

Europäischer Gerichtshof, Schlussanträge des Generalanwalts vom 25.10.2005 – C-551/03

Generalanwalt Antonio Tizzano

ECLI:EU:C:2005:639

Keine Entscheidung des Gerichtshofs. Dieses Dokument ist ein unabhängiger Entscheidungsvorschlag an den Gerichtshof. Der Gerichtshof ist daran nicht gebunden und kann anders entscheiden.

Ergebnis: Vorschlag an den Gerichtshof

Aufgrund all dieser Erwägungen schlage ich dem Gerichtshof vor, das Rechtsmittel zurückzuweisen; General Motors Nederland und Opel Nederland die Kosten aufzuerlegen.

Schlussanträge des generalanwalts

Antonio Tizzano

vom 25. Oktober 2005

I — Einführung

1 In der vorliegenden Rechtssache fechten die General Motors Nederland BV und die Opel Nederland BV das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 21. Oktober 2003 in der Rechtssache T-368/00 (General Motors Nederland und Opel Nederland/Kommission; im Folgenden: angefochtenes Urteil) an, mit dem die Entscheidung 2001/146/EG der Kommission vom 20. September 2000 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (im Folgenden: angefochtene Entscheidung) größtenteils bestätigt wurde, durch die gegen Opel Nederland eine Geldbuße mit der Begründung verhängt worden war, dass sie mit Händlern ihres Vertriebsnetzes in den Niederlanden Vereinbarungen getroffen habe, um Verkäufe von Kraftfahrzeugen der Marke Opel an Endverbraucher und Opel-Vertriebshändler in anderen Mitgliedstaaten zu beschränken oder zu verhindern.

II — Rechtlicher Rahmen

2 Artikel 81 EG verbietet alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken.

3 Die Kommission kann bei einem Verstoß gegen diese Bestimmung nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates Geldbußen gegen Unternehmen verhängen, die sich wettbewerbswidrig verhalten. Sie kann die Geldbuße auf bis zu zehn vom Hundert des von dem Einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen und muss dabei neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigen.

4 Um die Transparenz und Objektivität bei der Bestimmung der Geldbuße zu gewährleisten, erstellte die Kommission 1998 einschlägige Leitlinien, wonach die Höhe der Geldbuße im Wesentlichen in mehreren aufeinander folgenden Stufen festgesetzt ist.

5 Für den vorliegenden Fall genügt der Hinweis, dass die Kommission nach den Leitlinien den Betrag der Geldbuße unter Berücksichtigung bestimmter mildernder Umstände verringern kann, und zwar z. B. bei einer tatsächlichen Nichtanwendung der rechtswidrigen Vereinbarungen oder Praktiken, einer Beendigung der Verstöße nach dem ersten Eingreifen der Kommission, einem berechtigten Zweifel des Unternehmens an der Rechtswidrigkeit seines wettbewerbswidrigen Verhaltens und bei nicht vorsätzlich begangenen Verstößen.

III — Sachverhalt und Verfahren

A — Der dem Rechtsstreit zugrunde liegende Sachverhalt

6 Der dem Rechtsstreit zugrunde liegende Sachverhalt wird im angefochtenen Urteil wie folgt dargelegt:

2 [Die zu 100 % von General Motors Nederland kontrollierte] Opel' Nederland ist das alleinige nationale Vertriebsunternehmen für die Marke, Opel in den Niederlanden ... Opel Nederland hat Vertriebs- und Kundendienstverträge mit etwa 150 Händlern geschlossen, die damit zu offiziellen Wiederverkäufern innerhalb des Opel-Vertriebsnetzes in Europa wurden.

...

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

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

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

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

... Beschlüsse:

1. Alle bekannten Exporthändler (20) werden von Opel Nederland BV überprüft ...

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

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

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

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

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

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

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

...

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

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

7. Aufgrund von Informationen, nach denen Opel Nederland eine Strategie verfolgte, Exporte neuer Kraftfahrzeuge aus den Niederlanden in andere Mitgliedstaaten systematisch zu behindern, nahm die Kommission auf dem Verwaltungsweg Nachprüfungen vor, um etwaige Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht festzustellen. Hierbei führten die Dienststellen der Kommission am 11. und 12. Dezember 1996 Untersuchungen am Sitz von Opel Nederland und bei einem Opel-Vertragshändler durch.

8. Am 12. Dezember 1996 gab Opel Nederland an die Vertragshändler Richtlinien für den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge an Wiederverkäufer und Vermittler aus. Mit Rundschreiben vom 20. Januar 1998 teilte Opel Nederland seinen Vertragshändlern mit, dass der Ausschluss von Bonuszahlungen bei Exporten rückwirkend aufgehoben worden sei.

A — Die angefochtene Entscheidung

9. Nach Abschluss ihrer Nachprüfung erließ die Kommission am 20. September 2000 die angefochtene Entscheidung, worin sie

eine Zuwiderhandlung der Opel Nederland gegen Artikel 81 Absatz 1 EG feststellte, da dieses Unternehmen mit Händlern des Opel-Vertriebsnetzes in den Niederlanden Vereinbarungen getroffen hat, um Verkäufe an Endverbraucher aus anderen Mitgliedstaaten, die entweder selbst auftreten oder über einen von ihnen beauftragten Vermittler handeln, und an in anderen Mitgliedstaaten niedergelassene Händler des Opel-Vertriebsnetzes zu beschränken oder zu verbieten (Artikel 1);

das Unternehmen Opel Nederland aufforderte, die in Artikel 1 genannte Zuwiderhandlung unverzüglich abzustellen, sofern es das noch nicht getan hat (Artikel 2);

gegen Opel Nederland und General Motors Nederland eine Geldbuße in Höhe von 43 Millionen Euro verhängte (Artikel 3).

10. Die angefochtene Entscheidung lässt sich, soweit hier von Belang, wie folgt zusammenfassen.

11 In der Begründung ihrer Entscheidung erklärt die Kommission in erster Linie, Opel Nederland habe seit 1996 eine Strategie zur Verhinderung und/oder Einschränkung von Exportverkäufen ihrer Vertragshändler entwickelt und umgesetzt. Hierbei bezieht sich die Kommission insbesondere auf das Protokoll der Sitzung der Geschäftsführung des Unternehmens vom 26. September 1996 (oben, Nr. 6), in der Maßnahmen einer restriktiven Lieferpolitik, eine restriktive Bonuspolitik sowie Anweisungen an die Händler, von Exportverkäufen generell abzusehen, beschlossen worden seien.

12 Nach Feststellung des Vorliegens einer restriktiven Ausfuhrpolitik führt die Kommission in ihrer Entscheidung aus, dass diese Politik durch eine Reihe von Einzelmaßnahmen umgesetzt worden sei, die das Unternehmen im Einvernehmen mit seinen Vertragshändlern im Rahmen der Händlerverträge durchgeführt habe. Es handele sich demnach im Gegensatz zur Behauptung des überprüften Unternehmens nicht um einseitige Handlungen der Opel Nederland, sondern um Maßnahmen, die sich in

die vorher bestehenden vertraglichen Beziehungen zwischen dem Kraftfahrzeugunternehmen und dessen Wiederverkäufern einfügten und somit Vereinbarungen im Sinne von Artikel 81 EG darstellten.

13 Nach der angefochtenen Entscheidung beziehen sich diese Vereinbarungen auf Folgendes:

- a) die Belieferung der Händler — Die Belieferung der Händler durch den Importeur wurde so geregelt, dass nur die für den Absatz an Kunden im jeweiligen Vertragsgebiet benötigten Fahrzeuge geliefert bzw. diese Bestellungen vom Importeur mit Vorrang bearbeitet werden sollten;
- b) die Bonusgewährung — Die im Zusammenhang mit verschiedenen Verkaufsförderungsprogrammen eingeführte Bonuspolitik war so gegliedert, dass Verkäufe an ausländische Endverbraucher von der Bonusgewährung ausgeschlossen wurden;
- c) das Exportverbot und die unmittelbaren Exportbeschränkungen — Schließlich wurden Händler wiederholt und eindringlich ermahnt, Exporte generell zu unterlassen. Viele Händler verpflichteten sich gegenüber der Opel Nederland BV ausdrücklich, auf derartige Geschäfte in Zukunft zu verzichten.

14 Was schließlich den letzten hier erheblichen Aspekt, nämlich die Höhe der Geldbuße, anbelangt, so bezeichnete die Kommission die Zuwiderhandlung vor allem deshalb als besonders schwerwiegend, weil Opel Nederland die Exporte vorsätzlich veroder behindert und somit das Ziel der Schaffung des Binnenmarktes beeinträchtigt habe. Bezüglich der Dauer der Zuwiderhandlung stellte die Kommission fest, dass diese sich über 17 Monate (von Ende August 1996/Anfang September 1996 bis Januar 1998) erstreckt habe, so dass eine mittlere Dauer vorliege. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Dauer der drei spezifischen Maßnahmen erhöhte die Kommission den sich aus der Schwere der Zuwiderhandlung ergebenden Ausgangsbetrag von 40 Millionen Euro um 7,5 %, woraus sich ein Gesamtbetrag von 43 Millionen Euro ergab. Die Kommission kam letztlich zu dem Schluss, dass in diesem Fall keine mildernden Umstände gegeben seien, da Opel Nederland insbesondere auch nach den Nachprüfungen vom 11. und 12. Dezember 1996 ein wichtiges Element der Zuwiderhandlung, nämlich die restriktive Bonuspolitik, beibehalten habe.

B — Das Verfahren vor dem Gericht und das angefochtene Urteil

15 General Motors Nederland und Opel Nederland haben mit Klageschrift, die am 30. November 2000 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, die Nichtigkeitserklärung der angefochtenen Entscheidung, hilfsweise die Aufhebung oder eine Herabsetzung der mit der angefochtenen Entscheidung verhängten Geldbuße beantragt.

16 Die Klägerinnen haben zur Stützung ihrer Anträge fünf Klagegründe geltend gemacht, mit denen sich das Gericht im angefochtenen Urteil befasst hat.

17 Nachstehend werden die betreffenden Stellen des angefochtenen Urteils kurz zusammengefasst, wobei insbesondere auf die Teile eingegangen wird, die für das vorliegende Rechtsmittelverfahren von Bedeutung sind.

18 a) Das Gericht hat zunächst den ersten Klagegrund geprüft, der sich auf das Fehlen von Beweisen für eine allgemeine Politik der Opel Nederland zur Beschränkung der gesamten Exporte bezieht.

19 Dazu hat das Gericht zunächst ausgeführt, dass das Vorbringen der Kommission zum Vorliegen einer derartigen Strategie auf dem Protokoll der Sitzung der Geschäftsführung vom 26. September 1996 [beruht], das ein abschließendes Dokument in Bezug auf die von den höchsten Verantwortlichen von Opel Nederland getroffenen Maßnahmen darstellt.

20 Sodann war nach Ansicht des Gerichts zu untersuchen, ob der beanstandete Beschluss vom 26. September 1996 entsprechend dem Vorbringen der Kommission Ausdruck einer Gesamtstrategie von Opel Nederland zur Unterbindung und/oder Begrenzung der Exporte insgesamt ist oder entsprechend dem Vorbringen der Klägerinnen vielmehr Ausdruck einer zulässigen Strategie zur Beschränkung irregulärer Verkäufe; das Gericht hat dazu festgestellt, dass der Text des Protokolls in keiner Weise

zwischen Exporten, die mit den Händlerverträgen im Einklang stehen, und solchen, bei denen dies nicht der Fall ist, unterscheidet. Dem Wortlaut nach betreffen die Maßnahmen alle Exporte. Die These der Klägerinnen, Opel Nederland habe lediglich versucht, die mit den Händlerverträgen nicht vereinbaren Exporte zu beschränken, findet im Text des Protokolls keinen Niederschlag.

21 Das Gericht hat hinzugefügt: Diese Auslegung auf der Grundlage des Wortlauts des Protokolls wird bestätigt durch die drei internen Dokumente aus der Zeit vor der Sitzung vom 26. September 1996.

22 Darüber hinaus hat das Gericht darauf hingewiesen, dass die Entscheidung von Opel Nederland, keine Bonuszahlungen mehr für Exportverkäufe zu gewähren, ihrer Natur nach nur Verkäufe betreffen konnte, die mit den Händlerverträgen im Einklang standen, da Bonuszahlungen immer nur für Verkäufe an Endverbraucher gewährt worden waren, und dass [d]ie Auslegung der Kommission ... zudem dadurch erhärtet [wird], dass die Überprüfungen bei den Vertriebshändlern, die unter dem Verdacht standen, für den Export verkauft zu haben, noch nicht durchgeführt worden waren, als der Beschluss gefasst wurde, so dass Opel Nederland nicht wissen konnte, ob die ‚exportierenden‘ Vertragshändler tatsächlich an nicht anerkannte Wiederverkäufer veräußert hatten.

23 Das Gericht hat daraus gefolgert, dass die Kommission zu Recht den Schluss gezogen hat, dass Opel Nederland am 26. September 1996 eine Gesamtstrategie zur Behinderung aller Exporte beschlossen hat, und hat daher den ersten Klagegrund zurückgewiesen.

24 b)Hingegen hat das Gericht den zweiten Klagegrund für begründet erklärt, mit dem die Klägerinnen geltend gemacht hatten, dass die angefochtene Entscheidung tatsächlich und rechtlich fehlerhaft sei, soweit die Kommission zu dem Schluss gelange, dass Opel Nederland eine gegen Artikel 81 EG verstoßende restriktive Belieferungspolitik durchgeführt habe.

25 Hierbei hat das Gericht zunächst erklärt, dass zwischen den Parteien feststeht, dass die Geschäftsführung von Opel Nederland ... beschlossen hatte, die als Exporteure ausgemachten Vertragshändler davon zu informieren, dass die Liefermengen zukünftig auf den in der Verkaufsrichtlinie für jeden Vertragshändler vorgesehenen Umfang begrenzt würden. Das Gericht hat sodann bemerkt: Es ist jedoch fraglich, ob diese Maßnahme eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG darstellt. Eine einseitige Handlung eines Unternehmens wird ... von dieser Bestimmung nicht erfasst.

26 Entgegen der Auffassung der Kommission hat das Gericht jedoch festgestellt, dass sich in der angefochtenen Entscheidung kein direkter Beweis für die Mitteilung der fraglichen Maßnahme an die Vertragshändler findet. Zudem erlauben auch die anderen Verfahrensunterlagen nicht den Schluss, dass die fragliche Maßnahme tatsächlich angewandt oder umgesetzt wurde.

27 Demgemäß hat das Gericht die Auffassung vertreten, dass nicht rechtlich hinreichend nachgewiesen wurde, dass die Maßnahme restriktiver Belieferung den Vertragshändlern mitgeteilt wurde, und erst recht nicht, dass diese Maßnahme in die Vertragsbeziehungen zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern einbezogen wurde. Es ist daher diesem Klagegrund gefolgt und hat den betreffenden Teil der angefochtenen Entscheidung für nichtig erklärt.

28 c)Das Gericht hat sodann den dritten Klagegrund zurückgewiesen, mit dem geltend gemacht worden war, dass die Beurteilung der Kommission, wonach Opel Nederland ein gegen Artikel 81 EG verstoßendes restriktives Bonussystem für Verkäufe im Einzelhandel durchgeführt habe, tatsächlich und rechtlich fehlerhaft sei.

29 Es hat zunächst das Vorbringen der Klägerinnen zurückgewiesen, wonach nicht nachgewiesen sei, dass sich die Vertragshändler bereit erklärt hätten, die zulässigen Exportverkäufe nach Maßgabe der neuen Bonuspolitik zu beschränken. Seines Erachtens ist vielmehr entsprechend dem Vorbringen der Kommission in ihren Schriftsätzen darauf zu verweisen, dass die Anträge auf Bonuszahlungen vom 1. Oktober 1996 an entsprechend den damals geltenden Bedingungen behandelt wurden, nach denen Exportverkäufe vom Anwendungsbereich des Bonussystems ausgeschlossen waren. Das Gericht fährt

fort: Die neuen Bedingungen wurden damit fester Bestandteil der Händlerverträge zwischen Opel Nederland und ihren Vertragshändlern und wurden in einen Rahmen laufender Geschäftsbeziehungen einbezogen, die einer im Voraus getroffenen allgemeinen Vereinbarung unterlagen. Die fragliche Maßnahme stellt daher keine einseitige Handlung dar, sondern eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG ...

30 Nach Ansicht der Klägerinnen ist jedoch mit der Bonuspolitik keine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt worden. Diese Politik habe auch keine Einschränkung des Wettbewerbs bewirkt. Die einschlägigen Unterlagen zeigten vielmehr, dass das Volumen der regulären Exporte ... nicht wesentlich zurückgegangen sei.

31 Auch diese Rügen hat das Gericht zurückgewiesen.

32 Zum Zweck der betreffenden Maßnahme hat das Gericht vielmehr erklärt:

100 Dazu führt die Kommission zu Recht aus, dass der wirtschaftliche Handlungsspielraum, über den die Vertragshändler zur Durchführung von Exportverkäufen verfügten, im Vergleich zu ihrem Spielraum für Inlandsverkäufe reduziert ist, da für solche Verkäufe keine Bonuszahlungen mehr gewährt werden. Die Vertragshändler sind nämlich gezwungen, entweder gegenüber ausländischen Kunden ungünstigere Konditionen anzuwenden als gegenüber inländischen Kunden oder aber sich bei Exportverkäufen mit einer geringeren Handelsspanne zufrieden zu geben. Durch die Abschaffung der Bonuszahlungen für Exportverkäufe werden diese entweder für die ausländischen Kunden oder für die Vertragshändler weniger interessant. Die Maßnahme ist daher ihrer Natur nach dazu angetan, sich negativ auf die Exportverkäufe auszuwirken, auch wenn die Belieferung nicht begrenzt wird.

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

102 Angesichts der Natur der Maßnahme und der mit ihr verfolgten Ziele ist im Licht des wirtschaftlichen Kontextes, in dem sie angewandt werden sollte, entsprechend einer ständigen Rechtsprechung davon auszugehen, dass sie eine Vereinbarung darstellt, die die Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofes vom 1. Februar 1978 in der Rechtssache 19/77, Miller/Kommission, Slg. 1978, 131, Randnr. 7, vom 8. November 1983 in den Rechtssachen 96/82 bis 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 und 110/82, IAZ u. a./Kommission, Slg. 1983, 3369, Randnrn. 23 und 25, und Urteil CRAM und Rheinzink/Kommission [Slg. 1984, 1679], Randnr. 26).

33 Das Gericht hat abschließend festgestellt: Nach ständiger Rechtsprechung brauchen die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht gezogen zu werden, wenn feststeht, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs ... bezweckt. Das Vorbringen der Parteien zu den konkreten Auswirkungen der Maßnahme ist daher nicht zu prüfen.

34 Das Gericht hat jedoch hinzugesetzt: Allerdings ist vorsorglich das Vorbringen der Klägerinnen zurückzuweisen, ... dass die Exportverkäufe durch die fragliche Maßnahme nicht beeinflusst worden seien. [Die] Zahlen, denen zufolge die Exportverkäufe in der Zeit zwischen Oktober 1996 und Januar 1998 nicht aufhörten, schließen es nämlich nicht aus, dass die Exportverkäufe ohne die fragliche Maßnahme umfangreicher gewesen wären. In der Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung wird zu Recht ausgeführt, dass sich nicht sagen lässt, wie viele Exporte durch die von Opel Nederland ergriffenen Maßnahmen tatsächlich verhindert wurden.

35 d) Mit dem vierten Klagegrund hatten die Klägerinnen geltend gemacht, dass die Beurteilung der Kommission, wonach Opel Nederland ein gegen Artikel 81 EG verstoßendes direktes Exportverbot angewandt habe, tatsächlich und rechtlich fehlerhaft sei.

36 Das Gericht hat dieses Vorbringen zurückgewiesen und hierbei insbesondere die Auffassung vertreten, dass die Kommission hinreichend aussagekräftige und übereinstimmende Beweise

beigebracht hat, die die feste Überzeugung begründen, dass sich neun Vertragshändler ... von Ende August/Anfang September 1996 an tatsächlich verpflichteten, keine Exportverkäufe mehr zu tätigen, und zwar infolge einer entsprechenden Aufforderung von Opel Nederland. Im Urteil des Gerichts heißt es weiter: Da die Maßnahme auf eine Willensübereinstimmung zwischen Opel Nederland und den fraglichen Vertragshändlern zurückgeht, stellt sie eine Vereinbarung' im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG dar, die sich in die bestehenden Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien einfügt.

37 e) Letztlich hat das Gericht ausgeschlossen, dass die Kommission bei der Festsetzung der gegen die Klägerinnen verhängten Geldbuße gegen den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz, gegen Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 und gegen ihre eigenen Leitlinien verstoßen hat.

38 Hierbei hat das Gericht im Wesentlichen die Modalitäten gebilligt, nach denen die Kommission in Anbetracht der Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung den Grundbetrag der Geldbuße berechnet hat. Es hat zudem hervorgehoben, dass im vorliegenden Fall die vom Gericht anerkannten Fälle einer tatsächlichen Nichtanwendung der Vereinbarungen, einer Beendigung der Zuwiderhandlungen von den ersten Interventionen der Kommission an oder einer nicht vorsätzlichen Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall nicht gegeben sind, und somit keine mildernden Umstände vorlägen, die zu einer Herabsetzung der Geldbuße hätten führen können.

39 Das Gericht hat jedoch den Betrag der Geldbuße herabgesetzt, um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass es den zweiten Klagegrund für begründet erklärt hat.

40 Aufgrund dieser Erwägungen hat das Gericht in dem angefochtenen Urteil a) die in der Entscheidung der Kommission enthaltene Beurteilung der Zuwiderhandlung hinsichtlich des Vorliegens i) einer Gesamtstrategie zur Beschränkung der Exporte, ii) eines restriktiven Bonussystems und iii) eines direkten Exportverbots bestätigt, b) jedoch die Entscheidung insoweit für nichtig erklärt, als darin eine gegen Artikel 81 Absatz 1 EG verstoßende restriktive Belieferungspolitik festgestellt worden war, und c) demgemäß die gegen General Motors Nederland und Opel Nederland verhängte Geldbuße auf 35475000 Euro herabgesetzt.

C — Das Verfahren vor dem Gerichtshof

41 General Motors Nederland und Opel Nederland beantragen mit Rechtsmittelschrift, die am 29. Dezember 2003 bei der Kanzlei des Gerichtshofes eingegangen ist,

i) das angefochtene Urteil, soweit es sich auf die restriktive Exportstrategie und die Bonuspolitik bezieht und in dieser Hinsicht die Geldbuße bestätigt, aufzuheben und ii) die im ersten Rechtszug angefochtene Entscheidung in diesen Punkten für nichtig zu erklären;

ungeachtet der Entscheidung des Gerichtshofes über die vorstehenden Anträge die vom Gericht bestätigte Geldbuße herabzusetzen;

hilfsweise, das angefochtene Urteil wie beantragt aufzuheben und die Sache an das Gericht zurückzuverweisen;

jedenfalls der Kommission die Kosten aufzuerlegen.

42 Die Kommission widerspricht diesen Anträgen und beantragt, das Rechtsmittel zurückzuweisen und den Rechtsmittelführerinnen die Kosten aufzuerlegen.

43 Nach Abschluss des schriftlichen Verfahrens mit einem zweiten Schriftwechsel sind die Parteien in der Sitzung vom 14. Juli 2005 angehört worden.

IV — Rechtliche Würdigung

44 Die gegen das Urteil des Gerichts angeführten Rechtsmittelgründe beziehen sich im Wesentlichen darauf, dass dem Gericht Rechtsfehler unterlaufen seien, indem es i) die Feststellung der Kommission bestätigt habe, wonach Opel Nederland eine Gesamtstrategie zur Beschränkung aller Exporte verfolgt

und ii) ein restriktives Bonussystem für Verkäufe im Einzelhandel ins Werk gesetzt habe, und indem es iii) die Geldbuße nur teilweise herabgesetzt habe.

45 Diese Rechtsmittelgründe werden nachstehend der Reihe nach geprüft.

i) Zum Vorliegen einer Gesamtstrategie zur Beschränkung der Exporte

46 Mit dem ersten Rechtsmittelgrund fechten die Rechtsmittelführerinnen, wie vorstehend ausgeführt wurde, die Feststellung des Gerichts an, wonach die Kommission zu Recht den Schluss gezogen hat, dass Opel Nederland am 26. September 1996 eine Gesamtstrategie zur Behinderung aller Exporte beschlossen hat.

47 Nach Ansicht der Rechtsmittelführerinnen weist diese Beurteilung folgende Rechtsfehler auf:

eine Verfälschung der Beweismittel für die angebliche Verfolgung der genannten Strategie und insbesondere des Wortlauts des Protokolls der Sitzung vom 26. September 1996 (vgl. oben, Nr. 6). Aus diesem Protokoll gehe nämlich hervor, dass Opel Nederland nur einige spezifische individuelle Maßnahmen genehmigt habe, die nicht einer Strategie zur Beschränkung der Exporte gleichgesetzt werden könnten. Da die in dieser Sitzung gefassten Beschlüsse (im Folgenden: Beschlüsse vom 26. September 1996) keine Beschränkung der Exporte bezweckt hätten, sei zudem die Feststellung des Gerichts, dass in dem Protokoll nicht zwischen zulässigen und unzulässigen Exporten unterschieden werde (oben, Nr. 20), völlig irrelevant;

eine widersprüchliche Begründung in Bezug auf den Beweiswert einiger interner Arbeitsunterlagen, die für die Politik von Opel Nederland nicht aussagekräftig seien. Das Gericht habe nämlich zunächst ausgeschlossen, dass sich die Kommission bei ihren Untersuchungsergebnissen auf derartige interne Unterlagen gestützt habe, es habe sich sodann jedoch auf diese Unterlagen berufen, um zu dem Schluss zu gelangen, dass das Unternehmen tatsächlich eine Strategie zur Beschränkung der Exporte betrieben habe;

einen Denkfehler in Form eines Zirkelschlusses im Hinblick auf die Bonuspolitik. Das Gericht habe sich nämlich zunächst auf diese Politik berufen, um den restriktiven Charakter der mit dem Beschluss vom 26. September 1996 eingeführten Strategie aufzuzeigen, dann aber auf das Vorhandensein dieser Strategie verwiesen, um darzutun, dass auch mit dem Bonussystem ein restriktiver Zweck verfolgt werde;

einen Denkfehler wegen einer sinnwidrigen Bezugnahme auf den Zeitpunkt der Annahme der Beschlüsse vom 26. September 1996, um zu bestätigen, dass diese dazu gedient hätten, nicht nur die gegen die Händlerverträge verstoßenden Exporte, sondern alle Exporte zu beschränken. Das Gericht habe nämlich keineswegs begründet, dass dieser Zeitpunkt relevant sei, um das Vorhandensein einer derartigen restriktiven Strategie festzustellen, und es habe daher Beweisen nicht gebührend Rechnung getragen, die zeigen könnten, dass Opel Nederland im Gegensatz zu den Behauptungen im angefochtenen Urteil bereits zum Zeitpunkt des streitigen Beschlusses irreguläre Exporte bekannt gewesen seien, so dass das Unternehmen entsprechende Maßnahmen habe ergreifen können.

48 Die Kommission hält diesen Rechtsmittelgrund für insgesamt unzulässig, da er darauf abziele, die Würdigung von Sachverhalten durch das Gericht anzufechten.

49 Vor einer Prüfung dieses Rechtsmittelgrundes ist darauf hinzuweisen, dass nach Artikel 225 EG und Artikel 51 der Satzung des Gerichtshofes Rechtsmittel gegen Urteile des Gerichts auf Rechtsfragen beschränkt sind. Das Gericht ist daher — so die ständige Rechtsprechung — weder für die Feststellung der Tatsachen zuständig noch grundsätzlich befugt, die Beweise zu prüfen, auf die das Gericht diese Feststellung gestützt hat. Sofern diese Beweise nämlich ordnungsgemäß erhoben und die allgemeinen Rechtsgrundsätze sowie die Vorschriften über die Beweislast und das Beweisverfahren eingehalten worden sind, ist es allein Sache des Gerichts, den Beweiswert der ihm vorgelegten Beweismittel zu würdigen ... Diese Würdigung ist daher, sofern diese Beweismittel nicht verfälscht werden, keine Rechtsfrage, die als solche der Kontrolle des Gerichtshofes unterliegt ...

50 Im Licht dieser gefestigten Rechtsprechung ist somit dieser Rechtsmittelgrund nur insoweit zulässig, als er sich auf eine Verfälschung von Beweismitteln bezieht.

51 Mit den übrigen Rügen fechten die Rechtsmittelführerinnen das Urteil des Gerichts nämlich nur in Bezug auf den Beweiswert bestimmter Sachverhalte und Unterlagen sowie insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit an, diese Faktoren heranzuziehen, um zu beweisen, dass Opel Nederland eine restriktive Exportstrategie verfolgte.

52 Diese Argumente der Rechtsmittelführerinnen beweisen somit keineswegs, dass das Gericht Sachverhaltselemente und Beweismittel verfälscht hat, sondern stellen in Wirklichkeit die Tatsachenwürdigung des Gerichts in Frage, die im Übrigen auf einer eingehenden Prüfung der Unterlagen und sonstigen von der Kommission wie auch von den Klägerinnen geltend gemachten Umständen beruht.

53 Hinsichtlich der behaupteten Verfälschung des Protokolls der Sitzung vom 26. September 1996 ist festzustellen, dass die Rechtsmittelführerinnen im ersten Rechtszug ausdrücklich eingeräumt haben, dass mit der in dieser Sitzung beschlossenen Strategie die Exportverkäufe, wenn auch nur unter Beschränkung auf irreguläre Verkäufe, unterbunden oder zumindest verringert werden sollten. Folglich können die Rechtsmittelführerinnen im Rechtsmittelverfahren nicht behaupten, dass diese Strategie keinerlei restriktiven Zweck gehabt habe und das Gericht mit seiner andersartigen Beurteilung den Inhalt des vorgenannten Dokuments verfälscht habe.

54 Somit konnte das Gericht meines Erachtens zu Recht zu dem Schluss gelangen, dass die am 26. September 1996 beschlossene restriktive Strategie auf alle Exporte und nicht nur auf diejenigen abgezielt habe, die nicht den Händlerverträgen entsprachen. Aus dem Protokoll geht nämlich keinerlei Unterscheidung zwischen zulässigen und unzulässigen Exporten hervor.

55 Demnach ist der erste Rechtsmittelgrund teils als unzulässig und teils als unbegründet anzusehen.

ii) Zum Bonussystem

56 Mit dem zweiten Rechtsmittelgrund machen die Rechtsmittelführerinnen geltend, das Gericht habe einen Rechtsfehler begangen, als es bestätigt habe, dass das Bonussystem für Verkäufe im Einzelhandel einen Verstoß gegen Artikel 81 EG darstelle.

Vorbringen der Parteien

57 Die Rechtsmittelführerinnen bemängeln im Einzelnen verschiedene Aspekte der Überlegungen, die das Gericht zu dem Schluss geführt haben, dass das Bonussystem durch Beschränkung der Bonusgewährung auf Inlandsverkäufe als solches als wettbewerbswidrig anzusehen sei, so dass das Gericht es nicht für erforderlich gehalten hat, die Auswirkungen dieses Systems auf dem Markt zu prüfen, um einen Verstoß gegen Artikel 81 EG festzustellen.

58 a) Sie sind der Auffassung, dass die Qualifizierung des Bonussystems als einem wettbewerbswidrigen Zweck dienende Vereinbarung eine überzogene Anwendung des Artikels 81 EG und insbesondere des Begriffes der bezweckten Einschränkung darstelle. Ihres Erachtens kann eine lediglich im Zweck einer Vereinbarung gesehene Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG nur dann vorliegen, wenn diese Vereinbarung allein auf eine erhebliche Beschränkung des Wettbewerbs abzielt und eine solche offensichtlich zur Folge hat. Mit dem hier in Rede stehenden Bonussystem seien jedoch völlig rechtmäßige handelspolitische Ziele (Förderung der Verkäufe von Opel-Modellen in den Niederlanden) verfolgt worden, und dieses System habe zudem den Wettbewerb zwischen den verschiedenen auf dem niederländischen Markt vertretenen Autohäusern stimuliert.

59 b) Werde indessen, wie es das Gericht und die Kommission getan hätten, davon ausgegangen, dass mit dem genannten System ein restriktiver Zweck verfolgt werde, so stehe dies nicht nur im Widerspruch zu Artikel 81 EG, sondern es würden auch der Grundsatz der Unschuldsvermutung und die

Verteidigungsrechte der Rechtsmittelführerinnen verletzt, da mit einer derartigen Beurteilung eine absolute Vermutung der Rechtswidrigkeit der betreffenden Maßnahme verbunden sei.

60 c) Die Rechtsmittelführerinnen bestreiten ferner die Relevanz der Rechtsprechung, auf die das Gericht die Auffassung gestützt habe, dass die Bonuspolitik eine Vereinbarung mit wettbewerbswidrigem Zweck darstelle. Die hier zur Prüfung stehende Maßnahme unterscheide sich nämlich erheblich von den Umständen, die zu den in Randnummer 102 des angefochtenen Urteils genannten Urteilen Miller, CRAM und IAZ geführt hätten. Während sich Letztere auf ein Verbot von Exportverkäufen, eine Verhinderung des Parallelhandels und einen kollektiven Boykott bezögen, beschränke sich die hier geprüfte Maßnahme darauf, dass bei Inlandsverkäufen ein vorübergehender finanzieller Anreiz geboten werde.

61 d) Ebenso wenig relevant sei hierbei der in Randnummer 100 des angefochtenen Urteils enthaltene Vergleich zwischen der Behandlung der Fahrzeugverkäufe in den Niederlanden nach Maßgabe der Bonuspolitik und der Behandlung der Exportverkäufe, woraus das Gericht geschlossen habe, dass mit der in Rede stehenden Maßnahme ein restriktiver Zweck verfolgt werde, da durch sie die Exportverkäufe entweder für die ausländischen Kunden oder für die Vertragshändler weniger interessant würden.

62 Nach Ansicht der Rechtsmittelführerinnen hätte das Gericht bei einer ordnungsgemäßen Prüfung stattdessen die Frage aufwerfen müssen, ob die betreffende Maßnahme die niederländischen Vertragshändler im Vergleich zur Zeit, in der das Bonussystem auch die Exportverkäufe erfasst habe, in irgendeiner Weise davon abgehalten habe, derartige Verkäufe zu tätigen. Das Gericht hätte diese Frage nur verneinen können, da das neue Bonussystem mit keiner Lieferbeschränkung für Fahrzeuge einhergegangen sei, so dass die Rentabilität der Exporte nicht von der Bonuszahlung abhängig gewesen sei. Es sei also den niederländischen Vertragshändlern auch bei dem Bonusverbot für die Ausfuhr völlig freigestellt gewesen, solche Verkäufe durchzuführen, die überdies gewinnbringend geblieben seien.

63 Selbst wenn man den im angefochtenen Urteil angestellten Vergleich für relevant hielte, wären, so führen die Rechtsmittelführerinnen aus, die Überlegungen des Gerichts jedenfalls unrichtig, da sie nicht die wichtigen Unterschiede berücksichtigten, die hinsichtlich der wirtschaftlichen und finanziellen Bedingungen zwischen Inlandsverkäufen und Exporten bestünden; diese Unterschiede ergäben sich insbesondere aus dem hohen Niveau der niederländischen Kraftfahrzeugsteuer und auch daraus, dass mit Inlandsverkäufen häufig eine Inzahlungnahme von Fahrzeugen verbunden sei. Unter Nichtbeachtung solcher Unterschiede habe das Gericht zu Unrecht die Auffassung vertreten, dass die niederländischen Vertragshändler durch den Wegfall der Bonusgewährung bei Exportverkäufen gezwungen [sind], entweder gegenüber ausländischen Kunden ungünstigere Konditionen anzuwenden als gegenüber inländischen Kunden oder aber sich bei Exportverkäufen mit einer geringeren Handelsspanne zufrieden zu geben.

64 e) Bei der Beurteilung des mit dem Bonussystem verfolgten Zweckes hätte das Gericht zudem nach Ansicht der Rechtsmittelführerinnen nicht von unterstellten Absichten der Parteien ausgehen dürfen, wie sie sich aus der Beschlussfassung vom 26. September 1996 ergäben. Bei der Anwendung von Artikel 81 EG müsse der Zweck einer Vereinbarung nämlich stets objektiv ohne Bezugnahme auf subjektive Intentionen der Parteien geprüft werden.

65 Unter Hinweis auf ihre Ausführungen zum ersten Rechtsmittelgrund machen die Rechtsmittelführerinnen schließlich geltend, dass die Überlegungen des Gerichts zu dieser Frage einen Zirkelschluss darstellten, weil sich das Gericht auf den Beschluss vom 26. September 1996 berufe, um den restriktiven Zweck der Bonuspolitik darzutun, dann aber diese Politik heranziehe, um zu zeigen, dass auch der genannte Beschluss restriktiven Charakter habe (vgl. oben, Nr. 47).

Würdigung

66 Die Rechtsmittelführerinnen gehen meines Erachtens mit ihren oben dargelegten Argumenten von falschen Voraussetzungen aus.

67 a) Zunächst ist zu bemerken, dass im Gegensatz zur Auffassung der Rechtsmittelführerinnen aus dem Vertrag und aus der Rechtsprechung nicht hervorgeht, dass eine Absprache nur dann allein wegen ihres Zweckes als Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG angesehen werden kann, wenn sie ausschließlich auf eine Beschränkung des Wettbewerbs abzielt.

68 Diese Auffassung der Rechtsmittelführerinnen verkennt den Gedanken, der der genannten Bestimmung nach der Auslegung durch die Rechtsprechung zugrunde liegt. Gerade wenn mit einer Absprache offensichtlich ein wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wird, wird der Umstand, dass sie auch auf andere Zwecke gerichtet ist, irrelevant und bedeutungslos. Der Gerichtshof hat in diesem Sinne einen Verstoß gegen Artikel 81 EG bei Vereinbarungen festgestellt, die einen restriktiven Zweck erkennen ließen, jedoch zugleich auch auf durchaus rechtmäßige Zwecke abzielten.

69 b) Wenn demnach auch Absprachen, die nicht ausschließlich eine Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken, durch ihren Zweck gegen das Verbot des Artikels 81 EG verstoßen können, kann in einem derartigen Fall nicht gerügt werden, dass das Gericht die Unschuldsvermutung oder die Verteidigungsrechte verletzt habe. Das Gericht ist lediglich der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofes gefolgt, wonach die tatsächlichen Auswirkungen einer Vereinbarung nicht berücksichtigt zu werden [brauchen], wenn sich ergibt, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken. Überdies hatten die Rechtsmittelführerinnen, wie die Kommission betont, sowohl im Verwaltungsverfahren als auch im Verfahren vor dem Gemeinschaftsrichter Gelegenheit, ihren Standpunkt bezüglich des Zweckes der Vereinbarung darzulegen.

70 c) Zu der Rüge der Rechtsmittelführerinnen hinsichtlich der Frage, wie das Gericht den Zweck der in Rede stehenden Maßnahme beurteilt hat, ist in erster Linie zu bemerken, dass die hierfür im angefochtenen Urteil herangezogene Rechtsprechung nicht als irrelevant anzusehen ist.

71 Entgegen der Behauptung der Rechtsmittelführerinnen umfassen die vom Gericht angeführten Urteile nämlich nicht lediglich Fälle von Maßnahmen, die einem Händler Exportverkäufe verbieten, ihn völlig an derartigen Verkäufen hindern oder solche Geschäfte gänzlich nachteilig erscheinen lassen. Aus der Rechtsprechung ergibt sich vielmehr, abgesehen von den Besonderheiten des jeweils vom Gemeinschaftsrichter behandelten Einzelfalls, dass für die Feststellung, ob eine Vertriebsvereinbarung einen wettbewerbswidrigen Zweck verfolgt, ausschlaggebend ist, inwiefern die betreffende Maßnahme durch einen Eingriff in die Wettbewerbsbedingungen offensichtlich geeignet ist, die Wirtschaftsteilnehmer zu einer Bevorzugung des Inlandsmarktes gegenüber dem Export zu veranlassen, was im Gegensatz zu der im Vertrag gewollten wirtschaftlichen Verflechtung zu einer Abschottung des Binnenmarktes führt.

72 Ein derartiges Ziel lässt sich nicht nur durch direkte Exportbeschränkungen, sondern auch durch indirekte Maßnahmen erreichen, die einen Händler von Auslandsverkäufen abhalten sollen, indem insbesondere auf die wirtschaftlichen und finanziellen Bedingungen solcher Geschäfte Einfluss genommen wird. So hat der Gerichtshof Maßnahmen bereits ihrer Art nach als wettbewerbsbeschränkend angesehen, die wie der hier in Rede stehende Vorgang Paralleleinfuhren ... erschweren, indem sie diese gegenüber offiziellen Einfuhren einer weniger günstigen Behandlung unterwerfen, oder den Abnehmer in seiner Freiheit beschränken, die gelieferte Ware nach seinen eigenen wirtschaftlichen Interessen zu verwenden,.

73 d) Somit kann nicht gerügt werden, dass das Gericht zur Feststellung des wettbewerbswidrigen Charakters der zur Prüfung stehenden Maßnahme die Behandlung der Bonusfrage bei Inlandsverkäufen der Bonusregelung für Exportverkäufe gegenübergestellt hat.

74 Für die Beurteilung der Frage, ob eine Vereinbarung geeignet ist, den Wettbewerb zu beschränken, ist nämlich [n]ach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes ... der Wettbewerb so zu betrachten, wie er ohne die fragliche Vereinbarung bestehen würde. Dies erforderte im vorliegenden Fall die Beurteilung, wie sich die niederländischen Vertragshändler verhalten hätten und wie ausgewogen der Wettbewerb auf dem betreffenden Markt gewesen wäre, wenn die Exportverkäufe nicht von der Bonuspolitik

ausgenommen gewesen wären.

75 Das Gericht hat eine derartige Beurteilung vorgenommen, indem es ausgeführt hat, dass der wirtschaftliche Handlungsspielraum, über den die Vertragshändler zur Durchführung von Exportverkäufen verfügten, im Vergleich zu ihrem Spielraum für Inlandsverkäufe reduziert ist, da für solche Verkäufe keine Bonuszahlungen mehr gewährt werden. Die Vertragshändler sind nämlich gezwungen, entweder gegenüber ausländischen Kunden ungünstigere Konditionen anzuwenden als gegenüber inländischen Kunden oder aber sich bei Exportverkäufen mit einer geringeren Handelsspanne zufrieden zu geben. Durch die Abschaffung der Bonuszahlungen für Exportverkäufe werden diese entweder für die ausländischen Kunden oder für die Vertragshändler weniger interessant.

76 Wären also die Exportverkäufe nicht ausdrücklich von der Bonuszahlung ausgenommen worden, hätten die niederländischen Händler potenziellen, nicht in den Niederlanden ansässigen Käufern bessere Bedingungen einräumen können als in Ermangelung von Bonuszahlungen, ohne dass dadurch die eigene Gewinnspanne geschmälert worden wäre; hätten sich die Händler unter solchen Voraussetzungen dafür entschieden, den Preis für Exportverkäufe unverändert zu lassen, so hätten sie andererseits ihre Gewinnspanne erweitern können. Dies dürfte kaum zu bestreiten sein, es sei denn, man würde behaupten, dass die Bonuszahlung an die Händler keinen wirtschaftlichen Einfluss hat! Eine derartige Hypothese ist angesichts der von den Rechtsmittelführerinnen selbst vorgetragenen Argumente zu verwerfen, da diese das neue Bonussystem damit rechtfertigen, dass Opel Nederland durch einen derartigen finanziellen Anreiz für Inlandsverkäufe die Vertragshändler habe veranlassen wollen, sich mehr dem niederländischen Markt zuzuwenden.

77 e) Gänzlich unbegründet erscheint mir auch das Argument der Rechtsmittelführerinnen, dass die Absichten der Parteien nicht berücksichtigt werden dürften, um den Zweck einer Absprache festzustellen. Nach Auffassung des Gerichtshofes kommt es zwar nicht darauf an, ob [ein Unternehmen] sich der Zuwiderhandlung gegen das Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG bewusst war oder nicht. Der Nachweis der Absicht der Parteien, den Wettbewerb zu beschränken, ist demnach keine absolute Voraussetzung für die Feststellung des restriktiven Zweckes einer Vereinbarung. Dies bedeutet jedoch nur, dass eine Absprache, mit der die Parteien einen mit einer Wettbewerbsbeschränkung verbundenen Zweck verfolgen, bereits als solche zu einem Verstoß gegen Artikel 81 EG führt, und zwar unabhängig davon, ob den Parteien das durch diese Bestimmung auferlegte Verbot bewusst war (ignorantia legis non excusat!).

78 Somit kann bei der Beurteilung einer Absprache der Absicht der Parteien Rechnung getragen werden. Der Gerichtshof hat überdies erklärt, dass sich der wettbewerbswidrige Charakter einer Vereinbarung außer natürlich aus ihrem Inhalt aus einer Reihe von Umständen ergeben könne, z. B. aus der Absicht der Parteien aufgrund der Entstehungsgeschichte der Vereinbarung und/oder aus den Umständen ihrer Ausführung sowie aus der Verhaltensweise der beteiligten Unternehmen.

79 Das Gericht konnte sich daher nach Prüfung des Wortlauts der Vereinbarung und der Merkmale der in Rede stehenden Maßnahme zu Recht auch auf die von den Klägerinnen verfolgten Ziele beziehen, die sich insbesondere aus der Anwendung einer Gesamtstrategie zur Beschränkung der Exporte ergeben, um das Ergebnis zu bekräftigen, zu dem es hinsichtlich des wettbewerbswidrigen Zweckes der Vereinbarung gelangt war .

80 Was schließlich den angeblichen Zirkelschluss des Gerichts in dieser Hinsicht anbelangt, so genügt ein Hinweis auf meine Ausführungen zur Prüfung des ersten Rechtsmittelgrundes (oben, Nrn. 49 bis 52), wo ich diese Rüge als unzulässig angesehen habe.

81 Demnach kann keine der von den Rechtsmittelführerinnen vorgetragenen Rügen das Ergebnis in Frage stellen, zu dem das Gericht erster Instanz gelangt ist und wonach die streitige Maßnahme durch Abschaffung der Bonuszahlung für Exportverkäufe ihrer Natur nach geeignet war, diese Verkäufe negativ zu beeinflussen und folglich den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG zu beschränken.

82 Dieser Rechtsmittelgrund ist daher zurückzuweisen.

iii) Zur Höhe der Geldbuße

83 Mit dem dritten Rechtsmittelgrund machen die Rechtsmittelführerinnen geltend, dass das Gericht zwar den Betrag der Geldbuße herabgesetzt habe, da der Klage teilweise stattgegeben worden sei, es liege jedoch ein Rechtsfehler des Gerichts vor, da es im Übrigen die Festsetzung der Geldbuße durch die Kommission bestätigt habe.

84 Ihres Erachtens verstößt diese Festsetzung insbesondere gegen Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17, da sie auf falschen Feststellungen zur Frage des Vorliegens einer gegen Artikel 81 EG verstoßenden Bonuspolitik und einer Strategie zur Beschränkung der Exporte beruhe.

85 Die Rechtsmittelführerinnen bemerken, das Gericht habe offensichtlich die Beweismittel verfälscht, da es erklärt habe, dass der Fall einer Beendigung der Zuwiderhandlung [schon aufgrund der] ersten Interventionen der Kommission ... im vorliegenden Fall nicht gegeben sei und dass die Kommission daher nicht gehalten gewesen sei, die von den Klägerinnen geltend gemachten mildernden Umstände zu berücksichtigen. Opel Nederland habe hingegen schon aufgrund der ersten Nachprüfungen der Dienststellen der Kommission alle Korrekturmaßnahmen getroffen und somit die Zuwiderhandlung beendet. Das Unternehmen habe die Anwendung der beiden Exportverbote — d. h. der beiden einzigen mit Artikel 81 EG nicht vereinbaren Maßnahmen — am 24. Oktober bzw. am 12. Dezember 1996 beendet.

86 Schließlich habe das Gericht für die Anwendung der in den Leitlinien vorgesehenen mildernden Umstände nicht den (nach den beiden vorgenannten Daten liegenden) Zeitpunkt berücksichtigen dürfen, zu dem das Bonussystem abgeschafft worden sei. Da es sich dabei um eine zulässige Maßnahme gehandelt habe, sei nämlich deren Anwendungsdauer für die Festsetzung des Betrages der Geldbuße ohne Bedeutung.

87 Zunächst ist festzustellen, dass die von den Rechtsmittelführerinnen vorgetragenen Argumente eng mit dem Vorbringen zu den übrigen Rechtsmittelgründen zusammenhängen. Der nun zur Prüfung stehende Rechtsmittelgrund beruht nämlich auf der Voraussetzung, dass das Bonussystem keine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG darstellt.

88 Dies ist jedoch, wie bereits dargelegt wurde, nicht begründet. Wenn somit davon auszugehen ist, dass die Bonusmaßnahme einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht darstellt, kann nicht gerügt werden, dass die Kommission diesen Verstoß bei der Festsetzung der Geldbuße berücksichtigt und das Gericht diesem Vorgehen gefolgt ist.

89 Aus demselben Grund hat das Gericht zu Recht ausgeschlossen, dass den Klägerinnen aufgrund mildernder Umstände ein Nachlass zugute kommt, den die Leitlinien im Falle einer Beendigung der Verstöße nach dem ersten Eingreifen der Kommission (insbesondere Nachprüfungen) vorsehen.

90 Aus den Akten geht nämlich hervor und in diesem Punkt haben die Rechtsmittelführerinnen das Urteil des Gerichts nicht gerügt —, dass Opel Nederland sofort nach den Ermittlungen der Dienststellen der Kommission nur die direkten Verbote der Exportverkäufe abgestellt, das streitige Bonussystem hingegen bis 20. Januar 1998 in Kraft gelassen hat. Somit erfolgte eine vollständige Beendigung der Zuwiderhandlung erst zu diesem Zeitpunkt, d. h. mehr als ein Jahr nach dem ersten Eingreifen der Kommission.

91 Somit hat das Gericht zu Recht entschieden, dass im vorliegenden Fall eine Reduzierung der Geldbuße wegen einer sofortigen Reaktion des zuwiderhandelnden Unternehmens nicht gerechtfertigt ist.

92 Daher ist auch der dritte Rechtsmittelgrund zurückzuweisen.

93 Folglich ist keine der von der Rechtsmittelführerin vorgetragenen Rügen begründet, so dass dem Rechtsmittel nicht stattgegeben werden kann.

V — Kosten

94 Demgemäß sind den Rechtsmittelführerinnen nach Artikel 69 § 2 der Verfahrensordnung die Kosten aufzuerlegen.

VI — Ergebnis

95 Aufgrund all dieser Erwägungen schlage ich dem Gerichtshof vor,
das Rechtsmittel zurückzuweisen;

General Motors Nederland und Opel Nederland die Kosten aufzuerlegen.

Zitiervorschlag: Europäischer Gerichtshof, Schlussanträge des Generalanwalts vom 25.10.2005 – C-551/03, ECLI:EU:C:2005:639

Quelle: curia.europa.eu, abgerufen 27.07.2026

Nicht-amtliche Fassung — maßgeblich ist die Fassung in der Originalsprache (CURIA: <https://curia.europa.eu>)

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/rechtsprechung/eugh/2005-10-25/c-551-03>