia, musí sa vziať do úvahy, že môže uplatniť závažné právne dôvody, že tieto postupy spĺňali podmienky vyňatia.

226 Pokiaľ ide o určovanie predajných cien v Belgicku, žalobca uvádza, že aj keď Komisia tvrdí (odôvodnenie č. 245 sporného rozhodnutia), že sa sústredila výlučne na model W 210, potom sa domnieva, že znižovanie cien bolo kontrolované pre iné modely. Táto posledná poznámka sa zjavne vzťahuje na „tajomné návštevy" spoločnosti Tokata týkajúce sa modelov triedy C. Žalobca sa domnieva, že tieto návštevy nemali žiaden vzťah s údajným určovaním cien (pozri bod 167 vyššie). Je neprípustné, aby Komisia zohľadnila priťažujúcu okolnosť, že dotknuté boli viaceré modely. Okrem toho tvrdenie obsiahnuté v odôvodneniach č. 223 a č. 225 sporného rozhodnutia, podľa ktorého určovanie predajných cien bolo v platnosti od 20. apríla 1995 do 10. júna 1999, nie je udržateľné vo svetle analýzy, že zápisnica zo stretnutia z 20. apríla 1995 platila len do konca roka 1995 (pozri bod 174 vyššie). Napokon žalobca popiera, že MBBel hral hlavnú rolu v údajnom obmedzovaní zliav na cene. Naopak, toto opatrenie bolo iniciované distribútormi pred stretnutím z 20. apríla

1995. Aj keď sa MBBel potom zúčastnil na tomto opatrení, neprebral pri ňom vedenie. Keď sa MBBel zúčastnil na opatrení, nebolo to na obranu svojich záujmov ale kvôli zlepšeniu rentability distribútorov.

227 Pokiaľ ide o porušenie spočívajúce v určení predajných cien v Belgicku, Komisia tvrdí, že tvrdenia žalobcu sa musia zamietnuť. Pripomína po prvé, že podľa úvah uvedených v odôvodnení č. 245 sporného rozhodnutia hodnotí predmetné porušenie ako „celkovo závažné" a stanovuje základnú čiastku pokuty na 7 miliónov eur, čo zodpovedá približne tretine maximálnej pokuty 20 miliónov eur, akú za závažné porušenia stanovujú usmernenia k metóde stanovovania pokút uložených podľa článku 15 ods. 2 nariadenia č. 17 a článku 65 ods. 5 Zmluvy o ESUO (Ú. v. ES C 9, 1998, s. 3; Mim. vyd. 08/001, s. 171). Dodáva, že žalobcovi sa vytýka, že kontroloval zľavy poskytované distribútormi nielen pri modeloch W 210, ale aj pri iných modeloch vozidiel. Okrem toho, aj keby predmetné porušenie bolo obmedzené na model W 210, Komisia to mohla zohľadniť v rámci odstrašujúceho účinku pokuty.

228 Komisia sa domnieva, že už vyvrátila námietky žalobcu týkajúce sa dĺžky trvania porušenia (pozri bod 182 vyššie).

229 Okrem toho tvrdí, že sa neopierala o možnú vedúcu úlohu MBBel pri obmedzovaní zliav pri výpočte výšky pokuty, ale že len dala dôraz na aktívnu účasť MBBel na opatreniach určovania predajných cien v Belgicku. Bez takejto účasti by sa nemohla uplatniť sankcia stanovená pre prípad prekročenia hranice zľavy. Komisia zdôrazňuje, že zo zápisnice zo stretnutia z 20. apríla 1995 vyplýva, že akcia proti „predávaniu pod cenu" sa uskutočnila aj skôr. Zdôrazňuje však, že o obmedzení zliav na maximum 3 % sa rozhodlo na tomto stretnutí s aktívnou účasťou žalobcu a že sa preto nemožno tváriť, že MBBel sa s týmto opatrením stretol až *a posteriori*. Pokiaľ

ide o záujmy MBBel, Komisia uvádza, že obmedzenie rabatov slúžilo k udržaniu politiky zvýšenej ceny dovozcu. Napokon posúdenie prípadu by nebolo iné, keby MBBel chcel skutočne zachovať rentabilitu distribútorov (rozsudok AEG/Komisia, už citovaný v bode 84 vyššie, body 40 až 42 a 71 až 73).

Posúdenie Súdom prvého stupňa

230 Na úvod treba pripomenúť, že z preskúmania predchádzajúcich žalobných dôvodov vyplýva, že pokuta stanovená v článku 3 sporného rozhodnutia sa musí zrušiť v rozsahu, v akom je žalobcovi uložená z dôvodu pokynov daných nemeckým obchodným zástupcom, aby predávali dodávané nové vozidlá, pokiaľ možno, len zákazníkom z ich zmluvne vymedzeného územia a vyhli sa vnútornej konkurencii a aby vyžadovali platbu akontácie vo výške 15 % z ceny vozidla v prípade objednávok prichádzajúcich zákazníkov. Z toho vyplýva, že pokuta v pôvodnej výške 71,825 milióna eur sa musí znížiť v prvom rade o sumu 47,025 milióna eur (odôvodnenie č. 242).

231 Z preskúmania predchádzajúcich žalobných dôvodov takisto vyplýva, že pokuta stanovená v článku 3 sporného rozhodnutia sa musí zrušiť v rozsahu, v akom je žalobcovi uložená z dôvodu obmedzenia dodávok osobných áut lízingovým spoločnostiam na vytvorenie zásob v Nemecku a v Španielsku. Z toho vyplýva, že pokuta v pôvodnej výške 71,825 milióna eur sa musí znížiť v druhom rade o sumu 15 miliónov eur (odôvodnenie č. 244).

232 Pokiaľ ide o porušenie spočívajúce v určovaní cien v Belgicku, Súd prvého stupňa sa domnieva, že žalobca neprávom uvádza, že Komisia zohľadnila priťažujúcu okolnosť, že dotknuté boli viaceré modely. Z odôvodnenia č. 248 sporného rozhodnutia jasne vyplýva, že Komisia nezohľadnila pri ukladaní pokuty žiadnu priťažujúcu okolnosť.

V každom prípade, aj keby bola pravda, že Komisia v spornom rozhodnutí poukázala na to, že 26. novembra 1996 poveril MBBel spoločnosť Tokata, aby uskutočnila fiktívne nákupy u 47 belgických distribútorov a overila zľavy poskytované na modely triedy C, táto okolnosť ukazuje, že fiktívne nákupy predstavovali pre MBBel bežnú prax a že táto prax sa neobmedzovala na jeden špecifický model.

233 Pokiaľ ide o tvrdenie žalobcu v prípade dĺžky trvania porušenia týkajúceho sa určovania cien v Belgicku, treba pripomenúť, že Súd prvého stupňa sa domnieva, že Komisia ju určila správne (pozri bod 215 vyššie). Okrem toho Súd prvého stupňa konštatuje, že MBBel hral ústrednú rolu pri určovaní cien vozidiel v Belgicku (pozri bod 209 vyššie). Z toho vyplýva, že pokuta uložená za predmetné porušenie sa nezníži.

234 Vzhľadom na všetko vyššie uvedené sa musí zrušiť časť pokuty, pokiaľ sa vzťahuje na porušenia v Nemecku a v Španielsku. Ostatné tvrdenia žalobcu na podporu svojho návrhu na zrušenie pokuty alebo zníženie jej výšky musia byť zamietnuté. Súd prvého stupňa vykonávajúc svoju neobmedzenú právomoc potvrdzuje výšku pokuty za porušenie týkajúce sa určovania cien v Belgicku na 9,8 milióna eur.

O trovách

235 Podľa článku 87 ods. 3 Rokovacieho poriadku Súdu prvého stupňa môže Súd prvého stupňa rozdeliť náhradu trov konania alebo rozhodnúť tak, že každý z účastníkov znáša svoje vlastné trovy konania, ak účastníci nemajú úspech v jednej časti alebo vo viacerých častiach predmetu konania. Za daných okolností je opodstatnené rozhodnúť, že Komisia znáša vlastné trovy konania, ako aj 60 % trov konania žalobcu.

Z týchto dôvodov

SÚD PRVÉHO STUPŇA (piata komora)

Rozhodol a vyhlásil:

1. **Článok 1 rozhodnutia Komisie 2002/758/ES z 10. októbra 2001 týkajúceho sa konania o použití článku 81 Zmluvy ES (vec COMP/36.264 — Mercedes-Benz) sa zrušuje s výnimkou časti, kde stanovuje, že spoločnosť Daimler Chrysler AG, ako aj spoločnosti Daimler-Benz AG a Mercedes-Benz AG, do ktorých práv a povinností vstúpila priamo alebo prostredníctvom ich dcérskej spoločnosti Mercedes-Benz Belgium SA, porušili článok 81 ods. 1 ES svojou účasťou na dohodách zameraných na obmedzenie poskytovania zliav priznávaných v Belgicku, ktoré boli uzavreté 20. apríla 1995 a zrušené 10. júna 1999.**

2. **Článok 2 sa zrušuje s výnimkou prvej vety.**

3. **Článok 3 rozhodnutia 2002/758 stanovujúci výšku pokuty uloženej žalobcovi na 71,825 milióna eur sa zrušuje.**

4. **Výška pokuty uloženej článkom 3 rozhodnutia 2002/758 za porušenie týkajúce sa určenia ceny v Belgicku sa stanovuje na 9,8 milióna eur.**

5. Vo zvyšnej časti sa žaloba zamieta.

6. Komisia znáša vlastné trovy konania, ako aj 60 % trov konania žalobcu. Žalobca znáša 40 % vlastných trov konania.

Lindh García-Valdecasas Cooke

Rozsudok bol vyhlásený na verejnom pojednávaní v Luxemburgu 15. septembra 2005.

Tajomník

H. Jung

Predsedníčka komory

P. Lindh