

KOMMISSIONENS UTVÄRDERINGSRAPPORT
OM VERKAN AV KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) NR 1400/2002
AVSEENDE ÅTERFÖRSÄLJNING OCH SERVICE AV MOTORFORDON

Innehåll

I.	MÅL OCH RESULTAT.....	2
II.	UTVECKLINGEN PÅ MARKNADERNA	3
III.	HAR FÖRORDNINGENS MÅL UPPNÅTTS?.....	4
IV.	ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING.....	12
V.	DET FORTSATTA ARBETET	15

Föreliggande rapport har utarbetats i enlighet med kommissionens skyldighet att utarbeta en rapport senast den 31 maj 2008 enligt artikel 11.2 i kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn¹ (nedan kallad *gruppundantagsförordningen*). Den innehåller en utvärdering av hur gruppundantagsförordningen inverkar på praxis inom branschen och vilka effekter denna praxis har på konkurrensen inom detaljhandeln för motorfordon och inom efterservice i EU², och är avsedd att bana väg för den ordning som kommer att följa efter det att gruppundantagsförordningen upphört att gälla den 31 maj 2010.

Rapporten åtföljs av fyra tekniska bilagor. Den första rymmer en översikt över gruppundantagsförordningens mål. Den andra innehåller en analys av hur EU-marknaderna för försäljning av motorfordon och efterservice har utvecklats sedan gruppundantagsförordningen antogs. Den tredje rymmer en analys av kommissionens erfarenheter av tillämpningen av gruppundantagsförordningen. Den fjärde är en vidareutveckling av den analys som görs i föreliggande rapport.

I. MÅL OCH RESULTAT

Genom gruppundantagsförordningen skapas en ”trygg hamn” för återförsäljning och service av motorfordon som följer det mer effektinriktade synsättet i förordning (EG) nr 2790/1999³ där det föreskrivs att artikel 81.3 ska tillämpas på vertikala avtal i alla andra sektorer. Mer detaljerade bestämmelser infördes emellertid i gruppundantagsförordningen i syfte att skapa en snävare tillämpning av gruppundantaget med tanke på ett antal sektorspecifika konkurrensproblem, bland annat återkommande försök av vissa fordonstillverkare att dela upp EU:s inre marknad, prognoser om en ökande koncentration bland fordonstillverkarna samt risk för minskad konkurrens på eftermarknaderna.

Generaldirektoratet för konkurrens inledde en informationsinsamling i mitten av 2007 och sände frågeformulär till olika grupper av intressenter inom bilindustrin, bland annat enskilda bil- och lastbilstillverkare, organisationerna ACEA och JAMA, enskilda reservdelstillverkare, deras europeiska organisation CLEPA, de auktoriserade återförsäljarnas och reparatörernas organisationer på nationell och europeisk nivå (t.ex. CECRA), oberoende reparatörer och reservdelsförsäljare (t.ex. FIGIEFA), oberoende fordonsförsäljares organisationer, konsumentorganisationer och de nationella konkurrensmyndigheterna. Kommissionens analys grundar sig på de mottagna svaren men även på andra informationskällor, bland annat studier och externa statistiska databaser⁴.

¹ Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 (EGT L 203, 1.8.2002, s. 30–41).

² I enlighet med gemensamma EES-kommitténs beslut nr 136/2002 av den 27 september 2002 om ändring av bilaga XIV (Konkurrens) till EES-avtalet (EGT 2002 L 336, s. 38) är förordning (EG) nr 1400/2002 också tillämplig i EES-medlemsstaterna. Därför omfattar denna rapport också EES, även om det vanligtvis endast hänvisas till EU-medlemsstaterna.

³ Kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999 av den 22 december 1999 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden, EGT L 336, 29.12.1999, s. 21.

⁴ Kommissionen utgår ifrån en mängd andra källor, t.ex. London Economics-rapporten ”Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation 1400/2002”, ACEA:s branschrapport, Europeiska kommissionens rapport ”Cars 21, Competitive Automotive Regulatory System for the 21st Century” och Eurostat-uppgifter.

Utifrån en analys av detta material kan det konstateras att gruppundantagsförordningen har bidragit till att skydda konkurrensen på marknaderna för återförsäljning av nya motorfordon, särskilt marknaderna för efterservice, till gagn för konsumenterna, och uppfyller därför kraven i artikel 81.3. Denna bedömning kvarstår trots indikationer på att vissa sektorspecifika åtgärder, såsom tillämpning av olika tröskelvärden för marknadsandelar för selektiv distribution (artikel 3.1 i gruppundantagsförordningen) och vissa bestämmelser till skydd för återförsäljarnas kommersiella intressen (artikel 3.3 och 3.5) faktiskt kan ha stridit mot kommissionens politiska mål att främja nyskapande distributionsmodeller och sänka hindren för tillträde till auktoriserade nät.

Enligt kommissionens analys kan inte gruppundantagsförordningen sägas ha utvidgat undantagets räckvidd till att även omfatta avtal som har potentiellt skadliga verkningar för konsumenterna. Tvärtom finns det risk för att flera av gruppundantagsförordningens bestämmelser skulle verka begränsande för avtalsparterna på ett sätt som eventuellt inte är nödvändigt för att skydda en effektiv konkurrens. Detta skulle strida mot principerna om bättre lagstiftning som är tillämpliga på all EU-lagstiftning, särskilt mot bakgrund av utvecklingen inom andra delar av EU:s regelverk som gäller för sektorn.

II. UTVECKLINGEN PÅ MARKNADERNA

Alla relevanta ekonomiska indikatorer som analyserats tycks bekräfta att graden av konkurrens på de relevanta marknaderna, vilken hade föranlett kommissionen att välja ett striktare, sektorsspecifikt gruppundantag, förbättrades avsevärt mellan 2002 och 2007.

Kraftigt sänkta realpriser för nya motorfordon, framgångsrika nya marknadsinträden, relativt få marknadsutträden, markanta svängningar i marknadsandelarna, måttlig och minskande koncentration, ökade valmöjligheter för konsumenterna inom de olika marknadssegmenten, kombinerat med minskande livscyklar för olika bilmodeller, är belägg för att marknaderna för fordonsförsäljning kännetecknas av en överlag dynamisk och konkurrensutsatt miljö. Ytterligare belägg är relativt måttliga men fluktuerande genomsnittliga vinster och konstanta FoU-kostnader. Konkurrenstrycket kan förväntas öka ytterligare i takt med att biltillverkare från framväxande länder ökar sin närvaro på EU-marknaderna.

Vidare tycks inte konkurrensen inom varumärken ha minskat i något betydande utsträckning, i motsats till de farhågor som uttrycktes under 2000 års utvärdering. Även om koncentrationen bland bilförsäljarna har ökat något till följd av en kraftig tillväxt hos de stora koncernerna på de viktigaste nationella marknaderna och en relativ minskning av nätdensiteten, tycks distributionsstrukturerna runt om i EU alltså vara relativt fragmenterade jämfört med marknader såsom USA. Vinstmarginalerna inom fordonsförsäljningen tycks vara genomsnittligt små för såväl tillverkare som återförsäljare, vilket utesluter den eventuella risken för att marknadsställningen utnyttjas till förfång för konsumenterna. Det bör också observeras att det har skett en betydande priskonvergens för personbilar i hela EU och att realpriserna för dessa bilar har sjunkit. Dessutom har det skett en utveckling i konsumtionsmönstren: det fasta köpet har minskat till förmån för alternativa arrangemang, såsom leasing, vilket ökar konkurrenstrycket på

återförsäljarna. Konkurrenstrycket ökas ytterligare av att fordonstillverkare utför direktförsäljning till leasingföretag och andra uppköpare av stora bilparker (*fleet buyers*).

På eftermarknaden har både antalet auktoriserade reparatörer och den totala nätdensiteten ökat igen, till stor del tack vare gruppundantagsförordningen. Många auktoriserade reparatörer säljer inte längre nya bilar, och det är vanligare att de är auktoriserade reparatörer för fordon från olika tillverkare.

Många oberoende reparatörer har haft svårt att investera i det tekniska kunnande, den utrustning och den utbildning som krävs för att kunna reparera allt mer tekniskt komplicerade fordon, och sektorn har långsamt förlorat mark till de auktoriserade näten. Den oberoende sektorn har emellertid genomgått en betydande konsolidering och strukturell anpassning, vilket gjort den mer konkurrenskraftig. I synnerhet har det växt fram stora kedjor av oberoende verkstäder som breddar sitt utbud av tjänster till konsumenterna. Även om reparationspriserna har stigit på grund av ökade kostnader för yrkesutbildad arbetskraft och de ökade investeringar i utrustning och utbildning som moderna fordon kräver, har den årliga kostnaden för bilunderhåll sjunkit i reella tal på grund av längre serviceintervall och ökad tillförlitlighet.

Reservdelstillverkarna har bibehållit sin position på eftermarknaden, trots att deras viktigaste kunder – de oberoende reparatörerna – har förlorat marknadsandelar, medan de auktoriserade verkstäderna alltjämt köper merparten av sina reservdelar från fordonstillverkarna. Detta beror delvis på att vissa reservdelstillverkare har utvecklat kedjor av verkstäder som stöder deras varumärke och i stor utsträckning använder deras reservdelar.

III. HAR FÖRORDNINGENS MÅL UPPNÅTTS?

I detta avsnitt bedöms huruvida de sju mål som kommissionen ursprungligen satte upp⁵ har uppnåtts i praktiken och hur effektiva och/eller nödvändiga de sektorspecifika bestämmelserna i gruppundantagsförordningen har visat sig vara.

A. Förhindra att konkurrerande fordonstillverkare utestängs och säkerställa deras tillgång till marknaden

I den rådande situationen av förändrade marknadsförhållanden, som kännetecknas av ökande globalisering och livlig konkurrens mellan varumärken till följd av framgångsrika nya marknadsinträden och överkapacitet inom produktionen, är den kvarstående risken för att parallella nätverk av vertikala avtal som rör ett enda varumärke kommer att skapa hinder för tillträde mycket lägre än vid kommissionens bedömning 2000.

Mot bakgrund av detta står det klart att försäljarna inte har utnyttjat de ökade möjligheter som erbjuds via artiklarna 1.1 b och 5.1 a i gruppundantagsförordningen att sälja märken från konkurrerande tillverkare inom samma utställningslokal. I många fall sker denna sorts försäljning av flera fordonsmärken under samma förhållanden som innan gruppundantagsförordningen antogs, till exempel i områden med låg befolkningstäthet och då ett fordonsmärke inte säljer bra och det därför är nödvändigt att utöka försäljningen med ett konkurrerande fordonsmärke för att försäljaren och fordonsmärket inte ska slås ut från marknaden. Trots att vissa biltillverkare som är

⁵ Se kommissionens meddelande, EGT C 67, 16.3.2002, s. 2.

nya på EU:s marknad och vissa återförsäljarorganisationer hävdar att gruppundantagsförordningen har underlättat tillträdet till befintliga nätverk eftersom ensamåterförsäljaravtal med etablerade aktörer inte undantas, är det tydligt att den främsta drivkraften bakom försäljningen av konkurrerande fordonsmärken har varit marknadsutvecklingen i stort. Det kan förmodas att många bilförsäljare skulle ha tecknat avtal om flermärkesförsäljning om det varit ekonomiskt befogat även om de berörda bestämmelserna i förordningen inte hade existerat.

Det bör också påpekas att gruppundantagsförordningen enligt vissa intressenter uppmuntrar till flermärkesförsäljning i samma utställningslokal och därmed kan ha föranlett biltillverkarna att reagera på en förväntad urvattning av deras märkesimage genom att skärpa urvalskriterierna, vilket i sin tur kan ha tvingat försäljarna att göra större märkespecifika investeringar och medfört högre totala distributionskostnader. Å andra sidan kan det uppstå en risk i framtiden att en spridning av parallella enmärkesnät omfattande avtal som täcker en betydande del av marknaden kan utestänga nykomlingar från marknaderna.

Det förefaller därför som om de sektorspecifika bestämmelserna om flermärkesförsäljning inte har varit tillräckligt effektiva och som om begränsningarna av biltillverkarnas möjlighet enligt förordning (EG) nr 2790/1999 att ålägga sina försäljare direkta eller indirekta konkurrensklausuler högst sannolikt hade kunnat åstadkomma ett likvärdigt konkurrensskydd på marknaden.

B. Stärka konkurrensen mellan återförsäljare av samma fordonsmärke genom att främja mångfald i distributionsformaten

Tre viktiga observationer bör göras beträffande utvecklingen på marknaden sedan ikraftträdandet av förordning (EG) nr 1400/2002.

För det första har målet att den tvångströja som förordning (EG) nr 1475/95 utgör skulle avlägsnas med hjälp av artiklarna 2.1 och 3.1 i förordning (EG) nr 1400/2002 inte uppnåtts, eftersom så gott som alla biltillverkare har valt att använda kvantitativa selektiva distributionssystem i alla medlemsstater. Det faktum att artikel 3.1 i gruppundantagsförordningen föreskriver ett generösare tröskelvärde för marknadsandelar på 40 % för kvantitativa selektiva distributionsavtal kan ha snedvridit detta val och bidragit till en så stor enhetlighet i valet. Detta högre tröskelvärde förefaller vara onormalt, eftersom det i allmänhet anses att kvantitativ selektiv distribution begränsar konkurrensen inom varumärken i högre grad än till exempel ensamåterförsäljning.

För det andra har bruket av kvantitativt urval gjort det möjligt för leverantörerna att minska nätdensiteten under perioden 2002–2006. Det kan därför ifrågasättas huruvida undantaget beträffande denna form av distribution kan ha lett till en minskning av konkurrensen inom varumärken, till förfång för konsumenterna och i strid med principerna i artikel 81.3 i fördraget.

Angående de påstådda negativa verkningarna bör man för det första notera att bilar är dyra varor och att det därför är sannolikt att konsumenterna är mer villiga att resa långa sträckor för att erhålla lägre priser. Nätdensiteten måste följaktligen minska till en relativt låg nivå för att det ska påverka konkurrensen inom varumärken. I detta avseende bör det påpekas att de allmänna koncentrationsnivåerna när det gäller försäljning av nya fordon förblir relativt låga, särskilt jämfört med USA. Det tycks därför osannolikt att minskningarna i nätdensiteten ska ha haft något

märkbart inflytande på konkurrensen inom varumärken. Mer allmänt ska det även noteras att det utbredda bruket av selektivt urval inom hela sektorn för försäljning av motorfordon inte tycks ha hämmat utvecklingen i riktning mot en ökad integration av de nationella marknaderna inom EU. Man bör komma ihåg att selektiv distribution allmänt anses medföra fördelar, i synnerhet eftersom den hindrar återförsäljare som inte är medlemmar i märkesnät att åka snålskjuts på medlemmarnas marknadsföring och varumärkesbyggande. Kvantitativt urval har andra särskilda fördelar, eftersom leverantörerna därigenom bättre kan kontrollera den geografiska organisationen av sina nät och därigenom vinna skalfördelar, minska transaktionskostnader och undvika en ojämn märkesrepresentation.

För det tredje, beträffande de nya möjligheter som i gruppundantagsförordningen erbjuds återförsäljarna att själva innovera inom distributionsområdet, förefaller förordningens sektorspecifika bestämmelser inte gjort mycket för att uppmuntra till mångfald inom ramen för den kvantitativa selektiva modellen. Nästan alla observatörer är överens om att artikel 5.2 b i förordningen tycks ha haft liten effekt, eftersom få återförsäljare har etablerat ytterligare försäljningsställen. Artikel 4.1 g i gruppundantagsförordningen, i vilken det föreskrivs att återförsäljarna ska ha rätt specialisera sig på återförsäljning av motorfordon genom att ingå underleverantörsavtal för reparations- och underhållstjänster, har också varit ineffektiv, eftersom få återförsäljare har valt att ge upp denna mycket lönsamma del av verksamheten. Andra möjligheter för återförsäljarna att på eget initiativ innovera, till exempel inom distributionen av varumärken från olika tillverkare inom samma utställningslokal, har inte diskuterats tillfredsställande.

Sammantaget har gruppundantagsförordningen inte lyckats avlägsna tvångströjeeffekten hos det tidigare sektorspecifika gruppundantaget, och det andra målet har därför inte nåtts.

C. Underlätta gränsöverskridande handel med motorfordon

Kommissionens tredje mål var att främja gränsöverskridande handel med motorfordon. Målet verkar ha nåtts, eftersom priserna i de olika medlemsstaterna har konvergerat och antalet fall av förhindrande av parallellhandel, inklusive klagomål från slutkonsumenter, har minskat markant. Upphävandet av kommissionens meddelande⁶ rörande mellanhänders verksamhet inom bilsektorn, som gjorde det möjligt för biltillverkarna att ålägga sina återförsäljare kvoter när det gäller deras försäljning till mellanhänder med gränsöverskridande verksamhet, har bidragit till denna utveckling. Dessutom tycks artikel 4.1 e i gruppundantagsförordningen, som följde den allmänna ordningen genom att utesluta begränsningar av aktiv och passiv försäljning i selektiva distributionssystem, ha haft en gynnsam inverkan.

Trots att det selektiva distributionssystemet skulle kunna hindra arbitrage mellan länder antyder de minskande prisskillnaderna att den gränsöverskridande handeln med nya fordon nu, i motsättning till situationen under 90-talet, är tillräckligt omfattande för att utöva ett effektivt konkurrenstryck.

⁶ Kommissionens meddelande om förordning (EG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper försäljnings- och serviceavtal för motorfordon (EGT C 17, 18.1.1985, s. 4).

Emellertid har artikel 5.2 b, som rör återförsäljares avtalsenliga rättighet att etablera ytterligare försäljnings- eller leveransställen (den s.k. lokaliseringsklausulen), inte medfört någon märkbar förändring i beteendet och har i stort visat sig vara misslyckad, även om den varit användbar för att signalera till marknadsaktörerna att kommissionen är fast besluten att skydda arbitrage över gränserna och minska prisskillnaderna. När det gäller tillgänglighetsklausulen i artikel 4.1 f, förefaller denna vara överflödigt ur juridisk synvinkel, eftersom det framgår av de allmänna principerna i rättspraxis att en vägran att leverera fordon med utländska specifikationer skulle utgöra en indirekt återförsäljningsbegränsning⁷. Det kan dock vara värt att överväga huruvida någon form av vägledning som erinrar om relevant rättspraxis skulle kunna bidra till att öka insynen i lagstiftningen.

Överlag verkar det alltså som om det skulle vara tillräckligt att tillämpa de allmänna principerna i konkurrenslagstiftningen för att skydda parallellhandeln i den rådande marknadssituationen. Det ska också noteras att direktiv 2007/46/EG⁸ bör bidra till att underlätta parallellhandeln, eftersom bestämmelserna om intyg om överensstämmelse förtydligas och det klargörs att leverantörerna måste tillhandahålla dessa handlingar i pappersformat tillsammans med varje fordon.

D. Göra det möjligt för oberoende reparatörer att konkurrera med tillverkarnas nät av auktoriserade reparatörer

De oberoende verkstäderna är den enda källan till konkurrens mellan varumärken på eftermarknaden och ger konsumenterna värdefull valmöjlighet. I 2000 års rapport betraktade kommissionen två faktorer som avgörande för dessa reparatörers konkurrensförmåga: teknisk information och reservdelar. Gruppundantagsförordningen innehåller därför bestämmelser för att skydda tillgången till dessa, vilket verkar ha hjälpt den oberoende sektorn genom en period av strukturell anpassning till de förändrade tekniska behoven.

Artikel 4.2 i gruppundantagsförordningen, där det föreskrivs att leverantörerna måste ge de oberoende reparatörerna tillgång till teknisk information, har haft positiv inverkan, men det ska noteras att enligt förordning (EG) nr 715/2007 om Euro 5 och Euro 6⁹ kommer alla leverantörer från och med den 1 september 1999 vara skyldiga att sprida all sådan information för nya modeller. Information om äldre modeller bör redan ha spridits i enlighet med artikel 4.2 i gruppundantagsförordningen. Kommissionen kommer även fortsättningsvis att övervaka situationen och kommer att bedöma varje klagomål som mottas från sektorn för oberoende reparatörer. Det bör i detta sammanhang noteras att kommissionen i de fyra beslut som antogs i september 2007¹⁰ och som gav värdefull vägledning till sektorn, granskade underlåtenhet att ge tillgång till teknisk information på basis av artiklarna 81.1 och 81.3 i fördraget och med hänvisning till gruppundantagsförordningen. Även i frånvaro av de nuvarande bestämmelserna i

⁷ Se dom av den 28 februari 1984 i de förenade målen 228 och 229/82, Ford of Europe Inc. och Ford-Werke Aktiengesellschaft mot kommissionen, REG 1984, s. 1129.

⁸ Europaparlamentets och rådets direktiv 2007/46/EG av den 5 september 2007 om fastställande av en ram för godkännande av motorfordon och släpvagnar till dessa fordon samt av system, komponenter och separata tekniska enheter som är avsedda för sådana fordon (EUT L 263, 9.10.2007, s. 1).

⁹ 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).

¹⁰ Årendena Comp/39.140–39.143, DaimlerChrysler, Fiat, Toyota och Opel.

gruppundantagsförordningen, skulle kommissionen sålunda kunna vidta lämpliga tillsynsåtgärder på basis av artiklarna 81 och/eller 82 i fördraget.

Reservdelstillverkarna har bibehållit sin andel av leveranserna på eftermarknaden, och det finns få exempel på auktoriserade reparatörer som vägrat att leverera reservdelar till sina oberoende konkurrenter, främst därför att de gör avsevärda vinster på detta. Även om den sektorspecifika bestämmelsen om särskilt allvarliga begränsningar i artikel 4.1 i gruppundantagsförordningen kan ha bidragit till att förtydliga det rättsliga läget, skulle kontrollen av efterlevnaden av den allmänna regeln om att en leverantör som tillämpar selektiv distribution inte får förbjuda sina återförsäljare att sälja till slutanvändare kunna ha erbjudit ett likvärdigt skydd för konkurrensen. Det bör även noteras att i det osannolika fallet att en fordonstillverkare skulle distribuera sina delar själv i stället för genom ett selektivt distributionssystem, skulle dennes auktoriserade reparatörer förlora sin distributionsfunktion och kategoriseras som slutanvändare. Under dessa omständigheter skulle bestämmelsen om särskilt allvarliga begränsningar i gruppundantagsförordningen vara verkningslös, eftersom den inte är tillämplig på begränsningar som införs för sådana användare.

Det är ett faktum att ett antal reservdelar endast finns tillgängliga hos fordonstillverkarna. Dessa är i) synliga reservdelar som omfattas av mönsterskydd i flera medlemsstater och ii) reservdelar som framställs enligt underleverantörsavtal av olika slag, såsom verktygsavtal, som med beaktande av kommissionens meddelande från 1978 om underleverantörsavtal¹¹ i dag inte omfattas av artikel 81.1 i fördraget och på vilka det därför inte är aktuellt att tillämpa artikel 81.3. Beträffande den första kategorin beror det på den befintliga lagstiftningen om mönsterskydd¹². Den andra kategorin kan endast åtgärdas genom en revidering av meddelandet om underleverantörsavtal för att tydliggöra under vilka omständigheter ett visst bruk omfattas av artikel 81.1.

E. Skydda konkurrensen inom de auktoriserade näten

Gruppundantagsförordningen har överlag varit framgångsrik när det gäller att skydda konkurrensen mellan auktoriserade reparatörer, eftersom artikel 3.1 har lett till att det införts kvantitativa selektiva reparationssystem. Som en följd av detta har marknadskrafterna fått antalet auktoriserade reparatörer att öka, eftersom alla reparatörer som uppfyller de objektiva kriterierna får bli medlemmar i ett nät.

Fordonstillverkarna har infört mer krävande kvalitetsnormer för sina nät av auktoriserade reparatörer, men detta tycks inte ha skett i strid med konsumenternas intressen. De nya normerna tycks inte endast ha ökat kvaliteten på tjänsterna, utan har även påverkat den oberoende sektorn, som har reagerat genom att upprätta konkurrerande nät och franchisekedjor med gemensamma normer för att bättre tillgodose konsumenternas krav på tillförlitliga och effektiva tjänster av hög kvalitet.

Det bör emellertid noteras att samma resultat skulle kunna uppnås via kontroll av efterlevnaden av de allmänna principerna för kvalitativ selektiv distribution, även i frånvaro av den särskilt

¹¹ Kommissionens meddelande av den 18 december 1978 om bedömningen av vissa underleverantörsavtal med hänsyn till artikel 85.1 i EEG-fördraget.

¹² Europaparlamentets och rådets direktiv 98/71/EG av den 13 oktober 1998 om mönsterskydd (EGT L 289, 28.10.1998). Kommissionen har föreslagit att detta direktiv ses över. Översynen genomgår för närvarande lagstiftningsförfarandet.

allvarliga begränsningen i artikel 4.1 h. Det är uppenbart att ett krav på en reparatör att även sälja nya fordon inte kan anses vara kvalitativt till sin natur och att avtal som innehåller en sådan begränsning därför faller under artikel 81.1. Eftersom tillverkarnas nät av auktoriserade reparatörer normalt har marknadsandelar på långt över 30 %, kan avtalen i fråga inte omfattas av den ”trygga hamn” som tillämpas på kvantitativ selektiv distribution enligt gruppundantagsförordningen, och en direkt tillämpning av artikel 81 skulle således kunna säkra nytillkomna konkurrenter en öppen tillgång till dessa nät.

Dessutom har artikel 4.1 k i gruppundantagsförordningen, som avser de auktoriserade reparatörernas inköp av reservdelar av andra märken än originalmärket, inte förorsakat någon märkbar förändring i deras kommersiella beteende, eftersom de fortsätter att köpa de flesta reservdelarna från fordonstillverkarna. Det ska för det första påpekas att det är svårt för auktoriserade reparatörer att köpa från mer än en källa, eftersom detta skulle kräva en fördubbling av logistiken och ökade IT-kostnader. Detta innebär att eftersom fordonstillverkarna ålägger de auktoriserade försäljarna att använda reservdelar från tillverkarens eget märke för reparationer som omfattas av garanti, är fordonstillverkarna den naturliga källan för alla reservdelar. Det faktum att biltillverkarna är de enda leverantörer som kan erbjuda hela utbudet av reservdelar ökar deras attraktionskraft ytterligare. Detta är dock kopplat till förekomsten av immateriella rättigheter som innehas av fordonstillverkarna, eller är ett resultat av underleverantörsavtal, som kan falla utanför artikel 81.1. I vissa fall kan bonus- och rabattsystem däremot ha en lojalitetsfrämjande effekt. Huruvida sådana system utgör en form av konkurrens vad gäller erbjudna tjänster, eller är utformade så att de på ett otillbörligt sätt utestänger konkurrerande reservdelstillverkare genom att öka de auktoriserade reparatörernas lojalitet, är en fråga som endast kan besvaras i varje enskilt fall genom att beakta det ekonomiska sammanhang i vilket de förekommer och genom att väga de eventuella konkurrenshämmande effekterna mot de möjliga effektivitetsfrämjande effekterna. Detta kan involvera tillämpning av artikel 82 och samtidigt vara enhetligt med uteslutandet av konkurrensklausuler från gruppundantaget, särskilt när fordonstillverkarens andel av den relevanta marknaden för reservdelar överstiger 30 % – vilket vanligtvis är fallet. Varje allvarlig risk för utestängning skulle därför kunna hanteras tillfredsställande med hjälp av tillsynsåtgärder även i frånvaro av artikel 4.1 j och 4.1 k.

F. Underlätta reservdelstillverkarnas tillträde till eftermarknaden

Ett antal bestämmelser i gruppundantagsförordningen var avsedda att garantera att leverantörerna av originalutrustning och tillverkarna av reservdelar av motsvarande kvalitet ges tillträde till såväl oberoende som auktoriserade reparatörer för att de senare ska kunna ge konsumenterna valmöjlighet vid köp av reservdelar. Genom artikel 4.1 j utesluts sådana avtal från gruppundantaget som begränsar möjligheten för leverantörerna av originalutrustning att sälja reservdelar direkt till eftermarknaden, medan det i artikel 4.1 k stadgas att avtal som hindrar auktoriserade reparatörer eller återförsäljare från att köpa reservdelar av motsvarande kvalitet eller originalreservdelar av andra märken inte omfattas av undantaget.

Enligt artikel 4.1 l utgör varje avtal en särskilt allvarlig begränsning som inskränker möjligheten för underleverantörer av originalutrustning att placera sitt varumärke eller sin logotyp på reservdelar eller komponenter som levereras till en fordonstillverkare och är avsedda att användas vid den första monteringen av ett motorfordon (s.k. dubbelmärkning eller *dual-branding*).

Enligt definitionen i artikel 1 t omfattar begreppet "originalreservdelar" reservdelar som är av samma kvalitet och som tillverkas av en leverantör av originalutrustning enligt specifikationer som tillhandahålls av fordonstillverkaren i fråga. Avsikten med detta klargörande var att göra det möjligt för leverantörerna av originalutrustning att sälja sina produkter till reparatörer såsom varande "original", inte endast av motsvarande kvalitet, för att deras avsättningsmöjligheter skulle öka. För att undvika att fordonstillverkarna återoppar skillnader i kvalitet som en objektiv grund för att hindra sina auktoriserade reparatörer från att använda konkurrerande reservdelar vid tillhandahållandet av sina tjänster, slutligen, definieras dessutom i artikel 1 u "reservdelar av motsvarande kvalitet" som delar som motsvarar kvaliteten på originalkomponenterna.

Generellt sett tycks leverantörerna av reservdelar ha bibehållit sin position på eftermarknaden, trots att deras främsta konkurrenter – de oberoende reparatörerna – har förlorat marknadsdelar. I synnerhet har definitionen av "originalreservdelar" i artikel 1 i gruppundantagsförordningen skapat ett värdefullt marknadsföringsverktyg. Denna definition har emellertid under tiden ersatts av definitionen av "originaldelar" i direktiv 2007/46/EG¹³ som i huvudsak är identisk. När det gäller andra delar än originaldelar, ska det noteras att om en fordonstillverkare ålägger sina auktoriserade reparatörer att inte använda reservdelar av andra märken, så skulle detta även i frånvaro av en definition av reservdelar av motsvarande kvalitet vara liktydigt med en direkt konkurrensklausul, som inte skulle omfattas av gruppundantagsförordningen över en 30-procentig marknadsandel, i överensstämmelse med ett motsvarande synsätt i förordning (EG) nr 2790/1999.

Artikel 4.1 j å andra sidan tycks ha varit effektiv när det gäller försäljning från leverantörer av originalutrustning till den oberoende eftermarknaden, eftersom reservdelstillverkarna har kunnat bibehålla sin marknadsposition inom denna försäljning. Det hade även varit fallet under den allmänna ordningen för vertikala begränsningar, eftersom samma begränsning utgör en särskilt allvarlig begränsning även enligt förordning (EG) nr 2790/1999. Det är även tveksamt om dubbelmärkning (*dual-branding*) på grundval av artikel 4.11 har gjort det möjligt för reparatörerna att identifiera likvärdiga reservdelar, eftersom denna typ av information allredan borde föreligga enligt artikel 4.2.

G. Skydda återförsäljarnas oberoende gentemot fordonstillverkarna

Återförsäljarnas oberoende gentemot leverantörerna utgjorde i sig inget mål i gruppundantagsförordningen, men att stimulera det betraktades som en stödåtgärd för att uppmuntra till ett konkurrensfrämjande beteende¹⁴. I artikel 3 i gruppundantagsförordningen fastställs de kortaste löptiderna för avtal (artikel 3.5) och minimitidsfrister vid uppsägning (varvid motiv ska ges (artikel 3.4)) eller vid icke-förnyelse av avtal, rätten för återförsäljare att sälja sina verksamheter till andra företag som de själva väljer inom nätet samt skiljedomsförfarande vid avtalstvister (artikel 3.6).

Det bör erinras om att konkurrensen mellan varumärken har ökat sedan gruppundantagsförordningen trädde i kraft, vilket innebär att skyddet för konkurrensen inom

¹³ Europaparlamentets och rådets direktiv 2007/46/EG av den 5 september 2007 om fastställande av en ram för godkännande av motorfordon och släpvagnar till dessa fordon samt av system, komponenter och separata tekniska enheter som är avsedda för sådana fordon (EUT L 263, 9.10.2007, s. 1).

¹⁴ Se skäl 9 i gruppundantagsförordningen.

märkesnäten eventuellt har blivit mindre betydelsefullt för att bibehålla trycket på kvaliteten och priserna till förmån för konsumenterna.

Under alla omständigheter är det tveksamt om artikel 3.5 i gruppundantagsförordningen kan ha varit särskilt verksam, eftersom leverantörerna i de allra flesta fall har erbjudit återförsäljarna avtal som inte är tidsbegränsade och som kan sägas upp med två års varsel, vilket inte innebär något tillfredsställande skydd för återförsäljarnas märkesspecifika investeringar. Mot bakgrund av dagens hårda konkurrens mellan varumärken är det dessutom osannolikt att en tillverkare skulle välja att bemöta konkurrensfrämjande beteende från återförsäljarna med hot om att utesluta dem från nätet. I stället skulle överdrivet stränga revisionsregler eller konstlat höga försäljningsmål som utestänger återförsäljare från försäljningsbonus vara betydligt subtilare och effektivare verktyg för att straffa återförsäljare som inte rättar in sig i ledet. Det ska vidare noteras att kommissionen i sin granskning inte har stött på ett enda fall där skyldigheten att motivera uppsägandet av ett avtal (artikel 3.4) gjort det möjligt för en domstol eller en skiljedomare att konstatera att tillkännagivandet av uppsägningen i praktiken hade gjorts i syfte att straffa konkurrensfrämjande beteende.

Det ska också betonas att den kortaste löptiden på fem år för avtal med återförsäljare som föreskrivs i artikel 3.5 a inte är fullt motiverad ur ekonomisk synvinkel, eftersom den inte beaktar det faktum att avtal med längre löptid i praktiken kan visa sig vara mer konkurrensbegränsande till följd av den längre löptiden. I synnerhet kan de hindra tillverkarna från att ersätta återförsäljare som redovisar dåliga resultat med effektivare nytillkomna konkurrenter och försena införandet av nya avtal som motsvarar de förändrade marknadsförhållandena.

Beträffande artikel 3.3 i gruppundantagsförordningen, som var avsedd att främja en marknadsintegration genom en utveckling av gränsöverskridande företag, har kommissionens granskning visat att så gott som alla överföringar av äganderätter till företag inom de auktoriserade näten har skett på nationell nivå. Målet har därför inte nåtts, och gruppundantagsförordningen kan i stället ha medfört en koncentration av återförsäljare i vissa lokala områden, något som kan leda till problem för de nationella konkurrensmyndigheterna i framtiden.

Artikel 3.6, där skiljedomsförfarande föreskrivs i fall av tvister, tycks ha haft en generellt positiv verkan, eftersom den har begränsat antalet dyra och utdragna domstolsförfaranden. Domstolarna är ofta mindre väl rustade än oberoende skiljedomare att agera skyndsamt i tekniskt komplicerade ärenden rörande till exempel huruvida kvalitetsnormer har uppnåtts. Dessutom, även om leverantörerna behöver flexibilitet för att anpassa sina distributionsnät för motorfordon till de förändrade marknadsförhållandena, skulle det inte ligga i deras intresse att främja instabilitet och kortsiktigt tänkande inom nätverken, eftersom de behöver lojala återförsäljare som är beredda att göra betydande investeringar. Framgångarna när det gäller att skapa en effektiv konfliktlösningsmekanism hänger närmare samman med ett effektivt genomförande av avtalen än med konkurrensfarhågor. Sett ur återförsäljarnas synvinkel kommer en tydlig och snabb konfliktlösningsmekanism troligen att avskräcka den starkare avtalsparten från att missbruka sin ställning, medan skiljedomsförfarande sett ur leverantörernas synvinkel gör det möjligt för dem att sanktionera avtalsbrott i rätt tid och besparar dem den dåliga publicitet som ett domstolsförfarande skulle kunna ge. Även i frånvaro av artikel 3.6 i gruppundantagsförordningen kan det därför vara fördelaktigt för alla parter att komma överens om en frivillig uppförandekod, i vilken ett skiljedomsförfarande för att lösa avtalstvister, miniminormer för god tro samt respekt för de berättigade förväntningarna på avtalsförhållanden mellan parter föreskrivs.

IV. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

Konkurrensbetingelserna på marknaderna för återförsäljning av motorfordon tycks ha förbättrats avsevärt efter det att kommissionen senast utvärderade förhållandena 2000. Denna utveckling tycks dock främst bero på externa faktorer, eftersom marknadskrafterna i samband med en allt mer globaliserad ekonomi har fått sektorn att utvecklas positivt på ett sätt som kommissionen ursprungligen inte förutspådde. I synnerhet har en livlig och ökande konkurrens mellan märken lett till fallande realpriser mot bakgrund av en ökande marknadsintegration på EU-nivå. Därför har kommissionen i detta skede inte funnit tillräckliga indikationer på ett marknadsmisslyckande eller någon faktisk eller potentiell skada för konsumenterna som skulle skilja motorfordonssektorn från övriga sektorer av ekonomin.

Gruppundantagsförordningen har understött branschens anpassning till den föränderliga omgivningen och, i synnerhet på eftermarknaden, stimulerat ett konkurrensfrämjande beteende och ett dynamiskt gensvar från intressenterna. Resultatet tycks emellertid inte stamma från bestämmelser som är specifika för gruppundantagsförordningen, utan främst från åtgärder som inspirerats av allmänna principer med ursprung i rättspraxis i europeiska domstolar och som för närvarande återspeglas i kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999. Till exempel tycks tillämpningen av de allmänna principerna för kvalitativ selektiv distribution ha haft positiv verkan, eftersom det har skett en markant återhämtning i antalet auktoriserade reparatörer.

När det gäller de sektorspecifika särskilt allvarliga begränsningarna som fastställs i artikel 4 i gruppundantagsförordningen har kommissionen i sin granskning inte påvisat något tydligt orsakssamband mellan dessa bestämmelser och de förbättringar av konkurrensvillkoren på marknaden som kunde observeras under referensperioden. Artikel 4.2 i gruppundantagsförordningen, i vilken det föreskrivs att oberoende operatörer på eftermarknaden ska ges fullständig och icke-diskriminerande tillgång till fordonstillverkarnas märkesspecifika tekniska information om reparation, kan visserligen ha haft viss betydelse när det gäller att signalera kommissionens farhågor, men i samband med tillsynsåtgärder för att åtgärda problem på det här området har artikel 81 tillämpats, och sådana åtgärder kommer fortsättningsvis att kunna vidtas även i frånvaro av de nuvarande bestämmelserna i gruppundantagsförordningen. Denna särskilda bestämmelse, liksom artikel 1.1 t, som utformades för att förbättra de konkurrerande reservdelstillverkarnas tillgång till eftermarknaden, kommer dessutom att ersättas 2010 i och med att den nya lagstiftningen avseende typgodkännandesystemet för motorfordon och delar, nämligen förordning (EG) nr 715/2007 och direktiv 2007/46/EG, träder i kraft. Det är också tvivelaktigt om artikel 4.1 j i gruppundantagsförordningen, som utvidgar tillämpningsområdet för den motsvarande särskilt allvarliga begränsningen i artikel 4 e i syfte att förbjuda begränsningar som hindrar leverantörer av originalutrustning att sälja delar till både oberoende och auktoriserade reparatörer, har spelat någon betydande roll när det gäller att skydda reservdelstillverkarnas tillgång till eftermarknaden.

När det gäller konkurrensen på marknaden för reservdelar bör det särskilt erinras att fordonstillverkarnas immateriella rättigheter och det utbredda bruket av ett antal olika underleverantörsavtal med leverantörer av originalutrustning (inklusive verktygsavtal) har inneburit att vissa reservdelar förblir tillgängliga endast inom fordonstillverkarnas nät. Detta kan i viss mån ha försvagat de oberoende grossisternas ställning och lett till högre totala reparationspriser. Dessa potentiella konkurrensfrågor beror emellertid på tillämpningen av artikel 81.1 på denna typ av arrangemang i varje enskilt fall och hänger inte samman med ett eventuellt misslyckande från gruppundantagsförordningens sida att på lämpligt sätt åtgärda sådana problem

i enlighet med artikel 81.3. Det bör i detta sammanhang noteras att kommissionen har föreslagit att det införs en ”reparationsklausul” i förslaget till ett reviderat mönsterdirektiv¹⁵.

Dessutom leder kommissionens granskning fram till samma slutsatser beträffande de sektorspecifika bestämmelserna i artikel 5 i gruppundantagsförordningen, som antingen har visat sig vara onödiga för att nå det önskade målet (till exempel skydda parallellhandeln genom att utesluta lokaliseringssklausuler från undantagets tillämpningsområde) eller inte haft något robust orsakssamband med de observerade förbättringarna av konkurrensvillkoren på marknaden (till exempel förebygga risk för utestängning genom striktare regler för försäljning av olika fordonsmärken och flermärkesreparation).

Slutligen, såsom framgår av analysen i bilaga 4, kan de specifika bestämmelserna i artikel 3 i gruppundantagsförordningen ha motverkat sitt eget syfte i vissa fall. För det första kan gruppundantagsförordningen faktiskt ha främjat enhetligheten i distributionen genom att fastställa tröskelvärden för marknadsandelar för beviljande av undantag för kvantitativa selektiva distributionsavtal till en nivå som är högre än för andra former av distribution. För det andra kan gruppundantagsförordningen ha gjort det svårare för nytillkomna konkurrenter att få tillträde till näten genom att endast undanta kontrakt med lång löptid. För det tredje har de specifika bestämmelserna avsedda att underlätta överföringar av äganderätter mellan befintliga medlemmar i ett nät inte endast misslyckats med att uppfylla det ursprungliga politiska målet, att möjliggöra en utveckling av återförsäljare med en internationell förankring, utan deras framtida tillämpning kan komma att främja utvecklingen av stora återförsäljargrupper på nationell nivå, vilket i vissa fall skulle kunna leda till en minskning av såväl konkurrensen mellan varumärken som inom varumärken på det lokala planet.

Sammanfattningsvis tycks de bestämmelser i gruppundantagsförordningen som skilde sig från de allmänna principer som härletts ur de europeiska domstolarnas rättspraxis och i dag återspeglas i kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999, i dagens ekonomiska förhållanden kännetecknade av allt mer globaliserade och konkurrenskraftiga fordonsmarknader, vara överdrivet strikta, alltför komplicerade eller överflödiga, särskilt med beaktande av införandet av en ny EU-lagstiftning för motorfordon.

Mot bakgrund av ovanstående tycks det som om ett mer effektbaserat och flexibelt synsätt skulle medföra större vinster för konsumenterna.

För det första skulle ett sådant synsätt göra det möjligt för kommissionen att bättre fokusera sina insatser på de mest skadliga konkurrenshämmande aktiviteterna och undvika risken för förvanskning av prioriteringarna beträffande kontrollen av efterlevnaden. Det är anmärkningsvärt i detta avseende att trots det inkommit 46 formella klagomål till kommissionen i denna sektor sedan 2002 har dessa inte resulterat i några beslut om förbud¹⁶, och endast i tre fall i informella lösningar¹⁷. Desto mer anmärkningsvärt är att av de 322 informella klagomål som kommissionen mottog mellan 2004 och 2007 föranledde endast 36 ytterligare

¹⁵ Europaparlamentets och rådets direktiv 98/71/EG av den 13 oktober 1998 om mönsterskydd (EGT L 289, 28.10.1998). Ett förslag till översyn av denna text behandlas för närvarande av rådet, KOM(2004) 582.

¹⁶ De fyra viktigaste beslut som kommissionen antog den 13 september 2007, som berör ärendena Toyota, Fiat, DaimlerChrysler och Opel, härstammade från en undersökning på eget initiativ, medan kommissionens beslut om förbud i ärendet Peugeot av den 5 oktober 2005 grundades på klagomål som inkommit innan dess att gruppundantagsförordningen hade trätt i kraft.

¹⁷ Se IP/06/302–303 från mars 2006 i ärendena *GM* och *BMW* samt IP/03/80 av den 20 januari 2003 i ärendet *Audi*.

undersökningsinsatser och inget medförde att ett formellt förfarande inleddes. I praktiken rörde det sig i det absoluta flertalet av dessa informella klagomål inte om verkliga konkurrensfrågor utan om handelsrättsliga tvister mellan parterna. Det verkar rimligt att anta att dessa aktiviteter har tagit resurser i anspråk som kommissionen annars skulle kunna ha utnyttjat för uppspårande och lagföring av mer skadliga konkurrenshämmande verksamheter med tydliga negativ inverkan på konsumenternas välbefinnande. På nationell nivå är siffrorna i stort sett jämförbara. Totalt mottog de nationella konkurrensmyndigheterna 340 klagomål men kunde endast i 7 fall vidta rättsliga åtgärder som resulterade i avsedda beslut i den mening som avses i artikel 11.4 i förordning (EG) nr 1/2003.

För det andra ska det påpekas att de befintliga sektorspecifika bestämmelsernas komplicerade utformning har medfört en risk för skilda tolkningar i de nationella domstolarna, vilket i ett fall har fordrat att kommissionen trätt in som offentlig sakkunnig i den mening som avses i artikel 15.3 i förordning (EG) nr 1/2003¹⁸. Det är därför sannolikt att en mer effektbaserad och enklare lagstiftning bättre skulle säkra en enhetlig tillämpning av gemenskapens konkurrensregler i hela EU.

För det tredje görs det gällande att mindre formalism skulle leda till större rättssäkerhet för företagen i sektorn. Det bör erinras om att kommissionen, trots att den har lagt ner åtskilligt arbete på att publicera en förklarande broschyr och en uppsättning vanliga frågor (*FAQ*), under hela referensperioden har mottagit åtskilliga förfrågningar om bistånd från intressenter, som i flertalet fall inte rörde avtalens eventuella inverkan på marknaden, utan snarare hur särskilda avtalsbestämmelser skulle tolkas. Ännu viktigare är att antalet begäranden om förhandsavgöranden till EG-domstolen rörande sektorn för försäljning av motorfordon återspeglar den relativt höga rättsliga osäkerheten, som tycks härstamma från ett alltför detaljerat och formalistiskt synsätt. Fyra av de 13 domar som EG-domstolen meddelade mellan den 1 januari 2003 och den 31 december 2007 på antitrustområdet rörde tolkningen av gruppundantagsrelaterade bestämmelser avseende villkor för uppsägande av avtal inom fordonssektorn. Detta utgör 80 % av alla sådana domar rörande vertikala distributionsavtal under perioden¹⁹.

Det verkar troligt, slutligen, att ett mer effektbaserat och flexibelt synsätt skulle kunna bidra till att minska fullgörandekostnaderna för marknadsaktörerna²⁰. Det råder ingen tvekan om att den starka betoning på kvalitetsnormer som bevitnats efter 2002 i viss mån har orsakats av övergången från ett system som kombinerade både exklusivitets- och selektivitetsinslag till ett mer öppet system. Det är anmärkningsvärt i detta avseende att så gott som alla nationella

¹⁸ För att säkerställa enhetlighet i tillämpningen av artikel 81 i EG-fördraget lämnade kommissionen ett skriftligt yttrande till Cour d'appel i Paris rörande ärendet Garage Grémeau/Daimler Chrysler France, ärende RG 05/17909.

¹⁹ Tre av de fyra domarna rörde uppsägandet av avtal med ett års varsel då ett nät enligt uppgift höll på att skapas, medan det återstående målet rörde ett klargörande av innebörden hos gruppundantagsförordningens artikel 3.6 om skiljedomsförfarande när ett avtal hade sagts upp – dom av den 7 september 2006 i mål C-125/05, Vulcan Silkeborg mot Skandinavisk Motor; dom av den 30 november 2006 i de förenade målen C-376/05 och C-377/05, Brünsteiner, Hilgert mot BMW; dom av den 26 januari 2007 i mål C-273/06, Auto Peter Petschenig mot Toyota Frey; dom av den 18 januari 2007 i mål C-421/05, City Motors Groep mot Citroen Belux.

²⁰ I Spanien har den regionala försäljarorganisationen uppskattat kostnadsökningen till följd av de högre kraven till 20 % efter införandet av gruppundantagsförordningen för motorfordon. Svar på fråga 2.13 i kommissionens frågeformulär HT1021-ADL-026.

återförsäljarorganisationer som deltagit i kommissionens undersökning ansåg att ikraftträdandet av gruppundantagsförordningen kunde kopplas till viktiga förändringar i avtalsnormerna, och vissa organisationer angav de resulterande kostnadsökningarna för återförsäljarna till omkring 20 %. Denna förändring i regelverket åtföljdes emellertid av en rad villkor och en lång lista med bestämmelser om särskilt allvarliga begränsningar som i vissa fall inte uppfyllde sitt syfte att förbättra konkurrensvillkoren på marknaden. Detta är särskilt tydligt när det gäller de rättsliga restriktioner som utformats för att främja underleverantörsavtal för reparationstjänster, kostnadsfritt öppnande av kompletterande försäljnings- och leveransställen och, i viss utsträckning, försäljning av olika fordonsmärken och flermärkesreparation. Det verkar därför sannolikt att om de överflödiga rättsliga restriktionerna i gruppundantagsförordningen togs bort till förmån för ett mer effektbaserat upplägg, skulle parterna ingå mer kostnadseffektiva avtal, vilket skulle medföra vinster för konsumenterna.

Kommissionen drar därför slutsatsen i detta skede att en mer flexibel ordning, som hämtade mer inspiration från de nuvarande allmänna principerna för vertikala begränsningar i förordning (EG) nr 2790/1999, skulle ha garanterat ett likvärdigt skydd för konkurrensen på marknaden och samtidigt medfört lägre fullgörandekostnader för företagen och ett effektivare tillsynssystem för konkurrensmyndigheterna.

V. *DET FORTSATT A ARBETET*

Det bör noteras att rapporten endast rymmer kommissionens preliminära synpunkter om hur förordning (EG) nr 1400/2002 fungerar och inte på något sätt föregriper det slutliga beslutet om resultatet av granskningen. Rapporten är det första steget i ett omfattande samråd som alla intressenter ombeds delta i.

Utifrån de lärdomar som dras vid det kommande samrådet kommer kommissionen att göra en bedömning av de sannolika positiva och negativa konsekvenserna av olika lagstiftningsmässiga lösningar.

Det bör även noteras att granskningsprocessen för den allmänna gruppundantagsförordningen (EG) nr 2790/1999 kommer att sammanfalla med offentliggörandet av en sådan konsekvensanalys. Om denna process skulle föranleda kommissionen att anse att motorfordonssektorn på ett lämpligt sätt kan omfattas av en allmän ordning med vertikala begränsningar, kommer alla intressenter att ges tillräckliga möjligheter att se till att deras farhågor granskas på ett tillfredsställande sätt inom ramen för det kommande lagstiftningsförfarandet.

För att kunna fastställa vilken lösning som är lämpligast när det gäller det framtida systemet, inbjuder kommissionen tredje parter att inkomma med synpunkter på resultaten i föreliggande rapport.

Synpunkterna ska postas senast den 31 juli 2008.

Uppgifterna kan sändas per e-post till följande adress:

Comp-car-sector@ec.europa.eu

Uppgifterna kan även sändas per brev till följande adress:

Europeiska kommissionen
Kontor: J 70 – 01/128
Generaldirektoratet för konkurrens
B-1049 Bryssel
Belgien

Denna rapport finns även på Internet, på gemenskapens samtliga officiella språk, på följande adress:

http://ec.europa.eu/comm/competition/sectors/motor_vehicles/news.html

Sekretess: Om ni önskar att era synpunkter inte ska spridas till tredje part, ombeds ni klart ange detta.