

SV

SV

SV

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Tilläggsriktlinjer för vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon och om återförsäljning av reservdelar till motorfordon (Text av betydelse för EES)	Error! Bookmark not defined.
I. INLEDNING.....	Error! Bookmark not defined.
1. Riktlinjernas syfte	Error! Bookmark not defined.
2. Riktlinjernas disposition.....	Error! Bookmark not defined.
II. TILLÄMPNINGSOMRÅDE FÖR GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON OCH DEN ALLMÄNNA GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR VERTIKALA AVTAL	Error! Bookmark not defined.
III. TILLÄMPNINGEN AV DE YTTERLIGARE BESTÄMMELSERNA I GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON.....	Error! Bookmark not defined.
IV. BEDÖMNINGEN AV SÄRSKILDA BEGRÄNSNINGAR....	Error! Bookmark not defined.
1. Skyldighet att sälja ett enda märke.....	Error! Bookmark not defined.
i. Bedömning av skyldighet att sälja ett enda märke enligt gruppundantagsförordningarna	Error! Bookmark not defined.
ii. Bedömning av skyldighet att sälja ett enda märke som inte omfattas av gruppundantagsförordningarna	Error! Bookmark not defined.
2. Selektiv distribution	Error! Bookmark not defined.
i. Bedömningen av selektiv distribution enligt gruppundantagsförordningarna....	Error! Bookmark not defined.
ii. Bedömningen av selektiv distribution utanför gruppundantagsförordningarnas tillämpningsområde.....	Error! Bookmark not defined.

UTKAST TILL TILLKÄNNAGIVANDE FRÅN KOMMISSIONEN

Tilläggsriktlinjer för vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon och om återförsäljning av reservdelar till motorfordon

(Text av betydelse för EES)

I. INLEDNING

1. Riktlinjernas syfte

- (1) Riktlinjerna fastställer principerna för bedömningar med utgångspunkt i artikel 101 i EUF-fördraget¹ av särskilda frågor som uppstår i samband med vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon samt om återförsäljning av reservdelar. De ska hjälpa företagen att på egen hand bedöma sådana avtal. Riktlinjerna förtydligar frågor som är särskilt relevanta för motorfordonssektorn, utan att det påverkar hur riktlinjerna om vertikala begränsningar ska tillämpas på dem. De ska därför läsas tillsammans med och som ett tillägg till riktlinjerna om vertikala begränsningar².
- (2) Föreliggande riktlinjer är tillämpliga på den grupp av avtal och samordnade förfaranden som omfattas av tillämpningsområdet för gruppundantagsförordningen för motorfordon. Vad gäller vertikala avtal som rör de villkor enligt vilka parterna kan köpa in, sälja eller återförsälja reservdelar till motorfordon eller reparations- och underhållstjänster för motorfordon gäller gruppundantagsförordningen för motorfordon från och med den 1 juni 2010. Detta innebär att dessa avtal, för att bli undantagna i enlighet med artikel 4 i den förordningen, inte bara behöver uppfylla villkoren för undantag enligt den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, utan heller inte får innehålla klausuler med någon av de särskilt allvarliga begränsningar som anges i artikel 5. Enligt artikel 2 förlängs giltighetsperioden för förordning nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 101.3 i EUF-fördraget för grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn när det gäller vertikala avtal som ”avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon.” Från och med den 1 juni 2013 kommer den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, i kraft av artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, också att vara tillämplig på avtal som avser nya motorfordon. Föreliggande riktlinjer är därför inte tillämpliga på vertikala avtal i andra sektorer och de principer som läggs fram här går inte nödvändigtvis att använda för att bedöma avtal i andra sektorer.
- (3) Termen ”vertikalt avtal” har i föreliggande riktlinjer den betydelse som definieras i artikel 2.1 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal. Ett vertikalt

¹ Med verkan från och med den 1 december 2009 har artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget ersatts av respektive artikel 101 och 102 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt (EUF-fördraget). Innehållet i bestämmelserna är dock i sak oförändrat. I detta beslut bör hänvisningar till artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget i förekommande fall förstås som hänvisningar till artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget.

² Referens

avtal är därför ett avtal ”som ingås mellan två eller flera företag som vart och ett, inom ramen för avtalet, är verksamt i olika led i produktions- eller distributionskedjan”.

- (4) Dessa riktlinjer påverkar inte en eventuell parallell tillämpning av artikel 102 i EUF-fördraget på vertikala avtal inom sektorn, eller den tolkning som EG-domstolen kan komma att göra med avseende på tillämpningen av artikel 101 på sådana vertikala avtal.
- (5) Om annat inte anges är analysen och argumenten i texten tillämplig på alla handelsled. Termerna ”leverantör” och ”återförsäljare”³ används för alla handelsled. Den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och gruppundantagsförordningen för motorfordon kallas sammantaget för gruppundantagsförordningarna.
- (6) Standarderna i riktlinjerna måste tillämpas på varje ärende med hänsyn tagen till de faktiska och juridiska omständigheterna. Kommissionen kommer att tillämpa⁴ riktlinjerna på ett rimligt och flexibelt sätt, och beakta den erfarenhet som den har vunnit genom sitt arbete med att upprätthålla reglerna och övervaka efterlevnaden av dem.
- (7) Vid sin tolkning av riktlinjerna kommer kommissionen även att ta hänsyn till den uppförandekod som presenterats av fordonstillverkarsammanslutningarna ACEA och JAMA⁵ avseende god affärssed som motorfordonstillverkare åtar sig att tillämpa för att agera i god tro när de verkställer kontraktsfästa skyldigheter gentemot sina auktoriserade återförsäljare och reparatörer. Tidigare års arbete med att genomdriva konkurrensreglerna inom denna sektor visar att vissa begränsningar kan uppnås antingen genom uttryckliga direkta kontraktsfästa skyldigheter eller genom indirekta skyldigheter eller indirekta medel som icke desto mindre leder till samma konkurrenshämmande resultat. Leverantörer som vill få inflytande på återförsäljarnas konkurrensbeteende kan exempelvis använda sig av hot eller skrämsel, varningar, skadestånd, förseningar eller indragning av leveranser eller uppsägningar av kontrakt vid försäljning till utländska konsumenter eller om en viss prisnivå får fortsätta att gälla. Transparenta relationer mellan parterna skulle normalt minska risken för tillverkarna att tvingas ta ansvar för att ha tillgripit sådana indirekta former av påtryckning vars syfte är att hämma konkurrensen. Det skulle i synnerhet vara enklare för en leverantör som iakttar uppförandekoden att visa det ogrundade i påståenden om att uppsägning av ett kontrakt använts som ett medel för att påverka en återförsäljares konkurrensfrämjande beteende.

2. Riktlinjernas disposition

- (8) Riktlinjerna har följande disposition:
 - Tillämpningsområde för gruppundantagsförordningen för motorfordon och förhållandet till den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal

³ Återförsäljare i detaljhandelsledet kallas inom branschen som regel ”bilhandlare”.

⁴ Alltsedan EU:s konkurrensregler moderniserades är det primärt avtalsparterna som ansvarar för denna analys. Kommissionen kan dock på eget initiativ eller efter klagomål undersöka om avtalen är förenliga med artikel 101.

⁵ Code of good practice regarding certain aspects of vertical agreements in the motor vehicle sector http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008_motor_vehicle/acea_annex_en.pdf.

- Tillämpningen av ytterligare bestämmelser i gruppundantagsförordningen för motorfordon
- Behandlingen av särskilda begränsningar: Skyldighet att sälja ett enda märke och selektiv distribution

II. TILLÄMPNINGSOMRÅDE FÖR GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON OCH SAMBAND MED DEN ALLMÄNNA GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR VERTIKALA AVTAL

- (9) Gruppundantagsförordningen för motorfordon gäller, i kraft av artikel 4, vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av reservdelar till motorfordon och reparations- och underhållstjänster för motorfordon, även benämnd "eftermarknaden".
- (10) I artikel 2 i gruppundantagsförordningen för motorfordon förlängs dessutom giltigheten för bestämmelserna i förordning (EG) nr 1400/2002 avseende vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya fordon fram till den 31 maj 2013. Från och med den 1 juni 2013 kommer vertikala avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av nya motorfordon, i kraft av artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, att omfattas av den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal.
- (11) Denna rättsliga ram avspeglar de rådande konkurrensförhållandena på de relevanta marknaderna och vilar på en grundläggande distinktion mellan marknaderna för försäljning av nya motorfordon och eftermarknaderna.
- (12) En grundlig marknadsanalys⁶ ger vid handen att sektorn för återförsäljning av nya motorfordon inte förefaller uppvisa några större brister i konkurrenshänseende som särskiljer den från andra ekonomiska sektorer och som skulle kunna föranleda andra och strängare regler än dem i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal. EU-marknaderna för återförsäljning av motorfordon är tämligen öppna och har relativt låga inträdeshinder. Tekniken är en alltmer framträdande konkurrensfaktor. Urvalet av modeller har utvidgats och tillverkarna tenderar snarare att välja en världsomspännande eller regional närvaro än att bara ha en stark ställning på den egna hemmarknaden. Denna kraftfulla och ökande konkurrens mellan olika märken har inneburit mycket konkurrenskraftiga prisnivåer.
- (13) Följaktligen bör den lagstiftning som inramar konkurrensen i denna sektor inte föreskriva några restriktioner som kan höja distributionskostnaderna och som inte motiveras av målet att skydda konkurrensen. Tillämpningen av ett tröskelvärde i fråga om marknadsandelar och att vissa vertikala avtal inte tillerkänns undantag samt villkoren i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal ser normalt till att vertikala avtal om återförsäljning av nya motorfordon uppfyller kraven i artikel 101.3 i EUF-fördraget utan några behov av några ytterligare strängare krav jämfört med andra sektorer.

⁶ Se utvärderingsrapporten om verkan av kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 28 maj 2008 och kommissionens meddelande Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn av den 22 juli 2009 (KOM(2009) 388), inklusive en konsekvensanalysrapport (SEK(2009) 1052).

- (14) För att ge alla aktörer tid att anpassa sig till den generella ordningen, särskilt med tanke på långsiktiga relationsbaserade investeringar, förlängs dock giltighetstiden för förordning (EG) nr 1400/2002 med tre år fram till den 31 maj 2013 när det gäller krav som specifikt avser vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya fordon. De bestämmelser i förordning (EG) nr 1400/2002 som avser både avtal om distribution av nya fordon och avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av fordonsreservdelar och/eller reparations- och underhållstjänster, kommer endast i förstnämnda fall att vara tillämpliga under förlängningsperioden. Under förlängningsperioden kan riktlinjerna inte användas vid tolkningen av bestämmelserna i den förordningen. I stället bör hänvisning ske till den förklarande broschyren om denna förordning⁷.
- (15) Vad gäller vertikala avtal som rör de villkor enligt vilka parterna kan köpa in, sälja eller återförsälja reservdelar till motorfordon eller reparations- och underhållstjänster för motorfordon gäller gruppundantagsförordningen för motorfordon från och med den 1 juni 2010. Detta innebär att dessa avtal för att bli undantagna i enlighet med artikel 4 i denna förordning inte bara behöver uppfylla villkoren för ett undantag enligt den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, utan inte heller får innehålla klausuler med någon av de särskilt allvarliga begränsningar som förtecknas i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon.
- (16) Den märkesspecifika karaktär som marknaderna för reparations- och underhållstjänster och för återförsäljning av reservdelar har, innebär att konkurrensen på dessa marknader till sin natur är mindre intensiv än den på marknaden för försäljning av nya motorfordon. Tillförlitligheten har visserligen förbättrats och serviceintervallerna har förlängts, tack vare tekniska förbättringar, men de prisuppgångar som skett för enskilda reparationsarbeten tar loven av denna utveckling. På reservdelsmarknaderna utsätts reservdelar som bär fordonstillverkarens märke för konkurrens från reservdelar som kommer från originalkomponentleverantörer. Därigenom bibehålls pristrycket på dessa marknader vilket i sin tur håller kvar pressen på priserna på reparationsmarknaderna, eftersom reservdelar utgör en stor procentandel av kostnaden för en genomsnittlig reparation. Reparation och underhåll utgör som helhet en mycket hög andel av kundernas totala utgifter för motorfordon, som i sig står för en stor bit av genomsnittskonsumentens budget.
- (17) För att åtgärda dessa särskilda konkurrensfrågor som uppstår på eftermarknaderna för motorfordon kompletteras den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal med tre ytterligare klausuler med särskilt allvarliga begränsningar i gruppundantagsförordningen för motorfordon som är tillämpliga på avtal om reparation och underhåll av motorfordon samt om leverans av reservdelar. För ytterligare vägledning om dessa ytterligare särskilt allvarliga begränsningar se avsnitt III i föreliggande riktlinjer.

⁷ Förklarande broschyr angående kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 101.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn
http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/explanatory_brochure_en.pdf

III. TILLÄMPNINGEN AV DE YTTERLIGARE BESTÄMMELSERNA I GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON

- (18) Om parternas marknadsandelar inte överstiger tröskelvärde på 30 %, enligt artikel 3 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal jämförd med artikel 4 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, omfattas inte deras avtal av gruppundantaget om de innehåller allvarliga begränsningar av konkurrensen, i allmänhet kallade särskilt allvarliga begränsningar. Dessa begränsningar finns förtecknade i artikel 4 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon. Inför sådana begränsningar i ett avtal är presumptionen den att avtalet faller under artikel 101.1. Det ger också upphov till en presumtion om att avtalet sannolikt inte uppfyller villkoren i artikel 101.3 och att gruppundantagsförordningen därför inte är tillämplig. Detta är dock en presumtion som inte utesluter motbevisning, vilket innebär att företagen i ett enskilt ärende har möjlighet att åberopa att det rör sig om effektivitetsvinster i enlighet med artikel 101.3 i EUF-fördraget.
- (19) Ett av målen för kommissionens konkurrenspolitik inom motorfordonssektorn är att främja reservdelstillverkarnas tillträde till fordonseftermarknaderna så att konkurrerande reservdelsmärken fortsatt ska finnas tillgängliga för både oberoende och auktoriserade reparatörer, liksom för reservdelsgrossister. Tillgång till sådana reservdelar ger konsumenterna avsevärda fördelar, särskilt som det ofta finns stora prisskillnader mellan bilstillverkarmärkta reservdelar och alternativa märken. Vid sidan av reservdelar som bär fordonstillverkarens varumärke (reservdelar från originalutrustningstillverkare) finns reservdelar som tillverkas i enlighet med den aktuella fordonstillverkarens specifikationer i samma produktionslinje som fordonets originalkomponenter, medan andra reservdelar med samma kvalitet som originalkomponenterna framställs av tillverkare av reservdelar med ”motsvarande kvalitet”.
- (20) Enligt artikel 4 e i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal är det att betrakta som en särskilt allvarlig begränsning om ett avtal mellan en leverantör av komponenter och en köpare som införlivar dessa komponenter förhindrar eller begränsar leverantören av komponenterna att sälja dem till slutanvändare, oberoende reparatörer och tillhandahållare av tjänster. I artikel 5 a–c i gruppundantagsförordningen för motorfordon fastställs tre ytterligare klausuler med särskilt allvarliga begränsningar avseende inskränkningar av originalkomponentleverantörers (även kallade originalutrustningsleverantörer) möjlighet att sälja reservdelar till auktoriserade reparatörer, begränsningar av auktoriserade reparatörers förmåga att sälja reservdelar till oberoende reparatörer, samt begränsningar som inskränker originalutrustningsleverantörernas möjlighet att fästa sin logotyp på reservdelar som levereras till fordonstillverkare för den första monteringen.
- (21) Artikel 5 a i gruppundantagsförordningen för motorfordon avser begränsningar av försäljning till oberoende reparatörer av reservdelar till motorfordon av medlemmar i ett selektivt distributionssystem. Denna bestämmelse är mest relevant för en viss kategori av reservdelar, ibland benämnda monopoldelar, som endast kan fås från fordonstillverkaren eller från medlemmar av dennes auktoriserade nätverk. Om en leverantör och en återförsäljare avtalar om att sådana reservdelar inte får levereras till

oberoende reparatörer skulle detta avtal sannolikt avskärma sådana aktörer från marknaden för reparations- och underhållstjänster och strida mot artikel 101.

- (22) Artikel 5 b avser direkta eller indirekta begränsningar som avtalats mellan en leverantör av reservdelar, reparationsverktyg eller felsökningsutrustning eller annan utrustning och en tillverkare av motorfordon, som begränsar leverantörens förmåga att sälja dessa varor eller tjänster till auktoriserade och/eller oberoende återförsäljare och reparatörer. Så kallade verktygsavtal mellan komponentleverantörer och motorfordonstillverkare är ett exempel på möjliga indirekta begränsningar av denna typ. En överenskommelse enligt vilken en fordonstillverkare tillhandahåller verktyget till en komponenttillverkare för produktion av vissa komponenter, deltar i dess projektutvecklingskostnader, eller bidrar med immateriella rättigheter och know-how och inte tillåter att detta verktyg används för direkt eftermarknadsleverans kommer normalt att strida mot artikel 101.1. En hänvisning bör i sammanhanget göras till tillkännagivandet om utläggande på entreprenad⁸. Om en fordonstillverkare å andra sidan förpliktigar komponentleverantören att överlåta sitt ägarskap eller sina immateriella rättigheter till ett sådant verktyg eller bara står för en obetydlig del av projektutvecklingskostnaderna, eller inte alls bidrar med några väsentliga immateriella rättigheter eller know-how, anses detta inte vara någon genuin entreprenadöverenskommelse och omfattas då av gruppundantagsförordningarna.
- (23) Artikel 5 c avser begränsningar som avtalats mellan en fordonstillverkare som använder komponenter i den första monteringen av motorfordon och leverantören av sådana komponenter som begränsar den senares möjligheter att effektivt och väl synligt placera sitt varumärke eller sin logotyp på de levererade komponenterna eller reservdelarna. För att förbättra konsumenternas valfrihet bör reparatörerna och konsumenterna ha möjlighet att få reda på vilka reservdelar - vid sidan av dem som bär fordonstillverkarens märke - från alternativa leverantörer som passar till ett visst fordon. Varumärke eller logotyp på komponenterna och på reservdelarna gör det lättare att enkelt identifiera kompatibla ersättningsdelar från originalutrustningsleverantörer eller leverantörer av reservdelar av motsvarande kvalitet.

IV. BEDÖMNINGEN AV SÄRSKILDA BEGRÄNSNINGAR

- (24) Parterna i vertikala avtal inom motorfordonssektorn bör använda föreliggande dokument som ett supplement till och tillsammans med riktlinjerna om vertikala begränsningar vid bedömningen av om vissa bestämda begränsningar är förenliga med artikel 101 i fördraget. Här i detta avsnitt ges särskild vägledning vad avser skyldighet att försälja ett enda märke och selektiv distribution, två områden som kan ha särskild relevans för bedömningen av den grupp av avtal som avses i avsnitt II ovan. Enligt kommissionens meddelande från juli 2009 behöver dessa två områden ytterligare förtydliganden. Vart och ett av dessa områden behandlas därför i de två nedanstående underavsnitten.

⁸ Kommissionens tillkännagivande om avtal om utläggande på entreprenad (EGT C 1, 3.1.1979, s. 2).

1. Skyldighet att sälja ett enda märke

i. Bedömning av skyldighet att sälja ett enda märke enligt gruppundantagsförordningarna

- (25) Enligt artikel 5 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal jämförd med artiklarna 3 och 4 i gruppundantagsförordningen för motorfordon är vissa skyldigheter uteslutna ("uteslutna begränsningar") från att omfattas, även om tröskelvärdet i fråga om marknadsandelar inte överstigs. I kraft av artikel 5 a i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal jämförd med artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon kan en leverantör och en återförsäljare som inte innehar mer än en 30-procentig andel av den relevanta marknaden framför allt enas om en skyldighet att sälja ett enda märke som förpliktigar återförsäljaren att bara köpa fordon från leverantören eller från andra företag som utsetts av leverantören, på villkor att längden på sådana konkurrensklausuler inskränker sig till fem år eller mindre. Samma principer gäller för avtal mellan leverantörer och auktoriserade reparatörer⁹. En förlängning bortom dessa fem år kräver uttryckligt samtycke från båda parter, och inget bör hindra köparen från att effektivt kunna avsluta konkurrensklausulen i slutet av femårsperioden. Konkurrensklausuler omfattas inte av gruppundantagsförordningarna om deras varaktighet är obegränsad eller överstiger fem år. Konkurrensklausuler som underförstått fortsätter att gälla efter femårsperiodens utgång omfattas inte heller av gruppundantagsförordningar. Gruppundantagsförordningarna är dock fortsatt tillämpliga på det vertikala avtalets återstående del.
- (26) Konkurrensklausuler i vertikala avtal utgör inte några särskilt allvarliga begränsningar, men kan, beroende på marknadsförhållandena, få negativa återverkningar. Konkurrenshämmande avskärmning av konkurrerande leverantörer genom att ställa upp hinder för inträde på marknaden eller utbredning betraktas som den mest skadliga effekten som kan leda till att avtalen faller under artikel 101.1¹⁰. Det kan skada konsumenterna särskilt genom höjda priser på produkterna, begränsat urval av produkter, sänkt kvalitet eller mindre produktinnovation.
- (27) Konkurrensklausuler kan dock även ha positiva effekter som kan rättfärdiga att artikel 101.3 får tillämpas. Konkurrensklausuler kan särskilt hjälpa till att få bukt med ett "snålskjutsproblem". En leverantör kan åka snålskjuts på en annan leverantörs säljfrämjande åtgärder, exempelvis när en leverantör investerar i sådana säljfrämjande åtgärder i återförsäljarledet kan detta också dra till sig kunder till fordon av ett konkurrerande märke som visas i dessa återförsäljares lokaler. Detsamma gäller för investeringar som leverantören gjort och som återförsäljaren kan använda för att sälja fordon från konkurrerande tillverkare, exempelvis investeringar i utbildning.

⁹ Referenspunkten för när femårsperioden tar sin början är den tidpunkt när avtalsförhållandet mellan parterna inleds och inte när en avtalshandling ersätts av en annan som täcker samma ämne. Det faktum att ett redan existerande avtalsförhållande inte längre regleras i förordning (EG) nr 1400/2002 och i stället omfattas av tillämpningsområdet för den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal kommer inte att göra det möjligt för leverantören att stipulera att redan befintliga återförsäljare under en period av fem år bara ska sälja eller reparera eller underhålla dennes märken.

¹⁰ När det gäller faktorer som måste beaktas vid bedömningen av konkurrensklausuler enligt artikel 101, se relevant avsnitt i riktlinjerna om vertikala begränsningar, särskilt punkterna 125–146.

- (28) En annan positiv effekt av konkurrensklausulerna inom motorfordonssektorn avser förbättringar av märkets image och distributionsnätverkets anseende. Begränsningen kan bidra till att skapa en image för märket genom att återförsäljarna åläggs en viss grad av likformighet och kvalitetsstandardisering, vilket gör motorfordon av det märket attraktivare för slutkonsumenten och ökar försäljningen.
- (29) I enlighet med artikel 1 b i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal definieras en konkurrensklausul som
- varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster som konkurrerar med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, eller
 - varje direkt eller indirekt skyldighet för köparen att av leverantören eller från något annat företag som leverantören utsett, köpa mer än 80 % av köparens totala inköp av de varor eller tjänster som omfattas av avtalet och av varor eller tjänster som på den relevanta marknaden är utbytbara med dessa.
- (30) Bortsett från direkta medel att binda återförsäljaren till sitt eget eller sina egna märken kan en leverantör även tillgripa indirekta medel med samma verkan. Inom motorfordonsbranschen kan de indirekta medlen som får återförsäljaren att låta bli att föra ett annat märke exempelvis vara kvalitativa särskilt utformade standarder som ska avskräcka återförsäljarna från att sälja fordon av konkurrerande märken¹¹, bonusar som är villkorade med att återförsäljaren måste godta att endast sälja ett märke, målrabatter eller vissa andra krav som t.ex. krav att skapa ett separat rättssubjekt för det konkurrerande märket eller skyldigheten att visa det andra konkurrerande märket i ett separat visningsrum på en ort där uppfyllandet av ett sådant krav inte skulle vara lönsamt (t.ex. glest befolkade områden).
- (31) Gruppundantaget i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal omfattar alla former av direkta eller indirekta konkurrensklausuler förutsatt att leverantörens och dess återförsäljares marknadsandel inte överstiger 30 % och längden på denna konkurrensklausul inte överstiger 5 år. Också i fall där enskilda avtal följer dessa villkor kan dock användningen av konkurrensklausuler medföra konkurrenshämmande effekter som inte uppvägs av deras positiva verkningar. I motorfordonsbranschen skulle sådana konkurrenshämmande nettoeffekter särskilt kunna vara resultatet av kumulativa effekter som leder till att konkurrerande märken avskärmas från marknaden.
- (32) I fråga om återförsäljningen av motorfordon i detaljistledet är denna typ av avskärmning osannolik på marknader där alla leverantörer har marknadsandelar under 30 % och där den totala bundna marknadsandelen ligger under 40 %¹². I en situation där det finns en icke-dominerande leverantör med en marknadsandel på mer än 30 % av den relevanta marknaden medan alla övriga leverantörers marknadsandelar ligger under 30 %, är kumulativa konkurrenshämmande effekter osannolika så länge den sammanlagda bundna marknadsandelen inte överstiger 30 %.

¹¹ Se ärendena BMW IP/06/302 - 13.3.2006 och Opel 2006, IP/06/303 - 13.3.2006.

¹² Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 137.

- (33) Dock förhåller det sig så att kommissionen i enlighet med artikel 6 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal kan dra in gruppundantaget om tillgången till den relevanta marknaden för försäljning av nya fordon samt konkurrensen på denna marknad avsevärt begränsas genom den kumulativa effekten av parallella nätverk av likartade vertikala avtal som innehåller skyldigheter om försäljning av ett enda märke¹³. När det gäller nationella marknader kan medlemsstaternas inhemska konkurrensmyndigheter även dra in gruppundantaget för sina territorier.
- (34) Vad beträffar bedömningen av minimikrav på inköp som beräknats på grundval av återförsäljarens totala årliga behov kan en indragning av gruppundantaget vid kumulativa konkurrenshämmande effekter vara motiverad även om minimikravet på inköp är lägre än den 80-procentiga gräns som fastställs i artikel 1 b i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal. Parterna behöver avgöra om en skyldighet för återförsäljaren att se till att en viss procentandel av dennes sammanlagda inköp av fordon bär leverantörens märke mot bakgrund av relevanta faktiska omständigheter kommer att förhindra denna återförsäljare från att sälja ett eller flera ytterligare märken. Ur denna synvinkel skulle en skyldighet för återförsäljaren att årligen göra mindre än 20 % av sina inköp hos en konkurrerande leverantör tvinga den sistnämnde att dela upp sin förutsedda försäljningsvolym i ett bestämt territorium till flera återförsäljare, vilket medför fördubbling av investeringar och en fragmenterad säljnärvaro. Att inskränka återförsäljarens inköp av ett konkurrerande märke till mindre än 20 % skulle därför vara liktydigt med ett konstgjort hinder för inträde på marknaden eftersom det höjer rivalernas kostnader för sitt inträde till en nivå som gör det olönsamt. I så fall kan en minimiskyldighet för inköp anses vara konkurrenshämmande även under den 80-procentiga nivån som fastställs i artikel 1 b i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal.

ii. Bedömning av skyldighet att sälja ett enda märke som inte omfattas av gruppundantagsförordningarna

- (35) Parterna kan också uppmanas att göra en bedömning av om en skyldighet att sälja ett enda märke är förenligt med konkurrensreglerna med avseende på avtal som inte berättigar till gruppundantag eftersom parternas marknadsandelar överstiger 30 % eller avtalet inte iakttar den femåriga giltighetsgränsen. Framst skulle reservdelsdistribution och auktoriserade reparationsavtal hamna utanför det undantag som ges av gruppundantagsförordningarna när reservdelsleverantörernas marknadsandel eller de auktoriserade reparatörernas marknadsandel överstiger det 30-procentiga tröskelvärdet, vilket sannolikt är fallet för de flesta av dessa avtal. Detsamma kan gälla i vissa medlemsstater för avtal om återförsäljning av nya motorfordon när leverantörens marknadsandel överstiger 30 %. Parterna skulle därför behöva underkasta avtal som innehåller skyldighet att sälja ett enda märke till enskild granskning för att utröna om de strider mot artikel 101.1 och i så fall, om kompensande effektivitetsvinster kan påvisas så att avtalen kan omfattas av det undantag som beskrivs i artikel 101.3 i fördraget. För bedömningen i ett enskilt fall ska de generella principerna i avsnitt VI.2.1 i riktlinjerna om vertikala begränsningar vara tillämpliga.

¹³ Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkterna 70–76.

2. Selektiv distribution

- (36) Selektiv distribution är för närvarande den dominerande formen av distribution inom motorfordonssektorn. Bruket är vida spritt vid återförsäljning av motorfordon, och det gäller likaså reparation och underhåll samt återförsäljning av reservdelar.
- (37) Vid selektiv distribution som är rent kvalitativ utväljs återförsäljare och reparatörer enbart på basis av de objektiva kriterier som är nödvändiga på grund av produktens art, exempelvis försäljningspersonalens tekniska färdigheter, hur försäljningslokalerna är anlagda, försäljningsteknik eller den typ av försäljningsservice som återförsäljaren tillhandahåller¹⁴. Dessa kriterier innebär inte någon direkt gräns för antalet återförsäljare eller reparatörer som släpps in i leverantörens nätverk. Selektiv distribution som är rent kvalitativ anses i allmänhet falla utanför artikel 101.1 på grund av att den saknar konkurrenshämmande effekter, förutsatt att tre villkor uppfylls. För det första måste produktens art kräva selektiv distribution, i den meningen att ett sådant system är ett berättigat krav, med hänsyn till produktens art, för att bevara produktens kvalitet och säkerställa att den används på rätt sätt. För det andra måste återförsäljarna och reparatörerna väljas på grundval av objektiva kvalitativa kriterier som är desamma för alla potentiella fristående återförsäljare och som inte får tillämpas på ett diskriminerande sätt. För det tredje får de fastställda kriterierna inte gå längre än nödvändigt.
- (38) Medan selektiv distribution som är kvalitativ innebär att återförsäljare eller reparatörer enbart utväljs på basis av objektiva kriterier som krävs på grund av produktens eller tjänstens art, medför kvantitativt urval ytterligare urvalskriterier som mer direkt begränsar det potentiella antalet återförsäljare eller reparatörer antingen genom att direkt fastställa deras antal, eller genom att exempelvis kräva en miniminivå i försäljningen. Nätverk som bygger på kvantitativa kriterier anses som regel vara mer begränsande än de som bara bygger på ett kvalitativt urval, och strider följaktligen med större sannolikhet mot artikel 101.1.
- (39) Om selektiva distributionsavtal strider mot artikel 101.1 måste parterna göra en bedömning av om deras avtal kan omfattas av gruppundantaget, eller enskilt av undantaget i artikel 101.3 i fördraget.
- i. Bedömningen av selektiv distribution enligt gruppundantagsförordningarna*
- (40) Enligt gruppundantagsförordningarna omfattas selektiva distributionsavtal av undantag, oavsett om kvantitativa eller rent kvalitativa urvalskriterier används, så länge parternas marknadsandelar inte överstiger 30 %. Detta undantag är dock förenat med villkoret att avtalen inte får innehålla några av de särskilt allvarliga begränsningar som förtecknas i artikel 4 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, och heller inte de uteslutna begränsningar som beskrivs i artikel 5 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal.
- (41) Tre av de särskilt allvarliga begränsningarna i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal avser uttryckligen selektiv

¹⁴ Se t.ex. förstainstansrättens dom i mål T-88/92, Groupement d'achat Édouard Leclerc mot kommissionen, REG 1996, s. II-1961.

distribution. Enligt artikel 4 b är det särskilt allvarligt att begränsa det område inom vilket, eller de kunder till vilka en köpare som är part i avtalet får sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, dock med undantag för (...) begränsningar av försäljning till icke auktoriserade återförsäljare av medlemmarna som ingår i ett selektivt distributionssystem på de marknader där ett sådant system tillämpas, (...). Artikel 4 c utesluter undantag för avtal som begränsar aktiv eller passiv försäljning till slutanvändare av medlemmar i ett selektivt distributionssystem som bedriver verksamhet i detaljhandelsledet, utan att detta påverkar möjligheten att förbjuda en medlem i systemet att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe. Artikel 4 d handlar om begränsning av korsvisa leveranser mellan återförsäljare inom ett selektivt distributionssystem, inklusive mellan återförsäljare som bedriver verksamhet i olika handelsled. Dessa tre särskilt allvarliga begränsningar har särskild relevans för återförsäljningen av motorfordon.

- (42) Den gemensamma marknaden har gjort det möjligt för konsumenterna att köpa motorfordon inom hela EU och dra nytta av prisskillnaderna mellan medlemsstaterna, och kommissionen ser skyddet av parallellhandel inom denna sektor som ett viktigt konkurrensmål. Att konsumenterna kan köpa varor i andra medlemsstater är särskilt viktigt när det gäller motorfordon, detta med tanke på det höga värdet på denna vara och de direkta fördelarna i form av lägre priser som gynnar konsumenter som köper motorfordon i andra länder inom EU. Kommissionen är därför angelägen om att distributionsavtal inte bör begränsa parallellhandeln, eftersom detta inte kan förväntas uppfylla villkoren i artikel 101.3¹⁵.
- (43) Kommissionen har flera gånger väckt talan mot fordonstillverkare för att de hindrar sådan handel, och besluten har i stort sett bekräftats av EU:s domstolar¹⁶. Den erfarenhet som kommissionen vunnit visar att begränsningar av parallellhandel kan uppträda i ett antal former. En leverantör kan exempelvis utöva påtryckningar på återförsäljarna, hota dem med uppsägning av kontraktet, låta bli att betala ut bonusar, vägra att godta garantier på fordon som importerats av en konsument eller korsvisa leveranser mellan återförsäljare som är etablerade i olika medlemsstater, eller se till att en återförsäljare får vänta avsevärt längre på leverans av ett identiskt fordon när konsumenten i fråga bor i en annan medlemsstat.
- (44) Ett särskilt exempel på indirekta begränsningar av parallellhandel uppstår när en återförsäljare inte kan skaffa sig nya motorfordon med passande specifikationer som behövs för försäljning i ett annat land. Under dessa specifika omständigheter kan möjligheten att undanta ett distributionsavtal anses bero på om en leverantör förser sina återförsäljare med fordon med specifikationer som är identiska med dem som säljs i andra medlemsstater för försäljning till konsumenter från de länderna (den så

¹⁵ Uppfattningen att gränsöverskridande handelsbegränsningar kan vara skadliga för konsumenterna har bekräftats av EG-domstolen i mål C-551/03 P, General Motors, REG 2006, s. 1-3173, punkterna 67–68, mål C-338/00 P, Volkswagen mot kommissionen, REG 2003, s. I-9189, punkterna 44 och 49, och mål T-450/05, Peugeot mot kommissionen, dom av den 9 juli 2009, ännu inte offentliggjord, punkterna 46–49.

¹⁶ Kommissionens beslut av den 28 januari 1998 (ärende IV/35.733 — VW), kommissionens beslut av den 20 september 2000 (ärende COMP/36.653 - Opel) EGT L 59, 28.2.2001, s. 1–42, kommissionens beslut av den 10 oktober 2001 (ärende COMP/36.264 - Mercedes-Benz) EGT L 257, 25.9.2002, s. 1–47, kommissionens beslut av den 5 oktober 2005 (ärendena F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP m.fl. / Peugeot SA).

kallade tillgänglighetsklausulen)¹⁷. Detta skulle i synnerhet begränsa en återförsäljares förmåga att aktivt och passivt sälja till slutanvändare från andra delar av den gemensamma marknaden och kan anses bryta mot artikel 4 c i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, och ger därigenom upphov till antagandet att avtalet faller under artikel 101.1 och till att distributionsavtalet i fråga utesluts från gruppundantaget¹⁸.

- (45) Vid tillämpningen av gruppundantagen, och i all synnerhet vad gäller tillämpningen av artikel 4 c i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, ingår leasingföretag i begreppet ”slutanvändare”. Detta innebär främst att återförsäljare i selektiva distributionssystem normalt inte kan förhindras från att sälja till sådana företag. En leverantör som tillämpar selektiv distribution kan dock förhindra återförsäljare att leverera avtalade varor till leasingföretag när en bevislig risk föreligger för att leasingföretaget kommer att sälja vidare dessa motorfordon medan de ännu är nya.
- (46) Begreppet ”slutanvändare” innefattar även ”förmedlare”, som spelar en viktig roll inom motorfordonssektorn, i synnerhet genom att underlätta konsumenternas köp av fordon i andra medlemsstater. En förmedlare är en person eller ett företag som köper ett nytt motorfordon för en namngiven konsuments räkning utan att vara medlem i distributionsnätverket. Bevis på förmedlarstatus bör i regel läggas fram genom en giltig fullmakt eller begäran som innehåller konsumentens namn och adress. Förmedlare måste särskiljas från fristående återförsäljare som köper fordon för återförsäljning och som inte verkar för några namngivna konsumenters räkning. Fristående återförsäljare ska inte betraktas som slutanvändare vid tillämpningen av gruppundantagen.

ii. Bedömningen av selektiv distribution utanför gruppundantagsförordningarnas tillämpningsområde

- (47) Såsom förklaras i punkt 171 i riktlinjerna om vertikala begränsningar består de möjliga riskerna för konkurrenshämmande effekter som uppkommer genom selektiv distribution i en minskad konkurrens inom varumärket och, särskilt när det gäller den kumulativa effekten, avskärmning av vissa typer av återförsäljare och begränsningar som underlättar samverkan mellan leverantörer eller köpare.
- (48) För att bedöma eventuella konkurrenshämmande effekter av selektiv distribution enligt artikel 101.1 måste en distinktion göras mellan selektiv distribution som är rent kvalitativ och selektiv distribution som är kvantitativ. Såsom påpekats i punkt 37 ovan strider selektiv distribution som är kvalitativ normalt inte mot artikel 101.1 i fördraget¹⁹.

¹⁷ EG-domstolens dom av den 17 september 1985. Ford - Werke AG och Ford of Europe Inc. mot kommissionen. De förenade målen 25 och 26/84, REG 1985, s. 2725.

¹⁸ Samma princip skulle vara tillämplig vid underlåtenhet att förse återförsäljare med sådana fordon i ett exklusivt distributionssystem.

¹⁹ Erinras bör dock att i enlighet med EU-domstolarnas rättspraxis kan rent kvalitativa selektiva distributionssystem icke desto mindre begränsa konkurrensen när förekomsten av ett visst antal sådana system inte lämnar något utrymme till andra former av distribution som bygger på andra konkurrensmetoder. Se särskilt förstainstansrättens dom av den 12 december 1996, Groupement d'achat Édouard Leclerc mot kommissionen, mål T-88/92. Denna situation uppstår vanligtvis inte på

- (49) Det faktum att ett nätverk av avtal inte kan omfattas av gruppundantaget eftersom den marknadsandel som en eller flera av parterna har, överstiger tröskelvärdet på 30 % för undantag innebär inte att sådana avtal är olagliga. Parterna i sådana avtal måste dock underkasta dem enskild analys för att kontrollera om de faller under artikel 101.1 och om så är fallet, hurvida de det oaktat kan omfattas av undantaget i artikel 101.3.
- (50) När det gäller särdragen inom återförsäljning av nya motorfordon iakttar selektiv distribution som är kvantitativ generellt kraven i artikel 101.3 om parternas marknadsandelar inte överstiger 40 %. Parterna i sådana avtal bör dock komma ihåg att införandet av särskilda urvalsstandarder skulle kunna inverka på om deras avtal är förenliga med artikel 101.3. Även om användningen av lokaliseringsklausuler²⁰ i selektiva distributionsavtal för nya motorfordon exempelvis vanligen medför effektivitetsfördelar i form av effektivare logistik och förutsägbar nätverkstäckning, kan fördelarna neutraliseras av nackdelar ifall leverantörens marknadsandel är mycket stor, och under dessa omständigheter kan sådana klausuler inte omfattas av undantaget i artikel 101.3.
- (51) En separat bedömning av den selektiva distributionen för auktoriserade reparatörer ger även upphov till specifika frågeställningar. Urvalsstandarderna för att tas med i de auktoriserade nätverken är för närvarande i praktiken likartade för alla auktoriserade reparatörer inom vart och ett av nätverken, vilket innebär att fasta och, i mindre utsträckning, rörliga kostnader för alla sådana reparatörer är påtagligt harmoniserade. Sådana reparatörer måste dessutom i allmänhet erbjuda en hel uppsättning av reparations- och underhållstjänster. I den mån en marknad finns²¹ för reparations- och underhållstjänster som är skild från marknaden för försäljning av nya motorfordon, anses denna vara märkesspecifik. De huvudsakliga konkurrenskrafterna på eftermarknaden är oberoende reparatörer tillsammans med auktoriserade reparatörer för märket i fråga, och konkurrensen är därför av naturen begränsad. Detta gäller i än högre grad vid reparationer av nyare fordon, av vilka endast en liten procentandel äger rum i oberoende verkstäder eftersom ägarna ofta ser en servicebok från en auktoriserad verkstad som ett sätt att bibehålla fordonets andrahandsvärde. Det är därför viktigt att bevara konkurrensen både mellan medlemmarna i auktoriserade reparationsnätverk och mellan dessa medlemmar och oberoende reparatörer. Särskild uppmärksamhet bör därför riktas på tre specifika metoder som kan begränsa sådan konkurrens genom att förhindra de oberoende reparatörernas tillgång till teknisk information, eller genom att missbruka lagfästa och/eller utvidgade garantier för att utestänga oberoende reparatörer, eller genom att knyta tillgången till nätverk med auktoriserade reparatörer till villkor som rör icke-kvalitativa kriterier.

Oberoende aktörers tillgång till teknisk information

marknaderna för försäljning av nya fordon, där leasing och andra liknande arrangemang är ett gångbart alternativ till ett direkt köp av ett fordon.

²⁰ Termen "lokaliseringsklausul" avser avtal som innehåller ett förbud för en medlem inom ett selektivt distributionssystem att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe.

²¹ För flertalet motorfordon finns en separat märkesspecifik eftermarknad, främst eftersom köparna är privatpersoner eller små och medelstora företag som köper fordon och eftermarknadstjänster separat och inte har systematisk tillgång till uppgifter som sätter dem i stånd att i förväg bedöma de totala kostnaderna för att äga fordonet.

- (52) Kommissionen anser att de oberoende reparatörerna ger upphov till ett mycket viktigt konkurrenstryck, eftersom deras affärsmodell och relaterade driftskostnader skiljer sig från kostnaderna i de auktoriserade nätverken. Trots att selektiv distribution som är rent kvalitativ, såsom ovan anförts, i allmänhet anses falla utanför artikel 101.1 då den saknar konkurrenshämmande effekter²² kan därför kvalitativa selektiva distributionsavtal som ingåtts med auktoriserade reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar strida mot artikel 101.1 om en av parterna i samband med dessa avtal agerar på ett sätt som avskärmar oberoende reparatörer eller oberoende återförsäljare av reservdelar från marknaden, exempelvis genom att underlåta att lämna ut teknisk information om reparationer och underhåll till dessa aktörer.
- (53) Leverantörerna förser sina auktoriserade reparatörer med hela den spännvidd av teknisk reparationsinformation som behövs för att utföra reparations- och underhållsarbete på fordon av deras märke och är ofta de enda firmor som kan förse reparatörerna med all den tekniska information som dessa behöver om märkena i fråga. Om leverantören under dessa omständigheter försummar att ge oberoende reparatörer eller oberoende återförsäljare av reservdelar lämplig tillgång till märkesspecifik teknisk information om reparationer och underhåll skulle de möjliga negativa effekterna som beror på avtalen med auktoriserade reparatörer och/eller reservdelsåterförsäljare kunna förstärkas och göra att avtalen faller under artikel 101.1.
- (54) Bristande tillgång till nödvändig teknisk information skulle dessutom kunna få marknadsställningen för oberoende aktörer att försvagas, vilket skadar konsumenterna eftersom detta skulle innebära en betydande minskning av urvalet av reservdelar, högre priser för reparationstjänster, minskad valfrihet mellan reparationsverkstäder och potentiella säkerhetsproblem. Under dessa omständigheter skulle de effektivitetsvinster som normalt kan förväntas av avtal om auktoriserade reparationer och återförsäljning av reservdelar inte räcka till för att bilda motvikt mot de konkurrenshämmande effekterna, och avtalen i fråga skulle följaktligen inte uppfylla villkoren i artikel 101.3.
- (55) Genom förordning (EG) nr 715/2007²³ införs ett system för spridning av reparations- och underhållsinformation för personbilar som saluförs från och med den 1 september 2009, medan förordning (EG) 595/2009²⁴ föreskriver ett sådant system för nyttofordon som saluförs från och med den 31 december 2012. Kommissionen kommer att beakta dessa förordningar vid sin bedömning av misstänkta fall av undanhållande av teknisk reparations- och underhållsinformation gällande fordon som saluförts före dessa

²² Såsom tydliggjorts av EU:s domstolar kan selektiv distribution som är kvalitativ omfattas av artikel 101.1 när förekomsten av ett visst antal kvalitativa selektiva distributionssystem på samma marknad inte lämnar något utrymme för andra former av distribution som bygger på en annan konkurrensmetod. Detta blir generellt inte fallet på marknaderna för reparation och underhåll så länge oberoende reparatörer ger konsumenterna en alternativ kanal för underhållet av sina fordon.

²³ Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 715/2007 av den 20 juni 2007 om typgodkännande av motorfordon med avseende på utsläpp från lätta personbilar och lätta nyttofordon (Euro 5 och Euro 6) och om tillgång till information om reparation och underhåll av fordon, EUT L 171, 29.6.2007, s. 1, genomförd och ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 692/2008 av den 18 juli 2008 (EUT L 199, 28.7.2008, s. 1).

²⁴ Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 595/2009 av 18 juni 2009 om typgodkännande av motorfordon och motorer vad gäller utsläpp från tunga fordon (Euro 6) och om tillgång till information om reparation och underhåll av fordon (EUT L 188, 18.7.2009, s. 1).

datum. När man avgör om undanhållandet av en bestämd information kan medföra att ett avtal strider mot artikel 101 bör ett antal faktorer beaktas, bl.a.:

- Huruvida informationen i fråga görs tillgänglig för medlemmar i det relevanta auktoriserade reparationsnätverket. Om den görs tillgänglig för det auktoriserade nätverket i en eller annan form kan den även behöva göras tillgänglig för oberoende aktörer på ett icke-diskriminerande sätt.
- Huruvida informationen i fråga ytterst²⁵ kommer att användas för reparation och underhåll av motorfordon, eller för andra ändamål.
- Huruvida ett undanhållande av informationen märkbart kommer att påverka de oberoende aktörernas förmåga att utföra sina uppgifter och utöva ett konkurrenstryck på marknaden.
- Huruvida informationen i fråga är teknisk information om reparationer eller underhåll, eller information av annan typ, exempelvis affärsinformation som kan undanhållas av legitima skäl.

- (56) Vad beträffar den sista punkten kan tilläggas att det tekniska framåtskridandet för med sig att begreppet teknisk information är obestämt. För närvarande utgör olika typer av teknisk information bl.a. programvara, felkoder och andra parametrar (inklusive uppdateringar) som behövs för arbete på elektroniska kontrollenheter (electronic control units, ECU) med tanke på att lägga in eller återställa av leverantören rekommenderade inställningar, fordonsidentifieringsmetoder, reservdelskataloger, arbetslösningar som härrör från praktisk erfarenhet och hänför sig till typiska problem hos en viss modell eller serie samt återkallelsemeddelanden och andra meddelanden om reparationer som får utföras kostnadsfritt inom det auktoriserade reparationsnätverket. Förteckningen över punkter i artikel 6.2 i förordning nr 715/2007 om typgodkännande bör även användas som vägledning för vad kommissionen betraktar som teknisk information vid sin tillämpning av artikel 101 i fördraget.
- (57) Formerna för hur teknisk information levereras är också viktiga för bedömningen av om avtal om auktoriserade reparationer är förenliga med artikel 101. Tillgång måste ges på begäran och utan otillbörligt dröjsmål och priset för informationen bör inte bli avskräckande genom att inte beakta i hur stor utsträckning den oberoende aktören använder sig av informationen. En leverantör av motorfordon bör åläggas att ge oberoende operatörer tillgång till tekniska upplysningar om nya motorfordon samtidigt som sådan tillgång ges till leverantörens auktoriserade reparatörer och får inte ålägga oberoende operatörer att köpa mer upplysningar än vad som krävs för att utföra arbetet i fråga.
- (58) Ovanstående överväganden är även tillämpliga på tillgänglighet av verktyg och utbildning för oberoende aktörer. ”Verktyg” i detta sammanhang inkludera elektroniska felsökningsverktyg och andra reparationsverktyg tillsammans med relaterad programvara, inklusive periodiska uppdateringar av sådana samt eftermarknadsservice för sådana verktyg.

²⁵ Exempelvis information som lämnas till förslag för vidare befordran till fordonsreparatörer.

Missbruk av garantier

- (59) Kvalitativa selektiva avtal kan även strida mot artikel 101.1 om leverantören agerar mer direkt för att förbehålla reparationer av vissa grupper av fordon för medlemmar i de egna auktoriserade nätverken, exempelvis genom att villkora tillverkarens garanti, både den lagfästa och en utvidgad sådan, så att slutanvändaren låter alla reparationer, också dem som inte täcks av garantin, utföras inom de auktoriserade reparationsnätverken. Det förefaller även tvivelaktigt att en sådan praxis skulle kunna innebära några fördelar för konsumenterna som skulle kunna göra det möjligt att inkludera dessa avtal i undantaget i artikel 101.3 i fördraget. Om en leverantör vägrar att godta ett bestämt garantianspråk med anledning av att den situation som lett fram till anspråket orsaksmässigt är kopplat till en oberoende reparatörs underlåtenhet att utföra en viss reparation eller visst underhåll på korrekt sätt, har detta dock inte något samband med om dess avtal om auktoriserade reparationer är förenliga med konkurrensreglerna.

Tillgång till nätverk för auktoriserade reparatörer

- (60) Som redan har konstaterats är konkurrensen mellan auktoriserade och oberoende reparatörer inte den enda formen av konkurrens som behöver beaktas vid analysen av om auktoriserade reparationsavtal är förenliga med artikel 101. Parterna bör även bedöma i vilken grad auktoriserade reparatörer inom det relevanta nätverket är förmögna att konkurrera med varandra. Den huvudfaktor som är drivande i den konkurrensen rör villkoren för tillgång till det nätverk som inrättats enligt standardavtal för auktoriserade reparatörer. Med tanke på den generellt starka ställning som nätverken av auktoriserade reparatörer har och deras särskilda betydelse för ägare av nyare fordon samt det faktum att konsumenterna inte är beredda att resa långa sträckor för att få sina bilar reparerade anser kommissionen det vara viktigt att tillgången till de auktoriserade reparationsnätverken som regel bör förbli öppna för alla företag som uppfyller de fastställda kvalitetskriterierna. Om sökandena däremot väljs genom en kvantitativ urvalsprocess medför detta sannolikt att avtalet faller under artikel 101.1.
- (61) Ett specialförhållande uppstår när avtal förpliktigar auktoriserade reparatörer att även sälja nya motorfordon. Sådana avtal skulle sannolikt strida mot artikel 101.1 eftersom skyldigheten i fråga inte är nödvändig på grund av arten av de avtalade tjänsterna. För ett etablerat märke skulle avtal som innehåller en sådan skyldighet dessutom normalt inte kunna omfattas av undantaget i artikel 101.3, eftersom effekten skulle bli att den allvarligt begränsar tillgången till det auktoriserade reparationsnätverket, och därigenom minskar konkurrensen utan att ge konsumenter några motsvarande förmåner. I vissa fall kan dock en leverantör som vill lansera ett märke på en bestämd geografisk marknad inledningsvis finna det svårt att attrahera återförsäljare som är beredda att göra nödvändiga investeringar såvida de inte kan vara säkra på att inte råka ut för konkurrens från fristående auktoriserade reparatörer som försöker åka snålskjuts på dessa inledande investeringar. Under dessa omständigheter skulle konkurrensen på fordonsförsäljningsmarknaden gynnas av att de två verksamheterna kopplas till varandra under en begränsad period genom att möjliggöra lanseringen av ett nytt märke, och skulle inte påverka den potentiella märkesspecifika reparationsmarknaden, som under alla förhållanden inte skulle finnas till om fordonen inte skulle kunna säljas. De aktuella avtalen skulle därför sannolikt inte strida mot artikel 101.1.