

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže rozhodl ve správním řízení zahájeném dne 9. února 2000 z vlastního podnětu podle § 18 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení (správní řád), ve spojení s §12 zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb. ve věci možného porušení § 3 odst. 1 tohoto zákona účastníkem řízení, jímž je společnost

MIELE, spol. s r.o., se sídlem Hněvkovského 81b, 617 00 Brno, IČ 18 82 95 03, zastoupená jednatelem Peterem Graski a Arnem Mayerem a současně prokuristy Johanem Ebnerem a Wolfgangem Bellem, ve správním řízení zastoupená JUDr. Vladimírem Bulínským, advokátem v Brně, Jakubská 9, na základě plné moci ze dne 7.2.2000, upřesněné dne 21.2.2000,

#### **t a k t o:**

1. Společnost MIELE, spol. s r.o., se sídlem Hněvkovského 81b, 617 00 Brno tím, že v obchodních dohodách uzavíraných na období jednoho kalendářního roku v letech 1999 – 2000 s kupujícími – maloobchodními prodejci, zavázala kupující prodávat jí dodávané elektrospotřebiče značky MIELE za maloobchodní prodejní ceny jí stanovené (v obchodních dohodách pro rok 1999 v bodě 2 označeném jako „Prodejní ceny“, kde bylo uvedeno, „Prodejce prodává za doporučené prodejní ceny (prodejní ceník modrý)“ a v obchodních dohodách pro rok 2000 v bodě se stejným obsahem, bez číslování, označeným jako „Prodejní ceny“), porušila ustanovení §3 odst. 1 zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb., neboť výše uvedená ustanovení obchodních dohod jsou zakázanými a neplatnými dohodami o přímém určení ceny pro konečného spotřebitele ve smyslu §3 odst. 2 písm. a) téhož zákona, které v roce 1999 vedly a v roce 2000 mohou (či mohly) vést k narušení hospodářské soutěže na trhu domácích elektrospotřebičů (tzv. bílé techniky) v České republice.
2. Podle § 11 odst. 1 písm. d) zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb. se účastníku řízení vynuocování plnění cenových dohod uvedených v bodě 1 výroku, obsažených v obchodních dohodách uzavřených s odběrateli pro rok 2000, **zakazuje**.
3. Za porušení zákazu uvedeného v § 3 odst.1 zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb. se společnosti MIELE,

spol. s r.o. ukládá v souladu s § 11 odst. 1 písm. h) a § 14 odst. 4 téhož zákona pokuta ve výši

**200 000,-- Kč**

(slovy: dvě stě tisíc korun českých)

Pokuta je splatná do 10 dnů ode dne nabytí právní moci tohoto rozhodnutí na účet Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže u České národní banky, pobočka Brno, číslo účtu 3754-24825-621/0710, konst. symbol 1148, var. symbol 18 82 95 03.

4. V souladu s ustanovením § 11 odst. 1 písm. e) zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb. se společností MIELE, spol. s r.o., ukládá tato **povinnost k nápravě**:
- navrhnout kupujícím – maloobchodním prodejcům, pokud tak již neučinila, nové znění obchodní dohody na rok 2000, případně návrh dodatku ke stávající obchodní dohodě v takovém znění, aby v obchodní dohodě pro rok 2000 nebyl obsažen závazek kupujících prodávat elektrospotřebiče zn. MIELE za maloobchodní ceny stanovené účastníkem řízení.

Lhůta pro splnění výše uvedené povinnosti k nápravě se stanoví do 60 dnů ode dne nabytí právní moci tohoto rozhodnutí s tím, že prvního dne po uplynutí stanovené lhůty předloží účastník řízení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže podklady prokazující splnění uložené povinnosti k nápravě.

## **Odůvodnění**

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) zahájil dne 9.2.2000 z vlastního podnětu správní řízení se společností MIELE, spol. s r.o., se sídlem Hněvkovského 81b, 617 00 Brno (dále jen „MIELE“) ve věci možného porušení § 3 odst. 1 zákona č. 63/1991 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění zákona č. 495/1992 Sb. a zákona č. 286/1993 Sb. (dále jen „zákon“ nebo „zákon o ochraně hospodářské soutěže“). Možné porušení uvedeného ustanovení zákona vyplývalo z podezření, že účastník řízení stanovuje v obchodních smlouvách svým odběratelům, maloobchodním prodejcům elektrospotřebičů zn. MIELE, ceny těchto výrobků pro konečného spotřebitele.

Úřad zahájil správní řízení na základě vyhodnocení podkladových materiálů, které zajistil v rámci průzkumu smluvních vztahů mezi distributory a prodejci tzv. bílé techniky - pračky, sušičky, ledničky, myčky, mikrovlnné trouby apod. V rámci průzkumu trhu Úřad zjistil, že účastník řízení uzavírá s jednotlivými odběrateli obchodní dohody, a to vždy na období jednoho roku, jež obsahují pro prodejce stanovenou maloobchodní prodejní cenu pro konečného spotřebitele, a to v bodě označeném jako „Prodejní ceny“, kde se uvádí: „Prodejce prodává za doporučené prodejní ceny (prodejní ceník modrý)“. Na základě uvedeného zjištění zahájil Úřad ve věci správní řízení.

## Zjištěné skutečnosti

Z výpisu z obchodního rejstříku (str. 338 spisu) bylo zjištěno, že společnost MIELE byla zapsána do obchodního rejstříku dne 9.7.1991. Předmětem jejího podnikání je

- obchodní činnost – obchodní podnikání,
- instalace a opravy elektrických strojů a přístrojů,
- obchodní živnost – koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej.

Základní jmění společnosti přesahuje 51 mil. Kč ( str. 338 spisu).

Podle informací získaných od účastníka řízení na ústním jednání, které se uskutečnilo dne 21.2.2000 v sídle Úřadu (viz. str .270 – 273 spisu), vstoupila společnost MIELE na trh ČR v roce 1991 a na trhu působí jako výhradní dovozce bílého zboží značky MIELE. Sortiment zboží se značkou MIELE tvoří pračky, sušičky, mandly, kávovary, myčky na nádobí, odsavače, varné desky, sporáky, mikrovlnné trouby, lednice, trouby a vysavače. Z uvedeného jednání ve správním řízení dále vyplynulo, že společnost MIELE se ve své obchodní politice téměř výhradně zaměřuje na maloobchodní prodejce. V roce 1999 měla společnost MIELE uzavřeno 110 a v roce 2000 zatím 90 rámcových obchodních dohod s prodejci zboží značky MIELE. Zboží jednotlivým maloprodejcům dodává sám účastník řízení.

## Obchodní dohody

Obchodní dohody s odběrateli jsou uzavírány na jednotném tiskopise na období jednoho roku. Na základě uzavřených obchodních dohod byly v roce 1999 s odběrateli uzavírány obchodní smlouvy, které konkrétně upřesňovaly uzavřené obchodní dohody (např. platební podmínky, konkretizace dodávaného zboží, plánovaný roční netto obrat apod.). V roce 2000 jsou účastníkem řízení uzavírány s odběrateli též obchodní dohody a na konkrétní dodávku zboží smlouva se stejným názvem, tedy také obchodní dohody. Součástí obchodních dohod a obchodních smluv (v roce 2000 též obchodních dohod) jsou všeobecné prodejní a dodací podmínky společnosti MIELE (obchodní dohoda a obchodní smlouva na rok 1999 str. 274–275 spisu a obchodní dohoda a obchodní dohoda (v roce 1999 smlouva) na rok 2000 str. 280–281 spisu, všeobecné prodejní a dodací podmínky společnosti MIELE na rok 1999 str. 76 spisu a na rok 2000 na str. 95 spisu). Všeobecné prodejní a obchodní podmínky upravují další podmínky obchodního vztahu mezi společnostmi MIELE a odběratelem (maloprodejcem). Z těchto podmínek mj. vyplývá, že výrobky, které jsou společnostmi MIELE dodávány maloprodejcům, tyto skutečně od společnosti MIELE nakupují a přecházejí tedy do jejich vlastnictví. Obchodní dohody s maloprodejci na rok 1999 a 2000 se vzájemně odlišují pouze pokud se týká členění jednotlivých ustanovení - obchodní dohoda na rok 2000 byla např. rozšířena o ustanovení o proškolení personálu maloprodejce pracovníky účastníka řízení apod. Nejedná se o doplnění dohody o ustanovení, která by měla význam z hlediska soutěžního. Rovněž tak je tomu i z hlediska obsahu navazujících obchodních smluv (1999), či v roce 2000 obchodních dohod. Tyto dokumenty prošly pouze formální úpravou v některých ustanoveních. Všeobecné prodejní a dodací podmínky účastníka řízení v letech 1999 až 2000 neprošly žádnými úpravami a zůstaly v obou letech stejné. Obchodní dohody na rok 1999 a 2000 však obsahují stanovení prodejní ceny maloprodejcům pro konečného spotřebitele. V rámci existujícího smluvního vztahu mezi

účastníkem řízení a maloobchodci, bylo tomu tak i v roce 1999, obdrží maloobchodce nákupní ceník (barva žlutá), který obsahuje nákupní ceny v Kč bez DPH a prodejní ceník (barva modrá), který obsahuje doporučené prodejní ceny v Kč, včetně DPH. Maloobchodce obdrží též nabídkový katalog společnosti MIELE. V této souvislosti je nutno konstatovat, že nákupní a prodejní ceník je dle uvážení účastníka řízení obměňován (např. doplňování nových typů výrobků apod.). Prodej zboží mezi účastníkem řízení a maloobchodníky se tedy v letech 1999 – 2000 uskutečňoval na základě prakticky totožných obchodních dohod a smluv. Protisoutěžní ujednání bylo a je obsaženo v obchodních dohodách (viz. strana 274 a 280 spisu)

### **Výpovědi svědků a písemná vyjádření prodejců**

Úřad v rámci správního řízení vyslechl 21 svědků. jednalo se především o majitele, či spolumajitele prodejních organizací, případně zaměstnance těchto společností.

Svědka Michal Malík – majitel společnosti ELEKTROUNIVERZAL, se sídlem v Praze, do protokolu o výsledku svědka (str.436-438 spisu) na otázku Úřadu, zda je z jeho strany cenové ujednání uvedené v bodě 4 výroku rozhodnutí dodržováno, odpověděl, citace: *„Toto ustanovení je společností dodržováno, nemáme důvod je rušit. Pokud shledáme, že za tuto cenu je možno zboží zákazníkovi prodávat, pak je za tuto cenu prodáváme. Pokud by se nám nezdálo, že tyto ceny odpovídají tomu, kolik by mělo zboží stát, pak bychom tyto ceny se společností MIELE konzultovali. Uvádím, že cena dle modrého ceníku je dodržována a za dobu celé spolupráce se spol. MIELE se mi nedoneslo, že by někdo tyto ceny kontroloval.“*, konec citace.

Z uvedené výpovědi svědka jednoznačně vyplývá, že se cítí být ustanovením ve smlouvě vázán a že také skutečně rámcovou obchodní dohodou stanovené prodejní ceny dodržuje. Dopisem ze dne 20.3.2000 jmenovaný sdělil Úřadu, že zboží bylo skutečně prodáváno v roce 1999, v roce 2000 zatím nebylo žádné zboží zn. MIELE prodáno.

Svědka Miloš Čapek ředitel společnosti ALNO, spol. s r.o., se sídlem v Praze, ve své výpovědi (str.506–508 spisu) potvrdil stanovisko společnosti v předmětné věci ze dne 24.2.2000 (str. 406 spisu). V uvedeném stanovisku bylo zejména uvedeno, že společnost měla uzavřenu obchodní dohodu s účastníkem řízení na rok 1999, tato smlouva byla ke stanovisku přiložena (str. 407 spisu). Ve vyjádření dále uvedl, že ceny konečným zákazníkům jsou stanoveny podle smlouvy bod 2. Ve své svědecké výpovědi jmenovaný doslova uvedl, citace: *„Na našem vyjádření, které bylo zasláno Úřadu 24.2.2000 nechci nic doplnit ani měnit. Způsob, jakým jsme tvořili cenu bylo, že jsme vzali doporučenou cenu a tu jsme upravovali o rabaty.“*, konec citace.

Z uvedeného vyjádření vyplývá, že cenu pro konečného zákazníka netvoří společnost samostatně, ale stanovuje ji v souladu s cenovým ujednáním obsaženým v obchodní dohodě. Pokud by uzavřela jmenovaná společnost předmětnou obchodní dohodu i na rok 2000, nelze důvodně předpokládat, že by její postup ve věci stanovení prodejní ceny zboží byl odlišný. V rámci výslechu bylo dále zjištěno, že společnost měla uzavřenu obchodní dohodu pouze na rok 1999.

Další svědek Eduard Sládek ve své výpovědi (viz str. 423 spisu) připustil, že o významu předmětného cenového ujednání v obchodní dohodě by se dalo spekulovat.

Svědék Milan Urbášek ve svědecké výpovědi (str. 463-465 spisu) vypověděl, že cenu uvedenou v modrém ceníku účastníka řízení považuje za cenu obvyklou, a proto předmětné zboží prodává za ceny v ceníku uvedené.

Svědék Stanislav Jánský, spolumajitel společnosti Elektro Müller-Jánský s.r.o., se sídlem Hroznětínská 161, Ostrov, který měl sice uzavřenu obchodní dohodu s účastníkem řízení pouze na roky 1995 a 1996 ve svědecké výpovědi dne 18.4.2000 pod bodem 5 (str. 619 spisu) uvedl, citace: „*Stanovení o prodejní ceně v obchodních dohodách na rok 1995 a 1996 si nevšímám, jedním, jako by tam nebylo. Je tam přímo napsáno, že se má prodávat za doporučené ceny, já to ovšem nedodržuji.*“, konec citace. Z vyjádření vyplývá, že jmenovaný chápe cenové ujednání v tom smyslu, že má prodávat za doporučené prodejní ceny.

Ostatní svědci v rámci výsledku většinou vypověděli, že doporučené ceny účastníkem řízení dodržují dle svého uvážení. V případě, že se tak rozhodnou u některého z výrobků, jedná se o jejich vlastní rozhodnutí. Vzhledem ke skutečnosti, že účastník řízení neprovádí kontroly dodržování prodejních cen, nezabývali se významem cenového ujednání v obchodní dohodě, případně se domnívají, že je ustanovení nezavazuje.

Pokud se týká písemných vyjádření jednotlivých obchodníků, obdržel úřad 24 odpovědí, z nichž 20 potvrdilo, respektive z uvedených prodejních cen vyplynulo, že doporučené ceny dodržují dle svého uvážení podle druhu výrobků. Lze tedy konstatovat, že doporučené prodejní ceny jsou jimi dodržovány tehdy, když odpovídají jejich představě o ceně.

V jednom případě však prodejní organizace s názvem ALNO spol. s r.o. prostřednictvím svého ředitele Miloše Čapka Úřadu sdělila ohledně způsobu stanovování prodejní ceny zboží zn. MIELE dopisem ze dne 24.2.2000 (str. 406 spisu) následující, citace: „*Ceny konečným zákazníkům jsou stanoveny podle smlouvy bod 2*“, konec citace. Jmenovaný byl v rámci správního řízení vyslechnut jako svědek, jak je výše podrobněji uvedeno.

### **Stanovisko účastníka řízení**

Obchodní ředitel účastníka řízení Mgr. Abraham se vyjádřil v rámci ústního jednání s účastníkem řízení (str. 270-273 spisu) k problematice, která je předmětem správního řízení následovně, citace: „*Ustanovení je ve smlouvě nevhodně formulováno, v současné době účastník řízení připravuje vypuštění tohoto ustanovení. Prodejce však toto ustanovení k ničemu nezavazuje. Modrý ceník obsahuje doporučenou prodejní cenu dodávaného zboží.*“, konec citace. Jmenovaný dále uvedl: „*Doporučená cena má navést prodejce k tomu, aby realizoval odpovídající obchodní marži, která slouží k pokrytí jeho obchodních nákladů.*“, konec citace. K dotazu právního zástupce účastníka řízení v tom smyslu, zda by mohl prodejce prodávat zboží zn. MIELE trvale za sníženou cenu, obchodní ředitel odpověděl, citace: „*Konečné určení ceny je věcí prodejce, vzhledem k tomu, že tento prodává i jiné zboží jiných výrobců, není vyloučeno, že by i za této situace mohl tzv. přežít. Nepochybně by však prodej zn. MIELE za výrazně nižší cenu, než je cena doporučená, vedl k prodejcově ztrátě.*“, konec citace.

Ke stanovisku obchodního ředitele účastníka řízení se Úřad vyjádří v rámci právního hodnocení případu.

Z výše uvedeného vyjádření obchodního ředitele vyplývá cíl, který měla společnost MIELE při zahrnutí cenového ujednání do návrhu obchodní dohody. Cílem tedy bylo, dle tvrzení obchodního ředitele účastníka řízení, aby prodejce vlastně ve svém osobním zájmu dodržoval ceny uvedené v ceníku MIELE, aby v důsledku prodeje zboží za příliš nízké ceny neutrpěl obchodní ztráty a aby tedy vyloučil své osobní rozhodování o ceně prodávaného zboží a řídil se cenovým ujednáním ve smlouvě. Bylo tedy cílem omezit svobodné rozhodování prodejců o výši prodejní ceny.

### **Vymezení relevantního trhu.**

Pro posouzení obchodní dohody z hlediska účelu zákona je nutno vymezit relevantní trh, na němž se předpokládáné účinky této dohody projevují.

Relevantní trh obecně je místem, kde se střetává nabídka s poptávkou. Trh se vymezuje věcně (výrobně), časově a geograficky. Trh po stránce věcné zahrnuje všechny identické výrobky a výrobky, které spotřebitelé považují za zaměnitelné nebo nahraditelné vzhledem k jejich charakteristickým vlastnostem, specifickým rysům, ceně a zamyšlenému způsobu použití.

Při vymezování relevantního trhu po stránce věcné vycházel Úřad z vlastních poznatků a z informací a dokladů získaných v průběhu řízení. Podpůrně bylo přihlédnuto též k rozhodnutí Evropské komise ze 17.12.1981 (Official Journal L 167, 15.6.1982), které se týkalo šetření podle čl. 85 Smlouvy o založení EHS na trhu „bílého zboží“. Rámcová obchodní dohoda uzavřená mezi společností MIELE a prodejci se týká různých druhů elektrospotřebičů, jako jsou automatické pračky, sušičky, chladničky, myčky, mikrovlnné trouby, vysavače. Na základě těchto informací vymezil Úřad výrobní trh, který je relevantní danému případu, jako trh tzv. bílého zboží, tj. domácích elektrospotřebičů, kam lze zahrnout automatické pračky, sušičky, chladničky, myčky, mikrovlnné trouby a vysavače. Z důvodů objektivního posouzení postavení výrobků zn. MIELE na relevantním trhu ČR byly ze spektra bílého zboží MIELE vyčleněny jednotlivé druhy spotřebičů jako subtrhy. Jedná se o subtrhy:

- automatické pračky
- sušičky prádla
- myčky nádobí
- mikrovlnné trouby
- chladničky
- vysavače.

Po stránce geografické zahrnuje relevantní trh území, které účastník řízení sám nebo na základě smluv zásobuje. Distribuce bílého zboží je organizována na národní bázi, neboť na celém tomto trhu existují homogenní podmínky. Z tohoto důvodu je relevantním geografickým trhem celé území České republiky.

Po stránce časové jde o trh trvalý, charakterizovaný pravidelnými a opakujícími se dodávkami v průběhu celého roku. Pro potřebu správného řízení bylo zkoumáno období roku 1999 .

Charakteristika zboží v jednotlivých subtržích

#### - automatické pračky

Jde o zařízení na praní případně sušení prádla řízené automatikou, kde jsou programovány jednotlivé funkce. Hlavní provozní parametry jsou počet programovatelných funkcí, množství prádla, spotřeba vody a elektrické energie.

#### - sušičky prádla

Jde o zařízení na sušení prádla. Hlavním provozním parametrem je množství sušeného prádla a spotřeba elektrické energie.

#### - myčky nádobí

Jde o zařízení na mytí nádobí, kde jsou programovány jednotlivé funkce. Hlavní provozní parametry jsou počet programů a spotřeba elektrické energie a vody kapacita sad.

#### - mikrovlnné trouby

Jde o zařízení pro mikrovlnný ohřev. Hlavním provozním parametrem je vnitřní objem trouby, výkon magnetronu a způsob ovládání (mechanické nebo digitální).

#### - chladničky

Jde o zařízení na krátkodobé chlazení potravin. K hlavním charakteristikám patří vnitřní objem, spotřeba energie a počet chladicích okruhů.

#### - vysavače

Přístroje určené k vysávání prachu. Základními provozními parametry jsou sací výkon, objem prachové náplně a počet filtrů.

Úřad se dále zabýval otázkou, zda lze vymežit bílé zboží značky MIELE jako samostatné subtrhy bílého zboží. K tomuto účelu je třeba zabývat se jednotlivými kritérii, které charakterizují jednotlivé výrobky:

- **Konečný uživatel** – zboží značky MIELE je určeno takřka výlučně domácnostem, nelze je zařadit mezi výrobky pro profesionální užití v hotelích, restauracích, či prádelnách. Konečným uživatelem je spotřebitel, který nakupuje elektrospotřebiče v maloobchodní síti.
- **Prodejní místa** – výrobky značky MIELE jsou prodávány v běžné maloobchodní síti prodejen s bílou technikou. Ve všech prodejnách je zboží značky MIELE nabízeno vedle výrobků jiných značek, bez toho že by toto zboží bylo nějakým způsobem segregováno.
- **Kvalita a užitná hodnota** – společnost MIELE deklaruje vysokou spolehlivost, nízké provozní náklady (nízká spotřeba vody a elektrické energie), vysokou kvalitu provozních vlastností, dlouhou životnost. Je třeba ovšem konstatovat, že výše uvedené charakteristiky

splňují v současné době výroby většiny výrobců bílé techniky. Dokonce podle výsledků testů v časopise D - test, se myčky MIELE umístily v kategorii dobrý, tedy ve stejné kategorii jako výrobky ostatních renomovaných firem. V současné době lze na trhu bílé techniky vysledovat i tendenci ke zkracování inovačních cyklů jednotlivých výrobků, které se odrážejí i na chování zákazníků, kteří obměňují jednotlivé elektrospotřebiče dříve než těmto skončí jejich životnost. Např. běžný cyklus obměny praček je v současné době okolo 10 let. Jednotlivé prodávané výrobky konkurenčních firem se dnes odlišují nejen v technických parametrech, ale i v komfortu ovládání a počtu ovládacích funkcí. Pak záleží na obchodní strategii každého výrobce, zda nabízí celé spektrum výrobních řad od nejjednodušších až po nejluxusnější vybavy. Právě účastník řízení se zaměřuje výhradně na vyšší třídy výrobků.

- **Cena** – přestože se výrobky účastníka řízení pohybují ve vyšší cenové kategorii posuzovaných typů výrobků, s cenami výrobků MIELE se shodují nejen výrobky Bosch, AEG, Siemens a Whirlpool, ale i vybrané modely výrobků ostatních firem. Nejčastěji kupované spotřebiče MIELE se v oblasti ceny pohybují přibližně na stejné cenové úrovni s dražšími výrobky výše uvedených konkurenčních firem.

V současné době se při maloobchodním prodeji stále výrazněji uplatňuje tzv. splátkový prodej. Z této skutečnosti vyplývá, že zboží s vyššími cenami se stává dostupnější i pro širší vrstvy obyvatel, což bylo potvrzeno i ze strany maloprodejců. Navíc je MIELE prezentována jako luxusní značka s tím, že vyšší cena odpovídá kvalitě výrobku. To v kombinaci se splátkovým prodejem může přesvědčit řadu zákazníků o vhodnosti koupi této značky i přesto, že je zaměnitelná s ostatními výše uvedenými značkami. Součástí reklamní kampaně MIELE je i zdůraznění tradice značky a její dlouholeté působení na trhu. Toto je prezentováno jako výraz solidnosti a jakosti zboží zn. MIELE. Každá z firem nabízejících tzv. „bílou techniku“ má totiž svou specifickou reklamní kampaň.

- **Přípojovací a instalační parametry** - tak jako jiné značky je i zboží zn. MIELE vyráběno v typizovaných rozměrech a s normalizovanými přípojkami na vodu a elektřinu.

Z výše uvedeného je patrné, že zboží značky MIELE je zaměnitelné se zbožím ostatních na trhu prodávaných značek. Nezaměnitelné a to obecně jak u značky MIELE, tak i u ostatních značek, jsou jednotlivé druhy prodávaného zboží charakterizované jednotlivými subtrhy např. jakákoliv automatická pračka je nezaměnitelná s chladničkou atp. Tento poznatek vedl Úřad i k vymezení jednotlivých subtrhů, protože je obvyklé, aby zákazník požadující automatickou pračku vybíral ze všech praček dostupných na trhu, a to jak v obchodní síti, tak i v odborných časopisech, případně i na internetu. Zkoumáním získá přehled o celkové nabídce na trhu užitných vlastnostech výrobků, jejich funkcích a následně vybírá jemu vyhovující typ a značku výrobku. Je obvyklé, že vybírá daný druh zboží (např. automatickou pračku) mezi jednotlivými značkami automatických praček, nevybírá však místo automatické pračky např. chladničku. Tento důvod vedl Úřad i k vymezení subtrhů v daných kategoriích výrobků. Pro podporu tohoto názoru slouží i podklady v odborných časopisech (např. časopis D test), ve kterém vychází i testy spotřebního zboží. Rovněž zde jsou testovány vždy jednotlivé skupiny zboží vymezené v našem rozboru jako subtrhy. Jako další podpůrný argument pro dané vymezení slouží skutečnost, že i sami výrobci prezentují dané druhy zboží samostatně ve svých propagačních materiálech.



Pro stanovení postavení zboží zn. MIELE na trhu byl vzat v úvahu jak import do ČR v jednotlivých kategoriích, tak i produkce domácích výrobců. Z analýzy vyplývá, že postavení společnosti MIELE v jednotlivých subtržích na relevantním trhu ČR nepřekračuje 1% podíl.

### **Anketa mezi spotřebiteli**

Cílem ankety bylo obecně především zjistit, zda dotázaní respondenti vůbec zboží zn. MIELE znají, které značky z oblasti tzv. bílého zboží znají, jaká kritéria jsou pro ně při nákupu tzv. bílé techniky rozhodující a pokud znají výrobky zn. MIELE, zda jsou tyto výrobky dle jejich názoru vzhledem ke svým vlastnostem či jiným, pro ně důležitým skutečnostem výjimečné a tudíž nezaměnitelné s výrobky konkurenčních společností. Z celkového počtu 32 dotázaných znalo značku MIELE 11 respondentů, nejvíce dotázaných – 11 by si koupilo zboží značky Whirpool, nejvíce respondentů zná tyto zn. Whirpool – 29, Zanussi – 26 a Bosch - 26. Rozhodujícím kritériem při nákupu je kvalita – 18 a cena – 9. Dotázaní, kteří znají zn. MIELE, na dotaz, zda je zboží zn. MIELE výjimečné, odpověděli 4 ano, 3 ne, 4 nevím. (str. 507–541 spisu)

Závěrem je nutno konstatovat, že nelze na základě ankety dospět k závěru, že zboží zn. MIELE je z pohledu zákazníka z nějakého důvodu zbožím výjimečným v porovnání s ostatními výrobky v dané oblasti. Z pohledu zákazníka se jedná o zboží zaměnitelné s výrobky ostatních výrobců. Tomuto závěru Úřadu svědčí i skutečnost, že více než polovina dotázaných zn. MIELE vůbec nezná a naopak jsou jim známy výrobky konkurenčních výrobců. Je třeba ovšem konstatovat, že anketa uskutečněná v malém rozsahu pouze ukazuje možné směry v uvažování zákazníků a může sloužit pouze jako podpůrný argument k závěrům Úřadu o možné zaměnitelnosti zboží zn. MIELE s ostatními výrobky v dané oblasti.

### **Právní hodnocení případu**

Úřad se komplexně zabýval obsahem obchodní dohody o dodávkách zboží zn. MIELE, kterou uzavíral a uzavírá účastník řízení s jednotlivými odběrateli, tedy prodejci tzv. bílého zboží zn. MIELE. Uvedené obchodní dohody byly a jsou uzavírány na období jednoho kalendářního roku. Protisoutěžní cenové ujednání je v letech 1999 – 2000 v obchodních dohodách formulováno stejným způsobem. Z uvedeného vyplývá, že cenové ujednání obsažené v předmětných obchodních dohodách ve srovnání let 1999 a 2000 se po stránce obsahové nijak neliší.

Podle § 1 zákona o ochraně hospodářské soutěže je účelem tohoto zákona ochrana hospodářské soutěže na trhu výrobků a výkonů proti jejímu omezování, zkruslování nebo vylučování .

Podle § 3 odst. 1 zákona veškeré dohody mezi soutěžiteli, rozhodnutí sdružení podnikatelů a jednání soutěžitelů ve vzájemné shodě (dále jen „dohody“), které vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže na trhu zboží, jsou zakázané a neplatné, pokud tento nebo zvláštní zákona nestanoví jinak nebo pokud Úřad nepovolil výjimku.

Podle § 3 odst. 2 zákona jsou ve smyslu ustanovení odst. 1 zakázanými zejména dohody, popřípadě jejich části, obsahující např. přímé nebo nepřímé určení cen, popřípadě jiných obchodních podmínek, dohody o rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů atd.

Pokud jde o aplikaci § 12 odst. 1 zákona, účastníkem řízení je soutěžitel, o jehož právech a povinnostech stanovených tímto zákonem má být v řízení rozhodnuto. Úřad v daném případě vycházel z účelu zákona, jímž je podle § 1 odst.1 zákona ochrana hospodářské soutěže na trhu výrobků a výkonů proti jejímu nedovolenému omezování, zkruslování nebo vylučování.

Účastníkem řízení s ohledem na výše uvedené je pouze společnost MIELE. Tento postup Úřadu je odůvodněn následovně. Jedná se o výhradního dovozce bílého zboží zn. MIELE do České republiky. Tedy pouze od tohoto subjektu si prakticky mohou prodejci tento druh zboží obstarávat. Jak vyplývá z výpovědí svědků ve správním řízení i z vyjádření účastníka řízení, sestavuje a předkládá návrh předmětné obchodní dohody účastník řízení. Na tvorbě tohoto návrhu prodejci žádným způsobem neparticipují. Dalším podstatným rysem je skutečnost, jak vyplývá z výpovědí svědků, že se jedná o zboží vysoké kvality, vyšších cenových relací a nezanedbatelná je rovněž úloha, kterou sehrává značka tohoto druhu zboží, neboť se jedná o značku s dlouholetou tradicí. To jsou všechno důvody, které vedou prodejce, aby si předmětné zboží zajistili a nevěnovali patřičnou pozornost obsahu předkládaného návrhu obchodní dohody. V této souvislosti je třeba poukázat na vyjádření např. svědků - Josefa Spáčila (str. 457 spisu), kde uvádí, citace: "*Kdo nemá zn. MIELE, nemá úplný sortiment.*", konec citace, Milana Urbáška (str.464 spisu), kde uvádí, citace: "*Důvodem k uzavření dohody byla skutečnost, že jsem měl vždy zájem tuto značku prodávat – z důvodu kvality a prestiže zn. MIELE*", konec citace a svědků dalších (viz spis). Účastník řízení tedy zakotvením předmětného cenového ujednání do obchodních dohod uzavíraných s odběrateli, prodejci v letech 1999 – 2000, vytvořil situaci, kdy je pouze na jeho rozhodnutí, kdy bude plnění cenového ujednání po prodejcích skutečně požadovat, minimálně tedy vytvořil situaci potenciálního ohrožení soutěže mezi prodejci případným vynucováním plnění cenového ujednání. Možný důsledek vynucování plnění předmětného cenového ujednání ze strany účastníka řízení je nutno spatřovat v uzavírání trhu tzv. bílého zboží ohledně prodeje zboží zn. MIELE, neboť společnost MIELE je prakticky pouze jediným dovozcem tohoto druhu zboží a tedy jeho dodavatelem na trh České republiky. Zda skutečně a v jaké míře účastník řízení dalšími kroky fakticky ovlivňoval soutěžní chování prodejců při určení ceny, za jakou předmětné zboží prodávají, je otázkou, jejíž zodpovězení určí pouze intenzita porušení zákona ze strany účastníka řízení, výsledkem však nemůže být závěr, že účastník řízení se porušení zákona nedopustil. K případné námitce, týkající se skutečnosti, že předmětné obchodní dohody neobsahují sankce za její neplnění a účastník řízení plnění dohody nekontroloval, je třeba zdůraznit, jak vyplývá ze shora uvedeného, že účastník řízení prodává zboží, které je mezi prodejci žádané vzhledem k jeho vlastnostem a ostatním skutečnostem, jak uvedeno výše a z těchto důvodů nemusí své zboží sám prodejcům nabízet, ale naopak je při zájmu o zboží kontaktován prodejci sám (viz. výsledky svědků). Tento zájem prodejců způsobuje, že nemusí být problémem pro účastníka řízení dosáhnout plošného prodeje zboží zn. MIELE prodejci za ceny jím stanovené v případě, že by došel kdykoli v průběhu smluvního vztahu k závěru, že je nutné z jeho pohledu, aby se v návaznosti na cenové ujednání v obchodní dohodě skutečně prodejní ceny konečným spotřebitelům shodovaly s cenami jím doporučenými. Cenové ujednání tedy skutečně mohlo a může vést k narušení hospodářské soutěže na trhu.

V návaznosti na shora uvedené je nutno konstatovat, že možnost narušení hospodářské soutěže mezi prodejci při prodeji zboží zn. MIELE existovala v důsledku předmětného cenového ujednání v obchodních dohodách dle zjištění Úřadu již před rokem 1999. Cenové ujednání obsažené v uzavíraných obchodních dohodách v letech 1999 - 2000 nelze objektivně vykládat jinak, než že prodejce bude prodávat zboží dodané na základě obchodní dohody za doporučené ceny účastníkem řízení. Jedná se tedy o ustanovení, které potencionálně kdykoliv může vést k narušení hospodářské soutěže mezi prodejci. Zda skutečně také vede je otázkou posouzení konkrétních výsledků šetření ve věci. Potencionální hrozba narušení hospodářské soutěže je také porušením zákona (viz § 3 odst. 1 zákona). Soutěžitel si obecně nemůže zajistit „beztrestnost“ tím, že po zahájení správního řízení vyvine iniciativu k odstranění závadného ustanovení, či navrhuje jiný způsob jeho nápravy. Bez jednání Úřadu, zahájení správního řízení, by protisoutěžní ustanovení (minimálně hrozba možného narušení soutěže) existovalo neustále. Zda samotné zahrnutí cenového ujednání do obchodních dohod skutečně také vede k narušení hospodářské soutěže, je otázkou přístupu jednotlivých prodejců k plnění předmětného cenového ujednání (plnění nebylo účastníkem řízení kontrolováno, v obchodní dohodě nebyla stanovena sankce za případné neplnění).

Pokud se týká posouzení, zda cílem účastníka řízení bylo předmětným cenovým ujednáním omezit svobodnou vůli odběratelů (prodejců) při tvorbě ceny, je nutno na tuto otázku odpovědět kladně. Na podporu tohoto tvrzení je třeba poukázat na vyjádření obchodního ředitele společnosti MIELE Mgr. Abrahama ve věci, jak je blíže specifikováno v části správního rozhodnutí označené jako stanovisko účastníka řízení. Z vyjádření obchodního ředitele zkráceně vyplývá, že dodržování doporučené ceny prodejci má jim zajistit stanovení odpovídající obchodní marže při prodeji tak, aby tato pokryla jeho obchodní náklady. Současně obchodní ředitel zdůraznil, že by prodej zboží MIELE za výrazně snížené ceny vedl pro prodejce ke ztrátám. Vyjádření obchodního ředitele má navodit dojem, že společnost MIELE vlastně tímto způsobem zabraňuje vzniku obchodních ztrát u svých odběratelů, má tedy na mysli jejich dobro. V této souvislosti Úřad konstatuje, že u cenových ujednání není rozhodné, jakými úvahami je narušitel soutěže veden, neboť cenová ujednání jsou zakázána a neplatná přímo ze zákona. Cenové dohody vždy vedou nebo mohou vést k narušení hospodářské soutěže na trhu, neboť jejich cílem je omezení či vyloučení svobodné rozhodování soutěžitelů o výši ceny, za kterou budou určité zboží prodávat. Cíl spočívající v omezení svobodného rozhodování prodejců o výši prodejní ceny zboží zn. MIELE však vyplývá i z jiných okolností, které jsou podporou závěrů Úřadu ohledně cíle účastníka řízení omezit svobodné rozhodování prodejců v oblasti tvorby prodejní ceny zboží. Z výpovědi svědků ve správním řízení vyplývá, že zboží značky MIELE je zbožím charakterizovaným velmi dobrými užitnými vlastnostmi a spolehlivostí, zbožím ve vyšších cenových relacích a nezanedbatelnou rolí zde hraje tradice značky MIELE. Z uvedených důvodů je také pro většinu prodejců potřebné, aby měli zboží zn. MIELE k dispozici. Za dané situace nemůže mít účastník řízení žádný důvod k tomu, aby bylo zboží zn. MIELE prodáváno za nižší ceny, než jaká je jeho představa vzhledem ke své obchodní strategii. Je zde zájem udržet ceny zboží ve vyšších cenových relacích odpovídajících zejména tradici uvedené značky. Pokud existuje příslušné cenové ujednání v obchodní dohodě a existovalo v obchodních dohodách i v letech předchozích (dle zjištění Úřadu od roku 1995), bylo a je možné v případě, že účastník řízení dospěje k závěru, že je nutné, aby všichni odběratelé cenové ujednání skutečně dodržovali, z jeho strany donutit prodejce s ohledem na uzavřenou obchodní dohodu k dodržování cenového ujednání v ní obsaženého. Vzhledem k výše uvedenému nemusí být potom v obchodní dohodě dodržování cenového ujednání vynucováno pod hrozbou sankce či vypovězení obchodní dohody apod. Je tomu tak proto, že se jedná o zboží ze shora uvedených důvodů odběrateli žádané.

Z výše uvedených skutečností vyplývá zatímní závěr Úřadu, že cenová ujednání mezi účastníkem řízení a odběrateli v letech 1999 – 2000 obsažená v obchodních dohodách, jsou cenovými dohodami uvedenými v bodě 1 výroku rozhodnutí, které mohly, případně mohou vést k narušení hospodářské soutěže mezi prodejci tzv. bílého zboží. Je třeba zásadně přihlídnout ke skutečnosti, že účastník řízení je jediným oficiálním dovozcem bílého zboží zn. MIELE do ČR, tedy v podstatě jako jediný zajišťuje jeho dodávky na trh ČR, a to prostřednictvím maloobchodních prodejců. Tedy pouze on může prostřednictvím cenového ujednání v obchodních dohodách s prodejci ovlivňovat cenu tohoto druhu zboží na trhu. Jak již bylo shora uvedeno zboží zn. MIELE je významným druhem bílého zboží též z hlediska zájmu prodejců, což je v této souvislosti podstatné.

V dalším se Úřad zabýval prověřením, zda uvedené cenové dohody také skutečně vedly, či vedou k narušení hospodářské soutěže na uvedeném trhu. Při svém posouzení vycházel z písemných informací sdělených Úřadu jednotlivými prodejci, z výslechnů svědků, z dokladů prodejců, prokazujících za jaké ceny zboží skutečně prodávali či prodávají (viz spis).

Z uvedených podkladových materiálů nelze prokázat, že ceny za které prodejci předmětné zboží prodávají konečným spotřebitelům jsou totožné s cenami, které jsou uvedeny jako ceny doporučené účastníkem řízení, případně pokud se ceny v některých případech shodují s cenami doporučenými, že se jedná o důsledek cenového ujednání v obchodní dohodě. Je tomu tak proto, že dotyční prodejci při výsleších, kdy byli v rámci správního řízení vyslechnuti jako svědci uvedli, že případné totožné stanovení ceny podle cen doporučených, je jejich svobodným rozhodnutím v rámci obchodní strategie firmy. V rámci zmíněných důkazních materiálů bylo také prověřováno, jakým způsobem rozhodují prodejci o poskytnutí případné slevy na zboží zn. MIELE. Výsledkem je zjištění, že prodejci rozhodují o poskytování případných slev na předmětné zboží samostatně, bez konzultací s účastníkem řízení. Z podkladových materiálů a z výslechnů svědků rovněž vyplynulo, že účastník řízení neprovádí kontroly dodržování doporučených prodejních cen zboží u prodejců. Po obsahové stránce neobsahují uzavřené obchodní dohody uzavřené mezi účastníkem řízení a prodejci na roky 1999 – 2000 žádné sankce pro případ nedodržování doporučených prodejních cen prodeji. Jak již bylo v rozhodnutí uvedeno, není třeba zakotvení těchto sankčních ustanovení do obchodních dohod, neboť v případě, že by účastník řízení chtěl striktně zajistit plošně dodržování doporučené prodejní ceny, stačilo by mu ke splnění jeho cíle cenové ujednání v obchodní dohodě společně se zájmem obchodníků o zboží značky MIELE z důvodů popsaných na jiném místě rozhodnutí. Úřadem však bylo zjištěno, že i přes shora uvedené skutečnosti vedlo samotné zakotvení cenového ujednání do obchodních dohod účastníka řízení s odběrateli v roce 1999 k narušení hospodářské soutěže na trhu tzv. bílého zboží. Tento závěr Úřadu je doložen svědeckou výpovědí pana Malíka, majitele společnosti ELEKTROUNIVERZAL, se sídlem v Praze a svědka Čapka, ředitele společnosti ALNO spol. s r.o., se sídlem v Praze, včetně jeho písemného vyjádření k případu (viz část rozhodnutí: „Výpovědi svědků a písemná vyjádření prodejců“). Samotné zakotvení předmětné cenové dohody do obchodní dohody mezi účastníkem řízení a výše uvedenými prodejními organizacemi vede v roce 1999 k odstranění svobodné vůle na jejich straně ve věci stanovení výše prodejní ceny zboží a respektování protisoutěžního cenového ujednání v obchodní dohodě. Na základě uvedených skutečností dospěl Úřad k závěru, že v roce 1999 cenové ujednání obsažené v rámcové obchodní dohodě mezi účastníkem řízení a prodejci je cenovou dohodou, která vedla k narušení hospodářské soutěže na vymezeném relevantním trhu ve smyslu bodu 1 výroku tohoto rozhodnutí. Současně však nebylo prokázáno, že

cenové ujednání v roce 2000 vede (vedlo) k narušení hospodářské soutěže, potencionální hrozbu narušení hospodářské soutěže však znamená (znamenalo). Tento závěr Úřadu pro rok 2000 v otázce potencionální možnosti narušení hospodářské soutěže na vymezeném relevantním trhu (jeho segmentu týkajícího se prodeje zboží zn. MIELE), vyplývá ze skutečnosti, že účastník řízení po zahájení správního řízení předložil Úřadu návrh dodatku k uzavřené obchodní dohodě pro rok 2000, který obsahuje vypuštění cenového ujednání z uzavřené obchodní dohody na rok 2000. Ke dni vydání rozhodnutí účastník řízení nesdělil Úřadu v kolika případech a s kterými prodejci byl již dodatek uzavřen. Z toho důvodu je ve výroku rozhodnutí uvedeno, že cenové ujednání obsažené v obchodních dohodách na rok 2000 uzavřených mezi účastníkem řízení a prodejci může, případně mohlo (byl-li již dodatek uzavřen) vést k narušení hospodářské soutěže na příslušném trhu. Dále je třeba vycházet ze skutečnosti, že obchodní dohoda je uzavírána na období jednoho roku a v případě, že by Úřad nezahájil ve věci správní řízení, bylo by cenové ujednání v obchodních dohodách obsaženo jako potencionální nebezpečí narušení hospodářské soutěže na trhu po celou dobu roku 2000.

Na základě uvedeného právního rozboru projednávaného případu dospěl Úřad k závěrům učiněným ve výroku tohoto rozhodnutí, a to v souladu s právním názorem Úřadu - veškeré dohody narušující soutěž, týkající se stanovení ceny, případně jejich složek, jsou dohodami zakázanými a neplatnými přímo ze zákona. Narušení hospodářské soutěže na vymezeném trhu bylo také v roce 1999 Úřadem zjištěno.

### **Vyjádření právního zástupce účastníka řízení k výsledkům šetření před vydáním správního rozhodnutí ve věci**

Dne 20.4.2000 se uskutečnilo v sídle Úřadu seznámení účastníka řízení s výsledky šetření ve věci před vydáním správního rozhodnutí. K výsledkům šetření se právní zástupce účastníka řízení vyjádřil dne 25.4.2000 pod značkou 25-2788/St. :

Ve svém vyjádření zejména uvedl následující.

Mgr. Abraham jako obchodní ředitel účastníka řízení uvedl ve správním řízení, že znění čl. 2 obchodní smlouvy je formulováno zavádějícím způsobem. Označení „doporučené ceny“ nejsou a nebyly ze strany účastníka řízení míněny jako nátlak na prodejce, nýbrž smyslem tzv. „doporučených cen“ bylo poskytnout prodejci orientaci pro jejich stanovování konečných cen tak, aby při prodeji zboží zn. MIELE dosáhli přiměřené marže. Účastník řízení nesledoval formulaci „prodej za doporučené ceny,“ nikdy žádné důsledky.

K vyjádření obchodního ředitele účastníka řízení se Úřad vyjadřuje a hodnotí je v části rozhodnutí nazvané jako „Stanovisko účastníka řízení“ a současně v části „Právní hodnocení případu“.

Právní zástupce účastníka řízení dále uvádí, že po zahájení správního řízení došlo ze strany účastníka řízení k zásadní nápravě používaného formuláře obchodní dohody tak, že ujednání v bodě 2 bylo ze smlouvy zcela vypuštěno. Ceníky, které obsahují „doporučené ceny“, a které distribuuje účastník řízení byly doplněny v tom smyslu, že ceny v cenících obsažené nejsou závazné, ale pouze orientační s tím, že prodejce si stanoví konečné ceny pro spotřebitele dle vlastní úvahy.

K uvedenému se Úřad vyjadřuje tak, že právní zástupce účastníka řízení sice uvádí, že došlo k nápravě formuláře předmětné obchodní dohody, ale neuvádí, zda a v jakém počtu, případně s kterými prodejci, kteří mají obchodní dohodu na rok 2000 uzavřenu, již bylo ve věci jednáno, či předmětné cenové ujednání z obchodních dohod vypuštěno.

V dalším právní zástupce účastníka řízení zdůrazňuje, že svědci, kteří byli ve správním řízení vyslechnuti všichni vypověděli následovně.

Účastník řízení s obchodníky při uzavírání obchodní dohody nejednal, vyjma popisu druhů zboží, nákupních cen a rabatů o jiných ustanoveních obsažených v dohodě. K uzavření obchodní smlouvy nemusel prodejce splnit žádné podmínky stanovené účastníkem řízení, cenovým ujednáním v obchodní smlouvě se svědci necítili být vázáni, cenu a případné slevy prodávaného zboží stanovovali dle svého uvážení, účastník řízení nikdy nekontroloval dodržování prodejních cen, doporučené ceny chápali všichni svědci jako ceny orientační pro jejich úvahy pro stanovení konečné ceny pro zákazníky, účastník řízení nepoužil sankce pro případ zajištění dodržování doporučených cen, cestou formulářových smluv postupují všichni jedinci.

Stanovisko Úřadu k výše uvedenému tvrzení právního zástupce účastníka řízení je obsaženo v části rozhodnutí nazvané „Výpovědi svědků a písemná vyjádření prodejců“ a v části „Právní hodnocení případu“. Je třeba zdůraznit, že ne všichni svědci se necítili být cenovým ujednáním vázáni a postupovali dle něho.

V dalším se právní zástupce účastníka řízení zabývá vymezením relevantního trhu ve správním řízení, konstatuje, že dokonalé konkurenční prostředí na trhu tzv. bílé techniky umožňuje snadný přístup na tento trh. Dostupnost zboží „tzv. bílé techniky“ pro konečného spotřebitele je zcela bezproblémová. Uvádí dále, že zboží značky MIELE lze na trhu ČR obdržet jednak od účastníka řízení, dále od prodejců tohoto zboží (např. těch, kteří je nakupují od účastníka řízení, od neautorizovaných prodejců, kteří zboží zn. MIELE prodávají bez smlouvy, nelze vyloučit ani dovoz ze zahraničí).

Úřad k uvedenému konstatuje, že názor právního zástupce účastníka řízení na vymezení relevantního trhu a na stav konkurenčního prostředí na tomto trhu se v zásadě neliší od názoru Úřadu. Současně však zdůrazňuje, že případně jiné způsoby obstarání si zboží MIELE než od účastníka řízení mohou být pro zájemce, který by hodlal s nakoupeným zbožím obchodovat rizikovější (neautorizovaný dovozce), případně nákladnější či obtížnější (dovoz ze zahraničí).

Ve svém vyjádření dále právní zástupce účastníka řízení uvedl, že správním řízení ve věci bylo Úřadem zahájeno pro podezření, že účastník řízení stanovuje svým odběratelům v uzavíraných obchodních smlouvách cenu jím dodávaných výrobků pro konečného spotřebitele. Takové ustanovení je však obsaženo v obchodních dohodách uzavíraných mezi účastníkem řízení a prodejci. Z toho důvodu se domnívá, že je předmět správním řízení omezen pouze na přezkoumání obsahu obchodních smluv uzavíraných účastníkem řízení s prodejci nikoliv na obsah uzavřených obchodních dohod. Pokud by se měl přezkoumávat obsah obchodních dohod, musel by být předmět řízení rozšířen.

S názorem účastníka řízení Úřad nesouhlasí, neboť výraz obchodní smlouva je výrazem obecného charakteru. Obchodní dohodu lze také označit jako obchodní smlouvu. Pod názvem obchodní smlouva lze chápat též jiná obchodní ujednání mezi stranami, případně

veškerá obchodní ujednání, která nejsou přímo označena jako obchodní smlouva.

K dalším tvrzením právního zástupce obsaženým v jeho přípisu se Úřad vyjadřuje takto.

Na rozdíl od právního zástupce účastníka řízení Úřad zastává názor, že formulace cenového ujednání obsaženého v obchodních dohodách, které byly účastníkem řízení předkládány v návrhu prodejcům, je nutno označit jako stanovení prodejní ceny pro tyto prodejce. Otázkou jinou je posouzení nebo zjištění Úřadu, zda prodejci toto stanovení prodejní ceny dodržovali. Skutečnost, že mnoho svědků zjistilo cenové ujednání obsažené v obchodní dohodě až při jejím pozorném přečtení při výslechu, nelze použít jako argument pro tvrzení, že cílem účastníka řízení nebylo stanovit cenu pro konečného spotřebitele. Názor na gramatický či logický výklad jednotlivých slov, z kterých je složeno vlastní cenové ujednání, je tvrzením a názorem účastníka řízení. S tímto názorem se Úřad neztotožňuje. Podrobněji je problematika cenového ujednání rozebrána v části rozhodnutí označené jako „Právní hodnocení případu“

Další otázkou položenou ve vyjádření právním zástupcem účastníka řízení je otázka, zda inkriminované cenové ujednání vedlo nebo mohlo vést k narušení hospodářské soutěže. Touto otázkou se pochopitelně Úřad ve správním řízení zabýval, neboť se jedná o zásadní otázku. V daném případě se však jedná navíc o cenovou dohodu, které je zakázána přímo ze zákona. Uvedená problematika je podrobně rozebrána zejména v části rozhodnutí nazvané „Právní hodnocení případu.“ Skutečnost, že účastník řízení nekontroloval dodržování cenového ujednání není důkazem o tom, že nemohlo dojít k narušení hospodářské soutěže na příslušném trhu. Nelze souhlasit s tvrzením právního zástupce účastníka řízení, že pokud by záměr účastníka řízení ovlivňovat stanovování prodejních cen prodejců byl vážně míněný, objektivně by tento postup nemohl mít žádný vliv na trhu bílé techniky. Takovýto závěr nelze přijmout, neboť v případě, že účastník řízení by při vědomí si existence cenového ujednání obsaženého v obchodní dohodě trval na jeho dodržování, došlo by ke stanovení konečné ceny pro zákazníka na celém segmentu vymezeného relevantního trhu týkajícího se prodeje zboží zn. MIELE. I přes to však, že nebylo prokázáno vynucování plnění cenového ujednání na prodejci, byly zjištěny Úřadem případy, kdy se prodejci cenovým ujednáním řídili a došlo tedy k narušení hospodářské soutěže na trhu, tak jak je v odůvodnění rozhodnutí uvedeno.

### **Platná legislativa v zemích Evropské unie a rozhodovací praxe Evropské komise**

Úřad při právním hodnocení případu přihlížel k legislativě a rozhodovací praxi Evropské komise (dále jen „EK“). Zásadním ustanovením „Smlouvy o ES“, dle kterého se postupuje v oblasti posuzování dohod narušujících soutěž Evropskou komisí je článek 85 odst. 1 písm. a) (nově článek 81 Amsterodamské smlouvy), který zní: citace: „*Se společným trhem jsou neslučitelné a proto zakázány veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a sladěné postupy, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení soutěže na společném trhu, zejména ty, které*

- a) *přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky*“, konec citace.

Soutěžní právo Evropského společenství, respektive čl. 85 (1) Smlouvy nerozlišuje mezi horizontálními a vertikálními dohodami omezujícími soutěž. Článek 85 (1) je tedy možno aplikovat jak na horizontální dohody mezi konkurenčními podniky (např. dohody o cenách nebo o rozdělení trhů), tak na dohody mezi podniky působícími na různých úrovních distribučního řetězce.

Možnost omezit distributora při stanovení prodejních cen pro spotřebitele není zahrnuta ani v platných blokových výjimkách. Dohoda, jíž by se smluvní strany vzdaly možnosti nezávisle určovat své ceny a obchodní podmínky, by přesáhla rámec blokových výjimek (nařízení Komise). Dokonce i v Oznámení Komise pro dohody zanedbatelného významu (Official Journal C372 ze dne 9.12.1997) se uvádí, že aplikovatelnost čl. 85 odst.1 Smlouvy nemůže být vyloučena mj. pro vertikální dohody, jejichž cílem je stanovení prodejních cen, a to i tehdy, pokud by podniky splňovaly kritéria *de minimis* stanovená v Oznámení.

Dohody o udržování prodejních cen (resale price maintenance) jsou vnímány EK i Soudním dvorem jako závažné porušení ustanovení článku 85 (1) bez možnosti udělení individuální výjimky. Není důležité, zda se dohoda týká maximálních nebo minimálních prodejních cen. V rozhodnutí EK je jakýkoliv zásah do obchodní svobody distributora, pokud jde o určování prodejních cen, vnímán jako porušení soutěžních pravidel. Tudiž např. v případě *Hannesy-Henkel*, EK považovala za zakázanou klauzuli, ve které dodavatel požadoval, aby distributor stanovil prodejní ceny v určitém rozpětí, ledaže distributor získá souhlas dodavatele ke stanovení odlišné ceny. Jedinou obecně povolenou cenovou praktikou, která nebude spadat pod ustanovení článku 85 (1), je poskytnutí ceníku obsahujícího seznam doporučených cen zboží za předpokladu, že tyto seznamy nejsou doprovázeny dalšími instrukcemi nebo jinými závaznými opatřeními.

Dalším případem z rozhodovací praxe EK v oblasti cenových dohod je věc *Telefunken* (rozhodnutí Komise 82/267/EEC DOCNUM 382 DO 267). Bylo prokázáno, že smlouvy mezi společnostmi *Telefunken* a distributory obsahují ustanovení, které mj. nepřímou určují prodejní ceny distributorů. Jednání společnosti *Telefunken* bylo posouzeno podle čl. 85 odst. 1 Smlouvy jako zakázaná kartelová dohoda a účastníku řízení byla uložena pokuta ve výši 1 000 000 ECU.

Z výše uvedeného vyplývá, že Úřad posoudil jednání společnosti *MIELE* ve správním řízení takovým způsobem, který není v rozporu s rozhodovací praxí EK.

### **Odůvodnění výše pokuty**

Dle § 14 odst. 4 zákona je Úřad oprávněn za porušení povinností uvedených v tomto zákoně uložit soutěžitelům pokutu až do výše 10 000 000 Kč nebo do výše 10% z čistého obrátu za poslední ukončený kalendářní rok. Jestliže je prokázán majetkový prospěch soutěžitele v důsledku porušení povinnosti podle tohoto zákona, uloží se mu pokuta nejméně ve výši tohoto prospěchu. Dle § 14 odst. 5 může úřad uložit pokutu nejpozději do jednoho roku od zjištění povinnosti, nejpozději však do tří let následujících po roce, ve kterém byla tato povinnost porušena.

Při stanovení výše pokuty vycházel Úřad z následujících skutečností. Dolní hranice pro uložení pokuty v případě, že byl prokázán majetkový prospěch soutěžitele v důsledku porušení povinností podle zákona, je stanovena ve výši tohoto prospěchu. Definicí



majetkového prospěchu zákon neobsahuje, dle názoru Úřadu lze za majetkový prospěch považovat navýšení majetku soutěžitele, ke kterému by nedošlo, kdyby soutěžitel jednal v souladu se zákonem o ochraně hospodářské soutěže. V tomto případě však nelze majetkový prospěch stanovit.

Horní hranici možné pokuty je částka 10 mil. Kč či 10 % čistého obratu za poslední ukončený kalendářní rok. Jak vyplývá z dotazníku předloženého účastníkem řízení Úřadu v rámci správního řízení činil čistý obrat účastníka řízení v roce 1999 přibližně 141,5 mil Kč. Úřad při určení konkrétní výše pokuty za porušení § 3 odst.1 zákona použil správního uvážení, přičemž přihlédl k těmto kritériím a zásadám.

Závažnost porušení zákona v návaznosti na druh skutkové podstaty posoudil takto. Jedná se o závažné porušení zákona, neboť se jedná o dohodu o cenách. Ve správním řízení byl prokázán cíl účastníka řízení omezit svobodnou vůli prodejců ohledně tvorby prodejní ceny zboží. Bylo též prokázáno, že v určitém období předmětné cenové ujednání vedlo k narušení hospodářské soutěže na příslušném trhu.

Při stanovení pokuty vzal Úřad v úvahu délku porušování zákona účastníkem řízení, neboť doba delší než jeden rok je obdobím dlouhým. Je třeba v této souvislosti zdůraznit, že snaha účastníka řízení odstranit cenové ujednání z uzavřených obchodních dohod má přímou souvislost se zahájením správního řízení ve věci. Bez zásahu Úřadu by cenové ujednání v obchodní dohodě bylo obsaženo i nadále a současně i v obchodních dohodách uzavíraných účastníkem řízení s prodejci v dalších letech a znamenalo by neustálou potencionální hrozbu narušení hospodářské soutěže mezi prodejci na vymezeném relevantním trhu. Současně též přihlédl ke skutečnosti, že z vyžádaných podkladových materiálů ve správním řízení i ze sdělení samotného účastníka řízení vyplývá, že cenové ujednání bylo obsaženo v obchodních dohodách s prodejci již od roku 1995.

Výše pokuty je stanovena s ohledem na postavení účastníka řízení na trhu, které je sice nízké, ale vzhledem k délce porušování zákona a skutečnosti, že účastník řízení je jediným oficiálním distributorem zboží zn. MIELE v České republice, dle názoru Úřadu, odpovídající – byla tedy dodržena zásada proporcionality.

Současně je třeba zdůraznit, že Úřadem byla respektována při uložení pokuty i zásada nediskriminace – výše pokuty je porovnatelná s pokutami uloženými v obdobných případech porušení zákona, samozřejmě s přihlédnutím ke konkrétním podmínkám zjištěným v rámci správního řízení, čímž se správní řízení ve věci odlišuje od jiných obdobných případů řešených Úřadem.

Úřad též přihlédl při stanovení výše pokuty k této skutečnosti. Je pravdou, že zboží zn. MIELE patří do kategorie tzv. bílého zboží, jehož cena se pohybuje ve vyšších cenových relacích, tzn., že prodejce ani sám často nemusí a také nemá zájem, (viz. výsledky svědků ve správním řízení), předmětné zboží prodávat za výrazně sníženou prodejní cenu, a to z finančních důvodů (na nákup zboží si pořídí úvěr apod.). I přesto však účastník řízení zakomponoval do návrhu obchodních dohod uzavíraných v jednotlivých letech s prodejci zakázané cenové ujednání, aby si zajistil možnost domáhat se na základě příslušného ustanovení obchodní dohody plnění jeho představ o prodejní ceně u prodejců..

V této souvislosti je třeba opětovně zmínit, že účastník řízení je jediným oficiálním dovozcem bílého zboží zn. MIELE do České republiky. Existovala tedy neustále reálná

hrozba možného uzavírání trhu tzv. bílého zboží a to v jeho části ohledně prodeje zboží zn. MIELE.

Při určení výše pokuty vzal Úřad v úvahu jako polehčující okolnost snahu účastníka řízení o nápravu závadného stavu, a to předložením návrhu dodatku, na základě kterého má být protisoutěžní ustanovení z obchodních dohod s prodejci pro rok 2000 vypuštěno. Zda byl skutečně návrh dodatku prodejcům účastníkem řízení předložen a s jakým výsledkem však nebylo Úřadu v průběhu správního řízení sděleno. Proto též Úřad ve výroku stanovil účastníku řízení povinnost k nápravě závadného stavu. Úřad vzal též v úvahu při stanovení pokuty nízký podíl účastníka řízení na vymezeném relevantním trhu a z této skutečnosti plynoucí možnost narušení či dopady narušení na vymezený relevantní trh. Ze všech těchto důvodů také stanovil výši pokuty při dolní hranici její maximální výše (10 000 000 Kč) a neodvozoval její výši z čistého obrátu účastníka řízení za poslední ukončený kalendářní rok.

Úřad uložil pokutu ve výši uvedené ve výroku rozhodnutí, neboť uložení pokuty je jedním z prostředků k zajištění, aby pravidla hospodářské soutěže byla ze strany soutěžitelů respektována. Uložená pokuta vystihuje dvě základní funkce právní odpovědnosti, a to funkci represivní - postih za porušení povinností zákonem stanovených a funkci preventivní, která směřuje k předcházení porušování zákona. Ve shora uvedeném kontextu považuje Úřad uloženou pokutu za sankci odpovídající prokázanému protisoutěžnímu jednání.

Ze všech shora uvedených důvodů Úřad rozhodl tak, jak je ve výroku uvedeno.

### **Poučení o opravném prostředku**

Proti tomuto rozhodnutí může účastník řízení podle § 61 odst. 1 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení (správní řád) podat rozklad k předsedovi Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže prostřednictvím Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, a to do 15 dnů ode dne doručení tohoto rozhodnutí. Včas podaný rozklad má odkladný účinek.

JUDr. Luboš Rybák  
pověřený  
řízením III. výkonného odboru

### **Rozhodnutí obdrží**

- JUDr. Vladimír Bulínský, advokát, advokátní kancelář, Bulínský, Mach & Machourek, Jakubská 9, 602 00, Brno
- MIELE, spol. s r.o., se sídlem Hněvkovského 81b, 617 00 Brno
- 1x spis

