

**DISTRIBUTIE EN KLANTENSERVICE VAN
MOTORVOERTUIGEN IN DE EUROPESE UNIE**

**VERORDENING (EG) NR. 1400/2002 VAN DE COMMISSIE
van 31 juli 2002¹**

**BETREFFENDE DE TOEPASSING VAN ARTIKEL 81, LID 3, VAN HET
VERDRAG OP GROEPEN VERTICALE OVEREENKOMSTEN EN
ONDERLING AFGESTEMDE FEITELIJKE GEDRAGINGEN IN DE
MOTORVOERTUIGENSECTOR**

VERKLARENDE BROCHURE

Europese Commissie – Directoraat-generaal Concurrentie

¹ PB L 203 van 1.8.2002, blz. 30.

Ook te vinden op internet:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

Voorwoord

Distributie en reparatie van motorvoertuigen is een economische sector die niet zonder belang is voor de Europese consument. In deze sector bleek het op een aantal punten echter nogal eens fout te lopen met de toepassing van de concurrentieregels. De consumenten ondervonden vooral moeilijkheden om hun rechten in het kader van de interne markt uit te oefenen en in de Europese Unie een auto te kopen daar waar zij dat wilden. De nieuwe Verordening nr. 1400/2002, die in deze brochure nader wordt uitgelegd, is bedoeld om deze moeilijkheden uit de weg te ruimen, zonder daarbij de bijzondere kenmerken van de sector motorvoertuigen uit het oog te verliezen.

De nieuwe verordening gaat ook over kwesties die te maken hebben met reparatie, onderhoud en levering van reserveonderdelen. Tijdens de levensduur van een auto lopen de kosten voor dit soort diensten immers ongeveer even hoog op als de oorspronkelijke aankoopprijs van het voertuig.

De nieuwe verordening wil helpen zorgen voor meer concurrentie en moet de Europese consument tastbare voordelen opleveren. Zij effent het pad voor een groter gebruik van nieuwe distributietechnieken, zoals verkoop via internet en via dealers die verschillende merken verkopen ('multibranding'). Deze nieuwe verordening zal leiden tot meer concurrentie tussen dealers, zal grensoverschrijdende aankopen van nieuwe voertuigen sterk vergemakkelijken en zal resulteren in grotere prijsconcurrentie. Autobezitters zullen meer mogelijkheden hebben om te kiezen waar zij reparaties en onderhoud laten uitvoeren, en welke reserveonderdelen daarbij worden gebruikt.

Deze informatiebrochure van het DG Concurrentie is bedoeld als een - juridisch niet-bindende - leidraad bij de verordening. Zij wil verschillende categorieën betrokkenen - in het bijzonder consumenten, dealers en reparateurs - adviseren en informeren. Deze informatie is des te belangrijker omdat deze nieuwe verordening diepgaande veranderingen meebrengt. Elk van deze lezersgroepen vindt in deze brochure informatie die op hun specifieke behoeften is toegesneden; geprobeerd werd een antwoord te geven op de meest voorkomende vragen. Door deze opbouw zou het voor de lezer makkelijker moeten zijn de specifieke informatie te vinden die hij of zij zoekt.

Het DG Concurrentie zal de toepassing van deze belangrijke verordening nauwlettend in de gaten houden. Daarbij zullen we er niet voor terugdeinzen om zonnodig in te grijpen en de concurrentieregels te doen naleven. De Europese consumenten moeten immers hun voordeel kunnen doen met deze nieuwe verordening.

*Philip Lowe
Directeur-generaal Concurrentie*

Inhoud

| | | |
|--------|--|----|
| 1. | INLEIDING | 7 |
| 2. | OPBOUW VAN DE BROCHURE | 10 |
| 3. | BASISIDEEËN VAN VERORDENING (EG) NR. 1400/2002 | 11 |
| 3.1. | Algemene benadering | 11 |
| 3.2. | Resultaat van de nieuwe algemene benadering voor de distributie en klantenservice van motorvoertuigen..... | 12 |
| 4. | INHOUD VAN DE VERORDENING | 16 |
| 4.1. | In de verordening gebruikte definities (artikel 1)..... | 16 |
| 4.2. | Toepassingsgebied van de verordening (artikel 2)..... | 16 |
| 4.2.1. | Onder het toepassingsgebied van de verordening vallende producten en diensten | 17 |
| 4.2.2. | Onder het toepassingsgebied van de verordening vallende categorieën overeenkomsten | 19 |
| 4.3. | Algemene toepassingsvoorwaarden (artikel 3) | 22 |
| 4.3.1. | Marktaandeeldrempels | 23 |
| 4.3.2. | Algemene voorwaarden betreffende bijzondere bepalingen die in de overeenkomsten moeten worden opgenomen..... | 26 |
| 4.4. | Hardcore beperkingen (artikel 4) | 29 |
| 4.5. | Bijzondere voorwaarden (artikel 5) | 33 |
| 4.5.1. | Multi-branding..... | 33 |
| 4.5.2. | Vestiging van erkende distributeurs of reparateurs in selectieve distributiestelsels | 36 |
| 4.6. | Intrekking van het voordeel van de groepsvrijstelling (artikel 6)..... | 38 |
| 4.7. | Niet-toepassing op een relevante markt (artikel 7) | 39 |
| 4.8. | Inwerkingtreding en overgangperiode (artikel 12 en artikel 10) | 40 |
| 4.9. | Toezicht en beoordelingsverslag (artikel 11)..... | 42 |
| 5. | UIT DE VERORDENING VOORTVLOEIENDE RECHTEN, VERPLICHTINGEN EN MOGELIJKHEDEN | 44 |
| 5.1. | Consumenten: meer keuzemogelijkheden voor de consument conform de beginselen van de interne markt | 44 |
| 5.1.1. | Verkoop | 45 |
| 5.1.2. | Aftersales service (service na verkoop) | 48 |
| 5.2. | Tussenpersonen..... | 49 |
| 5.3. | Erkende distributeurs van nieuwe motorvoertuigen (in deze brochure ook: “dealers”)..... | 50 |

| | | |
|----------|---|----|
| 5.3.1. | De verkoop van nieuwe voertuigen door dealers | 51 |
| 5.3.1.1. | De verkoop van nieuwe motorvoertuigen aan consumenten die gebruikmaken van de diensten van een tussenpersoon | 54 |
| 5.3.1.2. | De verkoop van nieuwe voertuigen aan leasebedrijven..... | 55 |
| 5.3.2. | De distributie door dealers van verschillende merken motorvoertuigen | 56 |
| 5.3.3. | Het recht om bijkomende verkooppunten te openen (verbod van een “locatieclausule”) | 57 |
| 5.3.4. | De levering van nieuwe voertuigen aan de dealer..... | 60 |
| 5.3.5. | Geschillen over contractuele kwesties | 60 |
| 5.3.6. | Het recht van de dealer om zelf te bepalen of hij reparatie- en onderhoudsdiensten verricht..... | 61 |
| 5.3.7. | Overdracht/verkoop van de activiteiten van dealers of erkende reparateurs..... | 62 |
| 5.3.8. | Beëindiging van de dealerovereenkomst | 63 |
| 5.4. | Erkende reparateurs | 65 |
| 5.4.1. | Hoe kan men een erkende reparateur worden? | 66 |
| 5.4.2. | Geen locatieclausule voor erkende reparateurs | 67 |
| 5.4.3. | Reserveonderdelen en de erkende reparateur..... | 67 |
| 5.4.4. | Niet-concurrentiebedingen voor erkende reparateurs..... | 69 |
| 5.4.5. | Overdracht van de activiteiten van een erkende reparateur | 69 |
| 5.5. | Onafhankelijke deelnemers op de vervangingsmarkt..... | 70 |
| 5.5.1. | Toegang tot technische informatie..... | 70 |
| 5.5.2. | De relatie tussen onafhankelijke en erkende reparateurs..... | 74 |
| 6. | MARKTBEPALING EN BEREKENING VAN MARKTAANDELEN..... | 75 |
| 6.1. | Beginselen van marktbe­paling..... | 75 |
| 6.2. | Voorbeelden van marktbe­paling en berekening van marktaandelen..... | 78 |
| 7. | DISTRIBUTIE VAN EN TOEGANG TOT RESERVEONDERDELEN | 84 |
| 8. | BIJLAGE I – DE BELANGRIJKSTE DOCUMENTEN OP HET GEBIED VAN DE MEDEDINGINGSREGELS VOOR DE DISTRIBUTIE VAN MOTORVOERTUIGEN IN DE EUROPESE UNIE | 91 |
| 9. | BIJLAGE II - TEKST VAN VERORDENING 1400/2002..... | 93 |
| 10. | REGISTER | 95 |

1. INLEIDING

In de lidstaten van de Europese Unie distribueren de fabrikanten van motorvoertuigen en reserveonderdelen hun producten via netwerken van distributeurs. Wat de motorvoertuigen betreft, worden deze distributeurs gewoonlijk aangeduid als “dealers”, zoals ook in deze brochure zal gebeuren. De fabrikanten van motorvoertuigen en andere ondernemingen werken bovendien met netwerken van erkende reparateurs. Zo’n distributie- of reparatienetwerk bestaat uit een reeks vergelijkbare overeenkomsten tussen de fabrikant en de afzonderlijke distributeurs of reparateurs. In het mededingingsrecht worden deze overeenkomsten “verticale overeenkomsten” genoemd, aangezien fabrikant en distributeur of reparateur elk in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen werkzaam zijn.

Artikel 81 van het EG-Verdrag heeft betrekking op overeenkomsten die de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en die de concurrentie verhinderen, beperken of vervalsen. De eerste voorwaarde voor de toepassing van artikel 81 is dat de betrokken overeenkomsten de handel tussen lidstaten aanzienlijk kunnen beïnvloeden. Dit zal doorgaans het geval zijn als een netwerk zich over het hele grondgebied van een lidstaat uitstrekt. Wanneer aan de eerste voorwaarde is voldaan, verbiedt artikel 81, lid 1, alle overeenkomsten die de mededinging aanzienlijk beperken of vervalsen². Dit kan het geval zijn als in de verticale overeenkomsten voor een specifieke aan- en verkoop niet alleen de prijs en de kwantiteit worden bepaald, maar ook beperkingen worden opgelegd aan de leverancier of de afnemer (hierna de “verticale beperkingen” genoemd). Op grond van artikel 81, lid 3, kan dit verbod echter buiten toepassing worden verklaard voor overeenkomsten die voldoende voordelen – zoals efficiëntieverbeteringen – opleveren om de mededingingsbeperkende gevolgen te compenseren. Dergelijke overeenkomsten kunnen worden vrijgesteld op grond van artikel 81, lid 3. Overeenkomsten kunnen echter alleen worden vrijgesteld als de gebruikers een billijk aandeel in de uit de verbeteringen voortvloeiende voordelen ten goede komt³.

² In artikel 81, lid 1, wordt bepaald:

Onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden zijn alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in:

(a) het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden;

(b) het beperken of controleren van de productie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen;

(c) het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen;

(d) het ten opzichte van de handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkend bij de mededinging;

(e) het afhankelijk stellen van het sluiten van overeenkomsten van de aanvaarding door de handelspartners van bijkomende prestaties welke naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van deze overeenkomsten.

³ In artikel 81, lid 3, wordt bepaald:

Of een verticale overeenkomst de mededinging daadwerkelijk beperkt en of in dat geval de voordelen opwegen tegen de mededingingsbeperkende gevolgen, zal vaak afhangen van de marktstructuur. Dit vereist in beginsel een individuele beoordeling. De Commissie kan echter ook bij verordening een vrijstelling verlenen voor hele categorieën overeenkomsten. Dergelijke verordeningen worden gewoonlijk aangeduid als “groepsvrijstellingsverordeningen”. Zo heeft de Commissie Verordening (EG) nr. 2790/1999⁴ vastgesteld, een groepsvrijstellingsverordening voor leverings- en distributieovereenkomsten. Deze groepsvrijstellingsverordening is in beginsel van toepassing op verticale overeenkomsten in alle sectoren van de industrie en de handel. Daar waar de Commissie een sectorspecifieke groepsvrijstellingsverordening heeft vastgesteld, is Verordening (EG) nr. 2790/1999 echter niet van toepassing⁵.

De motorvoertuigensector heeft enige tijd een sectorspecifieke groepsvrijstellingsverordening gekend. Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie⁶, de voormalige sectorspecifieke verordening voor de motorvoertuigensector, is op 30 september 2002 vervallen en vervangen door Verordening (EG) nr. 1400/2002 van de Commissie van 31 juli 2002 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de motorvoertuigensector⁷ (hierna “de verordening” of “de nieuwe verordening” genoemd).

De nieuwe verordening geldt voor de Europese Unie en voor de EER⁸.

De nieuwe verordening, die op 1 oktober 2002 in werking is getreden, introduceert een aantal substantiële veranderingen wat betreft de vrijstelling van distributieovereenkomsten voor nieuwe motorvoertuigen en reserveonderdelen. Ook

De bepalingen van lid 1 van dit artikel kunnen echter buiten toepassing worden verklaard:

- voor elke overeenkomst of groep van overeenkomsten tussen ondernemingen,
- voor elk besluit of groep van besluiten van ondernemersverenigingen, en
- voor elke onderling afgestemde feitelijke gedraging of groep van gedragingen

die bijdragen tot verbetering van de productie of van de verdeling der producten of tot verbetering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt [...].

⁴ Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (PB L 336 van 29.12.1999, blz. 21).

⁵ Zie artikel 2, lid 5, van Verordening (EG) nr. 2790/1999.

⁶ Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie van 28 juni 1995 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen (PB L 145 van 29.6.1995, blz. 25).

⁷ PB L 203 van 1.8.2002, blz. 30.

⁸ Zie het Besluit van het Gemengd Comité van de EER nr. 136/2002 van 27 september 2002 tot wijziging van bijlage XIV (Mededinging) bij de EER-Overeenkomst (nog niet verschenen in het PB); zie tevens het Besluit van het Gemengd Comité van de EER nr. 46/96 van 19 juli 1996 tot wijziging van bijlage XIV (Mededinging) bij de EER-Overeenkomst (PB L 291 van 14.11.1996, blz. 39), op grond waarvan Verordening (EG) nr. 1475/95 ook gold voor de EER-lidstaten.

omvat zij grote veranderingen ten aanzien van de vrijstelling van overeenkomsten voor de verlening van reparatie- en onderhoudsdiensten door erkende en onafhankelijke reparateurs en andere onafhankelijke marktdeelnemers, zoals wegenwachtdiensten, distributeurs van reserveonderdelen en bedrijven die opleidingen voor reparateurs aanbieden.

Het algemene beleid van de Commissie is echter de belanghebbenden voldoende tijd te geven om zich aan te passen aan een nieuw wettelijk kader en de nieuwe verordening zal dan ook pas na de overgangsperioden volledig van toepassing worden⁹.

Deze brochure moet dienen als leidraad bij de verordening voor consumenten¹⁰ en andere marktdeelnemers. Ook moet zij het bedrijven gemakkelijker maken zelf na te gaan of hun verticale overeenkomsten stroken met de EG-mededingingsregels. Zij omvat technische analyses en uitleg en beantwoordt vragen waarmee fabrikanten, dealers, producenten en distributeurs van reserveonderdelen, erkende en onafhankelijke reparateurs en andere, in de verkoop en/of de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen actieve onafhankelijke marktdeelnemers waarschijnlijk in de praktijk zullen worden geconfronteerd. De brochure bevat echter geen gedetailleerde bespreking van elke bepaling van de verordening. Zij heeft ook geen rechtskracht.

⁹ Zie verder deel 4.8 en artikelen 10 en 12 van de verordening. Overeenkomsten die voldoen aan de voorwaarden van Verordening (EG) nr. 1475/95 zijn vrijgesteld tot en met 30.9.2003. Bovendien kan het dealers van nieuwe motorvoertuigen binnen een selectief distributiestelsel tot en met 30.9.2005 worden verboden elders in de Europese Unie bijkomende verkoop- of leveringspunten te vestigen.

¹⁰ Eén van de hoofddoelstellingen van deze brochure is de consumenten en hun tussenpersonen te laten weten hoe bij de verordening de vrijheid is gewaarborgd om in overeenstemming met de beginselen van de interne markt waar dan ook in de Europese Unie een auto te kopen.

2. OPBOUW VAN DE BROCHURE

De brochure is als volgt opgebouwd:

Hoofdstuk 3 behandelt de basisideeën en doelstellingen van de verordening, wat betreft zowel de distributie van motorvoertuigen als de reparatie- en onderhoudsdiensten.

Hoofdstuk 4 omvat een uitleg van de structuur van de verordening en van bepaalde juridische aspecten van elk van de bepalingen ervan. Dit kan met name interessant zijn voor juristen en anderen die meer inzicht willen krijgen in de reikwijdte en de inhoud van de verschillende clausules van deze verordening.

Hoofdstuk 5 is vooral bedoeld voor consumenten, inclusief hun tussenpersonen, voor dealers van nieuwe voertuigen en voor reparateurs. In dit hoofdstuk worden vragen beantwoord die waarschijnlijk per categorie belanghebbende zullen ontstaan, telkens in aparte onderdelen. De antwoorden op deze vragen kunnen bovendien van belang zijn voor fabrikanten van voertuigen en reserveonderdelen en hun groothandelaren. Zo kunnen bijvoorbeeld aan consumenten of onafhankelijke reparateurs verleende rechten ook overeenkomen met voor andere marktdeelnemers – zoals voertuigfabrikanten – geldende verplichtingen.

Hoofdstuk 6 behandelt technische kwesties in verband met de marktdefinitie.

Hoofdstuk 7 betreft de distributie van reserveonderdelen vanuit een technisch perspectief.

Tot slot is bij deze brochure zowel een lijst van voor het nieuwe stelsel relevante referentiedocumenten als de volledige tekst van de nieuwe verordening gevoegd, die beide ook te vinden zijn op de website van het DG Concurrentie¹¹.

¹¹ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

3. BASISIDEEËN VAN VERORDENING (EG) NR. 1400/2002

3.1. Algemene benadering

Verordening 1400/2002 is een voor de motorvoertuigensector specifieke groepsvrijstellingsverordening. Zij heeft betrekking op overeenkomsten betreffende de distributie van nieuwe motorvoertuigen en reserveonderdelen en op distributieovereenkomsten inzake de verlening van reparatie- en onderhoudsdiensten door erkende reparateurs. Ook behandelt de verordening de kwesties van de toegang tot technische informatie voor onafhankelijke marktdeelnemers die direct of indirect betrokken zijn bij de reparatie of het onderhoud van motorvoertuigen – bijvoorbeeld onafhankelijke reparateurs – en van de toegang tot reserveonderdelen.

Verordening 1400/2002 is strenger dan haar voorgangster, Verordening 1475/95, en dan Verordening 2790/1999. Het doel is immers de in deze sector gesignaleerde mededingingsbezwaren weg te nemen¹².

Verordening 1400/2002 is evenwel gebaseerd op het algemene beleid van de Commissie voor de beoordeling van verticale beperkingen, zoals dit is vastgelegd in Verordening 2790/1999 en de bijbehorende Richtsnoeren inzake verticale beperkingen¹³. De nieuwe verordening houdt er dus een meer economische benadering op na en gaat uit van het beginsel dat de marktdeelnemers (fabrikanten, dealers) de distributie naar eigen behoefte moeten kunnen organiseren. De nieuwe verordening is dan ook minder prescriptief dan Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie, opdat het “dwangbuiseffect”¹⁴ van Verordening 1475/95 wordt voorkomen en de ontwikkeling van innovatieve distributiesystemen wordt bevorderd.

In de nieuwe verordening wordt rekening gehouden met het algemene beleid dat groepsvrijstellingsverordeningen slechts betrekking hebben op restrictieve overeenkomsten waarbij sprake is van bepaalde marktaandeeldrempels; in dit geval doorgaans 30%, maar 40% voor overeenkomsten ter invoering van kwantitatieve selectieve distributie voor nieuwe motorvoertuigen. De nieuwe verordening heeft daarnaast slechts betrekking op overeenkomsten wanneer bepaalde algemene voorwaarden¹⁵, bijvoorbeeld in verband met geschillenbeslechting door een scheidsrechter, zijn vervuld. De verordening spitst zich grotendeels toe op praktijken en feitelijke gedragingen die de concurrentie binnen de interne markt ernstig belemmeren en die de consumenten benadelen. In dit kader en conform de algemene

¹² Zie het door de Commissie ingediende Verslag van de evaluatie van Verordening (EG) nr. 1475/95 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen. Document COM(2000) 743 def. van 15.11.2000. Ook op internet te vinden op: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Bekendmaking van de Commissie - Richtsnoeren inzake verticale beperkingen (PB C 291 van 13.10.2000, blz. 1).

¹⁴ Het betreft hier een effect waarbij de verordening, door slechts één distributiemodel vrij te stellen, de leveranciers ertoe aanzet allemaal vrijwel identieke distributiesystemen te gebruiken, met starheid als gevolg.

¹⁵ Over deze algemene voorwaarden, zie artikel 3.

benadering van de Commissie bij groepsvrijstellingsverordeningen¹⁶ omvat de verordening een lijst bijzonder ernstige beperkingen (vaak aangeduid als “black clauses” of “hardcore beperkingen”), waarin wordt opgesomd wat over het algemeen niet is toegestaan¹⁷. Deze lijst is opgemaakt om de nadelen van Verordening 1475/95 weg te nemen en om rekening te houden met voor de motorvoertuigensector specifieke kwesties, in het bijzonder betreffende reparatie en onderhoud. Daar waar sprake is van deze beperkingen, valt een overeenkomst niet langer onder de groepsvrijstelling, maar bovendien is een individuele vrijstelling onwaarschijnlijk. De nieuwe verordening omvat niet alleen een lijst hardcore beperkingen, maar ook bijzondere voorwaarden voor bepaalde verticale beperkingen, in het bijzonder niet-concurrentiebedingen en locatieclausules¹⁸. Wanneer deze bijzondere voorwaarden niet zijn vervuld, geldt de groepsvrijstelling niet voor deze verticale beperkingen. De verordening blijft echter wel van toepassing op de rest van een verticale overeenkomst als dit restant niet onlosmakelijk verbonden is aan de niet-vrijgestelde verticale beperking. De niet-vrijgestelde verticale beperking moet apart worden beoordeeld aan de hand van artikel 81.

3.2. Resultaat van de nieuwe algemene benadering voor de distributie en klantenservice van motorvoertuigen

Uit de beschikbare cijfers blijkt¹⁹ dat de aankoopprijs en de reparatie- en onderhoudskosten van een auto elk circa 40% van de totale eigendomskosten uitmaken²⁰. Concurrentie op de distributie- en op de reparatie- en onderhoudsmarkt is dan ook voor de consumenten van even groot belang, en daarom heeft de verordening betrekking op mededingingskwesties die op beide markten spelen.

In het evaluatieverslag van de Commissie van 15 november 2000 wordt geconcludeerd dat bepaalde hoofddoelstellingen van Verordening 1475/95 niet zijn verwezenlijkt²¹. Met de toepassing van de algemene verticale groepsvrijstellingsverordening (Verordening 2790/1999) zouden de in het evaluatieverslag gesignaleerde problemen bovendien niet allemaal worden opgelost. Verordening 1400/2002 introduceert dan ook een strengere benadering, ook al is zij gebaseerd op dezelfde niet-prescriptieve aanpak als Verordening 2790/1999.

¹⁶ Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie; Verordening (EG) nr. 2658/2000 van de Commissie van 29 november 2000 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen specialisatieovereenkomsten (PB L 304 van 5.12.2000, blz. 3); Verordening (EG) nr. 2659/2000 van de Commissie van 29 november 2000 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten (PB L 304 van 5.12.2000, blz. 7).

¹⁷ Over deze hardcore beperkingen, zie artikel 4.

¹⁸ Over deze bijzondere voorwaarden, zie artikel 5.

¹⁹ Andersen, Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, blz. 43, hoofdstuk II.2.1.B; te vinden op internet op: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

²⁰ De overige 20% bestaan uit financierings-, verzekerings- en andere kosten.

²¹ Zie het door de Commissie ingediende Verslag van de evaluatie van Verordening (EG) nr. 1475/95.

Wat de **distributie van nieuwe motorvoertuigen** betreft, gaat de verordening uit van de volgende beginselen:

- verbod van de door Verordening 1475/95 toegestane combinatie van selectieve en exclusieve distributie. Om op de nieuwe verordening een beroep te kunnen doen, moeten fabrikanten bij de aanwijzing van hun distributeurs een keuze maken tussen selectieve en exclusieve distributiestelsels;
- versterking van de concurrentie tussen dealers in de verschillende lidstaten (intra-brand-concurrentie) en verbetering van de marktintegratie, in het bijzonder door geen vrijstelling te verlenen: voor distributieovereenkomsten die passieve verkoop beperken; voor distributieovereenkomsten binnen selectieve distributiestelsels die actieve verkoop belemmeren, en voor clausules (gewoonlijk aangeduid als “locatieclausules”) die het dealers binnen selectieve distributiestelsels verbieden elders binnen de interne markt extra verkoop- of leveringspunten te vestigen²²;
- afschaffing van de verplichting voor één en hetzelfde bedrijf om zowel de verkoop als de klantenservice te verzorgen²³, door geen vrijstelling te verlenen voor overeenkomsten waarbij het dealers niet is toegestaan reparatie en onderhoud uit te besteden aan erkende reparateurs die deel uitmaken van het erkende reparatienetwerk van het betrokken merk en die derhalve voldoen aan de kwaliteitsnormen van de fabrikant²⁴;
- vergemakkelijking van de verkoop van meerdere merken (*multi-branding*) door geen vrijstelling te verlenen voor beperkingen betreffende de verkoop van motorvoertuigen van verschillende merken door één en dezelfde dealer²⁵. Leveranciers mogen echter wel eisen dat de motorvoertuigen in merkspecifieke ruimten van de showroom worden tentoongesteld;
- behoud van de “beschikbaarheidsclausule” door geen vrijstelling te verlenen voor overeenkomsten die de mogelijkheden van een dealer beperken om auto’s te verkopen met andere specificaties dan de daarmee overeenstemmende modellen in zijn door de overeenkomst bestreken assortiment. Hierdoor zou het voor consumenten mogelijk moeten zijn bij een dealer in een andere lidstaat een voertuig te kopen met specificaties die zijn toegesneden op de situatie in hun eigen lidstaat, bijvoorbeeld voor Britse of Ierse consumenten om op het Europese vasteland een nieuwe auto met het stuur rechts aan te schaffen²⁶;

²² Na 30 september 2005. Zie artikel 5, lid 2, onder b), en artikel 12, lid 2. Met een locatieclausule verplicht een fabrikant een dealer ertoe slechts te werken vanuit een bepaalde vestigingsplaats, zijnde een adres, een stad of een gebied.

²³ Dit wordt meestal aangeduid als “de verbinding van verkoop- en serviceactiviteiten”.

²⁴ Artikel 4, lid 1, onder g).

²⁵ Artikel 5, lid 1, onder a) en (c).

²⁶ Artikel 4, lid 1, onder f).

- stimulering van de inschakeling door consumenten van tussenpersonen of agenten met aankoopbevoegdheid²⁷. Deze marktdeelnemers zijn belangrijke “instrumenten” om consumenten te helpen een voertuig te kopen in een ander deel van de interne markt;
- vergroting van de onafhankelijkheid van dealers van fabrikanten door de verkoop van meerdere merken te bevorderen, door de minimumnormen op het gebied van contractuele bescherming te versterken (waarbij ook de bij Verordening 1475/95 vastgestelde minimale opzegtermijnen worden gehandhaafd) en door hen in staat te stellen de door hen opgebouwde waarde te realiseren doordat zij de vrijheid krijgen om hun activiteiten te verkopen aan andere erkende dealers van hetzelfde merk²⁸.

Kortom, Verordening 1400/2002 voorziet in een stelsel dat de ontwikkeling van innovatieve distributiemethoden en daarmee de concurrentie zou moeten bevorderen.

Wat **reparatie en onderhoud van motorvoertuigen** betreft, is Verordening 1400/2002 gebaseerd op dezelfde strengere benadering, waarbij tegelijkertijd bepaalde elementen van de voorgaande Verordening 1475/95 worden gehandhaafd, aangezien Verordening 2790/1999 geen bepalingen bevat die voldoende zijn toegesneden op reparatie en onderhoud van motorvoertuigen. Gezien de hoge bedragen die consumenten aan reparatie en onderhoud besteden, is het belangrijk dat zij verschillende alternatieven hebben en dat alle marktdeelnemers (dealers, erkende reparateurs en onafhankelijke reparateurs – waaronder carrosseriebedrijven, snelreparatieketens en servicecentra) kwaliteitsdiensten kunnen verlenen en zo bijdragen tot veilige en betrouwbare voertuigen.

Op het gebied van reparatie en onderhoud heeft Verordening 1400/2002 dan ook de volgende doelstellingen:

- het voor fabrikanten mogelijk maken selectiecriteria te gebruiken voor erkende reparateurs, zolang deze criteria de uitoefening van in de verordening vastgelegde rechten niet belemmeren;
- ervoor te zorgen dat als een leverancier van nieuwe motorvoertuigen kwalitatieve criteria vaststelt voor de tot zijn netwerk behorende erkende reparateurs, alle marktdeelnemers die aan deze criteria voldoen zich bij het netwerk kunnen aansluiten. Dit zal de concurrentie tussen erkende reparateurs bevorderen: marktdeelnemers met de vereiste technische expertise kunnen zich daar vestigen waar zich marktmogelijkheden voordoen;
- de toegang verbeteren van erkende reparateurs tot reserveonderdelen die concurreren met de door de voertuigfabrikant verkochte onderdelen;
- de concurrentiepositie van onafhankelijke reparateurs handhaven en verbeteren; deze voeren momenteel gemiddeld 50% van alle reparaties aan

²⁷ Overweging 14.

²⁸ Artikel 3, leden 3 en 5.

motorvoertuigen uit²⁹. De verordening verbetert hun positie doordat zij gemakkelijker toegang zouden moeten krijgen tot reserveonderdelen en technische informatie, conform de technische vooruitgang bij met name elektronische en diagnoseapparatuur. Dit toegangsrecht is bovendien uitgebreid tot opleiding en alle typen gereedschap, aangezien toegang tot alle vier deze elementen noodzakelijk is, wil een marktdeelnemer aftersales service kunnen bieden. Als gewenst en belangrijk neveneffect zet deze grotere toegang aan tot de verbetering van de technische vaardigheden van de onafhankelijke reparateurs, wat de verkeersveiligheid en de consumenten in het algemeen ten goede komt.

Al deze elementen in aanmerking genomen, bevordert Verordening 1400/2002 de concurrentie op de markten voor de distributie van nieuwe motorvoertuigen en voor de aftersales service.

²⁹ Studie van Andersen, blz. 254, bijlage 8; Accenture, Study on the Impact of Legislative Scenarios on Motor Vehicle Distribution, september 2001, in opdracht van ACEA, blz. 11.

4. INHOUD VAN DE VERORDENING

Dit hoofdstuk bespreekt de inhoud van diverse artikelen van de verordening en wil een aantal bepalingen die wellicht nadere uitleg behoeven, nader toelichten. Het omvat een opsomming en uitleg van de artikelen, die zoveel mogelijk worden toegelicht aan de hand van de overwegingen van de verordening, voorbeelden en antwoorden op mogelijke vragen van juristen en leveranciers van motorvoertuigen of reserveonderdelen die een distributienetwerk organiseren. In dit deel wordt bovendien verwezen naar andere bekendmakingen van de Commissie met conceptuele leidraden bij handhavingsskwesties.

4.1. In de verordening gebruikte definities (artikel 1)

Artikel 1 omvat een lijst van definities ter verduidelijking van de betekenis die moet worden gegeven aan bepaalde, in de tekst van andere artikelen van de verordening gebruikte woorden of uitdrukkingen. Waar relevant, wordt hieronder de precieze definitie gegeven met de tekst van het artikel/de artikelen waarin deze woorden of uitdrukkingen voorkomen.

4.2. Toepassingsgebied van de verordening (artikel 2)

Artikel 2

Toepassingsgebied

1. Overeenkomstig artikel 81, lid 3, van het Verdrag en onverminderd de bepalingen van deze verordening, wordt artikel 81, lid 1, hierbij buiten toepassing verklaard voor verticale overeenkomsten die betrekking hebben op de voorwaarden waaronder de partijen nieuwe motorvoertuigen, reserveonderdelen voor motorvoertuigen of herstellings- of onderhoudsdiensten voor motorvoertuigen kunnen kopen, verkopen of doorverkopen.

De eerste alinea is van toepassing voorzover deze verticale overeenkomsten verticale beperkingen bevatten.

De in dit lid bepaalde vrijstelling wordt binnen het bestek van deze verordening “de vrijstelling” genoemd.

(...)

4.2.1. Onder het toepassingsgebied van de verordening vallende producten en diensten

Artikel 1

Definities

1. Voor de toepassing van deze verordening wordt verstaan onder:
 - (...)
 - (n) “motorvoertuig”: een voertuig met drie of meer wielen dat zich op eigen kracht voortbeweegt en bestemd is voor gebruik op de openbare weg;
 - (...)
 - (s) “reserveonderdelen”: producten die ter vervanging van onderdelen van het voertuig in of op het voertuig worden gemonteerd, met inbegrip van producten zoals smeermiddelen, die voor het gebruik van het voertuig noodzakelijk zijn, met uitzondering van brandstof;
 - (...)

Vraag 1: Waar ligt de scheidslijn tussen de nieuwe Verordening 1400/2002 en Verordening 2790/1999 betreffende verticale overeenkomsten?

Artikel 2, lid 5, van Verordening 2790/1999 betreffende verticale overeenkomsten bepaalt dat deze verordening “niet van toepassing [is] op verticale overeenkomsten waarvan het onderwerp binnen het toepassingsbereik van andere groepsvrijstellingsverordeningen valt”. Verordening 2790/1999 is daarom niet van toepassing op verticale overeenkomsten die betrekking hebben op nieuwe motorvoertuigen, reparatie- en onderhoudsdiensten voor motorvoertuigen en reserveonderdelen voor motorvoertuigen, zoals in de verordening gedefinieerd. Een overeenkomst waarvan het onderwerp onder het toepassingsgebied van de verordening valt³⁰, maar die niet voldoet aan andere in de verordening uiteengezette vereisten³¹, valt niet onder het toepassingsgebied van Verordening 2790/1999.

Vraag 2: Is de verordening van toepassing op alle overeenkomsten betreffende voertuigen en reserveonderdelen?

Nee. De verordening is onder meer niet van toepassing op voertuigen die geen motorvoertuigen zijn³², op motorvoertuigen die niet nieuw zijn³³, op leningen door banken

³⁰ Zie artikel 2 (Toepassingsgebied).

³¹ Bijvoorbeeld de artikelen 3, 4 of 5.

³² De definitie van motorvoertuigen is dezelfde als die in Verordening 1475/95. Sommige voertuigen vallen niet onder deze definitie omdat zij zich niet op eigen kracht voortbewegen – zoals door paarden voortgetrokken wagens –, omdat zij minder dan drie wielen hebben – bijvoorbeeld motorfietsen – of omdat zij niet bestemd zijn voor gebruik op de openbare weg, ook al komt het nu en dan voor dat ze op de openbare weg rijden – hierbij moet worden gedacht aan tractoren en grondverzetmachines.

³³ Bijvoorbeeld de markt voor tweedehands auto's.

die de aankoop van een voertuig door een eindgebruiker financieren en op goederen die niet onder de in de verordening gehanteerde definitie van reserveonderdelen vallen³⁴.

Veel vervangingsproducten zijn specifiek voor motorvoertuigen, zoals gedefinieerd in de verordening, en vallen dus onmiskenbaar onder de definitie van reserveonderdelen in artikel 1, lid 1, onder s). Bepaalde producten zoals smeermiddelen en verf en algemene producten zoals schroeven, moeren en bouten kunnen echter een tweeledig – of meerledig – gebruik hebben. Ze kunnen ter vervanging van onderdelen van een motorvoertuig in of op dat voertuig worden gemonteerd, maar ook voor bepaalde einddoelen worden gebruikt bij niet onder de verordening vallende typen voertuigen (bijvoorbeeld motorfietsen of tractoren) of zelfs in een heel andere context. Dergelijke producten moeten dan ook slechts worden beschouwd als reserveonderdelen in de zin van artikel 1, lid 1, onder s) - waardoor verticale overeenkomsten voor de distributie van deze producten onder het toepassingsgebied van de verordening vallen - wanneer het aannemelijk is dat zij in of op een motorvoertuig zullen worden gemonteerd. Dit zal in de praktijk het geval zijn wanneer de afnemer actief is in de motorvoertuigenreparatiesector of in de levering aan deze sector.

Dit zou, op een bepaald handelsniveau, de uitsluiting van het toepassingsgebied van de verordening betekenen van verticale overeenkomsten waarbij groothandelaren dergelijke producten kopen met het oog op de verdere distributie aan een scala van klanten en, op een heel ander handelsniveau, die van overeenkomsten betreffende producten voor directe verkoop aan eindgebruikers, aangezien de context van het eindgebruik in beide gevallen verre van duidelijk is. Zo valt een verticale overeenkomst tussen een fabrikant van schroeven en een doe-het-zelfzaak niet onder het toepassingsgebied van de verordening, ook al levert deze fabrikant dezelfde schroeven ook aan een motorvoertuigfabrikant of aan de motorvoertuigenreparatiesector. Hetzelfde geldt voor een overeenkomst met een distributeur van, bijvoorbeeld, verf of smeermiddelen, tenzij diens type activiteiten redelijke zekerheid biedt dat deze producten slechts zullen worden gebruikt voor onder de verordening vallende motorvoertuigen. Deze redelijke zekerheid bestaat niet bij de verkoop van verf of smeermiddelen voor de detailhandel met benzinestations, supermarkten of doe-het-zelfzaken. Voorzover verticale overeenkomsten betrekking hebben op voertuigen, producten of diensten die niet onder de verordening vallen, vallen deze in beginsel onder het toepassingsgebied van Verordening 2790/1999.

³⁴ Omdat zij bijvoorbeeld niet noodzakelijk zijn voor het gebruik van een motorvoertuig, ook al kunnen ze in of op het voertuig worden gemonteerd: het gaat hierbij om accessoires als radiocassetterecorders, cd-spelers of andere accessoires al naar gelang het handelsgebruik (voor nadere uitleg, zie hoofdstuk 7 hierna).

4.2.2. Onder het toepassingsgebied van de verordening vallende categorieën overeenkomsten

Artikel 1

Definities

1. Voor de toepassing van deze verordening wordt verstaan onder:
 - (...)
 - (c) “verticale overeenkomsten”: overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarbij twee of meer, met het oog op de toepassing van de overeenkomst elk in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen werkzame ondernemingen partij zijn;
 - (...).

Artikel 2

Toepassingsgebied

- (...)
2. De vrijstelling is ook van toepassing op de volgende categorieën verticale overeenkomsten:
 - (a) verticale overeenkomsten gesloten tussen een ondernemersvereniging en haar leden, of tussen een dergelijke vereniging en haar leveranciers, alleen indien al haar leden distributeurs van motorvoertuigen of reserveonderdelen voor motorvoertuigen of herstellende ondernemingen zijn en mits geen individueel lid van de vereniging tezamen met de met dat lid verbonden ondernemingen een totale jaaromzet van meer dan 50 miljoen EUR behaalt; door dergelijke verenigingen gesloten verticale overeenkomsten vallen binnen het toepassingsgebied van de onderhavige verordening onverminderd de toepassing van artikel 81 op tussen de leden van de vereniging gesloten horizontale overeenkomsten of op door de vereniging genomen besluiten;
 - (b) verticale overeenkomsten welke bepalingen bevatten betreffende de overdracht aan de afnemer of het gebruik door de afnemer van intellectuele-eigendomsrechten indien deze bepalingen niet het hoofdonderwerp van dergelijke overeenkomsten vormen en rechtstreeks met het gebruik, de verkoop of de wederverkoop van goederen of diensten door de afnemer of zijn klanten verband houden. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat deze bepalingen geen mededingingsbeperkingen met betrekking tot de contractgoederen en -diensten bevatten welke hetzelfde doel of gevolg hebben als verticale beperkingen waarvoor op grond van deze verordening geen vrijstelling geldt.
 3. De vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten gesloten tussen concurrerende ondernemingen.

Zij is echter wel van toepassing wanneer concurrerende ondernemingen een niet-wederkerige verticale overeenkomst sluiten en:

 - (a) de afnemer een totale jaaromzet van niet meer dan 100 miljoen EUR behaalt, of
 - (b) de leverancier een producent en een distributeur van goederen is, terwijl de afnemer een distributeur is die geen goederen produceert die met de contractgoederen concurreren, of
 - (c) de leverancier op verschillende handelsniveaus een aanbieder van diensten is, terwijl de afnemer geen concurrerende diensten aanbiedt op het handelsniveau waarop hij de contractdiensten koopt.

Vraag 3: Welke typen verticale overeenkomsten vallen onder de verordening?

De verordening is van toepassing op verticale overeenkomsten in de motorvoertuigensector op alle handelsniveaus, van de allereerste levering van een nieuw motorvoertuig door een fabrikant tot en met de uiteindelijke wederverkoop aan een eindgebruiker, en van de allereerste levering van reserveonderdelen door een fabrikant tot

de verlening van reparatie- en onderhoudsdiensten aan de eindgebruikers. De verordening is onder andere van toepassing op verticale overeenkomsten tussen:

- een fabrikant van motorvoertuigen of zijn dochteronderneming en onafhankelijke importeurs of groothandelaren, die geen dochterondernemingen zijn van de fabrikant en waaraan de levering en het beheer van het distributie- en reparatienetwerk van de fabrikant in één of meerdere lidstaten kunnen zijn toevertrouwd, ook wanneer de fabrikant in die of in andere lidstaten zelfstandige dochterondernemingen voor invoer en groothandel heeft³⁵;
- een fabrikant van motorvoertuigen of zijn dochteronderneming en afzonderlijke leden van zijn erkende netwerk van distributeurs en reparateurs, inclusief het gebruik van intellectuele-eigendomsrechten van de fabrikant³⁶;
- een fabrikant van motorvoertuigen, een hoofddistributeur en een onderdistributeur of een agent in distributiestelsels met twee of drie lagen³⁷. Dergelijke overeenkomsten vallen onder de verordening, ongeacht of de onderdistributeurs worden geselecteerd door en contractueel zijn verbonden aan de voertuigfabrikant, of dat de hoofddistributeurs aan de hand van door de fabrikant vastgestelde criteria onderdistributeurs selecteren en overeenkomsten met hen sluiten³⁸;
- een fabrikant van motorvoertuigen of reserveonderdelen en een vereniging van erkende of onafhankelijke dealers of reparateurs die gezamenlijk motorvoertuigen of reserveonderdelen kopen, als geen van de afzonderlijke leden van de vereniging een totale jaaromzet van meer dan 50 miljoen euro behaalt³⁹;
- een leverancier van reserveonderdelen en de afzonderlijke leden van een netwerk van onafhankelijke of erkende reparateurs die deze reserveonderdelen gebruiken om reparatie- en onderhoudsdiensten te verlenen.

Het toepassingsgebied van de verordening is dus ruimer dan dat van Verordening 1475/95 aangezien er bijvoorbeeld ook overeenkomsten onder vallen met importeurs of groothandelaren van motorvoertuigen die geen aftersales service bieden en overeenkomsten met reparateurs die geen auto's verkopen en met leveranciers die reserveonderdelen leveren aan reparateurs.

³⁵ Artikel 2, lid 3, onder a) en b).

³⁶ Artikel 2, lid 2, onder b): bijvoorbeeld het gebruik van het handelsmerk dat is verbonden aan de showroom waarin voertuigen worden verkocht of de vrijmaking van knowhow voor de verlening van reparatiediensten voor een bepaald merk.

³⁷ Overweging 3.

³⁸ De verordening omvat geen verbod op het gebruik van distributiestelsels met slechts één laag. De fabrikant of leverancier wiens motorvoertuigen en reserveonderdelen via het netwerk worden geleverd, kiest of en hoe de stelsels worden georganiseerd. In overeenstemming met artikel 3, lid 6, van Verordening 1475/95 moet de leverancier bovendien toestemming geven voor distributieovereenkomsten tussen een dealer en andere ondernemingen.

³⁹ Artikel 2, lid 2, onder a).

Vraag 4: Is de verordening van toepassing op verticale overeenkomsten wanneer de leverancier concurreert met zijn eigen distributiestelsel door ook rechtstreeks motorvoertuigen te verkopen aan eindgebruikers?

De vrijstelling is over het algemeen niet van toepassing op verticale overeenkomsten tussen concurrerende ondernemingen. Bepaalde verticale overeenkomsten tussen concurrenten vallen echter wel onder het toepassingsgebied van de verordening. Zo omvat artikel 2, lid 3, met name een uitbreiding van het toepassingsgebied van de verordening tot gevallen van tweeledige distributie, waarmee het ook van toepassing is op de verschillende verticale overeenkomsten die een rechtstreeks aan eindgebruikers verkopende motorvoertuigfabrikant kan sluiten met afzonderlijke leden van zijn netwerk(en) van erkende distributeurs. De verordening stelt geen specifieke eisen wat betreft het naast elkaar voorkomen van vestigingen die eigendom zijn van de fabrikant, en die welke in het bezit zijn van en worden gerund door erkende distributeurs.

Vraag 5: Vallen agentuurovereenkomsten onder het toepassingsgebied van de verordening?

Agentuurovereenkomsten zijn gebruikelijk in de motorvoertuigensector. De Commissie maakt in het kader van het EG-mededingingsrecht een onderscheid tussen “eigenlijke” en “oneigenlijke” agentuurovereenkomsten, in overeenstemming met de in haar Richtsnoeren inzake verticale beperkingen vastgelegde criteria, ongeacht hoe dergelijke overeenkomsten in het nationaal burgerlijk recht zijn gecategoriseerd⁴⁰. Eigenlijke agentuurovereenkomsten – die waarbij de agent geen of slechts minieme financiële en commerciële risico’s draagt in verband met de overeenkomsten waarover hij onderhandelt en/of die hij sluit voor rekening van de principaal, en in verband met marktspecifieke investeringen voor het betrokken type activiteit – zijn niet verboden bij artikel 81, lid 1, en vallen buiten het toepassingsgebied van de verordening. Oneigenlijke agentuurovereenkomsten vallen echter wel onder het toepassingsgebied van de verordening⁴¹.

Vraag 6: Aan welke eisen moeten overeenkomsten in het algemeen voldoen om in overeenstemming te zijn met de verordening en wat zijn de gevolgen van deze overeenstemming?

Wil de verordening van toepassing kunnen zijn op overeenkomsten die onder haar toepassingsgebied vallen, dan moet zijn voldaan aan de in artikel 3 vastgelegde algemene voorwaarden en mogen clausules of bepalingen tussen de partijen noch direct, noch indirect in artikel 4 opgesomde hardcore beperkingen behelzen. Bijzondere verplichtingen die niet voldoen aan de in artikel 5 genoemde voorwaarden zijn weliswaar niet vrijgesteld, maar kunnen op grond van het nationale verbintenissenrecht eventueel worden losgekoppeld van de rest van de overeenkomst, waardoor dit restant onder de groepsvrijstelling kan vallen. De uitoefening van druk, financiële prikkels of

⁴⁰ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, II.2 Agentuurovereenkomsten, punt 12-20.

⁴¹ Dergelijke oneigenlijke agentuurovereenkomsten kunnen onder artikel 81, lid 1, vallen en vielen ook onder Verordening 1475/95; zie eveneens de beschikking van de Commissie van 10 oktober 2001 – DaimlerChrysler – (zaak COMP/36.264 – Mercedes-Benz), PB L 257 van 25.9.2002, blz. 1.

belemmeringen, huur van handelspanden of andere maatregelen⁴² die hetzij resulteren in (een poging tot) bemoeilijking van een onafhankelijke handelwijze van distributeurs of reparateurs die – zoals de artikelen 4 en 5 voorstaan – de concurrentie bevordert, hetzij de in artikel 3 vastgelegde rechten ondermijnen, zijn niet vrijgesteld op grond van de verordening. Alle overige beperkingen of bepalingen in overeenkomsten die aan deze eisen voldoen, kunnen onder de groepsvrijstelling vallen, aangezien bij artikel 2 de verbodsbepaling van artikel 81, lid 1, buiten toepassing wordt verklaard voor dergelijke overeenkomsten.

De verordening ontslaat de partijen van de verplichting om aan te tonen dat hun overeenkomsten in hun specifieke economische en wettelijke context voldoen aan de voorwaarden van artikel 81, lid 3. De verordening – die bindend is voor en rechtstreeks toepasbaar is in alle lidstaten – zorgt er in de hele Europese Unie voor dat dergelijke overeenkomsten niet van rechtswege nietig kunnen zijn op grond van artikel 81, lid 2. In overeenstemming met het voorrangsbeginsel van de Gemeenschapswetgeving mag geen enkele maatregel van de nationale autoriteiten of rechtspraak uit hoofde van het nationale mededingingsrecht afbreuk doen aan de uniforme toepassing van de verordening binnen de interne markt.

4.3. Algemene toepassingsvoorwaarden (artikel 3)

Artikel 3 van de verordening omvat vijf algemene voorwaarden waaraan overeenkomsten moeten voldoen, wil de groepsvrijstelling erop van toepassing kunnen zijn. De eerste van deze voorwaarden beperkt de toepassing van de vrijstelling tot gevallen waarin bepaalde marktaandeeldrempels niet worden overschreden, drempels waaronder gerust kan worden aangenomen dat de voorwaarden van artikel 81, lid 3, over het algemeen worden vervuld. De overige voorwaarden vereisen de opname in de overeenkomst van diverse bepalingen die de contractuele stabiliteit vergroten, waardoor distributeurs of reparateurs in staat worden gesteld onbelemmerd te concurreren en de consument de vruchten kan plukken van een betere distributie.

⁴² Als een fabrikant bijvoorbeeld een minderheidsaandeelhouder is van één van zijn dealers en met de overige aandeelhouders overeenkomt dat de dealer na 30 september 2005 niet langer meerdere merken zal verkopen of niet meer verkoop- of leveringspunten zal openen, dan wordt dit beschouwd als een verkapte verticale overeenkomst in de zin van de definitie in artikel 1, lid 1, onder c), die niet wordt vrijgesteld op grond van artikel 5, lid 1, onder a), of van artikel 5, lid 2, onder b).

4.3.1. Marktaandeeldrempels

Artikel 3

Algemene voorwaarden

1. Onverminderd het bepaalde in de leden 2, 3, 4, 5, 6 en 7 is de vrijstelling van toepassing op voorwaarde dat het marktaandeel van de leverancier op de relevante markt waarop hij nieuwe motorvoertuigen, reserveonderdelen voor motorvoertuigen of herstellings- en onderhoudsdiensten verkoopt, niet meer dan 30% bedraagt.
De marktaandeeldrempel voor de toepassing van de vrijstelling bedraagt evenwel 40% voor overeenkomsten ter invoering van kwantitatieve selectieve distributiestelsels voor de verkoop van nieuwe motorvoertuigen.
Deze drempels zijn niet van toepassing op overeenkomsten ter invoering van kwalitatieve selectieve distributiestelsels.
 2. Bij verticale overeenkomsten die exclusieveleveringsverplichtingen omvatten, is de vrijstelling van toepassing op voorwaarde dat het marktaandeel van de afnemer op de relevante markt waarop hij de contractgoederen of -diensten koopt, niet meer dan 30% bedraagt.
- (...)

Artikel 1

Definities

1. Voor de toepassing van deze verordening wordt verstaan onder:
(...)
 - (e) “exclusieve leveringsverplichting”: elke directe of indirecte verplichting van de leverancier om, met het oog op een bepaald gebruik of wederverkoop, de contractgoederen of -diensten slechts aan één afnemer op de gemeenschappelijke markt te verkopen;
 - (f) “selectief distributiestelsel”: een distributiestelsel waarbij de leverancier zich ertoe verbindt de contractgoederen of -diensten, direct of indirect, alleen te verkopen aan distributeurs of herstellende die op grond van gespecificeerde criteria zijn uitgekozen en waarbij deze distributeurs of herstellende zich ertoe verbinden deze goederen of diensten niet aan niet-erkende distributeurs of onafhankelijke herstellende te verkopen, onverminderd de mogelijkheid om reserveonderdelen aan onafhankelijke herstellende te verkopen of de verplichting om alle technische informatie, diagnoseapparatuur, gereedschap en opleiding welke noodzakelijk zijn voor de herstelling en het onderhoud van motorvoertuigen of voor de tenuitvoerlegging van milieubeschermdende maatregelen, aan onafhankelijke marktdeelnemers te verstrekken;
 - (g) “kwantitatief selectief distributiestelsel”: een selectief distributiestelsel waarbij de leverancier voor de selectie van distributeurs of herstellende criteria gebruikt die hun aantal rechtstreeks beperken;
 - (h) “kwalitatief selectief distributiestelsel”: een selectief distributiestelsel waarbij de leverancier voor de selectie van distributeurs of herstellende criteria gebruikt die uitsluitend van kwalitatieve aard zijn, noodzakelijk zijn wegens de aard van het contractgoed of de contractdienst, eenvormig zijn neergelegd voor alle distributeurs of herstellende die lid van het distributiestelsel willen worden, niet discriminerend worden toegepast en het aantal distributeurs of herstellende niet rechtstreeks beperken;
- (...)

Net zoals bij Verordening 2790/1999 het geval is, vereist de toepassing van de nieuwe verordening in beginsel een definitie van de relevante productmarkt(en) en van de

relevante geografische markt(en) waarop de verticale overeenkomsten betrekking hebben (“relevante markt”). Kwalitatieve selectieve distributie uitgezonderd⁴³, kunnen verticale overeenkomsten slechts onder de groepsvrijstelling vallen wanneer bepaalde marktaandeeldrempels niet worden overschreden – over het algemeen 30%, maar 40% voor overeenkomsten ter invoering van kwantitatieve selectieve distributiestelsels voor de verkoop van nieuwe motorvoertuigen. De toepassing van de verordening op distributieovereenkomsten waarbij geen kwalitatieve selectieve distributiestelsels worden ingevoerd, houdt dus ten eerste in dat de onder de overeenkomsten vallende relevante markt(en) moeten worden gedefinieerd, en ten tweede dat de marktaandelen moeten worden berekend.

Bij de berekening van zijn marktaandeel moet een bedrijf rekening houden met de met hem verbonden ondernemingen⁴⁴. Als bedrijven of de met hen verbonden ondernemingen voertuigen leveren van verschillende merken die tot dezelfde productmarkt behoren, dan moeten deze allemaal worden meegenomen in de berekening van het marktaandeel. Als dit marktaandeel de drempel overschrijdt, is de verordening op geen van de distributieovereenkomsten van toepassing, ook al zou geen van de betrokken merken die drempels afzonderlijk overschrijden. Ook als dezelfde overeenkomst in verschillende geografische gebieden wordt gebruikt om motorvoertuigen of reserveonderdelen te distribueren of om reparatie- en onderhoudsdiensten te verlenen die betrekking hebben op verschillende relevante markten en de drempels voor enkele hiervan worden overschreden, is de verordening slechts van toepassing op de overeenkomsten op de relevante markten waarvoor de drempels niet worden overschreden.

De Richtsnoeren inzake verticale beperkingen bevatten een uiteenzetting van het beleid van de Commissie in dergelijke gevallen⁴⁵. In hoofdstuk 6 hierna worden nog andere kwesties op het gebied van marktdefinitie en de berekening van marktaandelen behandeld.

Vraag 7: Kunnen overeenkomsten in de motorvoertuigensector onder de de-minimis bekendmaking vallen⁴⁶?

Ja. De verordening voorziet in een vrijstelling van het verbod in artikel 81, lid 1, omdat de voordelen van de overeenkomst opwegen tegen de nadelen, maar de *de-minimis* bekendmaking kwantificeert aan de hand van lagere marktaandeeldrempels, wat volgens de Commissie in de eerste plaats geen merkbare beperking van de mededinging is en daarom niet verboden is op grond van artikel 81, lid 1. Van een verticale overeenkomst tussen niet-concurrenten wier marktaandeel op de relevante markt niet groter is dan 15%, wordt over het algemeen aangenomen dat zij geen merkbare mededingingsverstoringe

⁴³ Zie de definitie in artikel 1, lid 1, onder h).

⁴⁴ Zie de definitie van verbonden ondernemingen in artikel 1, lid 2, en in deel 6.2. hieronder.

⁴⁵ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 62 en 68-69. Zie, meer in het algemeen, voor de beoordeling van individuele gevallen punt 100-229 en met name punt 184-198 betreffende selectieve distributie.

⁴⁶ Bekendmaking van de Commissie inzake overeenkomsten van geringe betekenis die de mededinging niet merkbaar beperken in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap (de minimis), PB C 368 van 22.12.2001, blz. 13.

gevolgen heeft, tenzij deze overeenkomst een hardcore beperking betreft⁴⁷. Hetzelfde geldt voor verticale overeenkomsten tussen concurrenten, zoals in het geval van tweeledige distributie⁴⁸, wanneer hun marktaandeel niet groter is dan 10%. Wanneer de markt is afgeschermd door parallelle netwerken van soortgelijke verticale overeenkomsten van verschillende bedrijven, dan is de *de-minimis*drempel vastgesteld op 5%. Er kan bijvoorbeeld sprake zijn van een cumulatief effect wanneer meer dan 30% van de concurrerende motorvoertuigen wordt afgezet door middel van selectieve distributiestelsels, waarvan de criteria de markttoegang beletten voor categorieën distributeurs die de betrokken voertuigen op passende wijze kunnen verkopen⁴⁹. Ook wordt er een cumulatief effect gesorteerd wanneer voor distributeurs of reparateurs geldende niet-concurrentiebedingen de markt afschermen voor bepaalde leveranciers. Deze *de-minimis*drempels zijn belangrijk in verband met de in de artikelen 3 en 5 van de verordening vastgelegde voorwaarden. Deze voorwaarden gelden niet voor overeenkomsten onder de *de-minimis*drempels.

In de praktijk, aan de hand van de beschikbare informatie, zullen de *de-minimis*marktaandeedrempels hoogstwaarschijnlijk worden overschreden in het geval van overeenkomsten tussen een motorvoertuigfabrikant en zijn erkende reparatienetwerk betreffende het leveren van merkspecifieke reserveonderdelen en het verlenen van reparatie- en onderhoudsdiensten⁵⁰.

⁴⁷ Sterk mededingingsversturende beperkingen – zoals opgesomd in artikel 4 van de verordening (hardcore beperkingen) – vormen doorgaans zelfs bij geringe marktaandelen merkbare beperkingen van de mededinging; zie overweging 12.

⁴⁸ In artikel 1, lid 1, onder a), van de verordening worden concurrerende ondernemingen gedefinieerd als “daadwerkelijke of potentiële leveranciers op dezelfde productmarkt [...]”, ongeacht waar zij de producten leveren. Uit de definitie vloeit voort dat leveranciers die tevens voertuigen verkopen of diensten verlenen aan eindgebruikers, worden beschouwd als concurrenten van hun distributie- of reparatienetwerk dat dezelfde voertuigen verkoopt of dezelfde diensten verleent.

⁴⁹ Artikel 1, lid 1, onder f), g) en h). Zie ook het door de Commissie ingediende Verslag van de evaluatie van Verordening (EG) nr. 1475/95, punten 20 en 82, en de Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 82 en 104 -114.

⁵⁰ Zie hieronder hoofdstuk 6 (marktdefinitie).

4.3.2. Algemene voorwaarden betreffende bijzondere bepalingen die in de overeenkomsten moeten worden opgenomen

Artikel 3

Algemene voorwaarden

(...)

3. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat in de verticale overeenkomst welke met een distributeur of een hersteller is gesloten, is bepaald dat de leverancier instemt met de overdracht van de uit de verticale overeenkomst voortvloeiende rechten en verplichtingen aan een andere distributeur of hersteller die tot het distributiestelsel behoort en door eerstgenoemde distributeur of hersteller is gekozen.
4. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat in de verticale overeenkomst welke met een distributeur of een hersteller is gesloten, is bepaald dat een leverancier die een overeenkomst wenst op te zeggen, zulks schriftelijk moet doen en uitvoerig opgave moet doen van de objectieve en doorzichtige redenen voor de beëindiging, teneinde te voorkomen dat een leverancier een verticale overeenkomst met een distributeur of hersteller niet verlengt of beëindigt wegens gedragingen die uit hoofde van deze verordening niet mogen worden beperkt.
5. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat in de verticale overeenkomst welke door de leverancier van nieuwe motorvoertuigen met een distributeur of een erkende hersteller is gesloten, is bepaald:
 - (a) dat de duur van de overeenkomst ten minste vijf jaar bestrijkt; in dat geval moet elke contractpartij zich ertoe verbinden de andere contractpartij ten minste zes maanden van tevoren in kennis te stellen van zijn voornemen om de overeenkomst niet te verlengen;
 - (b) of dat de overeenkomst voor onbepaalde duur is gesloten; in dat geval moet de termijn voor regelmatige opzegging van de overeenkomst voor beide contractpartijen ten minste twee jaar bedragen; deze termijn wordt verminderd tot ten minste één jaar wanneer:
 - (i) de leverancier verplicht is bij beëindiging van de overeenkomst krachtens de wet of op grond van een bijzondere overeenkomst een redelijke vergoeding te betalen, of
 - (ii) de leverancier de overeenkomst beëindigt wanneer het nodig is het gehele of een groot deel van het netwerk te reorganiseren.
6. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat in de verticale overeenkomst is bepaald dat elk van de partijen het recht heeft geschillen over de nakoming van hun contractuele verplichtingen aan een onafhankelijke deskundige of scheidsrechter voor te leggen. Deze geschillen kunnen onder meer verband houden met:
 - (a) leveringsverplichtingen;
 - (b) de vaststelling of de verwezenlijking van verkoopdoelstellingen;
 - (c) de nakoming van voorraadvereisten;
 - (d) de nakoming van een verplichting om demonstratievoertuigen te verstrekken of te gebruiken;
 - (e) de voorwaarden voor de verkoop van verschillende merken;
 - (f) de vraag of het verbod op het verrichten van activiteiten vanuit een niet-erkende vestigingsplaats de bedrijfsexpansiemogelijkheden van de distributeur van andere motorvoertuigen dan personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen beperkt; of
 - (g) de vraag of de beëindiging van een overeenkomst gerechtvaardigd is door de in de opzegging aangegeven redenen.

Het in de eerste zin bedoelde recht doet geen afbreuk aan het recht van elke partij zich tot de nationale rechter te wenden.

(...)

De vier overige algemene voorwaarden in artikel 3 van de verordening beogen een relatief stabiel contractueel kader te waarborgen, waarbinnen voor verkopers van nieuwe voertuigen of verleners van reparatiediensten ruimte is voor stevige concurrentie. De verordening voorziet in het recht om het distributie- of erkende reparatiebedrijf samen met alle daarmee met samenhangende rechten en verplichtingen over te dragen aan een ander lid van het distributiestelsel⁵¹, de verplichting om opgave te doen van de redenen voor de beëindiging van de overeenkomst⁵², het recht om geschillen over overeenkomsten voor te leggen aan een scheidsrechter⁵³ en een minimumduur voor zowel overeenkomsten van bepaalde duur als termijnen voor niet-verlenging of opzegging van de overeenkomst⁵⁴. Verordening 1475/95 voorziet nog in de verplichting om opgave te doen van de redenen voor de beëindiging van het contract, noch in de mogelijkheid om rechten en verplichtingen over te dragen.

Vraag 8: Kan er een individuele vrijstelling worden verleend voor een overeenkomst die niet voldoet aan de algemene voorwaarden van de verordening inzake contractuele bescherming?

Als een verticale overeenkomst in deze sector onder artikel 81, lid 1, valt⁵⁵ en de verordening niet van toepassing is, kunnen de partijen slechts voorkomen dat deze overeenkomst op grond van artikel 81, lid 2, van rechtswege nietig is, door de in artikel 81, lid 3, vastgelegde voorwaarden voor een individuele vrijstelling te vervullen. Wanneer de verordening niet van toepassing is, moet er in het kader van de toepassing van artikel 81 rekening worden gehouden met het geheel van de restrictieve bepalingen in de overeenkomst.

De invoering van de algemene voorwaarden inzake contractuele bescherming is een onderdeel van de specifieke, strengere regels van de Commissie voor deze sector vergeleken met die voor andere economische sectoren. Dit is gegrond op de ervaring van de Commissie dat een stabiel contractueel kader ervoor zorgt dat de distributievoordelen en de kostenbesparingen ook aan de consument ten goede komen⁵⁶. Wie om een individuele vrijstelling verzoekt, moet dan ook aantonen waarom in zijn specifieke geval het ontbreken in zijn verticale overeenkomsten van relevante bepalingen inzake contractuele bescherming, niet verhindert of er zelfs toe bijdraagt dat de in artikel 81, lid 3, genoemde positieve effecten worden gesorteerd.

⁵¹ Artikel 3, lid 3.

⁵² Artikel 3, lid 4.

⁵³ Artikel 3, lid 6.

⁵⁴ Artikel 3, lid 5.

⁵⁵ Zie vraag 7 hierboven.

⁵⁶ De overwegingen 1 en 4.

Vraag 9: Moeten alle onder het toepassingsgebied van de verordening vallende verticale overeenkomsten voldoen aan alle voorwaarden met betrekking tot contractuele kwesties om onder de groepsvrijstelling te kunnen vallen?

Het bij artikel 3, lid 6, vastgestelde recht om geschillen over de nakoming van contractuele verplichtingen aan een onafhankelijke deskundige of scheidsrechter voor te leggen, is van toepassing op alle onder het toepassingsgebied van de verordening vallende verticale overeenkomsten. De in artikel 3, leden 3 en 4, vastgelegde voorwaarden inzake contractuele bescherming gelden voor restrictieve overeenkomsten waarbij distributeurs of reparateurs partij zijn. De relevante algemene voorwaarde van artikel 3, lid 5, betreffende de minimumduur van overeenkomsten en de termijnen voor opzegging heeft slechts betrekking op overeenkomsten tussen leveranciers van nieuwe motorvoertuigen en hun distributeurs of erkende reparateurs.

Vraag 10: Kan een leverancier de overdracht van rechten en verplichtingen aan een ander lid van zijn netwerk beperken, als dit andere lid niet dezelfde activiteiten ontplooit als het lid dat zijn activiteiten verkoopt?

Ja. De verordening bevordert de concurrentie en de marktintegratie doordat zij de overname vergemakkelijkt van activiteiten door gegadigden die tot het distributie- of reparatienetwerk behoren⁵⁷. Dergelijke gegadigden voldoen aan de elders door de leverancier vastgestelde criteria en worden daarom verondersteld ook te voldoen aan die criteria betreffende de activiteiten van het verkopende lid van het netwerk. Zodoende kunnen verschillen in selectie- of verkoopcriteria tussen netwerkliden die – ook in andere lidstaten – gelijksoortige activiteiten ontplooiën, bijvoorbeeld overdrachten van rechten en verplichtingen niet in de weg staan. Dit kan echter anders liggen als de activiteiten van de koper en de verkoper – zoals de verkoop van nieuwe motorvoertuigen en de reparatie ervan – volledig verschillen. Daarom weerhoudt de verordening leveranciers er in dergelijke gevallen niet van overdrachten te voorkomen.

⁵⁷ Artikel 3, lid 3. Zie overweging 10 inzake overdrachten aan “ondernemingen van hetzelfde type [...] die van het distributiestelsel deel uitmaken”.

4.4. Hardcore beperkingen (artikel 4)

Artikel 4

Hardekernbeperkingen

(Hardekernbeperkingen van de verkoop van nieuwe motorvoertuigen, herstellings- en onderhoudsdiensten of reserveonderdelen)

1. De vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten die, op zich of in combinatie met andere factoren waarover de partijen controle hebben, direct of indirect, tot doel hebben:
 - (a) de beperking van de mogelijkheden van de distributeur of de hersteller tot het vaststellen van zijn verkoopprijs, onverminderd de mogelijkheid van de leverancier om een maximumverkoopprijs op te leggen of een verkoopprijs aan te raden, mits dit niet neerkomt op een vaste of een minimumverkoopprijs als een gevolg van door één van de partijen uitgeoefende druk of gegeven prikkels;
 - (b) de beperking van het gebied waarin of de klanten aan wie de distributeur of de hersteller de contractgoederen of -diensten mag verkopen; de vrijstelling geldt echter wel voor:
 - (i) de beperking van de actieve verkoop in het exclusieve gebied of aan een exclusieve klantenkring, voor de leverancier voorbehouden of door de leverancier aan een andere distributeur of hersteller toegewezen, wanneer deze beperking niet de verkoop door de klanten van de distributeur of de hersteller beperkt;
 - (ii) de beperking van de verkoop aan eindgebruikers door een op groothandelsniveau werkzame distributeur;
 - (iii) de beperking van de verkoop van nieuwe motorvoertuigen en reserveonderdelen aan niet-erkende distributeurs door de leden van een selectief distributiestelsel op markten waar selectieve distributie wordt toegepast, onverminderd het bepaalde onder i);
 - (iv) de beperking van de mogelijkheden van de afnemer om componenten, welke voor verwerking geleverd zijn, te verkopen aan klanten die de componenten zouden gebruiken om gelijkaardige goederen te produceren als de door de leverancier geproduceerde goederen;
 - (c) de beperking van onderlinge leveringen tussen distributeurs of herstellende binnen een selectief distributiestelsel, ook wanneer de distributeurs of herstellende op verschillende handelsniveaus werkzaam zijn;
 - (d) de beperking van de actieve of passieve verkoop van nieuwe personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen, reserveonderdelen voor motorvoertuigen of herstellings- en onderhoudsdiensten voor motorvoertuigen aan eindgebruikers door leden van een selectief distributiestelsel die op kleinhandelsniveau werkzaam zijn op markten waar selectieve distributie wordt toegepast. De vrijstelling geldt echter wel voor overeenkomsten die aan een lid van een selectief distributiestelsel een verbod opleggen vanuit een niet-erkende vestigingsplaats werkzaam te zijn. De vrijstelling kan op een dergelijk verbod echter slechts worden toegepast mits artikel 5, lid 2, onder b), in acht wordt genomen;
 - (e) de beperking van de actieve of passieve verkoop van andere nieuwe motorvoertuigen dan personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen aan eindgebruikers door leden van een selectief distributiestelsel die op kleinhandelsniveau werkzaam zijn op markten waarop selectieve distributie wordt toegepast, onverminderd de mogelijkheid van de leverancier om een lid van dat stelsel te verbieden werkzaam te zijn vanuit een niet-erkende vestigingsplaats;
- (Hardekernbeperkingen die alleen gelden ten aanzien van de verkoop van nieuwe motorvoertuigen)*
- (f) de beperking van de mogelijkheden van een distributeur om een nieuw motorvoertuig te verkopen dat overeenstemt met een model in zijn door de overeenkomst bestreken

assortiment;

- (g) de beperking van de mogelijkheden van de distributeur om het verrichten van herstellings- en onderhoudsdiensten uit te besteden aan erkende herstellende, onverminderd de mogelijkheid van de leverancier om van de distributeur te eisen dat deze aan de eindgebruikers vóór de sluiting van de verkoopovereenkomst de naam en het adres geeft van de betrokken erkende hersteller of herstellende, indien een van deze erkende herstellende niet in de buurt van het verkooppunt gevestigd is, dat hij aan de eindgebruikers de afstand tussen deze reparatiewerkplaats of -werkplaatsen en het verkooppunt meedeelt; deze verplichtingen kunnen echter alleen worden opgelegd indien soortgelijke verplichtingen worden opgelegd aan distributeurs wier reparatiewerkplaats zich niet in hetzelfde pand als het verkooppunt bevindt;

(Hardekernbeperkingen die alleen gelden ten aanzien van de verkoop van herstellings- en onderhoudsdiensten en reserveonderdelen)

- (h) de beperking van de mogelijkheden van de erkende hersteller om zijn activiteiten te beperken tot het verrichten van herstellings- en onderhoudsdiensten en de distributie van reserveonderdelen;
- (i) de beperking van de verkoop van reserveonderdelen voor motorvoertuigen door leden van een selectief distributiestelsel aan onafhankelijke herstellende welke deze onderdelen gebruiken voor de herstelling en het onderhoud van een motorvoertuig;
- (j) de beperking die is overeengekomen tussen een leverancier van originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit, herstellingsgereedschap, diagnoseapparatuur of andere apparatuur en een fabrikant van motorvoertuigen, die de mogelijkheden van de leverancier beperkt deze producten of diensten te verkopen aan erkende of onafhankelijke distributeurs, erkende of onafhankelijke herstellende of eindgebruikers;
- (k) de beperking van de mogelijkheden van een distributeur of een erkende hersteller om originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit te betrekken bij een derde onderneming van hun keuze en deze voor de herstelling of het onderhoud van motorvoertuigen te gebruiken, onverminderd de mogelijkheid van een leverancier van nieuwe motorvoertuigen te eisen dat originele reserveonderdelen worden gebruikt bij herstellingen die onder garantie plaatsvinden, kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties;
- (l) de beperking welke is overeengekomen door een fabrikant van motorvoertuigen die onderdelen gebruikt voor de aanvankelijke montage van motorvoertuigen en de leverancier van dergelijke onderdelen, die de mogelijkheid van de laatstgenoemde beperkt zijn merk of logo daadwerkelijk en op een duidelijk zichtbare wijze aan te brengen op de geleverde onderdelen of op reserveonderdelen.

2. De vrijstelling is niet van toepassing wanneer de leverancier van motorvoertuigen weigert onafhankelijke marktdeelnemers toegang te verlenen tot technische informatie, diagnoseapparatuur en andere apparatuur, gereedschap, waaronder relevante software, of opleiding, die noodzakelijk zijn voor de herstelling en het onderhoud van die motorvoertuigen of voor de tenuitvoerlegging van milieubescherpende maatregelen.

De te verlenen toegang moet met name de volgende elementen omvatten: onbeperkt gebruik van de elektronische controle- en diagnosesystemen van een motorvoertuig, de programmering van die systemen volgens de standaardprocedures van de leverancier, de herstellings- en opleidingsinstructies alsmede de informatie die vereist is voor het gebruik van diagnose- en onderhoudsinstrumenten en -apparatuur.

Onafhankelijke marktdeelnemers dient op niet-discriminerende, vlotte en evenredige wijze toegang te worden verleend en de informatie moet in bruikbare vorm worden verstrekt. Indien op het relevante item een intellectuele-eigendomsrecht rust of indien het knowhow omvat, mag de toegang ertoe niet worden geweigerd op een wijze die op misbruik neerkomt.

Voor de toepassing van dit lid wordt onder "onafhankelijke marktdeelnemer" verstaan: ondernemingen die direct of indirect bij de herstelling en het onderhoud van motorvoertuigen

betrokken zijn, met name onafhankelijke herstellende, fabrikanten van herstellingsapparatuur of -gereedschap, onafhankelijke distributeurs van reserveonderdelen, uitgever van technische informatie, automobiellclubs, wegwachtdiensten, bedrijven die keurings- en controlediensten aanbieden en bedrijven die opleiding voor herstellende aanbieden.

Artikel 4 van de verordening geeft een overzicht van 13 sterk mededingingsverstoringe beperkingen (hardcore beperkingen). De aanwezigheid van één of meer van deze beperkingen in een overeenkomst zou er automatisch toe leiden dat het voordeel van de groepsvrijstelling niet alleen voor de desbetreffende verticale beperking, maar ook voor de hele overeenkomst verloren gaat. Bij haar handhaving van de EG-mededingingsregels acht de Commissie een individuele vrijstelling onwaarschijnlijk voor verticale overeenkomsten die hardcore beperkingen omvatten⁵⁸.

Vraag 11: Kan één en dezelfde hardcore beperking op verschillende manieren totstandkomen?

Teneinde te voorkomen dat hardcore beperkingen worden omzeild, worden ze in de verordening gedefinieerd als bepalingen die, op zich of in combinatie met andere factoren waarover de partijen controle hebben, direct of indirect, tot doel hebben bepaalde mogelijkheden⁵⁹ of een bepaald type verkoop te beperken⁶⁰. Deze ruime definitie geeft aan dat elke hardcore beperking tot stand kan worden gebracht met één of meer indirecte middelen en dat dit in de praktijk een mededingingsverstoring effect kan sorteren dat vergelijkbaar is met dat van de uitdrukkelijke opname van de betrokken beperking in de schriftelijke overeenkomst. Hardcore beperkingen kunnen natuurlijk de vorm aannemen van ondubbelzinnige verboden, maar zij kunnen ook bestaan in drempels, financiële belemmeringen, druk of obstakels met betrekking tot bepaalde activiteiten of transacties. De overwegingen 12 tot 26 bevatten enkele van de vele mogelijke voorbeelden van overeenkomsten of feitelijke gedragingen die indirect hardcore beperkingen kunnen vormen in de zin van de verordening⁶¹.

Zo kunnen diverse in de overwegingen 16 en 17 genoemde bepalingen of feitelijke gedragingen hardcore beperkingen vormen doordat zij de actieve of passieve verkoop van een distributeur indirect beperken.

(...)

Overwegende hetgeen volgt:

(...)

(16) Door leveranciers opgelegde beperkingen aan de verkoop van hun distributeurs aan eindgebruikers in andere lidstaten door bijvoorbeeld de vergoeding van de distributeur of de aankoopprijs van de bestemming van de voertuigen of de verblijfplaats van de eindgebruikers afhankelijk te stellen, komen eveneens neer op een indirecte verkoopbeperking. Andere voorbeelden van indirecte verkoopbeperkingen zijn leveringsquota die op een ander

⁵⁸ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 46.

⁵⁹ Artikel 4, lid 1, onder a), f), g), h), j), k) en l).

⁶⁰ Artikel 4, lid 1, onder b), c), d), e) en i).

⁶¹ Zie ook de antwoorden op vraag 6.

verkoopgebied dan de gemeenschappelijke markt zijn gebaseerd, ongeacht of die quota met verkoopdoelstellingen worden gecombineerd. Ook bonusstelsels op basis van de bestemming van de voertuigen of elke andere vorm van discriminerende levering van producten aan distributeurs, zowel bij producttekorten als in andere gevallen, komen neer op een indirecte verkoopbeperking.

(...)

- (17) Verticale overeenkomsten die erkende herstellende die deel uitmaken van het distributiestelsel van een leverancier, niet verplichten aan garanties te voldoen en kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties te verrichten met betrekking tot alle motorvoertuigen van het betrokken model die op de gemeenschappelijke markt worden verkocht, komen neer op een indirecte verkoopbeperking [...] Om verkopen door motorvoertuigendistributeurs aan eindgebruikers waar ook in de gemeenschappelijke markt mogelijk te maken, dient de vrijstelling voorts alleen te gelden voor distributieovereenkomsten waarin van de tot het netwerk van de leverancier behorende herstellende wordt geëist dat zij herstellings- en onderhoudsdiensten verrichten voor de contractgoederen en daarmee overeenstemmende goederen, ongeacht waar die goederen op de gemeenschappelijke markt zijn verkocht.

(...)

Vraag 12: Wat houden de begrippen “actieve” en “passieve” verkoop in?

“Actieve verkoop” houdt in dat individuele klanten actief worden benaderd, bijvoorbeeld door middel van *direct mail* of bezoeken, advertenties in de media of andere promoties die gewoonlijk niet beschikbaar zijn of in omloop zijn op de erkende vestigingsplaats van een dealer of reparateur⁶², of doordat er op een andere vestigingsplaats een leveringscentrum, magazijn of verkooppunt wordt opgericht om gemakkelijker zaken te kunnen doen met de klanten of hun tussenpersonen.

Bij “passieve verkoop” wordt ingespeeld op mogelijke wensen van klanten of hun gevolmachtigde tussenpersonen, waarbij ook moet worden gedacht aan de levering van motorvoertuigen of reserveonderdelen aan deze klanten of tussenpersonen. Enkele passieve-verkoopmethoden zijn algemene advertenties of promoties in de media die normaliter beschikbaar zijn of in omloop zijn op de erkende vestigingsplaats van een dealer of reparateur of via internet.

⁶² In een distributiestelsel op basis van territoriale exclusiviteit wordt de vestigingsplaats geacht zijn exclusieve grondgebied te zijn.

4.5. Bijzondere voorwaarden (artikel 5)

Artikel 5

Bijzondere voorwaarden

1. Met betrekking tot de verkoop van nieuwe motorvoertuigen, herstellings- en onderhoudsdiensten of reserveonderdelen is de vrijstelling niet van toepassing op de volgende in verticale overeenkomsten opgenomen verplichtingen:
 - (a) een direct of indirect niet-concurrentiebeding;
 - (b) een directe of indirecte verplichting die de mogelijkheden van een erkende hersteller beperkt om herstellings- en onderhoudsdiensten voor voertuigen van concurrerende leveranciers te verrichten;
 - (c) een directe of indirecte verplichting die tot gevolg heeft dat de leden van een distributiestelsel geen motorvoertuigen of reserveonderdelen van bepaalde concurrerende leveranciers mogen verkopen of geen herstellings- en onderhoudsdiensten voor motorvoertuigen van bepaalde concurrerende leveranciers mogen verrichten;
 - (d) een directe of indirecte verplichting die tot gevolg heeft dat de distributeur of erkende hersteller, na beëindiging van de overeenkomst, geen motorvoertuigen mag vervaardigen, kopen, verkopen of doorverkopen of geen herstellings- of onderhoudsdiensten mag verrichten.
2. Met betrekking tot de verkoop van nieuwe motorvoertuigen is de vrijstelling niet van toepassing op de volgende in verticale overeenkomsten opgenomen verplichtingen:
 - (a) een directe of indirecte verplichting die tot gevolg heeft dat de kleinhandelaar geen leasingdiensten mag verkopen die verband houden met contractgoederen of daarmee overeenstemmende goederen;
 - (b) een aan een distributeur van personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen binnen een selectief distributiestelsel opgelegde directe of indirecte verplichting die zijn mogelijkheden beperkt bijkomende verkoop- of leveringspunten te vestigen op andere plaatsen in de gemeenschappelijke markt waar selectieve distributie wordt toegepast.
3. Met betrekking tot herstellings- en onderhoudsdiensten of de verkoop van reserveonderdelen is de vrijstelling niet van toepassing op een directe of indirecte verplichting ten aanzien van de plaats van vestiging van een erkend hersteller wanneer een selectief distributiestelsel wordt toegepast.

Artikel 5 omvat zeven specifieke verplichtingen die niet zijn vrijgesteld uit hoofde van de verordening. Wanneer dergelijke verplichtingen kunnen worden gescheiden van de rest van de overeenkomst, blijft op deze rest de groepsvrijstelling van toepassing. De bijzondere voorwaarden sluiten zowel directe als indirecte middelen uit om het mededingingsbeperkende doel van dergelijke verplichtingen te bereiken.

4.5.1. Multi-branding

De verordening is erop gericht de toegang tot de markten te waarborgen en distributeurs en reparateurs in het bijzonder mogelijkheden te bieden om voertuigen van verschillende leveranciers te verkopen en te repareren (multi-branding). Bij artikel 5 worden met deze doelstelling strijdige verplichtingen uitgezonderd van de groepsvrijstelling. Wat de verkoop van voertuigen, reparatie- en onderhoudsdiensten of reserveonderdelen betreft, heeft de verordening geen betrekking op directe of indirecte niet-concurrentiebedingen. In veel gevallen concurreren reparatie- en onderhoudsactiviteiten voor motorvoertuigen van één merk feitelijk niet met het verlenen van dergelijke diensten voor een ander merk. Om

erkende reparateurs in staat te stellen voertuigen van verschillende merken te repareren, wordt de bijzondere voorwaarde ter uitsluiting van niet-concurrentiebedingen dan ook aangevuld met een andere voorwaarde: elke verplichting die de mogelijkheden van een erkende reparateur beperkt om reparatie- en onderhoudsdiensten voor voertuigen van concurrerende leveranciers te verrichten, valt niet onder de groepsvrijstelling⁶³.

Artikel 1

Definities

1. Voor de toepassing van deze verordening wordt verstaan onder:

(...)

- (b) “niet-concurrentiebeding”: elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of door te verkopen die met de contractgoederen of -diensten concurreren, of elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om op de relevante markt meer dan 30% van zijn totale aankopen van de contractgoederen, daarmee overeenstemmende goederen of diensten en substituten daarvan bij de leverancier of een door de leverancier aangewezen onderneming te betrekken, berekend op basis van de waarde van de aankopen van de afnemer in het voorafgaande kalenderjaar. Een verplichting dat de distributeur motorvoertuigen van andere leveranciers in afzonderlijke verkooppunten van de toonzaal verkoopt teneinde verwarring tussen de merken te vermijden, is geen niet-concurrentiebeding in de zin van deze verordening. Een verplichting om merkspecifiek verkooppersoneel in dienst te hebben voor verschillende merken motorvoertuigen is een niet-concurrentiebeding in de zin van deze verordening, tenzij de distributeur besluit merkspecifiek verkooppersoneel in dienst te hebben en de leverancier alle hieraan verbonden bijkomende kosten betaalt; (...)

Niet-concurrentiebedingen zijn met name die welke voordelen of prikkels uitdrukkelijk afhankelijk stellen van het feit dat een lid van het netwerk slechts de goederen van de leverancier verkoopt of geen goederen verkoopt die met de contractgoederen concurreren.

De verordening voorziet in de uitsluiting van directe of indirecte verplichtingen voor distributeurs of reparateurs om meer dan 30% van hun aankopen van voertuigen of reserveonderdelen voor dezelfde relevante markt bij één leverancier te doen. Dit betekent echter niet dat de distributeur of reparateur ertoe kan worden verplicht de gespecificeerde kwantiteit (tot 30% van de aankopen) rechtstreeks bij de leverancier te betrekken. Hij kan dezelfde goederen ook kopen bij andere, door de leverancier aangewezen bronnen, zoals enige andere onderneming binnen het distributiestelsel. Algemene verplichtingen of vereisten die de leden van een netwerk van een leverancier er objectief gezien niet van weerhouden om 70% van hun behoeften aan vervangbare goederen of diensten te kopen bij andere leveranciers van concurrerende goederen, vallen onder de groepsvrijstelling⁶⁴. Voorzover de markt niet is afgeschermd voor concurrerende leveranciers, zullen dergelijke verplichtingen geen mededingingsbezwaren opleveren. Zo vormen kortingen voor trouwe klanten op basis van een specifiek aandeel (meer dan 30%)

⁶³ Artikel 5, lid 1, onder a) en b).

⁶⁴ Artikel 4, lid 1, onder b) en c).

van de aankopen bijvoorbeeld een indirect niet-concurrentiebeding, wat niet geldt voor een schaal van prijsreducties op basis van de absolute aankoopvolumes en gekoppeld aan schaalvoordelen. Geschillen over de vraag of directe of indirecte niet-concurrentiebedingen de verkoop van verschillende merken in specifieke gevallen belemmeren, kunnen worden voorgelegd aan een onafhankelijke derde of scheidsrechter⁶⁵.

Vraag 13: Weerhoudt de bovengrens van 30% van de jaarlijkse aankopen kopers ervan om de goederen bij slechts één leverancier te betrekken?

Nee. Bij het niet-concurrentiebeding gaat het om de vrijheid van de dealer of reparateur om concurrerende producten te kopen en door te verkopen. Bij de verordening is slechts vastgesteld dat de groepsvrijstelling niet van toepassing is op directe of indirecte verplichtingen die de distributeur ertoe aanzetten of dwingen meer dan 30% van zijn behoeften van een bepaald type product bij één leverancier te betrekken. De 30%-grens aan (in)directe niet-concurrentiebedingen zou de leden van een netwerk die dat wensen, dus in staat moeten stellen goederen van ten minste drie verschillende concurrerende leveranciers te kopen en te verkopen. Dit neemt niet weg dat de vrijstelling van toepassing is als de distributeur of reparateur er vrijwillig voor kiest goederen van één enkele leverancier te verkopen.

Vraag 14: Kan een leverancier bijzondere voorwaarden verbinden aan de verkoop van zijn motorvoertuigen door een distributeur van meerdere merken?

De groepsvrijstelling is niet langer van toepassing op de bij Verordening 1475/95 toegestane verplichtingen betreffende de verkoop van concurrerende motorvoertuigen, zoals de verkoop ervan in afzonderlijke, onder gescheiden bedrijfsvoering staande verkooppunten of waaraan een afzonderlijke rechtsvorm is gegeven⁶⁶. Vereisten om voertuigen van verschillende merken in afzonderlijke ruimten van één showroom te verkopen, vallen echter wel onder de verordening. Hetzelfde geldt voor gevallen waarin de dealer besluit om merkspecifiek verkooppersoneel in dienst te hebben en de leverancier alle hieraan verbonden bijkomende kosten betaalt⁶⁷. De verordening heeft evenwel geen betrekking op de toekenning van enig voordeel boven de daadwerkelijke aan de indienstneming van dit personeel verbonden kosten. Ook is de verordening van toepassing op de verplichting om het volledige assortiment motorvoertuigen in de showroom tentoon te stellen voor zover deze verplichting de tentoonstelling of de verkoop van motorvoertuigen van andere leveranciers niet onmogelijk maakt of op onredelijke wijze bemoeilijkt⁶⁸.

⁶⁵ Artikel 3, lid 6, onder e).

⁶⁶ Artikel 3, lid 3, van Verordening 1475/95.

⁶⁷ Artikel 1, lid 1, onder b).

⁶⁸ Overweging 27.

Vraag 15: Heeft de verordening betrekking op niet-concurrentiebedingen waarmee de afnemer heeft ingestemd in ruil voor handelsleningen van de leverancier aan de afnemer of voor directe investeringen in de bedrijfsruimten of -voorzieningen van de afnemer?

In tegenstelling tot Verordening 2790/1999⁶⁹ heeft de verordening noch betrekking op niet-concurrentiebedingen van bepaalde duur, noch wordt erin enige uitzondering gemaakt voor goederen die worden verkocht of diensten die worden verleend in lokaliteiten en op terreinen die eigendom van de leverancier zijn of door de leverancier worden gehuurd. De verordening is evenmin van toepassing op gedeeltelijke investeringen in dergelijke lokaliteiten of voorzieningen, of op financiering die de leverancier gebruikt om de verkoop van concurrerende merken of producten te belemmeren. Handelsleningen voor bijvoorbeeld de aankoop van smeermiddelen die op ieder moment kunnen worden terugbetaald en die het de afnemer noch direct, noch indirect beletten concurrerende goederen te verkopen, zijn echter geen niet-concurrentiebedingen.

4.5.2. Vestiging van erkende distributeurs of reparateurs in selectieve distributiestelsels

De verordening omvat geen enkele beknopping van de vrijheid van een erkende reparateur om zich waar dan ook binnen de interne markt te vestigen wanneer een selectief kwantitatief of kwalitatief distributiestelsel wordt toegepast⁷⁰. Met ingang van 1 oktober 2005 zal de verordening bovendien geen enkele beperking meer bevatten van de mogelijkheden voor een erkende distributeur van personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen om aldus in de interne markt bijkomende verkoop- of leveringspunten te vestigen waar selectieve kwantitatieve of kwalitatieve distributie wordt toegepast. Het gebruik van locatieclausules in overeenkomsten betreffende de distributie van dergelijke voertuigen, is dus strijdig met de verordening.

Artikel 1

Definities

1. Voor de toepassing van deze verordening wordt verstaan onder:

(...)

(o) “personenauto”: een motorvoertuig bestemd voor het vervoer van personen dat naast de zitplaats van de bestuurder hoogstens acht zitplaatsen heeft;

(p) “licht bedrijfsvoertuig”: een motorvoertuig bestemd voor het vervoer van goederen of personen waarvan de maximummassa ten hoogste 3,5 t bedraagt; wanneer een bepaald licht bedrijfsvoertuig ook wordt verkocht in een uitvoering met een maximummassa van meer dan 3,5 t, worden alle uitvoeringen van dat voertuig als lichte bedrijfsvoertuigen aangemerkt; (...)

⁶⁹ Artikel 5, onder a), en artikel 1, lid 1, onder b).

⁷⁰ Artikel 5, lid 3. Zie tevens de definities van selectieve distributie in artikel 1, lid 1, onder f), g) en h).

Vraag 16: Voor de distributie van welk type voertuigen zijn op grond van de verordening nog steeds locatieclausules toegestaan?

De vrijheid om bijkomende verkoop- of leveringspunten te vestigen, betreft de verkoop via een selectief distributiestelsel van personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen waarvan de maximummassa ten hoogste 3,5 ton bedraagt. Als distributeurs van bedrijfsvoertuigen binnen een selectief distributiestelsel modellen verkopen van lichte bedrijfsvoertuigen die bestaan in uitvoeringen met een maximummassa van zowel maximaal 3,5 ton als van meer dan 3,5 ton, vallen locatieclausules voor deze modellen evenmin onder de verordening. Locatieclausules die beperkingen opleggen aan de vestiging van bijkomende verkoop- of leveringspunten van andere motorvoertuigen, zoals vrachtwagens en bussen, zijn echter wel toegestaan⁷¹.

Vraag 17: Kunnen verplichtingen die strijdig zijn met de bijzondere voorwaarden van de verordening in aanmerking komen voor een individuele vrijstelling?

De bij de verordening vastgelegde bijzondere voorwaarden zijn talrijker en strenger dan de overeenkomstige bepalingen in Verordening 2790/1999 of die in de eerdere groepsvrijstellingsverordeningen voor de motorvoertuigensector (Verordeningen 1475/95 en 123/85)⁷². Opdat wordt voldaan aan de vereisten van artikel 81, lid 3, sluiten de bijzondere voorwaarden van artikel 5 diverse verplichtingen uit die uit hoofde van deze andere verordeningen zijn of waren vrijgesteld. Door de verticale overeenkomsten in de motorvoertuigensector onder te brengen in een veeleisender wettelijk kader geeft de verordening aan dat verplichtingen die strijdig zijn met artikel 5 ernstige mededingingsbezwaren kunnen meebrengen, die alleen in het kader van een individuele beoordeling kunnen worden geëvalueerd. Ondernemingen worden aangemoedigd zelf beoordelingen uit te voeren en kunnen hierbij worden geholpen door de Richtsnoeren inzake verticale beperkingen van de Commissie, waarin een uiteenzetting wordt gegeven van het beleid van de Commissie bij de beoordeling van individuele zaken⁷³.

⁷¹ De artikelen 4, lid 1, onder d), en 5, lid 2, onder b), voor personenauto's en lichte bedrijfsvoertuigen, en artikel 4, lid 1, onder e), voor andere motorvoertuigen.

⁷² Zie overweging 1 tot 4.

⁷³ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, deel VI. Handhavingsbeleid in individuele zaken.

4.6. Intrekking van het voordeel van de groepsvrijstelling (artikel 6)

Artikel 6

Intrekking van het voordeel van de verordening

1. De Commissie kan overeenkomstig artikel 7, lid 1, van Verordening nr. 19/65/EEG het voordeel van de onderhavige verordening intrekken, wanneer zij in een bepaald geval vaststelt dat verticale overeenkomsten waarop deze verordening van toepassing is, desondanks gevolgen hebben die met de voorwaarden van artikel 81, lid 3, van het Verdrag onverenigbaar zijn, en met name wanneer:
 - (a) de toegang tot de relevante markt of de mededinging op die markt aanmerkelijk wordt beperkt door het cumulatieve effect van parallelle netwerken van gelijksoortige verticale beperkingen die door concurrerende leveranciers of afnemers tot uitvoering worden gebracht, of
 - (b) de mededinging wordt beperkt op een markt waarop één leverancier niet wordt blootgesteld aan daadwerkelijke concurrentie van andere leveranciers, of
 - (c) leveringsprijzen of -voorwaarden van contractgoederen of daarmee overeenstemmende goederen wezenlijk verschillen tussen geografische markten, of
 - (d) discriminerende prijzen of verkoopvoorwaarden worden toegepast op een geografische markt.
2. Wanneer in een individueel geval verticale overeenkomsten waarop de vrijstelling van toepassing is, op het grondgebied van een lidstaat, of op een deel daarvan, dat alle kenmerken van een afzonderlijke geografische markt vertoont, met de voorwaarden van artikel 81, lid 3, van het Verdrag onverenigbare gevolgen hebben, kan de bevoegde autoriteit van deze lidstaat het voordeel van de toepassing van deze verordening met betrekking tot dit gebied intrekken, onder dezelfde omstandigheden als vermeld in lid 1.

De Commissie, en in bepaalde gevallen de mededingingsautoriteit van een lidstaat, kan het voordeel van de vrijstelling intrekken met betrekking tot afzonderlijke overeenkomsten als zij van mening is dat de in artikel 81, lid 3, uiteengezette voorwaarden voor een vrijstelling door bijzondere omstandigheden niet zijn vervuld.

Vraag 18: In welke omstandigheden kan de Commissie de groepsvrijstelling intrekken?

Artikel 6 bevat een niet-uitputtende lijst van omstandigheden waarin de Commissie kan besluiten gebruik te maken van haar mogelijkheid om het voordeel van de groepsvrijstelling met betrekking tot specifieke verticale overeenkomsten in te trekken. Dit geeft leveranciers en distributeurs een indicatie van de omstandigheden of feitelijke gedragingen die de Commissie ertoe kunnen bewegen de groepsvrijstelling in te trekken. De precieze niveaus waarop bijvoorbeeld beperkte toegang tot of daadwerkelijke concurrentie op een relevante markt kan leiden tot het niet-ervullen van één of meer van de vier cumulatieve voorwaarden van artikel 81, lid 3, kunnen echter alleen per geval worden vastgesteld. De Richtsnoeren inzake verticale beperkingen van de Commissie omvatten indicaties van de procedure en de inhoud van een intrekking door de Commissie en de lidstaten⁷⁴.

⁷⁴ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, deel IV, punten 71-79.

4.7. Niet-toepassing op een relevante markt (artikel 7)

Artikel 7

Niet-toepassing van de verordening

1. De Commissie kan overeenkomstig artikel 1 bis van Verordening nr. 19/65/EEG bij verordening verklaren dat, wanneer parallelle netwerken van gelijksoortige verticale beperkingen meer dan 50% van een relevante markt bestrijken, de onderhavige verordening niet van toepassing is op verticale overeenkomsten die bepaalde beperkingen omvatten die op deze markt betrekking hebben.
2. Een verordening zoals bedoeld in lid 1 is niet eerder dan één jaar na haar vaststelling van toepassing.

Vraag 19: Onder welke omstandigheden kan er sprake zijn van de niet-toepassing van de verordening op een relevante markt?

In geval van een cumulatief effect heeft de Commissie uit hoofde van de verordening de mogelijkheid, maar niet de verplichting, om de toepassing van de groepsvrijstelling achterwege te laten bij specifieke verticale beperkingen. Het feit dat parallelle netwerken van gelijksoortige verticale beperkingen meer dan 50% van een relevante markt bestrijken, hoeft op zich niet te resulteren in de niet-toepassing van de verordening. De niet-toepassing van de verordening op integrale verticale overeenkomsten is evenmin noodzakelijk. Er kan ook sprake zijn van de niet-toepassing van de verordening op specifieke beperkingen of bepalingen.

Zou meer dan 50% van de leveranciers op een relevante markt bijvoorbeeld het exacte totale aantal distributeurs vaststellen door te werken met kwantitatieve selectieve distributiestelsels die er duidelijk op zijn gericht de toegang tot de markt te ontzeggen aan categorieën distributeurs die de betrokken voertuigen adequaat kunnen verkopen, dan zou dit minder concurrentie binnen één merk en tussen verschillende merken als gevolg kunnen hebben - en hogere prijzen voor de consument. De niet-toepassing van de verordening op beperkingen die het aantal distributeurs begrenzen, kan in het belang zijn van de consument. Zou de groepsvrijstelling alleen voor dit kwantitatieve criterium niet worden toegepast, dan zou de vrijstelling nog steeds gelden voor selectieve distributie en voor kwantitatieve selectiecriteria, zoals minimumverkoopverplichtingen, die het aantal distributeurs op meer indirecte wijze beperken.

Net zoals bij Verordening 2790/1999 het geval is, vereist niet-toepassing het vaststellen van een specifieke verordening waarbij de groepsvrijstelling niet van toepassing wordt verklaard op de betrokken verticale beperkingen. De Richtsnoeren inzake verticale beperkingen van de Commissie bevatten indicaties van de procedure en de inhoud van een niet-toepassing⁷⁵. Een specifieke verordening tot niet-toepassing van de nieuwe verordening kan echter op zijn vroegst pas één jaar na de vaststelling ervan van toepassing worden⁷⁶.

⁷⁵ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, deel IV, punten 80-89.

⁷⁶ In plaats van de in Verordening 2790/1999 voorziene zes maanden.

4.8. Inwerkingtreding en overgangperiode (artikel 12 en artikel 10)

Artikel 12

Inwerkingtreding en geldigheidsduur

1. Deze verordening treedt in werking op 1 oktober 2002.
2. Artikel 5, lid 2, onder b), is van toepassing met ingang van 1 oktober 2005.
3. Deze verordening blijft van toepassing tot en met 31 mei 2010.

Artikel 10

Overgangperiode

Het verbod van artikel 81, lid 1, is gedurende de periode van 1 oktober 2002 tot en met 30 september 2003 niet van toepassing op overeenkomsten die op 30 september 2002 reeds van kracht zijn en die niet aan de voorwaarden voor vrijstelling van deze verordening voldoen, maar wel voldoen aan de vrijstellingsvoorwaarden van Verordening (EG) nr. 1475/95.

De verordening is van toepassing van 1 oktober 2002 tot en met 31 mei 2010. Nieuwe overeenkomsten die vanaf 1 oktober 2002 in werking treden, moeten stroken met de nieuwe verordening om te kunnen profiteren van het voordeel van de groepsvrijstelling. Om alle marktdeelnemers de tijd te gunnen verticale overeenkomsten die verenigbaar zijn met Verordening 1475/95 en die nog van kracht zijn op het ogenblik waarop de in deze verordening gegeven vrijstelling op 30 september 2002 verstrijkt, aan te passen, wordt voor dergelijke overeenkomsten echter voorzien in een overgangperiode tot 1 oktober 2003, gedurende welke zij krachtens de nieuwe verordening vrijgesteld zijn van het verbod van artikel 81, lid 1⁷⁷. Als dergelijke overeenkomsten voortduren na 30 september 2003 en strijdig zijn met de toepassing van de verordening, dan stelt artikel 10 hen niet langer vrij van het verbod van artikel 81, lid 1. In de praktijk moeten deze overeenkomsten en al hun relevante bepalingen met ingang van 1 oktober 2003 voldoen aan de vereisten van de verordening, willen zij in aanmerking kunnen komen voor de groepsvrijstelling.

Vraag 20: Hoe kunnen overeenkomsten die stroken met Verordening 1475/95 in de overgangperiode worden beëindigd?

Verordening 1475/95 was slechts van toepassing onder andere op voorwaarde dat de termijn voor opzegging aan dealers ten minste twee jaar bedroeg of, in het geval van vergoeding of reorganisatie van het volledige distributienet of een wezenlijk deel daarvan, ten minste één jaar. Indien geen overeenstemming kon worden bereikt, dienden geschillen te worden voorgelegd aan een deskundige derde of scheidsrechter of de ter zake bevoegde rechter overeenkomstig het geldende nationale recht⁷⁸. Het vervallen van Verordening 1475/95 op 30 september 2002 en het vervangen ervan door een nieuwe verordening, houden op zich niet in dat het distributienet moet worden gereorganiseerd. Nadat de verordening in werking is getreden, kan een voertuigfabrikant toch besluiten zijn

⁷⁷ Zie deel 5.3.8.

⁷⁸ Artikel 5, lid 2, punt 2), en lid 3, van Verordening 1475/95.

netwerk wezenlijk te reorganiseren⁷⁹. Om aan Verordening 1475/95 te kunnen voldoen en dus te kunnen profiteren van de overgangperiode, moeten kennisgevingen van het opzeggen van reguliere overeenkomsten daarom twee jaar van tevoren worden gedaan, tenzij het besluit is genomen om te reorganiseren of er een vergoeding moet worden betaald.

Vraag 21: Is er in de overgangperiode sprake van enige strijdigheid van de rechten die zijn verleend door de onder de nieuwe verordening vallende overeenkomsten en de rechten die zijn toegekend volgens onder Verordening 1475/95 vallende overeenkomsten, in het bijzonder met betrekking tot de bij de verordening doorgevoerde vernieuwingen?

Nee. De automatische bescherming waarin de overgangperiode voorziet, moet ervoor zorgen dat op grond van de verordening vóór 1 oktober 2003, de op 30 september 2002 bestaande rechten of verplichtingen niet ter discussie worden gesteld. Tot en met 30 september 2003 is het verbod in artikel 81, lid 1, niet van toepassing op “oude overeenkomsten” die aan twee cumulatieve voorwaarden voldoen, namelijk dat hun relevante uitdrukkelijke bepalingen i) op 30 september 2002 reeds van kracht zijn, en ii) voldoen aan de vrijstellingsvoorwaarden van Verordening 1475/95.

Vraag 22: Kunnen de rechten van een dealer in een bepaald gebied inhouden dat de aanstelling van een erkende reparateur die voor één merk kandidaat is, in de overgangperiode in twijfel wordt getrokken?

Alleen in bepaalde omstandigheden. Zo kan een reparateur bijvoorbeeld met ingang van 19 december 2002 een aanstelling willen als erkend reparateur van een bepaald merk in een bepaald gebied waarin de leverancier kwalitatieve selectieve distributie toepast, en kan hij wensen dat de leverancier hem voorziet van reserveonderdelen voor dat merk. Als in een overeenkomst die reeds van kracht was op 30 september 2002 en dit op 19 december 2002 blijft, uitdrukkelijk is bepaald dat slechts één dealer binnen het distributiestelsel wordt voorzien van reserveonderdelen van het betrokken merk voor het gebied in kwestie⁸⁰, dan kan de reparateur onmogelijk beweren dat een dergelijke bepaling tot 1 oktober 2003 inbreuk maakt op artikel 81.

Vraag 23: Kunnen dealers ervan worden weerhouden er in de overgangperiode andere merken bij te nemen?

Alleen in bepaalde omstandigheden. Zo kan een distributeur van merk A bijvoorbeeld op 1 januari 2003 nieuwe motorvoertuigen van merk B willen verkopen in zijn huidige en enige verkooppriimte, waarin hij nieuwe motorvoertuigen van merk A verkoopt. Als het hem bij zijn overeenkomst met fabrikant A – die reeds van kracht was op 30 september 2002 en dit blijft op 1 januari 2003 – uitdrukkelijk is verboden een ander merk te verkopen in dezelfde vestiging⁸¹, dan kan de distributeur onmogelijk beweren dat een dergelijke bepaling tot 1 oktober 2003 een inbreuk vormt op artikel 81. Fabrikant A kan echter geen

⁷⁹ Zie punt 5.3.8.

⁸⁰ Zie artikel 5, lid 3, van de nieuwe verordening en artikel 1 van Verordening 1475/95.

⁸¹ Zie de artikelen 5, lid 1, onder a), en 1, lid 1, onder b), van de nieuwe verordening en artikel 3, lid 3, van Verordening 1475/95.

bezwaar maken tegen het gebruik van dezelfde verkoopruijnte, tenzij de oude overeenkomst uitdrukkelijke bepalingen van deze strekking omvat.

Vraag 24: Is het feit dat bijkomende producten – zoals smeermiddelen – en bijkomende overeenkomsten, zoals gesloten door groothandelaren van onderdelen, ook onder het toepassingsgebied van de verordening vallen in de overgangsperiode, strijdig met de hiervóór volgens Verordening 2790/1999 voor dergelijke producten en overeenkomsten geldende regeling?

Nee. Overeenkomsten betreffende producten of diensten die voorheen niet onder Verordening 1475/95 vielen en die voldoen aan de bij de groepsvrijstellingsverordening 2790/1999 vastgelegde voorwaarden voor een vrijstelling, hebben in normale omstandigheden geen voorrang bij de handhaving door de Commissie van de nieuwe verordening in de in artikel 10 vastgestelde overgangsperiode. Het is aannemelijk dat dergelijke overeenkomsten zouden kunnen profiteren van een individuele vrijstelling. Na de overgangsperiode, op 1 oktober 2003, wordt hun situatie dezelfde als die van de producten en overeenkomsten die onder Verordening 1475/95 vielen (zie hierboven).

4.9. Toezicht en beoordelingsverslag (artikel 11)

Artikel 11

Toezicht en beoordelingsverslag

1. De Commissie houdt regelmatig toezicht op de werking van deze verordening, met bijzondere aandacht voor de gevolgen ervan voor:
 - (a) de mededinging op het gebied van de kleinhandel in motorvoertuigen en dat van de service na verkoop binnen de gemeenschappelijke markt of relevante gedeelten daarvan,
 - (b) de structuur en de graad van concentratie van de distributie van motorvoertuigen en mogelijke daaruit voortvloeiende gevolgen voor de mededinging.
2. De Commissie stelt uiterlijk op 31 mei 2008 een verslag op over deze verordening, in het bijzonder gelet op de in artikel 81, lid 3, genoemde voorwaarden.

De Commissie zal regelmatig toezicht houden op het functioneren van deze verordening, met bijzondere aandacht voor de gevolgen ervan voor de concurrentie op het gebied van de detailhandel in motorvoertuigen en dat van de aftersales service binnen de gemeenschappelijke markt of relevante gedeelten daarvan⁸². Hierbij moet onder andere worden gedacht aan regelmatig toezicht op de prijsverschillen binnen de interne markt en desgewenst specifieke onderzoeken naar de in de artikelen 6 en 7 van de verordening genoemde omstandigheden. Hieronder moet ook het toezicht vallen op de gevolgen van deze verordening voor de structuur en mate van concentratie van de distributie van motorvoertuigen en mogelijke daaruit voortvloeiende gevolgen voor de concurrentie. In verband met de toekomstige gedecentraliseerde toepassing van artikel 81 zal dit toezicht naar verwachting in nauwe samenwerking met de nationale mededingingsautoriteiten worden uitgeoefend.

⁸² Zie overweging 38.

Net zoals het geval was bij Verordening 1475/95, zal de Commissie voordat de nieuwe verordening vervalt de werking ervan beoordelen en zal zij uiterlijk op 31 mei 2008 een verslag opstellen.

5. UIT DE VERORDENING VOORTVLOEIENDE RECHTEN, VERPLICHTINGEN EN MOGELIJKHEDEN

In dit hoofdstuk wordt de verordening bestudeerd aan de hand van “vragen en antwoorden” vanuit het perspectief van verschillende categorieën betrokkenen, waaronder de consumenten. Waar mogelijk, wordt bij de besproken kwesties verwezen naar de andere delen van deze brochure, waarin een technischere uitleg wordt gegeven.

5.1. Consumenten: meer keuzemogelijkheden voor de consument conform de beginselen van de interne markt

De noodzaak van grotere voordelen van de distributiestelsels voor de consumenten staat centraal in het beleid van de Commissie voor de motorvoertuigensector. Verordening 1400/2002 wil de keuzemogelijkheden van de consumenten vergroten door de concurrentie bij de verkoop van voertuigen en reserveonderdelen en bij reparatie en service te bevorderen.

De verordening is er weliswaar niet op gericht de prijzen te harmoniseren, maar zij omvat een aantal maatregelen waardoor de consumenten gemakkelijker hun interne-marktrecht kan uitoefenen om hun voordeel te doen met de prijsverschillen tussen de verschillende lidstaten en een voertuig te kopen daar waar dat voor hen het gunstigst is. Zo vallen met name de meeste beperkingen van de inschakeling door consumenten van tussenpersonen niet langer onder de groepsvrijstelling. Doordat de nieuwe regels actieve verkoop en de opening van bijkomende verkoop- of leveringspunten bevorderen en het standpunt inzake het gebruik van internet verduidelijken, maken zij het bovendien gemakkelijker voor dealers om waar dan ook binnen de interne markt te verkopen aan consumenten. In de nieuwe regels is daarnaast de beschikbaarheidsclausule van de voorgaande Verordening 1475/95 gehandhaafd, die het consumenten mogelijk maakte in een andere lidstaat een auto te kopen met voor hun eigen lidstaat geschikte specificaties, bijvoorbeeld de aanschaf op het Europese vasteland van een auto met het stuur rechts. De beschikbaarheidsclausule in artikel 4, lid 1, onder f), van Verordening 1400/2002 heeft betrekking op alle motorvoertuigen, inclusief lichte bedrijfsvoertuigen die waar dan ook binnen de gemeenschappelijke markt worden verkocht.

Door alleen een vrijstelling te verlenen voor overeenkomsten die erkende reparateurs ertoe verplichten voertuigen te repareren die door welke dealer dan ook binnen het distributiestelsel worden verkocht, stelt de verordening de consument in staat zijn voertuig voor reparatie en onderhoud bij iedere erkende reparateur waar dan ook in de Europese Unie te brengen. Ook omvat de verordening maatregelen waardoor consumenten de mogelijkheid houden hun auto's te laten repareren en onderhouden door onafhankelijke reparateurs en maatregelen waardoor veiligheid en milieubescherming worden gewaarborgd.

Een groot aantal van deze maatregelen wordt in andere delen van deze brochure besproken, aangezien zij meer directe gevolgen hebben voor andere categorieën marktdeelnemers. Nu volgt een reeks vragen en kwesties die van directer belang zijn voor de consumenten.

5.1.1. Verkoop

Vraag 25: Staat het de consument vrij om een voertuig te kopen daar waar dit voor hem of haar het voordeligst is binnen de interne markt?

De vrijheid van de consumenten om waar dan ook binnen de interne markt aankopen te doen, is één van de belangrijkste verworvenheden van de Europese Unie en de verordening versterkt het recht om een motorvoertuig te kopen in een andere lidstaat. Een fabrikant, importeur of rayondistributeur mag een dealer nooit beperkingen opleggen bij de verkoop aan iedere consument die rechtstreeks, via een tussenpersoon of door middel van internet contact met hem opneemt. Als een leverancier een dealer zou instrueren om niet te verkopen aan consumenten in andere lidstaten, hem hiervan zou proberen af te houden of enige beperkingen zou opleggen aan de verkoop aan dergelijke consumenten, dan zou dit een ernstige beperking van de concurrentie zijn, met als gevolg dat de distributieovereenkomsten van de leverancier niet onder de groepsvrijstelling vallen. De Commissie heeft de laatste jaren diverse inbreuken op de EG-mededingingsregels geconstateerd waarbij sprake was van beperkingen bij de verkoop aan buitenlandse consumenten en zij heeft de betrokken ondernemingen boeten opgelegd⁸³.

Vraag 26: Mag een dealer in een andere lidstaat weigeren een consument een auto te verkopen?

De ondernemingsgeest zal er meestal voor zorgen dat een dealer zoveel mogelijk auto's wil verkopen, want hoe groter de verkoop, hoe groter de winst. Net zoals een detailhandelaar in andere goederen mag een dealer (in de verordening een "distributeur") echter weigeren te verkopen aan een consument, althans wanneer de leverancier hem dit niet heeft opgedragen maar hij dit op eigen initiatief doet. Mocht een leverancier⁸⁴ zijn dealers echter instrueren niet te verkopen aan consumenten in andere lidstaten of proberen hen hiervan af te houden⁸⁵, dan zou dit een ernstige beperking van de concurrentie en hoogstwaarschijnlijk een inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag zijn.

Vraag 27: Zou een consument die een voertuig bestelt bij een dealer in een andere lidstaat langer moeten wachten voordat zijn bestelling wordt uitgevoerd?

De termijnen mogen over het algemeen niet langer zijn dan die voor een gelijksoortig gespecificeerd voertuig in de lokale versie. Mocht blijken dat een leverancier de levering van voertuigen aan zijn dealers voor verkoop aan buitenlandse consumenten onnodig heeft vertraagd om deze consumenten te ontmoedigen in een andere lidstaat te kopen, dan wordt de concurrentie hierdoor ernstig beperkt. Als een Deense consument bijvoorbeeld een bestelling plaatst bij een Ierse dealer voor een bepaald model auto met het stuur links, getinte glazen, 16 kleppen-motor en een schuifdak, dan moet de termijn voor de uitvoering van deze bestelling⁸⁶ vergelijkbaar zijn met die voor een Ierse consument die bij

⁸³ Beschikkingen van de Commissie waarbij boeten zijn opgelegd aan Volkswagen (1998 en 2001), Opel (2000) en DaimlerChrysler (2001). Zie bijlage I voor de precieze referenties.

⁸⁴ Dat wil zeggen de fabrikant, importeur of rayondistributeur.

⁸⁵ Door bijvoorbeeld zijn aanvoer van voertuigen te beperken.

⁸⁶ Zie artikel 4, lid 1, onder f).

dezelfde dealer een bestelling plaatst voor hetzelfde model auto, maar dan met het stuur rechts, getinte glazen, 16 kleppen-motor en een schuifdak. Iedere extra leveringstermijn moet gerechtvaardigd zijn.

Vraag 28: Mag een leverancier een consument uit een andere lidstaat laten wachten alvorens een gelijkvormigheidsattest af te geven?

Nee. Leveranciers moeten de dealer systematisch de beschikking geven over het volledige gelijkvormigheidsattest op het moment waarop het voertuig aan de consument of zijn tussenpersoon wordt geleverd. Wordt dit nagelaten, dan kan de consument het voertuig niet inschrijven voor gebruik in een andere lidstaat. Dit kan neerkomen op een indirecte verkoopbeperking en een ernstige beperking van de concurrentie⁸⁷.

Vraag 29: Mag een dealer binnen een selectief distributiestelsel zijn klanten laten beloven/een document laten ondertekenen dat het nieuwe voertuig niet zal worden doorverkocht uit winstbejag?

Het is gerechtvaardigd dat een leverancier die een selectief distributiestelsel exploiteert, verkoop aan niet tot dit stelsel behorende wederverkopers tegengaat. De consument mag het motorvoertuig echter te allen tijde verkopen, op voorwaarde dat hij geen verkapte onafhankelijke wederverkoper is. Als een dealer instructies van zijn leverancier zou opvolgen en maatregelen zou nemen om te voorkomen dat een koper een voertuig om niet-commerciële redenen doorverkoopt⁸⁸ of dat deze een niet langer nieuw voertuig doorverkoopt, dan zou dit een indirecte verkoopbeperking vormen.

Vraag 30: Wat gebeurt er als een dealer aan een consument die een auto probeert te kopen in een andere lidstaat of aan zijn tussenpersoon meedeelt dat hij het betrokken model met de in de lidstaat van de consument gangbare specificaties niet kan bestellen of dat hij geen prijsopgave kan krijgen voor zo'n voertuig?

Leveranciers moeten dealers voorzien van motorvoertuigen met in andere lidstaten gangbare specificaties⁸⁹. Laat een leverancier dit na, dan zou dit neerkomen op een ernstige beperking van de concurrentie en een schending van de interne-marktrechten van de consument. Een leverancier mag echter wel weigeren een dergelijk voertuig te leveren als de dealer de lokale versie van het betrokken model doorgaans niet verkoopt, met andere woorden: als een voertuig niet overeenkomt met een model uit het door de overeenkomst van de dealer bestreken assortiment⁹⁰.

Zo zou een Nederlandse dealer van merk A bijvoorbeeld een bestelling moeten kunnen plaatsen voor een auto van model X met het stuur rechts voor een consument uit het Verenigd Koninkrijk tenzij:

⁸⁷ Artikel 4, lid 1, onder b), d), en e).

⁸⁸ Bijvoorbeeld omdat de persoonlijke omstandigheden van de consument zijn gewijzigd sinds hij de bestelling heeft geplaatst en hij nu een grotere auto nodig heeft.

⁸⁹ Zie artikel 4, lid 1, onder f).

⁹⁰ Bijvoorbeeld omdat het betrokken model nog niet op de markt is gebracht in de lidstaat waar de dealer is gevestigd.

- 1) deze Nederlandse dealer gewoonlijk geen auto's van model X verkoopt; of
- 2) er doorgaans geen auto's model X met het stuur rechts worden gemaakt.

Als de dealer het betrokken model verkoopt, moet hij een prijsopgave kunnen krijgen voor versies van dat model met op de situatie in andere lidstaten toegesneden specificaties. Kan hij niet snel over een dergelijke prijsopgave beschikken, dan kan dit betekenen dat de leverancier de concurrentie ernstig beperkt.

Vraag 31: Mag een dealer een toeslag in rekening brengen voor een auto met het stuur rechts of andere vergelijkbare extra kosten doorberekenen?

Extra kosten, zoals supplementen voor auto's met het stuur rechts, die rekening houden met verschillen in voertuigspecificaties tussen de lidstaten en een afspiegeling zijn van de uiteenlopende productie- of distributiekosten vormen op zich geen beperking van de concurrentie. De hoogte van de extra kosten moet echter wel objectief kunnen worden gerechtvaardigd, vooral bij de reële extra kosten van de productie of levering van het voertuig. Er is geen vuistregel voor de berekening van de eventuele, objectief gerechtvaardigde hoogte van de extra kosten in alle gevallen, aangezien de extra kosten van de productie of levering van het betrokken voertuig onder andere afhangen van het model.

Vraag 32: Wat gebeurt er als de dealer zegt dat hij geen kortingen mag geven op een bepaald model?

Het moet dealers vrijstaan voertuigen te verkopen onder de door de leverancier aanbevolen prijs⁹¹. Fabrikanten kunnen geen daadwerkelijke verkoop- of minimumprijzen vaststellen. Het zou een ernstige beperking van de concurrentie zijn⁹² als een leverancier een dealer beperkte in zijn mogelijkheden om kortingen te geven, met als gevolg dat de distributieovereenkomsten van de leverancier niet onder de groepsvrijstelling vallen.

Vraag 33: Mag een leverancier een bijzondere regeling treffen in een lidstaat, waarbij de consument die zijn auto in diezelfde lidstaat laat inschrijven een korting krijgt en degene die dit niet doet, niet?

Nee. Een dergelijke regeling vormt een beperking van de verkoop aan consumenten in een andere lidstaat en een ernstige beperking van de concurrentie, wat zou betekenen dat de distributieovereenkomsten van de leverancier dan ook niet onder de groepsvrijstelling zouden vallen⁹³.

⁹¹ En ook erboven, wanneer de leverancier tenminste geen maximumprijs heeft bepaald. Zie artikel 4, lid 1, onder a).

⁹² Zie de Beschikking van de Commissie van 29 juni 2001 in zaak COMP/36.693 – Volkswagen, PB L 262 van 2.10.2001, blz. 14, zie tevens *Persbericht IP/01/760 - 30.5.2001*. In deze beschikking werd voor deze inbreuk een geldboete opgelegd.

⁹³ Zie artikel 4, lid 1, onder b) en c).

5.1.2. Aftersales service (service na verkoop)

Vraag 34: Moet een consument zijn voertuig voor reparaties onder garantie en onderhoudsbeurten naar de dealer brengen van wie hij dit voertuig heeft gekocht?

Nee. Wil de verordening van toepassing zijn, dan moet de consument het voertuig bij iedere erkende reparateur binnen het netwerk van de leverancier waar dan ook in de EU kunnen brengen. De verordening⁹⁴ voorziet slechts in de vrijstelling van overeenkomsten met erkende reparateurs wanneer de leverancier al zijn erkende reparateurs ertoe verplicht om alle voertuigen van het betrokken merk te repareren, aan garanties te voldoen en kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties te verrichten, ongeacht waar de auto is gekocht. Als een erkende reparateur geen onderhoud kan uitvoeren aan een auto die niet in zijn lidstaat is verkocht, kan hij de leverancier of een andere erkende reparateur in een andere lidstaat inschakelen. De consument hoeft de garantie niet opnieuw te laten registreren in zijn eigen lidstaat om reparaties onder garantie te kunnen laten uitvoeren. De garantieperiode gaat in zodra een auto door een erkende dealer wordt geleverd. Mocht een fabrikant, importeur, dealer, reparateur of een andere tot het netwerk behorende onderneming consumenten beletten gebruik te maken van de binnen de hele EU geldende garantie van de fabrikant, dan zou niet zijn voldaan aan één van de basisvoorwaarden voor de toepassing van de vrijstelling op de betrokken overeenkomsten.

Vraag 35: Wat gebeurt er als een consument een probleem heeft met zijn auto dat onder de garantie valt, maar dat de lokale erkende reparateur niet kan verhelpen?

In deze omstandigheden moet de consument het voertuig wellicht terugbrengen naar de dealer van wie hij het heeft gekocht, net zoals hij bij ieder ander product zou doen⁹⁵. Heeft hij de auto gekocht via een tussenpersoon (zie deel 5.2), dan kan hij deze opdracht geven om het voertuig terug te brengen naar de dealer van wie het is gekocht.

Vraag 36: Wat gebeurt er als de erkende dealer van wie een consument een auto koopt geen onderhoud verricht aan voertuigen, er zich in de garantieperiode een probleem voordoet met het voertuig en de reparateur aan wie de dealer het onderhoud heeft uitbesteed, dit probleem niet kan verhelpen?

De consument kan het voertuig terugbrengen naar de vestiging waar hij het heeft gekocht, net zoals hij met andere consumptiegoederen zou doen. De dealer die het voertuig heeft verkocht, moet dan ofwel zorgen dat de reparatie wordt uitgevoerd, ofwel de consument een vervangend voertuig geven, waarbij het recht hierop van de consument echter wel afhangt van het nationale verbintenissenrecht en de voorwaarden in het verkoopcontract⁹⁶.

⁹⁴ Artikel 4, lid 1, onder b), eerste zin, en onder d), en overweging 17.

⁹⁵ Dit probleem valt onder het nationale verbintenissenrecht, niet onder de EG-mededingingsregels.

⁹⁶ Zie overweging 17.

Vraag 37: Mag een fabrikant weigeren zijn garantieverplichtingen na te komen als een consument zijn voertuig in de garantieperiode laat repareren of onderhouden door een onafhankelijke reparateur?

Als een consument zijn voertuig in de garantieperiode van de fabrikant laat repareren of onderhouden door een onafhankelijke reparateur, dan kan de garantie vervallen als er ondeugdelijk werk is verricht. Een algemene verplichting om een auto in de garantieperiode alleen binnen het erkende netwerk te laten onderhouden of repareren, zou de consument echter het recht ontnemen te kiezen voor onderhoud of reparatie van zijn voertuig door een onafhankelijke reparateur en zou – met name in geval van “uitgebreide garanties” – betekenen dat deze reparateurs niet effectief kunnen wedijveren met de erkende netwerken.

Vraag 38: Wat kan een consument doen als hij denkt het slachtoffer te zijn van restrictieve praktijken?

Hij kan een klacht indienen bij de Europese Commissie of een nationale mededingingsautoriteit⁹⁷. Ook kan hij een schadeclaim indienen bij een nationale rechterlijke instantie. Laatstgenoemde mogelijkheid kan evenwel afhangen van de nationale procedureregels, en de consument zal dan ook juridisch advies moeten inwinnen alvorens een claim in te dienen.

Aangezien niet aan alle problemen die consumenten ondervinden bij de aankoop van een voertuig in een andere lidstaat een inbreuk op de mededingingsregels ten grondslag ligt, heeft de Commissie op haar website een lijst opgemaakt van contactpunten (“hotlines”) voor de meeste fabrikanten, opdat een bijdrage wordt geleverd aan de beslechting van verschillende soorten geschillen en andersoortige problemen met betrekking tot de aankoop van voertuigen worden aangepakt⁹⁸.

5.2. Tussenpersonen

Een tussenpersoon of een agent met aankoopbevoegdheid is een persoon of een onderneming die zonder deel uit te maken van het distributiestelsel in naam van de consument een nieuw motorvoertuig koopt. Tussenpersonen moeten worden onderscheiden van onafhankelijke wederverkopers, die voertuigen kopen met het oog op wederverkoop en niet namens een bepaalde consument handelen. Ook moeten zij worden onderscheiden van verkoopagenten, die klanten zoeken voor één of meerdere dealers. Leveranciers mogen slechts eisen dat hun dealers zekerheid hebben dat de consument de tussenpersoon van tevoren toestemming heeft verleend⁹⁹ om een bepaald voertuig te kopen en/of in ontvangst te nemen. De enige beperking van de werkzaamheden van een tussenpersoon die in een onder Verordening 1400/2002 vallende overeenkomst is toegestaan, is dus de overlegging van een geldig mandaat van een individuele consument.

⁹⁷ Een lijst van nationale mededingingsautoriteiten is te vinden op:
http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

⁹⁸ Op http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

⁹⁹ Dit kan zowel een schriftelijke als een elektronisch ondertekende toestemming zijn. Zie overweging 14.

Op dit mandaat moeten de naam, het adres en de handtekening van de consument en een datum staan. De consument moet bepalen hoe specifiek het mandaat is met betrekking tot het voertuig¹⁰⁰. Er mogen geen verdere eisen worden gesteld als er een tussenpersoon is betrokken bij de aankoop van een nieuw motorvoertuig. De Commissie heeft haar twee mededelingen¹⁰¹ die betrekking hadden op de werkzaamheden van tussenpersonen ingetrokken.

*Vraag 39: Mag een dealer een tussenpersoon vragen naast het ondertekende mandaat kopieën over te leggen van de identiteitsbewijzen van zijn klanten of andersoortige documenten?*¹⁰²

Ja, in bepaalde omstandigheden. Er moet op worden gewezen dat een dealer binnen een selectief distributiestelsel geen nieuwe¹⁰³ motorvoertuigen mag verkopen aan onafhankelijke wederverkopers. Als hij dit noodzakelijk acht, mag een dealer een tussenpersoon dan ook vragen om een bewijs van de identiteit van de afnemer, opdat verkoop aan onafhankelijke wederverkopers wordt voorkomen.

Een dealer mag weliswaar op eigen initiatief zijn klanten om nadere documentatie verzoeken, maar de verordening is niet van toepassing wanneer een leverancier een dealer instrueert systematisch een dergelijk verzoek te doen.

5.3. Erkende distributeurs van nieuwe motorvoertuigen (in deze brochure ook: “dealers”)

Dealers spelen een sleutelrol bij de ontwikkeling van de interne markt voor nieuwe motorvoertuigen. Een sterke, onafhankelijke dealersector biedt naar alle waarschijnlijkheid meer ruimte voor concurrentiebevorderend gedrag en voor innovaties, wat de consumenten ten goede komt. Verordening 1400/2002 geeft dealers dan ook meer vrijheid om hun zaken naar eigen goeddunken te regelen. De nieuwe verordening voorziet met name in aanzienlijk minder mogelijkheden voor fabrikanten en hun importeurs om aan hun dealers maatregelen op te leggen die niet noodzakelijk zijn voor de distributie van nieuwe motorvoertuigen of voor het verlenen van reparatie- en onderhoudsdiensten.

¹⁰⁰ Een mandaat kan bijvoorbeeld betrekking hebben op een voertuigklasse of een bepaald model of nadere bijzonderheden omvatten.

¹⁰¹ Mededeling van de Commissie met betrekking tot Verordening (EEG) nr. 123/85 van 12 december 1984 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen, PB C 17 van 18.1.1985, blz. 4, en de Mededeling van de Commissie – Toelichting op de werkzaamheden van tussenpersonen in de automobielsector, PB C 329 van 18.12.1991, blz. 20. Volgens deze mededelingen kan tussenpersonen bijvoorbeeld worden verzocht zich niet in hetzelfde pand als een supermarkt te vestigen. Een ander element dat hen beperkte in hun werkzaamheden was dat een autodealer kon worden verzocht niet meer dan 10% van alle nieuwe voertuigen te verkopen via een bepaalde tussenpersoon.

¹⁰² Zoals een paspoort of een ander document waaruit de identiteit van de consument blijkt (bijvoorbeeld een rekening van een nutsbedrijf).

¹⁰³ Of een voertuig nog nieuw is, moet worden bepaald aan de hand van het handelsgebruik. Voor een afnemer is een voertuig niet langer nieuw wanneer het eenmaal is ingeschreven en door een andere consument op de weg is gebracht. Een voertuig dat voor één dag door een dealer is geregistreerd zonder dat het is gebruikt, is echter nog steeds nieuw.

In tegenstelling tot de voorgaande groepsvrijstellingsverordening voor de motorvoertuigensector nr. 1475/95, is Verordening 1400/2002 slechts van toepassing als:

- de voertuigfabrikant of zijn importeur dealers er niet toe verplicht zelf reparatie- en onderhoudswerkzaamheden te verrichten of zelf reserveonderdelen te distribueren. Het moet dealers vrij staan reparatie en onderhoud uit te besteden aan tot het netwerk van hetzelfde merk behorende erkende reparateurs;
- dealers er andere merken bij kunnen nemen;
- fabrikanten of importeurs de aanvoer van nieuwe voertuigen aan hun dealers niet beperken, als dit gedrag hun dealers beperkt in hun mogelijkheden om voertuigen te verkopen aan bepaalde consumenten in de Europese Unie;
- dealers binnen een selectief distributiestelsel actief en passief mogen verkopen aan iedere eindgebruiker en met ingang van 1 oktober 2005 overal waar selectieve distributie wordt toegepast bijkomende verkoop- of leveringspunten mogen openen voor de distributie van nieuwe personenauto's en lichte bedrijfsvoertuigen;
- het dealers binnen een exclusief distributiestelsel volledig vrij staat om zowel actieve-verkoopactiviteiten te ontplooiën in hun eigen gebied en in gebieden waarin geen exclusieve distributie wordt toegepast, als passieve in de exclusieve gebieden van andere distributeurs.

5.3.1. De verkoop van nieuwe voertuigen door dealers

Verordening 1400/2002 is erop gericht dealers meer mogelijkheden te geven om nieuwe motorvoertuigen te leveren aan alle consumenten, op lokaal en nationaal niveau en in andere lidstaten. Directe beperkingen van de – actieve of passieve – verkoop vallen niet onder de verordening¹⁰⁴.

Volgens de nieuwe verordening moet ieder selectief of exclusief distributiestelsel zó worden opgezet dat alle categorieën consumenten bij iedere dealer – ook grote aantallen¹⁰⁵ – nieuwe voertuigen kunnen kopen.

¹⁰⁴ Zie overweging 16.

¹⁰⁵ Zo koopt een autoverhuurbedrijf of een fleet operator zoals een leasebedrijf doorgaans bijvoorbeeld grote hoeveelheden auto's van één enkele leverancier.

Vraag 40: Vallen beperkingen van de actieve en passieve verkoop door dealers onder de verordening?

Dealers binnen een selectief distributiestelsel moeten actief kunnen verkopen aan alle eindgebruikers in een gebied binnen de Europese Unie waarin selectieve distributie wordt toegepast. Leveranciers mogen dealers er echter toe verplichten om geen nieuwe voertuigen te verkopen aan onafhankelijke wederverkopers in gebieden waarin sprake is van selectieve distributie. Als een leverancier in bepaalde gebieden binnen de Europese Unie exclusieve-distributiestelsels hanteert, dan moet het de dealers binnen het selectieve-distributiestelsel zijn toegestaan om passief te verkopen aan eindgebruikers of niet-erkende distributeurs in die gebieden¹⁰⁶.

Als een leverancier een exclusief distributiestelsel opzet, moeten zijn dealers actief kunnen verkopen binnen hun exclusieve gebied of aan hun exclusieve klantenkring. Wat alle andere afnemers – zowel eindgebruikers als wederverkopers van nieuwe motorvoertuigen – binnen een exclusief distributiestelsel betreft, kunnen deze dealers in staat zijn passief aan hen te verkopen. Als de leverancier in bepaalde andere gebieden in de Europese Unie selectieve distributie toepast, moet het de dealers binnen het exclusieve distributiestelsel zijn toegestaan in die gebieden actief te verkopen aan eindgebruikers en niet-erkende distributeurs¹⁰⁷.

Vraag 41: Hoe waarborgt de nieuwe verordening dat een dealer nieuwe voertuigen kan verkopen aan alle consumenten: lokale consumenten, consumenten in andere gebieden in dezelfde lidstaat en die in andere lidstaten?

De levering van nieuwe motorvoertuigen moet zodanig zijn georganiseerd dat een dealer kan leveren aan alle consumenten die hem benaderen. Net zoals bij de verkoop aan lokale consumenten – en in het bijzonder wat betreft prijsstelling en levertijden – moet de fabrikant bestellingen uitvoeren voor nieuwe motorvoertuigen die zullen worden geleverd aan consumenten in andere gebieden binnen de gemeenschappelijke markt. Volgens de nieuwe verordening moeten fabrikanten daarom bestellings- en leveringssystemen opzetten die aan deze eis voldoen. Hiertoe kunnen zij bijvoorbeeld een bestellingssysteem opzetten waarbij wordt uitgegaan van het principe “die het eerst komt, het eerst maalt”. Een distributiestelsel aan de hand van leveringsquota die op een kleiner verkoopgebied dan de gemeenschappelijke markt zijn gebaseerd, komt neer op een indirecte verkoopbeperking en is niet vrijgesteld op grond van de verordening¹⁰⁸.

De verordening verplicht fabrikanten er niet toe een distributiestelsel op te zetten waarin de levertijden in de hele gemeenschappelijke markt gegarandeerd dezelfde zijn. Wél moeten zij ervoor zorgen dat dealers onder dezelfde omstandigheden nieuwe voertuigen kunnen leveren aan hun lokale en nationale klanten en die in andere lidstaten.

Een leverancier kan genoodzaakt zijn om in bepaalde situaties de levering van goederen aan zijn dealers te beperken, bijvoorbeeld in geval van een staking of wanneer de totale vraag het productaanbod overtreft. In dergelijke situaties mag de leverancier geen voertuigen toewijzen aan zijn dealers waarbij hij onderscheid maakt tussen de dealers die

¹⁰⁶ Zie overweging 13. Voor een definitie van actieve en passieve verkoop, zie hierboven vraag 12.

¹⁰⁷ Artikel 4, lid 1, eerste deel van de zin, en de Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 52.

¹⁰⁸ Zie overweging 16.

veel voertuigen verkopen aan consumenten in andere lidstaten, en degenen die dit niet doen. Een voorbeeld: dealer A verkoopt vijftig voertuigen per maand, hoofdzakelijk aan consumenten in de stad waarin hij is gevestigd. Dealer B verkoopt er eveneens vijftig per maand, maar de helft hiervan aan consumenten in zijn eigen stad en de andere helft aan consumenten in een andere lidstaat. Mochten er zich in een bepaalde maand productieproblemen voordoen en de leverancier is genoodzaakt het aantal door hem geleverde voertuigen met 40% te beperken, dan moet hij zowel aan dealer A als aan dealer B dertig voertuigen leveren.

Ter voorkoming van iedere vorm van discriminatie tussen lokale verkoop en de verkoop aan afnemers in andere gebieden binnen de gemeenschappelijke markt, mogen bonusstelsels of andersoortige al dan niet financiële prikkels niet zijn gebaseerd op de verblijf- of vestigingsplaats van de afnemer of op de plaats waar het voertuig zal worden ingeschreven, maar moeten zij rekening houden met de totale verkoop.

Vraag 42: Zou de wijze van levering van nieuwe voertuigen aan een dealer moeten verschillen al naar gelang de leverancier werkt met een selectief of een andersoortig distributiestelsel (bijvoorbeeld op basis van territoriale exclusiviteit)?

Bovengenoemde beginselen gelden ongeacht het door de leverancier opgezette distributiestelsel, aangezien het voor de goede werking van de interne markt van essentieel belang is dat een dealer nieuwe voertuigen kan verkopen aan alle consumenten, waar de afnemer van een nieuw motorvoertuig ook verblijft of is gevestigd. Dit is zowel het geval wanneer een dealer actieve-verkoopactiviteiten mag ontplooiën als wanneer hij slechts passief mag verkopen aan bepaalde klantenkringen of in zekere gebieden.

Vraag 43: Mogen een leverancier en zijn dealer verkoopdoelstellingen overeenkomen voor deze dealer binnen een bepaald gebied?

Volgens de nieuwe verordening mogen een leverancier en zijn dealer verkoopdoelstellingen vaststellen op basis van een bepaald geografisch gebied dat kleiner kan zijn dan de gemeenschappelijke markt. Dergelijke overeengekomen verkoopdoelstellingen mogen echter niet worden gebruikt om leveringen van nieuwe motorvoertuigen aan dealers te beperken¹⁰⁹. De toewijzing van goederen, vergoedingen voor dealers en bonusstelsels mogen daarnaast ook niet afhangen van het feit of een voertuig al dan niet is verkocht in het overeengekomen geografische gebied, aangezien dit een indirecte beknopping zou zijn van het recht van de dealer om passief te verkopen aan alle consumenten binnen de gemeenschappelijke markt.

¹⁰⁹ Zie overweging 16.

Vraag 44: Staat het een dealer vrij om op internet te adverteren en via internet nieuwe voertuigen te verkopen?

Een website van een dealer is een passieve-verkoopinstrument¹¹⁰ en mag door de dealer worden gebruikt om te adverteren en transacties te doen, een gebruik dat niet mag worden beperkt op grond van de verordening. Volgens de verordening mag de dealer evenmin beperkt worden in het gebruik – met het oog op de sluiting van verkoopcontracten – van internet of van e-mail, in plaats van traditionelere methoden zoals gewone post of fax¹¹¹.

Een dealer moet bovendien de mogelijkheid hebben om afspraken te maken met referral sites op internet, die de consument in contact brengen met de dealer die een bepaald voertuig kan leveren. Een voertuigfabrikant kan van een dealer die gebruikmaakt van internet, verlangen dat hij voldoet aan de kwalitatieve eisen met betrekking tot de promotie van het betrokken merk motorvoertuig via internet. Ook mag een leverancier eisen dat een referral site op internet waaraan een dealer zijn reclame uitbesteedt, voldoet aan zijn kwaliteitseisen. Dergelijke sites, waarop de verkoop van nieuwe motorvoertuigen van één of meerdere merken kan worden bevorderd, kunnen consumenten die een nieuw voertuig willen kopen tevens doorverwijzen naar een aan een referral site gekoppelde dealer.

Vraag 45: Staat het een dealer vrij om via e-mail of direct mail potentiële klanten te benaderen?

Het gebruik van e-mail of *direct mail* (geadresseerd reclamedrukwerk) om actief voertuigen en diensten aan te bieden aan eindgebruikers binnen de gehele gemeenschappelijke markt wordt beschouwd als een actieve-verkoopmethode. Uit hoofde van de verordening¹¹² mogen leveranciers dealers binnen selectieve distributiestelsels niet beperken in hun mogelijkheden om dergelijke methoden te hanteren. Het moet dealers binnen exclusieve distributiestelsels vrijstaan exclusief aan hen toegewezen klanten op eigen initiatief te benaderen en zij mogen niet worden beperkt bij het ingaan op spontane verzoeken van klanten, ook al behoren deze tot de exclusieve klantenkring van andere dealers. Zo kan de leverancier binnen een exclusief distributiestelsel waarin aan elke dealer een gebied is toegewezen, bijvoorbeeld een verbod instellen op de marketing van nieuwe voertuigen via e-mail of *direct mail* aan klanten in het exclusieve verkoopgebied van een andere dealer. De dealers in kwestie mogen dergelijke actieve-verkoopmethoden hanteren in andere, selectieve-distributiegebieden.

5.3.1.1. De verkoop van nieuwe motorvoertuigen aan consumenten die gebruikmaken van de diensten van een tussenpersoon

Zie deel 5.2. voor kwesties met betrekking tot de levering van nieuwe motorvoertuigen aan eindgebruikers die een tussenpersoon hebben ingeschakeld.

¹¹⁰ Zie overweging 15 en artikel 4, lid 1, onder e), en de Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 51.

¹¹¹ Zie overweging 15.

¹¹² Zie artikel 4, lid 1, onder d) en e).

5.3.1.2. De verkoop van nieuwe voertuigen aan leasebedrijven

De verordening heeft geen betrekking op verplichtingen die een dealer beperken in zijn mogelijkheden om leasingdiensten te verkopen¹¹³. Hierbij moet worden gedacht aan leasing door de dealer zelf, door een aan de dealer verbonden leasebedrijf of als agent van een leasebedrijf van zijn keuze.

Vraag 46: Mag een dealer nieuwe motorvoertuigen verkopen aan leasebedrijven?

Ja, de levering van nieuwe motorvoertuigen aan leasebedrijven is een legitiem onderdeel van de activiteiten van een dealer, aangezien leasebedrijven gewoonlijk worden beschouwd als eindgebruikers¹¹⁴.

Een leverancier die een selectief distributiestelsel exploiteert, kan dealers er echter van weerhouden contractgoederen te leveren aan leasebedrijven wanneer er een aantoonbaar risico is dat een leasebedrijf de nieuwe motorvoertuigen doorverkoopt. Uit artikel 1, lid 1, onder w), volgt duidelijk dat leasingovereenkomsten die voorzien in een eigendomsoverdracht of een optie om het voertuig aan te kopen vóór het verstrijken van de overeenkomst en die het de leasener mogelijk zouden maken het voertuig te allen tijde van het leasebedrijf te kopen, ook wanneer het nog nieuw is, in de praktijk onafhankelijke wederverkopers maken van de leasebedrijven.

Vraag 47: Mag een leverancier die selectieve distributie toepast een leasebedrijf waaraan een dealer een nieuw voertuig verkoopt schriftelijk laten beloven dat het het voertuig zolang het nieuw is, niet uit winstbejag zal doorverkopen?

Een leverancier die selectieve distributie toepast, mag passende maatregelen nemen opdat zijn dealers geen nieuwe motorvoertuigen verkopen aan niet tot dit distributiestelsel behorende wederverkopers. Deze leverancier mag zijn dealers er dan ook toe verplichten alles in het werk te stellen opdat afnemers geen nieuwe voertuigen doorverkopen. Om een leasebedrijf ervan te weerhouden een nieuw motorvoertuig door te verkopen, mag een dealer een leasebedrijf verzoeken een verklaring te ondertekenen dat het de auto's zolang ze nieuw zijn, niet zal doorverkopen.

Vraag 48: Mag een leverancier eisen dat een dealer kopieën maakt van iedere lease-overeenkomst en hem deze overlegt alvorens een voertuig te verkopen aan een leasebedrijf?

Nee. Dit zou neerkomen op een indirecte verkoopbeperking en een ernstige beperking van de concurrentie¹¹⁵. Bovendien zouden de dealer en de leverancier hierdoor informatie kunnen krijgen over de voorwaarden van de lease-overeenkomst en de identiteit van de leasener. Een leverancier mag echter wel verlangen dat een dealer, alvorens voor het eerst een voertuig te verkopen aan een bepaald leasebedrijf, de algemene voorwaarden

¹¹³ Zie overweging 30 en artikel 5, lid 2, onder a).

¹¹⁴ Zie artikel 1, lid 1, onder w).

¹¹⁵ Artikel 4, lid 1, onder b).

van dit bedrijf bestudeert, opdat verkoop aan een niet-erkende wederverkoper wordt voorkomen.

Vraag 49: Kan een leasebedrijf van een dealer nieuwe auto's kopen waarvoor het nog geen leasenemer heeft?

Ja, en de leverancier mag niet weigeren de relevante bestellingen uit te voeren, zelfs al zou het leasebedrijf met deze nieuwe voertuigen een wagenpark willen aanleggen¹¹⁶. Iedere verplichting voor een leasebedrijf om voorafgaand aan een aankoop de naam van de klant te noemen, zou de verkoop indirect en de concurrentie ernstig beperken¹¹⁷.

5.3.2. De distributie door dealers van verschillende merken motorvoertuigen

Verordening 1400/2002 vereenvoudigt de voorwaarden die een leverancier kan stellen wanneer een dealer er één of meerdere andere merken bij wil nemen (soms ook aangeduid als "multi-branding"). Een leverancier die zijn overeenkomsten vrijgesteld wil zien uit hoofde van de verordening, moet alle dealers in staat stellen voertuigen van concurrerende leveranciers te verkopen. Als enige beperking mag hij de dealer ertoe verplichten de modellen van andere leveranciers in aparte ruimten van de showroom ten toon te stellen. Mocht de dealer daarnaast besluiten merkspecifiek verkooppersoneel in dienst te hebben en mocht de leverancier hiermee instemmen en alle hieraan verbonden bijkomende kosten betalen, dan is de verordening van toepassing.

De leverancier mag voor dergelijke dealers dezelfde kwaliteitscriteria vaststellen als voor de dealers die slechts één merk verkopen, waaronder de criteria inzake de inrichting van de showroom en de opleiding van het verkooppersoneel. Is de showroom van een dealer echter te klein om alle voertuigen ten toon te stellen of op dezelfde manier te kunnen worden ingericht als de showroom van een dealer van slechts één merk, dan moet de leverancier deze eis inzake de voor de tentoonstelling van de voertuigen benodigde ruimte afzwakken, opdat de dealer in zijn showroom ook voertuigen van de andere fabrikant ten toon kan stellen¹¹⁸. Of aan deze voorwaarden is voldaan, moet per geval worden beslist. In de overeenkomsten moet zijn bepaald dat elk van de partijen het recht heeft geschillen over dit punt aan een onafhankelijke deskundige of scheidsrechter of aan een nationale rechterlijke instantie voor te leggen¹¹⁹.

Vraag 50: Mag een dealer hogere marges of een bonus gegeven worden als hij slechts voertuigen van één leverancier verkoopt?

Nee. Dit zou neerkomen op een indirecte beknotting van het recht van een dealer om concurrerende merken te verkopen en niet onder de verordening vallen¹²⁰. Alle dealers

¹¹⁶ Zie de beschikking van de Commissie van 10 oktober 2001 – DaimlerChrysler – (zaak COMP/36.264 – Mercedes-Benz), punten 176 en 201 e.v.

¹¹⁷ Zie artikel 4, lid 1, onder b).

¹¹⁸ Zie overweging 27.

¹¹⁹ Artikel 3, lid 6.

¹²⁰ Zie artikel 5, lid 1, onder a), en artikel 1, lid 1, onder b).

moeten derhalve kunnen profiteren van dezelfde marges of bonussen, of zij nu motorvoertuigen van slechts één leverancier of van meerdere leveranciers verkopen.

Vraag 51: In hoeverre mag een leverancier eisen dat verschillende merken voertuigen gescheiden van elkaar in dezelfde showroom worden opgesteld?

Volgens de verordening mogen leveranciers dealers ertoe verplichten hun merken op merkspecifieke plaatsen in dezelfde showroom uit te stallen. Andere vereisten op dit gebied vallen niet onder de verordening. Voorbeelden hiervan zijn het aanbrengen van een wand of gordijn of een verplichting om tussen voertuigen van verschillende merken een zodanige afstand in acht te nemen dat er geen andere merken kunnen worden opgesteld (bijvoorbeeld omdat de showroom te klein is) of dat uitstalling van andere merken op onredelijke wijze bemoeilijkt wordt (bijvoorbeeld omdat de leverancier verlangt dat zijn voertuigen bij de ramen van de showroom worden opgesteld).

Vraag 52: Kan een leverancier van een dealer verlangen dat hij merkspecifieke attributen in zijn showroom plaatst?

Een leverancier kan al zijn dealers ertoe verplichten decoratie aan te brengen ter bevordering van het imago van het merk, mits dit niet nadelig uitwerkt voor de verkoop van andere merken. Zo kan een leverancier van al zijn dealers eisen dat zij een luxe tapijt laten leggen in dat deel van de showroom dat gebruikt wordt om zijn merken uit te stallen, of dat zij borden met merkspecifieke kenmerken zodanig plaatsen dat deze vanaf de straat zichtbaar zijn. Hij kan de dealer er ook toe verplichten zijn voertuigen uitsluitend in een hoogwaardig pand op te stellen. Een leverancier kan echter niet van een dealer die meerdere merken wil verkopen, verlangen dat hij voor elk merk een aparte klanteningang heeft. Ook kan hij bijvoorbeeld niet verlangen dat een dealer die ook merken van concurrerende leveranciers verkoopt, de gehele binnen- en buitenzijde van de showroom op zijn merk afstemt.

5.3.3. Het recht om bijkomende verkooppunten te openen (verbod van een “locatieclausule”)

Na 1 oktober 2005 geldt Verordening 1400/2002¹²¹ niet voor verplichtingen op grond waarvan dealers van personenauto's en lichte bedrijfsvoertuigen binnen selectieve distributiestelsels geen bijkomende verkoop- of leveringspunten mogen openen in andere gebieden van de gemeenschappelijke markt waar selectieve distributie wordt toegepast. Dealers kunnen dan nieuwe zakelijke kansen benutten en zich in de buurt van potentiële klanten vestigen die niet zo dicht bij het oorspronkelijke verkoop- of leveringspunt wonen. Vestiging in andere lidstaten is daarbij mogelijk. Dankzij de vrijheid die de dealers op deze wijze krijgen, zal de “intra-brand” concurrentie, in geheel Europa worden versterkt. Dit komt ten goede aan de consument. Bovendien kunnen dealers hun bedrijfsactiviteiten uitbreiden en onafhankelijker van hun leveranciers worden. Ook kunnen zulke dealers uitgroeien tot pan-Europese distributeurs van nieuwe motorvoertuigen.

¹²¹ Zie artikel 5, lid 2, onder b), en artikel 12, lid 2.

Beperkingen aan het openen van bijkomende verkoop- of leveringspunten vallen echter wel onder Verordening 1400/2002 wat betreft dealers van motorvoertuigen anders dan personenauto's en lichte bedrijfsvoertuigen: middelzware en zware vrachtwagens en bussen¹²². Men gaat ervan uit dat dergelijke voertuigen meestal voor zakelijk gebruik zijn bestemd en dat het voor de afnemers daarvan gemakkelijker is dan voor particulieren om een aankoop te doen bij een dealer die in een ander gebied van de gemeenschappelijke markt is gevestigd. Ook komen zakelijke klanten vaker voor gunstige verkoopvoorwaarden in aanmerking.

Volgens de verordening mogen leveranciers dealers binnen exclusieve distributiestelsels verbieden bijkomende verkoop- of leveringspunten te openen op markten die onder zulke stelsels vallen. Omdat deze dealers in de gehele Gemeenschap nieuwe voertuigen aan alle klanten kunnen verkopen, ook aan niet-erkende wederverkopers, gaat men er echter van uit dat deze wederverkopers voor arbitrage tussen de verschillende markten zullen zorgen en nieuwe zakelijke kansen zullen benutten die zich in andere gebieden van de gemeenschappelijke markt voordoen.

Vraag 53: Wat voor soort verkoop- of leveringspunten mag een dealer binnen een selectief distributiestelsel als omschreven in de verordening, na 1 oktober 2005 openen?

Na 1 oktober 2005 mag een dealer binnen een selectief distributiestelsel als omschreven in de verordening, bijkomende verkoop- of leveringspunten openen in andere gebieden van de gemeenschappelijke markt waar de leverancier selectieve distributie toepast.

Een verkooppunt omvat de showroom en de infrastructuur die nodig is om nieuwe motorvoertuigen te verkopen. Hiertoe behoren onder meer een showroom voor de uitstalling van de nieuwe motorvoertuigen, de benodigde kantoren, verkooppersoneel en demonstratievoertuigen. De dealer die het verkooppunt exploiteert, mag zelf bepalen of hij nieuwe auto's bij het verkooppunt of elders aflevert.

Een leveringspunt is een plaats waar elders verkochte voertuigen aan de eindgebruiker worden overhandigd (geleverd). Het kan het volgende omvatten: de benodigde kantoorruimte, een opslagfaciliteit of een plek waar de auto's voor levering gereed worden gemaakt, en het personeel dat nodig is om de leveringen te verrichten. Een dealer mag een leveringspunt met een verkooppunt combineren mits hij voldoet aan de relevante kwaliteitscriteria die voor beide gelden. Op grond van de verordening mogen dealers binnen een selectief distributiestelsel actief nieuwe motorvoertuigen verkopen¹²³. Men kan een dealer dan ook niet verbieden reclameborden bij een leveringspunt te plaatsen of brochures beschikbaar te stellen over voertuigen of diensten die door de dealer worden aangeboden.

¹²² Zie ook het antwoord op vraag 16.

¹²³ Artikel 4, lid 1, onder b) en d).

Vraag 54: Als een dealer binnen een selectief distributiestelsel besluit elders een bijkomend verkoop- of leveringspunt te openen, aan welke normen moet dit nieuwe verkoop- of leveringspunt dan voldoen?

Het moet aan dezelfde normen voldoen als soortgelijke verkooppunten in het gebied waar het gevestigd wordt. Een voorbeeld: als een dealer op het platteland besluit een bijkomende verkoopruimte te openen in een hoofdstraat van een grote stad, kan de leverancier eisen dat hij wat betreft reclameborden en uitstalling van voertuigen aan dezelfde kwaliteitsnormen voldoet als bestaande verkooppanden in dat gebied of in soortgelijke stedelijke gebieden.

Als een dealer het nuttig vindt in een ander gebied een leveringspunt te openen, moet dat leveringspunt aan dezelfde kwaliteitsnormen voldoen als andere leveringspunten in dat gebied of in soortgelijke gebieden¹²⁴. Een leverancier mag echter niet verlangen dat een leveringspunt net zo veel personeel heeft als een showroom, omdat daardoor de actieve verkoop indirect zou worden beperkt en indirect een locatieclausule zou worden heringevoerd.

Vraag 55: Kan een dealer binnen een selectief distributiestelsel het oorspronkelijke verkoop- of leveringspunt dat door de leverancier is erkend, sluiten en elders een ander verkoop- of leveringspunt openen?

Niet zonder de goedkeuring van de leverancier, die in overleg met de dealer moet kunnen blijven beslissen waar zijn oorspronkelijke verkoop- of leveringspunt gevestigd moet zijn. Op deze wijze kunnen leveranciers van nieuwe motorvoertuigen erop toezien dat hun netwerken alle geografische gebieden binnen de gemeenschappelijke markt bestrijken.

Vraag 56: Als een dealer binnen een selectief distributiestelsel een bijkomend verkoop- of leveringspunt wil openen, heeft hij dan de toestemming van de leverancier nodig en moet hij met betrekking tot dat verkoop- of leveringspunt een nieuwe distributieovereenkomst sluiten?

Een dealer binnen een selectief distributiestelsel hoeft de leverancier niet om toestemming te vragen om bijkomende verkoop- of leveringspunten te openen. Hij handelt dan niet in strijd met de verordening. Daarom is het niet nodig een extra overeenkomst aan te gaan. De leverancier kan echter wel verlangen dat het bijkomende verkoop- of leveringspunt aan dezelfde kwaliteitsnormen voldoet als de verkoop- en leveringspunten van hetzelfde type in hetzelfde geografische gebied.

Vraag 57: Bij wie kan de dealer de voertuigen betrekken die hij in het bijkomende verkooppunt verkoopt?

De dealer mag de voertuigen voor zijn bijkomende verkooppunt betrekken bij dezelfde leverancier(s) als die welke zijn oorspronkelijke of hoofdverkooppunt bevoorraden. Daarnaast is hij vrij om voertuigen te betrekken bij een andere dealer of groothandelaar van het merk in kwestie, waar dan ook in de gemeenschappelijke markt.

¹²⁴ Zie het slot van overweging 29.

Deze leverancier moet de nodige maatregelen treffen om ervoor te zorgen dat een dealer voldoende hoeveelheden van nieuwe motorvoertuigen kan afnemen om aan de vraag bij zowel zijn oorspronkelijke of hoofdverkooppunt als zijn bijkomende verkooppunt(en) te voldoen. Een eventuele leveringsbeperking zou een indirecte beknutting betekenen van het recht van de dealer om bijkomende verkooppunten in andere gebieden van de gemeenschappelijke markt te openen. Dat zou ook het geval zijn als groothandelsprijzen of andere financiële prikkels afhankelijk zouden worden gesteld van de vraag of het voertuig wordt verkocht via het oorspronkelijke (of hoofdverkooppunt) van de dealer of via zijn bijkomende verkooppunt.

5.3.4. De levering van nieuwe voertuigen aan de dealer

Vraag 58: Kan men verhinderen dat een dealer binnen een selectief distributiestelsel voertuigen betreft bij een andere erkende dealer van hetzelfde merk die is gevestigd in dezelfde of een andere lidstaat?

Nee. Volgens de verordening mag erkende dealers binnen een selectief distributiestelsel niet belet worden voertuigen te kopen bij andere erkende dealers die elders in de interne markt zijn gevestigd¹²⁵.

Vraag 59: Mag een leverancier langere leveringstermijnen rekenen voor motorvoertuigen die aan een buitenlandse eindgebruiker of via een bijkomend verkoop- of leveringspunt worden verkocht?

Een dergelijk systeem zou de (actieve of passieve) verkoop aan eindgebruikers nadelig beïnvloeden en de concurrentie in ernstige mate beperken.

5.3.5. Geschillen over contractuele kwesties

Ter bevordering van een snelle beslechting van geschillen die tussen de partijen bij een distributieovereenkomst ontstaan en de daadwerkelijke mededinging zouden kunnen belemmeren, wordt alleen vrijstelling verleend voor overeenkomsten die elke partij het recht geven een beroep te doen op een onafhankelijke deskundige of scheidsrechter. Dit recht doet geen afbreuk aan het recht van elke partij om zich tot de nationale rechter te wenden¹²⁶.

Vraag 60: Onder welke omstandigheden moeten volgens de verordening geschillen tussen een leverancier en een dealer naar een onafhankelijke deskundige of scheidsrechter worden verwezen?

In de verordening wordt bepaald dat iedere verticale overeenkomst een bepaling moet bevatten op grond waarvan elk van de partijen het recht heeft geschillen over de nakoming van hun contractuele verplichtingen aan een onafhankelijke deskundige, zoals een bemiddelaar, of een scheidsrechter voor te leggen. Deze geschillen kunnen onder meer

¹²⁵ Artikel 4, lid 1, onder c).

¹²⁶ Zie overweging 11 en artikel 3, lid 6.

verband houden met leveringsverplichtingen, de vaststelling of verwezenlijking van voorraadvereisten of afgesproken verkoopdoelstellingen, de nakoming van een verplichting om demonstratievoertuigen te verstrekken of te gebruiken, de voorwaarden voor de verkoop van verschillende merken (multi-branding), de vraag of het verbod op het verrichten van activiteiten vanuit een niet-erkende vestigingsplaats de bedrijfsexpansiemogelijkheden van de distributeur van andere motorvoertuigen dan personenauto's of lichte bedrijfsvoertuigen beperkt¹²⁷ of de opzegging van een overeenkomst, met name de vraag of de beëindiging van een overeenkomst gerechtvaardigd is wegens de in de opzegging aangegeven redenen¹²⁸.

Vraag 61: Wie kan als onafhankelijke deskundige of scheidsrechter optreden en hoe moet deze deskundige of scheidsrechter worden benoemd?

Iedere persoon die door beide partijen daarvoor geschikt wordt geacht, kan als onafhankelijke deskundige of scheidsrechter worden aangewezen. In voorkomend geval zijn de partijen vrij om te bepalen wie zij willen benoemen en of ze één, twee, drie of meer personen als deskundige of scheidsrechter willen aanwijzen. Geen enkele partij mag echter eenzijdig bepalen wie de deskundige of scheidsrechter zal zijn. Als er sprake is van onenigheid, moeten de partijen de benoemingsprocedures hanteren die in zulke gevallen gewoonlijk worden toegepast, bijvoorbeeld een benoeming door de president van een rechtbank of door de voorzitter van een kamer van koophandel. Het lijkt raadzaam in de verticale overeenkomst op te nemen van welk soort benoemingsprocedure zij dan gebruik willen maken.

5.3.6. Het recht van de dealer om zelf te bepalen of hij reparatie- en onderhoudsdiensten verricht

In tegenstelling tot Verordening 1475/95¹²⁹ bevat de nieuwe verordening geen voorschrift op grond waarvan fabrikanten hun dealers ertoe kunnen verplichten reparatie- en onderhoudsdiensten aan te bieden. Dealers mogen zich dus in voertuig distributie specialiseren, wat een bijzonder aantrekkelijke optie is voor dealers die nieuwe voertuigen van verschillende fabrikanten willen verkopen.

Besluit een dealer zelf geen reparatie en onderhoud te verrichten, dan kan de leverancier van hem eisen dat hij deze diensten uitbesteedt aan een erkende reparateur die tot het netwerk van hetzelfde merk behoort¹³⁰. Om de zaken voor de consument transparanter te maken, mag de fabrikant ook verlangen dat de dealer vóór de sluiting van de verkoopovereenkomst de naam en het adres van de betrokken erkende reparateur bekendmaakt. Wanneer de reparatiewerkplaats zich niet in de buurt van de showroom bevindt, mag de leverancier ook van de dealer verlangen dat hij zijn klanten de afstand tussen de reparatiewerkplaats en de showroom meedeelt; hij mag dat echter alleen doen als hij een soortgelijke verplichting oplegt aan dealers van wie de eigen reparatiewerkplaats zich niet in de buurt van het verkooppunt bevindt.

¹²⁷ Zie overweging 18.

¹²⁸ Zie overweging 11 en artikel 3, lid 6.

¹²⁹ Zie in het bijzonder artikel 4, lid 1, punten 4 en 6 en artikel 5, lid 1, punt 1, onder a) en b).

¹³⁰ Artikel 4, lid 1, onder g).

In een toeleveringscontract belooft een erkende reparateur als een soort bevoorrechte servicepartner van de dealer te handelen en alle typen aftersales service aan de klanten van de dealer te verlenen. Dit omvat normale reparatie- en onderhoudswerkzaamheden, maar ook het voldoen aan garanties en het verrichten van werkzaamheden in het kader van terugroepacties of van kosteloze onderhoudsbeurten die via de erkende reparateur door de voertuigfabrikant worden aangeboden¹³¹.

Vraag 62: Kan op grond van de verordening worden verhinderd dat een erkende dealer van een bepaald merk tevens als onafhankelijke reparateur van dat merk fungeert?

Nee. Als onafhankelijke reparateur geniet hij echter soms niet dezelfde voordelen als een erkende reparateur. Het belangrijkste verschil is dat hij mogelijk niet het recht heeft van de leverancier een vergoeding te ontvangen voor reparaties die onder garantie plaatsvinden. Daarnaast kan het zijn dat hij de reparatie en het onderhoud die onder garantie worden verricht aan de nieuwe voertuigen die hij verkoopt, moet uitbesteden aan een erkende reparateur binnen het netwerk van de fabrikant.

5.3.7. Overdracht/verkoop van de activiteiten van dealers of erkende reparateurs

Om de marktintegratie in de hand te werken en distributeurs of erkende reparateurs in de gelegenheid te stellen nieuwe zakelijke kansen te benutten, moeten zij volgens Verordening 1400/2002 in de mogelijkheid zijn andere ondernemingen van hetzelfde type te verwerven die hetzelfde merk motorvoertuigen verkopen of repareren. Hiertoe moet elke verticale overeenkomst tussen een leverancier en een distributeur of erkende reparateur, aan de laatstgenoemde het recht verlenen al zijn rechten en verplichtingen over te dragen aan een andere onderneming van zijn keuze die van hetzelfde type is, hetzelfde merk motorvoertuigen verkoopt of repareert en tot het distributiestelsel behoort¹³².

Vraag 63: Kan een leverancier verhinderen dat een dealer zijn dealeractiviteiten verkoopt aan een andere dealer binnen hetzelfde netwerk van de fabrikant?

Om onder Verordening 1400/2002 te vallen, moeten distributieovereenkomsten voor nieuwe motorvoertuigen een bepaling bevatten op grond waarvan de leverancier instemt met de overdracht van het eigendom van de dealeractiviteiten, samen met alle bijbehorende rechten en verplichtingen, aan een andere dealer binnen het netwerk van de fabrikant¹³³.

Stel bijvoorbeeld dat autofabrikant A met Dupont in Parijs en met Smith in Londen dealerovereenkomsten heeft die in overeenstemming zijn met de verordening. Dupont en Smith zijn het eigendom van en worden beheerd door respectievelijk Franco S.A. en

¹³¹ Zie overweging 17.

¹³² Overweging 10 en artikel 3, lid 3.

¹³³ Inclusief dealers die door de fabrikant in andere lidstaten van de EU zijn erkend.

Anglo Plc. Als Anglo Smith¹³⁴ aan Franco wil verkopen, kan noch fabrikant A noch diens importeur zich tegen de verkoop verzetten¹³⁵. In dit voorbeeld moeten zowel Franco als Anglo beschouwd worden als “distributeurs” in de zin van de verordening, omdat zij “verbonden ondernemingen” van Dupont en Smith zijn.

Vraag 64: Kan een leverancier verhinderen dat een dealer zijn dealeractiviteiten verkoopt aan een andere dealer met wie een overeenkomst is opgezegd?

Als men wil dat de distributieovereenkomst onder de verordening valt, kan de leverancier de overdracht van de dealeractiviteiten niet verhinderen, mits de betrokken dealer voldoet aan alle kwaliteitscriteria van de leverancier.

Vraag 65: Kan een leverancier van wie de distributieovereenkomst onder de verordening valt, verhinderen dat een dealer met wie een overeenkomst is opgezegd zijn dealeractiviteiten aan een andere dealer overdraagt?

Nee. De verordening kent een dergelijke beperking niet. Deze overdracht verandert echter niets aan het feit dat de overgedragen dealerovereenkomst aan het eind van de opzegtermijn komt te vervallen. De dealer mag dus slechts gedurende een beperkte tijd extra dealeractiviteiten verrichten totdat de opzegging van kracht wordt.

Vraag 66: Kan op grond van de verordening worden verhinderd dat een dealer zijn dealeractiviteiten aan een erkende reparateur overdraagt?

Ja. Het verkooprecht geldt uitsluitend voor overdrachten aan iemand die tot hetzelfde soort netwerk behoort, bijvoorbeeld van dealer aan dealer en van erkende reparateur aan erkende reparateur¹³⁶.

5.3.8. Beëindiging van de dealerovereenkomst

Vraag 67: Moet een dealerovereenkomst volgens de verordening een minimumduur hebben?

Volgens de verordening kan een overeenkomst worden gesloten voor onbepaalde¹³⁷ of bepaalde duur¹³⁸. In het geval van een bepaalde tijd is de minimumduur vijf jaar. In de zin van deze verordening wordt een overeenkomst van vijf jaar waarin elke partij het recht

¹³⁴ Het is niet relevant of Smith een naamloze vennootschap is waarvan een meerderheidsbelang van het aandelenkapitaal wordt overgedragen, of dat zij onder een eenvoudigere rechtsvorm opereert en als bedrijf wordt verkocht met alle activa, rechten en verplichtingen.

¹³⁵ Door bijvoorbeeld een beroep te doen op een contractuele clause als een “verandering van eigendom”-clause, die anders de leverancier de mogelijkheid zou geven een dergelijke eigendomsoverdracht te verbieden.

¹³⁶ Artikel 3, lid 3, en overweging 10.

¹³⁷ Anders gezegd, er wordt in de overeenkomst geen einddatum genoemd.

¹³⁸ Artikel, 3 lid 5.

wordt gegeven de overeenkomst tijdens de looptijd ervan te beëindigen¹³⁹, beschouwd als een overeenkomst die minder dan vijf jaar duurt.

Vraag 68: Voorziet de verordening in een minimale opzegtermijn?

Een contractpartij die een overeenkomst van bepaalde duur niet wenst te verlengen, moet de andere partij daarvan zes maanden vóór het verstrijken van de overeenkomst op de hoogte brengen¹⁴⁰.

Een contractpartij die een overeenkomst van onbepaalde duur wenst te beëindigen, moet in de regel een opzegtermijn van ten minste twee jaar in acht nemen. Als een leverancier echter krachtens de wet of op grond van een bijzondere overeenkomst verplicht is bij beëindiging van de overeenkomst een redelijke vergoeding te betalen of als hij een overeenkomst wenst te beëindigen om zijn gehele netwerk of een groot deel daarvan te reorganiseren, moet hij een opzegtermijn van ten minste één jaar aanhouden.¹⁴¹

Reorganisatie kan nodig zijn door het gedrag van concurrenten of door andere economische ontwikkelingen, ongeacht of deze het gevolg zijn van interne beslissingen van een fabrikant of van externe invloeden, bijvoorbeeld de sluiting van een bedrijf met veel personeel in een specifiek gebied. Gezien de grote verscheidenheid aan mogelijke situaties is het niet realistisch alle potentiële redenen voor reorganisatie te noemen.

De vraag of reorganisatie van het netwerk noodzakelijk is, heeft een objectief karakter en het feit dat de leverancier een dergelijke reorganisatie nodig acht, is in geval van een geschil niet doorslaggevend. Het is dan aan de nationale rechter of de scheidsrechter om met inachtneming van de omstandigheden, een uitspraak te doen.

Of er een “substantieel deel” van het netwerk mee is gemoeid, moet per geval worden bepaald aan de hand van de specifieke organisatie van het netwerk van een fabrikant. “substantieel” behelst zowel een economisch als een geografisch aspect dat kan worden beperkt tot het netwerk of een deel daarvan in een bepaalde lidstaat.

Vraag 69: Zijn er uitzonderlijke omstandigheden waarin een partij bij een verticale overeenkomst die met de verordening verenigbaar is, deze overeenkomst met onmiddellijke ingang kan opzeggen?

In het nationale recht moet worden aangegeven of de partijen bij een overeenkomst het recht hebben deze met onmiddellijke ingang te beëindigen wanneer de andere partij haar fundamentele verplichtingen niet nakomt. De partijen moeten vaststellen of de reden voor de vroegtijdige beëindiging legitiem is. Als zij het niet eens kunnen worden, moeten zij een beroep doen op een onafhankelijke deskundige of een scheidsrechter en/of zich tot een rechter wenden, zoals bij nationale wetgeving is bepaald¹⁴².

¹³⁹ Als aan alle fundamentele verplichtingen is voldaan.

¹⁴⁰ Artikel 3, lid 5, onder a). De consequenties van nalatigheid op dit gebied moeten in de nationale wetgeving worden vastgelegd.

¹⁴¹ Artikel 3, lid 5, onder b).

¹⁴² Artikel 3, lid 6.

Vraag 70: Moet een leverancier op grond van de verordening goede redenen opgeven om een overeenkomst met een dealer of erkende reparateur te beëindigen?

Om onder de verordening te vallen, moet een leverancier die een dealerovereenkomst wenst te beëindigen, schriftelijk uitvoerig opgave doen van objectieve en transparante redenen¹⁴³. Deze voorwaarde werd opgenomen om te verhinderen dat een leverancier een overeenkomst opzegt omdat een distributeur of een reparateur zich concurrentiebevorderend gedraagt door, bijvoorbeeld de actieve of passieve verkoop aan buitenlandse gebruikers, de verkoop van merken van andere leveranciers of de uitbesteding van reparatie en onderhoud.

Als er een geschil rijst, moet de scheidsrechter of de nationale rechter bepalen of de opgegeven redenen de beëindiging van de dealerovereenkomst rechtvaardigen en onder andere een passende oplossing bedenken wanneer dat niet het geval is. Om te bepalen of de redenen voor de beëindiging gegrond zijn, kan de scheidsrechter of rechter een aantal zaken onderzoeken waaronder de dealerovereenkomst zelf, de vereisten van het nationale verbintenissenrecht en de tekst van de verordening.

In de verordening worden enkele soorten gedragingen van dealers genoemd die een leverancier niet kan verbieden. Als een leverancier in plaats daarvan dergelijke gedragingen zou trachten te voorkomen of te doen staken door een dealerovereenkomst te beëindigen, is er sprake van een ernstige indirecte beperking van de concurrentie en valt de distributieovereenkomst niet langer onder de verordening. Of de leverancier de overeenkomst heeft beëindigd om de redenen die bij de opzegging zijn aangegeven of om concurrentiebevorderende gedragingen een halt toe te roepen, is een feitelijke vraag die de onafhankelijke derde of scheidsrechter of nationale rechter kan beantwoorden.

Vraag 71: Moet een leverancier aangeven waarom hij een overeenkomst van bepaalde duur niet wenst te vernieuwen?

Nee. Volgens de verordening hoeft de leverancier niet aan te geven waarom hij een overeenkomst van bepaalde duur niet wil vernieuwen¹⁴⁴.

5.4. Erkende reparateurs

Wat een erkende reparateur is, wordt omschreven in artikel 1, lid 1, onder l, van de verordening. Het is een onderneming die behoort tot het netwerk van “officiële” aanbieders van reparatie- en onderhoudsdiensten, dat door een leverancier (voertuigfabrikant of diens importeur) is opgezet. De term “erkende reparateur” is nieuw, omdat op grond van Verordening 1475/95 de detailhandel in auto’s en de reparatie- en onderhoudswerkzaamheden gewoonlijk binnen de netwerken van de leveranciers door hetzelfde soort bedrijf werden uitgevoerd, meestal “dealers” genoemd. Verordening 1400/2002 is opgesteld vanuit een andere invalshoek: de distributie van nieuwe motorvoertuigen en reparatie- en onderhoudsdiensten zijn niet langer noodzakelijkerwijs aan elkaar gekoppeld en mogen door afzonderlijke ondernemingen worden verricht.

¹⁴³ Artikel 3, lid 4.

¹⁴⁴ Het is echter mogelijk dat in sommige lidstaten op grond van civielrechtelijke bepalingen daarvoor wel redenen moeten worden opgegeven.

Volgens Verordening 1400/2002 mogen leveranciers dealers dan ook niet verplichten reparatie- en onderhoudsdiensten te verrichten¹⁴⁵. Ook mag een leverancier niet verlangen dat zijn erkende reparateurs de distributie van nieuwe motorvoertuigen verzorgen¹⁴⁶.

Kwantitatieve selectieve distributie of exclusieve distributie van een leverancier aan zijn netwerk van erkende reparateurs vallen onder de verordening wanneer het marktaandeel van de leverancier niet meer dan 30% bedraagt¹⁴⁷. Wanneer voor netwerken van erkende reparateurs deze drempel wordt overschreden, geldt de verordening slechts voor de kwalitatieve selectie van erkende reparateurs¹⁴⁸.

5.4.1. Hoe kan men een erkende reparateur worden?

Vraag 72: Moet een leverancier van nieuwe motorvoertuigen een reparateur tot zijn netwerk van erkende reparateurs toelaten?

In beginsel mag de leverancier zelf de leden van zijn netwerk uitkiezen. Als de leverancier echter wil dat zijn overeenkomsten onder de verordening vallen, hangt het antwoord op deze vraag af van het marktaandeel dat het netwerk van erkende reparateurs bezit wat betreft de reparaties die aan alle motorvoertuigen van het merk in kwestie worden verricht. Ligt dit marktaandeel niet hoger dan 30%, dan kan de leverancier kwantitatieve selectieve distributie of exclusieve distributie op zijn netwerk van erkende reparateurs toepassen en ervoor kiezen geen specifieke reparateurs aan te stellen, ook al voldoen zij aan de geldende kwaliteitscriteria.

Als het marktaandeel van het netwerk van erkende reparateurs van het merk in kwestie boven de 30% uitkomt, geldt de verordening uitsluitend voor kwalitatieve selectieve distributie. Als de leverancier wil dat zijn distributieovereenkomst onder de verordening valt, kan hij dus alleen maar kwalitatieve criteria voor zijn erkende reparateurs opstellen en moet hij alle reparateurs die aan deze criteria voldoen, als erkende reparateurs toelaten, inclusief erkende dealers van wie de overeenkomsten zijn beëindigd maar die graag als erkende reparateurs willen verdergaan.

Vraag 73: Moet de leverancier alle belangstellende reparateurs laten weten welke criteria gelden als hij kwalitatieve selectieve distributie toepast?

Ja. Als de leverancier de kwaliteitscriteria niet hoefde bekend te maken, dan zouden de reparateurs niet kunnen weten hoe ze daaraan zouden moeten voldoen en zouden ze niet kunnen laten zien dat ze de gestelde eisen zijn nagekomen. Leveranciers doen er goed aan

¹⁴⁵ Zie artikel 4, lid 1, onder g). Zie ook overweging 22, waarin een belangrijk aspect van de zeer ernstige beperkingen als genoemd in artikel 4, lid 1, onder g) en h), wordt verklaard en waarin uitdrukkelijk wordt verwezen naar, om het even welke, directe of indirecte verplichtingen of prikkels die kunnen leiden tot het met elkaar verbinden van verkoop- en service activiteiten of die het verrichten van een van die activiteiten afhankelijk stelt van het verrichten van de andere.

¹⁴⁶ Artikel 4, lid 1, onder h).

¹⁴⁷ Artikel 3, lid 1, eerste alinea.

¹⁴⁸ Artikel 3, lid 1, derde alinea.

een reparateur op diens verzoek van deze eisen op de hoogte te brengen. Een andere mogelijkheid is dat de criteria openbaar worden gemaakt, bijvoorbeeld op internet.

Vraag 74: Hoe moet een leverancier die over een netwerk van erkende reparateurs beschikt dat puur op kwalitatieve criteria is gebaseerd, die criteria toepassen?

Een leverancier die kwalitatieve criteria voor zijn netwerk van erkende reparateurs opstelt, moet dezelfde criteria op gelijke wijze op alle reparateurs toepassen. Dit houdt vooral het volgende in:

- zodra een reparateur aan deze criteria voldoet, moet hij als erkende reparateur worden toegelaten. Een leverancier mag echter wel controleren of de reparateur daadwerkelijk aan de gestelde criteria voldoet, voordat hij met hem een overeenkomst sluit;
- de criteria moeten hetzelfde zijn voor erkende reparateurs die tevens als dealers nieuwe motorvoertuigen van het desbetreffende merk verkopen en voor reparateurs die niet als dealer fungeren. De leverancier moet met name alle erkende reparateurs de mogelijkheid bieden aan garanties te voldoen en kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties te verrichten met betrekking tot alle motorvoertuigen van het betreffende merk die op de gemeenschappelijke markt worden verkocht¹⁴⁹.

5.4.2. Geen locatieclausule voor erkende reparateurs

Vraag 75: Wordt een erkende reparateur binnen een selectief distributiestelsel door de verordening beperkt in de keuze waar hij zijn reparatiewerkplaats of bijkomende verkoop- of leveringspunt(en) wil vestigen?

Nee. De verordening dekt een dergelijke beperking niet. De erkende reparateur moet vrij kunnen kiezen waar hij zijn reparatiewerkplaats vestigt, wat ook geldt voor een eventueel bijkomend verkoop- of leveringspunt waar hij reparatie- en onderhoudsdiensten verricht¹⁵⁰.

5.4.3. Reserveonderdelen en de erkende reparateur

Zie ook hoofdstuk 7 van deze brochure.

Vraag 76: Mag een voertuigleverancier proberen te verhinderen dat een erkende reparateur originele reserveonderdelen rechtstreeks bij de onderdelenfabrikant betreft?

Nee. Dat zou een ernstige vorm van beperking van de concurrentie betekenen¹⁵¹.

¹⁴⁹ Zie overweging 17.

¹⁵⁰ Artikel 5, lid 3.

¹⁵¹ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

Vraag 77: Mag een leverancier van een erkende reparateur verlangen dat hij zijn klanten meedeelt of hij originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit gebruikt?

Afgezien van werkzaamheden onder garantie waarbij de leverancier kan eisen dat zijn reserveonderdelen worden gebruikt, geldt dat er sprake is van een hardcore beperking wanneer de leverancier de reparateur verplicht zijn klanten te informeren over het gebruik van originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit om zodoende het recht van de erkende reparateur op aankoop en gebruik van laatstgenoemde reserveonderdelen direct of indirect te beperken. Met name mag hij een dergelijke verplichting niet gebruiken om de consument de indruk te geven dat deze onderdelen van mindere kwaliteit zijn dan de originele reserveonderdelen die de voertuigfabrikant levert.

Vraag 78: Kan een erkende reparateur worden verplicht originele reserveonderdelen van de voertuigleverancier te gebruiken bij reparaties die onder garantie plaatsvinden, kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties?

Ja. In artikel 4, lid 1, onder k), staat dat een voertuigleverancier mag bepalen dat voor bovengenoemde soorten reparatiewerkzaamheden¹⁵² door hem geleverde onderdelen moeten worden gebruikt. Wat betreft de normale reparatie en het reguliere onderhoud van een motorvoertuig, die voor de klant niet kosteloos zijn (bijvoorbeeld de servicebeurt voor een auto na 30 000 km), mag de voertuigleverancier niet het gebruik van zijn eigen originele reserveonderdelen eisen omdat dit een beperking zou betekenen van de vrijheid van de erkende reparateurs om voor zulke onderhoudsdiensten originele reserveonderdelen of onderdelen van gelijke kwaliteit van andere leveranciers te gebruiken¹⁵³.

Vraag 79: Mag een leverancier van een erkende reparateur verlangen dat hij uitsluitend reserveonderdelen van het merk van deze leverancier gebruikt?

Dergelijke afspraken, die bekend staan als niet-concurrentiebedingen¹⁵⁴, tussen de erkende reparateur en de voertuigleverancier of tussen de erkende reparateur en de leverancier van reserveonderdelen vallen niet onder de groepsvrijstelling. Een verplichting voor de erkende reparateur om maximaal 30%¹⁵⁵ van de aangekochte concurrerende reserveonderdelen van een specifiek merk te betrekken, wordt niet beschouwd als niet-concurrentiebeding en valt wel onder de verordening¹⁵⁶ als de erkende reparateur althans deze goederen mag afnemen van de leverancier of van andere bronnen die door de

¹⁵² Reparatie onder garantie houdt in dat kapotte of defecte onderdelen van een voertuig worden vervangen.

¹⁵³ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

¹⁵⁴ Zie de artikelen 1, lid 1, onder b), en 5, lid 1, onder a).

¹⁵⁵ Berekend op basis van de waarde van zijn aankoop van concurrerende goederen in het voorafgaande kalenderjaar.

¹⁵⁶ Zie artikel 1, lid 1, onder b).

leverancier zijn aangewezen, bijvoorbeeld als onderlinge leveringen tussen andere erkende distributeurs of reparateurs¹⁵⁷.

Vraag 80: Dekt de verordening een overeenkomst waarbij een voertuigfabrikant van een erkende reparateur verlangt dat hij reserveonderdelen voor voertuigen van verschillende merken in verschillende ruimten van de reparatiewerkplaats bewaart?

Nee. Dit zou een indirecte beperking betekenen van het recht van een erkende reparateur om voertuigen van andere merken te repareren. Een dergelijke beperking is niet gedekt door de verordening¹⁵⁸. Een leverancier kan een erkende reparateur er echter wel toe verplichten een ordelijk systeem voor de opslag van reserveonderdelen op te zetten.

Vraag 81: Mag een voertuigleverancier trachten te verhinderen dat een erkende reparateur originele reserveonderdelen aan onafhankelijke reparateurs verkoopt?

Nee. Dit zou een ernstige vorm van beperking van de concurrentie betekenen¹⁵⁹.

5.4.4. Niet-concurrentiebedingen voor erkende reparateurs

Vraag 82: Heeft de verordening betrekking op een voertuigleverancier die verhindert dat erkende reparateurs voertuigen van verschillende merken in dezelfde werkplaats repareren?

Nee. Een dergelijke directe of indirecte beperking wordt door de verordening niet gedekt¹⁶⁰.

5.4.5. Overdracht van de activiteiten van een erkende reparateur

Vraag 83: Heeft een erkende reparateur het recht zijn reparatiewerkplaats aan een dealer of distributeur te verkopen?

Om onder de verordening te vallen, moet een overeenkomst tussen een leverancier en een distributeur of erkende reparateur aan de distributeur of reparateur het recht verlenen al zijn rechten en verplichtingen over te dragen aan een andere onderneming van zijn keuze die *van hetzelfde type* is, hetzelfde merk motorvoertuigen verkoopt of repareert en tot het distributiestelsel behoort¹⁶¹.

Een erkende reparateur moet dus de vrijheid hebben om zijn reparatieactiviteiten te verkopen aan een andere reparateur die voertuigen van hetzelfde merk mag repareren¹⁶². Een leverancier hoeft een erkende reparateur echter niet toe te staan zijn

¹⁵⁷ Artikel 4, lid 1, onder b) en c).

¹⁵⁸ Zie artikel 5, lid 1, onder b).

¹⁵⁹ Zie artikel 4, lid 1, onder i).

¹⁶⁰ Artikel 5, lid 1, onder b).

¹⁶¹ Artikel 3, lid 3, en overweging 10.

¹⁶² Artikel 3, lid 3.

reparatiewerkplaats aan een dealer te verkopen, omdat een dealer geen onderneming *van hetzelfde type* is. Als de dealer aan wie de reparateur zijn reparatieactiviteiten wil verkopen, ook een erkende reparateur voor het merk in kwestie is, mag de leverancier zich echter niet tegen de verkoop verzetten.

5.5. Onafhankelijke deelnemers op de vervangingsmarkt

Een van de belangrijkste doelen van Verordening 1400/2002 is de voorwaarden te scheppen voor daadwerkelijke mededinging op de markten voor de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen en alle deelnemers op deze markten, inclusief onafhankelijke reparateurs, de gelegenheid te bieden tot hoogwaardige dienstverlening. Daadwerkelijke mededinging is in het belang van de consument en geeft deze de mogelijkheid te kiezen tussen verschillende aanbieders van reparatie- en onderhoudsdiensten, waaronder degenen die door de voertuigfabrikant zijn erkend en die van hun onafhankelijke tegenhangers.

5.5.1. Toegang tot technische informatie

Om daadwerkelijke mededinging te bewerkstelligen, moeten alle onafhankelijke marktdeelnemers die zich met reparatie en onderhoud bezighouden, toegang hebben tot dezelfde technische informatie, opleidingen, gereedschap en apparatuur als erkende reparateurs. De benadering van Verordening 1400/2002¹⁶³ is breder dan die van Verordening 1475/95¹⁶⁴, wat betreft zowel de marktdeelnemers die recht op toegang hebben als de items die toegankelijk moeten worden gemaakt.

Toegang moet op niet-discriminerende¹⁶⁵, vlotte en evenredige wijze worden verleend, waarbij rekening wordt gehouden met de behoeften van de desbetreffende onafhankelijke marktdeelnemer; ook moet de informatie in bruikbare vorm worden verstrekt.

Er is sprake van onterechte weigering van toegang tot informatie waarop intellectuele-eigendomsrechten rusten of die knowhow omvat, wanneer dergelijke weigering zou neerkomen op de misbruik van een machtspositie in de zin van artikel 82 van het Verdrag.

Vraag 84: Wie is volgens de verordening een onafhankelijke marktdeelnemer?

In artikel 4, lid 2, van de verordening wordt een niet-uitputtende opsomming gegeven van degenen die als “onafhankelijke marktdeelnemers” worden gezien. Globaal gezegd, wordt onder een onafhankelijke marktdeelnemer verstaan een onderneming¹⁶⁶ die direct of indirect bij de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen betrokken is¹⁶⁷.

¹⁶³ Zie artikel 4, lid 2.

¹⁶⁴ Zie artikel 6, lid 1, punt 12 van Verordening 1475/95.

¹⁶⁵ Er mag geen discriminatie zijn tussen onafhankelijke en erkende reparateurs.

¹⁶⁶ De term “onderneming” kan betrekking hebben op een individu, een samenwerkingsverband, een vereniging of een bedrijf.

¹⁶⁷ Dit geldt bijvoorbeeld niet voor deskundigen die betrokken zijn bij de analyse van verkeersongevallen, of voor deskundigen die reserveonderdelen willen vervaardigen.

Onafhankelijke marktdeelnemers die zich direct met reparatie of onderhoud bezighouden, zijn onafhankelijke reparateurs (zoals carrosseriereparateurs, zelfstandige garages, snelreparatieketens), wegwachtdiensten en automobiellclubs. Indirect betrokken zijn uitgevers van technische informatie, distributeurs van reserveonderdelen, fabrikanten van reparatieapparatuur of -gereedschap en bedrijven die controlediensten aanbieden of die opleidingen voor reparateurs aanbieden, aangezien deze het werk van reparateurs gemakkelijker maken.

Vraag 85: Wie moet toegang tot technische informatie verschaffen?

Het is aan de leverancier van nieuwe motorvoertuigen¹⁶⁸ ervoor te zorgen dat onafhankelijke marktdeelnemers de vereiste toegang krijgen. De leverancier handelt echter niet in strijd met deze verplichting wanneer hij deze taak delegeert aan een onderneming die door de voertuigfabrikant met de verstrekking van technische informatie is belast, zoals een nationale importeur van het merk in kwestie.

Vraag 86: Tot welke soorten technische informatie moet een onafhankelijke marktdeelnemer toegang krijgen?

Onafhankelijke marktdeelnemers moeten toegang hebben tot dezelfde technische informatie als erkende reparateurs. Het betreft hier alle informatie die noodzakelijk is om reparatie en onderhoud te verrichten¹⁶⁹, waaronder informatie die nodig is voor toegang tot en onderhoud van in het voertuig gemonteerde elektronische systemen, inclusief diagnosesystemen. Het gaat om informatie in natuurlijke taal¹⁷⁰ en om elektronische gegevens. Als een fabrikant via een telefonische of internethulplijn technische bijstand aan zijn erkende reparateurs verleent, moet deze service eveneens aan onafhankelijke marktdeelnemers worden geboden.

Vraag 87: Tot welke soorten gereedschap en apparatuur moet een onafhankelijke marktdeelnemer toegang krijgen?

Onafhankelijke marktdeelnemers moeten toegang hebben tot hetzelfde gereedschap als erkende reparateurs. Dit omvat hand- en machinegereedschap, software- en hardwaretools¹⁷¹ en diagnose- en andere apparatuur die nodig is voor reparatie- en onderhoudsdiensten. Wanneer een leverancier gereedschap verhuurt aan erkende reparateurs, moet aan onafhankelijke marktdeelnemers dezelfde huurmogelijkheid worden geboden.

¹⁶⁸ Zie artikel 4, lid 2, eerste alinea.

¹⁶⁹ Het gaat hier uitsluitend om toegang tot informatie die nodig is om reparatie- en onderhoudswerkzaamheden te verrichten. Er hoeft dan ook geen toegang te worden verschaft tot opleidingen waar men bijvoorbeeld leert een reparatiebedrijf te leiden of een boekhoudsysteem te beheren.

¹⁷⁰ Gedrukt, mondeling opgenomen of in elektronische vorm.

¹⁷¹ Inclusief hardware en software die nodig zijn om koppelingen aan te brengen met in het voertuig gemonteerde systemen en deze te herprogrammeren.

Vraag 88: Heeft een onafhankelijke marktdeelnemer recht op een opleiding?

Onafhankelijke marktdeelnemers moeten toegang krijgen tot dezelfde benodigde technische opleiding op het gebied van reparatie en onderhoud als erkende reparateurs. Dit omvat zowel on-line opleidingen als opleidingen waarbij de monteur of technicus de lessen fysiek moet bijwonen.

Vraag 89: Kan de leverancier kosten in rekening brengen voor technische informatie, gereedschap of opleidingen?

Ja. De prijs mag echter niet hoger zijn dan voor erkende reparateurs. Als het item in kwestie kosteloos aan erkende reparateurs wordt verstrekt, moeten onafhankelijke marktdeelnemers het ook gratis kunnen krijgen.

Vraag 90: Kan een leverancier een onafhankelijke marktdeelnemer kosten in rekening brengen voor een groot pakket aan informatie wanneer hij uitsluitend de informatie nodig heeft die voor een specifieke taak is vereist?

Nee¹⁷². Bij de vaststelling van de prijs van de informatie moet rekening worden gehouden met het gebruik dat de onafhankelijke marktdeelnemer daarvan wil maken¹⁷³, en deze prijs mag niet zo hoog zijn dat de toegang wordt ontmoedigd. Hoewel informatie gewoonlijk in een groot pakket aan erkende reparateurs ter beschikking kan worden gesteld, moeten onafhankelijke marktdeelnemers kleinere pakketten of afzonderlijke items kunnen kopen. Als een reparateur bijvoorbeeld onderhoud aan een specifiek model wil uitvoeren, dan zou hij niet hoeven te betalen voor het gehele pakket aan onderhoudsinformatie. Evenzo geldt dat als een snelreparatiebedrijf de juiste bandenspanning voor alle voertuigen wil weten, het niet kan worden verplicht informatie te kopen die niets met banden te maken heeft.

Vraag 91: Binnen welke termijn moet een onafhankelijke marktdeelnemer de informatie ontvangen?

De informatie moet aan onafhankelijke marktdeelnemers worden verstrekt zodra deze beschikbaar komt voor erkende reparateurs¹⁷⁴. Daarom is het leveranciers niet toegestaan de informatie die zij aan hun erkende reparateurs hebben verschaft, pas later aan onafhankelijke marktdeelnemers te verstrekken. Leveranciers moeten wat betreft infrastructuur en personeel de nodige maatregelen treffen om dit mogelijk te maken. Wanneer alle erkende reparateurs al informatie hebben ontvangen, moet deze op verzoek aan onafhankelijke marktdeelnemers beschikbaar worden gesteld en wel binnen een zodanige termijn dat zij een reparatie voor een klant onmiddellijk kunnen uitvoeren. Wanneer technische informatie gewoonlijk aan erkende reparateurs wordt verstrekt via individuele dataverbindingen van een type dat doorgaans niet door onafhankelijke marktdeelnemers wordt gebruikt, moet deze informatie op verzoek van de onafhankelijke marktdeelnemers beschikbaar komen via andere snelle elektronische middelen als e-mail of een download van het internet.

¹⁷² Artikel 4, lid 2, en overweging 26.

¹⁷³ Overweging 26.

¹⁷⁴ Overweging 26.

Informatie over nieuwe modellen moet voor onafhankelijke marktdeelnemers op hetzelfde moment beschikbaar komen als voor erkende reparateurs.

Vraag 92: Mogen uitgevers van technische informatie de informatie die zij van een leverancier van motorvoertuigen hebben ontvangen, verder verspreiden?

Uitgevers van technische informatie verzamelen doorgaans informatie van verschillende leveranciers en publiceren deze in een standaardopmaak dat gemakkelijk door onafhankelijke reparateurs kan worden gebruikt, waardoor de toegang wordt vereenvoudigd. Dit is vooral belangrijk voor kleine onafhankelijke marktdeelnemers die motorvoertuigen van verschillende fabrikanten repareren en voor wie het misschien te moeilijk of te ingewikkeld is zich rechtstreeks toegang tot systemen van verschillende voertuigfabrikanten te verschaffen.

Vraag 93: Kan volgens de verordening een onafhankelijke distributeur van reserveonderdelen een fabrikant vragen hem het recht te geven informatie door te verkopen?

Net als uitgevers van technische informatie moeten onafhankelijke wederverkopers van reserveonderdelen toegang krijgen tot technische informatie voor eigen gebruik, waardoor zij de reserveonderdelen doelmatig en op correcte wijze op de markt kunnen brengen. Zonder een dergelijke toegang zouden zij hun klanten - de reparateurs - niet op de hoogte kunnen houden welke onderdelen voor een bepaalde taak nodig zijn.

Als zulke informatie op het verkooppunt niet beschikbaar is, zouden onafhankelijke reparateurs deze later van de motorvoertuigleverancier moeten krijgen. Dit is veel tijdrovender en gecompliceerder en plaatst onafhankelijke reparateurs vanuit mededingingsoogpunt bezien in een nadelige positie ten opzichte van erkende reparateurs, die zowel de onderdelen als de technische informatie uit dezelfde bron krijgen. Als een leverancier aan onafhankelijke distributeurs van reserveonderdelen het recht ontzegt om technische informatie door te verkopen, wordt daadwerkelijke mededinging tussen onafhankelijke en erkende reparateurs onmogelijk en is er sprake van een ernstige indirecte beperking van de concurrentie¹⁷⁵.

Vraag 94: Zijn er eventuele uitzonderlijke omstandigheden waarin een leverancier kan weigeren toegang tot technische informatie te verschaffen?

Als uitzondering op de regel wordt in de verordening bepaald¹⁷⁶ dat een leverancier mag weigeren toegang te verlenen tot technische informatie die een derde bijvoorbeeld in staat zou kunnen stellen in het voertuig gemonteerde diefstalbeveiliging te omzeilen of buiten werking te stellen, elektronische apparatuur te herijken¹⁷⁷ of te knoeien met apparatuur die de snelheid van een voertuig begrenst.

¹⁷⁵ Artikel 4, lid 2, van de verordening.

¹⁷⁶ Zie overweging 26.

¹⁷⁷ Doorgaans "chip-tuning" genoemd.

Het is echter duidelijk dat veel onafhankelijke marktdeelnemers regelmatig in situaties terecht komen waar zij dit soort informatie nodig hebben om hun taken uit te voeren. Wegenwachtdiensten¹⁷⁸, bijvoorbeeld, moeten hun werk probleemloos kunnen verrichten. Uit informatie van de Commissie blijkt dat de hulp van deze diensten vaak wordt ingeroepen door consumenten die hun voertuig niet kunnen starten, ondanks dat ze de contactsleutel bij zich hebben. Een ander veelvoorkomend probleem is dat consumenten hun voertuig hebben afgesloten terwijl de sleutel zich binnen bevindt. Uiteraard moeten wegenwachtdiensten onder dergelijke omstandigheden over de informatie beschikken die nodig is om de consument weer achter het stuur van zijn voertuig te krijgen, ook al is het voertuig uitgerust met elektronische diefstalbeveiliging. Ook onafhankelijke reparateurs kunnen te maken krijgen met situaties waarin zij zonder toegang tot dit soort informatie geen onderhoud aan een voertuig kunnen verrichten. Een voorbeeld hiervan is de verwijdering van de accu of van een elektronische component tijdens regulier onderhoud, waardoor een apparaat wordt ingeschakeld dat bedoeld is om het voertuig in geval van diefstal vast te zetten.

Deze uitzondering moet dus eng worden geïnterpreteerd en leveranciers mogen informatie over dit type apparatuur slechts achterhouden als er geen andere minder beperkende middelen bestaan om bescherming te bieden tegen diefstal, herijking of geknoei. Zo'n minder beperkende methode zou kunnen zijn een snelheidsbegrenzer te beschermen via aparte toegangscodes of encryptie die wijziging van de relevante standaardhardware en -software onmogelijk maken, maar een onafhankelijke reparateur wel de gelegenheid bieden tijdens reparatie- en onderhoudswerkzaamheden software-updates te installeren.

Wat betreft bescherming tegen diefstal is het duidelijk dat er aan wegenwachtdiensten en onafhankelijke reparateurs informatie kan worden verstrekt die alleen gebruikt kan worden door iemand die ook over de contactsleutel van de consument beschikt. Een andere veilige manier om de informatie over te dragen die nodig is voor het onderhoud en de reparatie van een motorvoertuig, is het gebruik van een dataverbinding die voldoet aan de eisen van ISO DIS 15764 voor Data Link Security of zogenaamde “pass-through”-programmeringsmethoden waardoor een voertuig rechtstreeks wordt verbonden met de voertuigfabrikant, die vervolgens het motorvoertuig herprogrammeert.

5.5.2. De relatie tussen onafhankelijke en erkende reparateurs

Een onafhankelijke reparateur, zoals omschreven in artikel 1, lid 1, onder m), van de verordening, is een onafhankelijke marktdeelnemer die voertuigen van een gegeven merk repareert en onderhoudt zonder daartoe door de fabrikant van het merk in kwestie te zijn aangewezen. Onafhankelijke reparateurs zorgen voor gezonde concurrentie met het netwerk van erkende reparateurs. Een reparateur kan voor sommige merken als onafhankelijke reparateur fungeren en voor andere als erkende reparateur. Een onafhankelijke reparateur kan ook een erkende distributeur (d.w.z. een “dealer”) van één of meer merken van nieuwe motorvoertuigen zijn.

¹⁷⁸ Zoals automobielclubs.

6. MARKTBEPALING EN BEREKENING VAN MARKTAANDELEN

6.1. Beginselen van marktbe­paling

De correcte afbakening van een relevante markt leidt tot feitelijke vragen en kan in de loop van de tijd veranderen, onder meer als gevolg van de nieuwe mogelijkheden die de verordening biedt. Verticale overeenkomsten in de motorvoertuigensector hebben betrekking op talrijke en zeer verschillende producten. Hieruit vloeit voort dat in de verordening de producten op de desbetreffende markten niet uitputtend worden beschreven en dat de geografische grenzen van die markten daarin niet worden vastgesteld, ondanks dat de verordening slechts geldt voor een specifieke sector. Wat betreft de marktbe­paling volgt de Commissie de benadering die zij heeft vastgelegd in haar bekendmaking over dit onderwerp¹⁷⁹. Zij houdt ook rekening met eerdere beschikkingen waarin de relevante markten nauwkeurig zijn afgebakend¹⁸⁰, met inachtneming van de eventuele wijzigingen die sinds de beschikking hebben plaatsgevonden. Ook kijkt zij naar het handelsniveau waarvoor de marktbe­paling in de beschikking geldt¹⁸¹. Verder worden in de richtsnoeren van de Commissie inzake verticale beperkingen specifieke kwesties in verband met verticale overeenkomsten verduidelijkt¹⁸².

Hierna worden diverse beginselen geïllustreerd die in deze bekendmakingen zijn uiteengezet en als leidraad kunnen dienen voor de wijze waarop markten volgens de verordening moeten worden afgebakend. Deze illustratie is bedoeld als hulpmiddel voor de lezer en vormt geen vervanging van deze bekendmakingen en loopt er evenmin op vooruit hoe de Commissie de markten in een specifiek geval zou afbakenen.

- (1) In de verordening wordt voorgeschreven dat de substitueerbaarheid van producten met het oog op de marktbe­paling vanuit het gezichtspunt van de afnemer moet worden vastgesteld¹⁸³. Dat geldt ook voor de bekendmaking inzake marktbe­paling waarin onder andere de nadruk wordt gelegd op de substitueerbaarheid aan de vraagzijde in reactie op kleine maar blijvende prijsverhogingen. Het onderzoek naar de substitueerbaarheid aan de vraagzijde houdt in dat wordt vastgesteld welke producten of geografische gebieden door de afnemer als vervangingsproducten

¹⁷⁹ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5.

¹⁸⁰ Zo werden in de beschikking van de Commissie van 14.3.2000 in zaak nr. COMP/M.1672 – Volvo/Scania (PB L 143 van 29.5.2001, blz. 74), vrachtwagens onderverdeeld in het lichte segment (onder 5 ton), het middelzware segment (tussen 5 en 16 ton) en het zware segment (boven 16 ton), en werden de markten als nationaal aangemerkt. De lijst van beschikkingen die de Commissie overeenkomstig de EG-mededingingsregels heeft aangenomen, kan worden geraadpleegd op http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Hieruit volgt dat de afbakening van een relevante product- en geografische markt in een beschikking waarin bijvoorbeeld een fusie tussen fabrikanten van automobielcomponenten wordt beoordeeld, misschien niet altijd geschikt is om te bepalen wat de relevante productmarkt is, wanneer er sprake is van een distributie- en klantenserviceovereenkomst die betrekking heeft op componenten die worden gebruikt als reserveonderdeel samen met alle andere reserveonderdelen die nodig zijn om reparatiediensten te verrichten.

¹⁸² Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, deel V, punten 88-99.

¹⁸³ Artikel 8, lid 1, onder a), b) en c).

worden beschouwd en dat wordt nagegaan in hoeverre de vraag zou worden beïnvloed door kleine blijvende prijsstijgingen van bijvoorbeeld 5-10%¹⁸⁴.

- (2) In overeenstemming met het onderscheid dat in de verordening wordt gemaakt, moet in de regel een scheiding worden aangebracht tussen, enerzijds, de verkoop van nieuwe motorvoertuigen en, anderzijds, de verkoop van reserveonderdelen en het verrichten van reparatie- en onderhoudsdiensten¹⁸⁵. Wat reserveonderdelen betreft, moet zorgvuldig worden bekeken of er vervangingsproducten op de markt zijn. In sommige gevallen zullen er wel dergelijke producten zijn¹⁸⁶, in andere niet¹⁸⁷.
- (3) Er moet rekening worden gehouden met het handelsniveau waarbij een verticale overeenkomst wordt gesloten, om zo de substitueerbaarheid vast te stellen en de desbetreffende markten af te bakenen¹⁸⁸. Er kan bijvoorbeeld niet worden uitgesloten dat eenzelfde reserveonderdeel behoort tot verschillende relevante markten, afhankelijk van de fase van de productie- of distributieketen waarin de overeenkomst is gesloten, zoals eerste levering af fabriek, groothandel of detailhandel¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Kleine significante maar niet-tijdelijke verhoging van verkoopprijzen, de zogenaamde “SSNIP-test”. In de bekendmaking van de Commissie is de substitueerbaarheid aan de vraagzijde belangrijker voor de marktbeperking dan de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde.

¹⁸⁵ Afzonderlijke markten die zowel motorvoertuigen als reserveonderdelen omvatten, kunnen onder andere worden afgebakend op grond van de levensduur van het motorvoertuig en de voorkeuren en het koopgedrag van de gebruikers (zie de bekendmaking inzake marktbeperking, punt 56). In de praktijk gaat het erom vast te stellen of veel afnemers hun keuze mede baseren op de kosten tijdens de levensduur van het voertuig of niet. Er kunnen grote verschillen bestaan tussen het koopgedrag van bijvoorbeeld afnemers van vrachtwagens die een wagenpark aankopen en exploiteren en die bij de aankoop ook rekening houden met de onderhoudskosten (zoals gezamenlijke koop- en gebruiksovereenkomsten voor vrachtwagens die op basis van de prijs per km worden gefactureerd), en afnemers van personenauto's.

¹⁸⁶ Zoals producten die bij eenvoudige reparatie- of onderhoudswerkzaamheden worden gebruikt. Er kunnen bijvoorbeeld diverse accu's veilig in een bepaald automodel worden gemonteerd.

¹⁸⁷ Voor veel merkspecifieke reserveonderdelen geldt dat er in auto's van eindgebruikers bij reparatiewerkzaamheden geen andere onderdelen kunnen worden aangebracht, omdat er op de markt geen alternatieven voorhanden zijn. Als er geen vervangingsproducten aanwezig zijn, kunnen reserveonderdelen voor een specifiek merk worden aangemerkt als een relevante productmarkt die door de overeenkomst tussen een leverancier en diens netwerk van erkende reparateurs wordt bestreken.

¹⁸⁸ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punten 91-94.

¹⁸⁹ Leverings- of groothandelsovereenkomsten met betrekking tot componenten of reserveonderdelen kunnen worden gesloten tussen partijen die alle of verscheidene lidstaten als werkterrein hebben, met dienovereenkomstige bepaling van de geografische markten (zie bijvoorbeeld de beschikking van de Commissie van 25.1.2002 in zaak nr. COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, waarin de Commissie van mening was dat de relevante geografische markt voor de productie van trillingsbestendige stukken voor schijfremmen in auto's ten minste de gehele EU besloeg). Verticale overeenkomsten die in de distributiefase zijn gesloten, kunnen betrekking hebben op enger afgebakende markten. De overeenkomsten die onmiddellijk vóór de detailhandelsfase zijn gesloten, worden vaak aangegaan door afnemers voor wie een nationale of regionale afbakening van de relevante markt geschikt is.

- (4) Wat betreft de distributie van eindproducten als motorvoertuigen of het verrichten van reparatie- en onderhoudsdiensten ten behoeve van eindgebruikers geldt het volgende: wat afnemers die werkzaam zijn als detailhandelaren, bijvoorbeeld als erkende distributeurs of reparateurs die tot het distributiestelsel behoren, substitueerbaar achten, is gewoonlijk afhankelijk van de voorkeuren van eindgebruikers. Als verschillende motorvoertuigen voor eindgebruikers niet substitueerbaar zijn, zijn ze dat ook niet voor de distributeurs die ze verkopen¹⁹⁰. Als het gaat om een intermediair product dat in het eindproduct niet herkenbaar is, geldt echter dat de voorkeuren van de eindgebruiker niet veel invloed hebben op die van de afnemer, bijvoorbeeld de voertuigfabrikant¹⁹¹.
- (5) Er moet onderzoek worden verricht naar het bestaan van substitutieketens tussen producten die niet rechtstreeks substitueerbaar zijn. Als er geen duidelijk precedent beschikbaar is voor de bepaling van de relevante markt, zijn mogelijke substitutieketens bijzonder van belang en moeten deze voor verschillende soorten motorvoertuigen worden bestudeerd¹⁹².
- (6) Als het gaat om de aftersales service en reserveonderdelen behelst de verticale overeenkomst tussen een leverancier van motorvoertuigen en diens merkennetwerk van erkende reparateurs vaak een pakket contractgoederen, service, ondersteuning en de licentiëring van intellectuele-eigendomsrechten. Dankzij dit pakket, in combinatie met omvangrijke merkspecifieke investeringen, kan het netwerk van erkende reparateurs reparatiediensten voor de voertuigen van het merk in kwestie verrichten. In zulke gevallen berekent de leverancier zijn marktaandeel aan de hand van de waarde van enerzijds de goederen, met name reserveonderdelen, die hij aan zijn netwerk levert, d.w.z. op de markt tussen leveranciers en reparateurs, en anderzijds de service die het netwerk verleent, d.w.z. op de markt tussen reparateurs en eindgebruikers¹⁹³.

¹⁹⁰ Zo zullen twee verschillende motorvoertuigen, bijvoorbeeld een licht bedrijfsvoertuig en een luxe limousine door de afnemer niet als substitueerbaar worden beschouwd, als de eindgebruiker dat ook niet doet. Het maakt daarbij niet uit of een en dezelfde distributeur beide voor wederverkoop heeft aangekocht.

¹⁹¹ Zo kan, wanneer een component in het voertuig moet worden gemonteerd, de productmarkt voor die component worden afgebakend op basis van de voorkeuren van de voertuigfabrikant. Een verticale overeenkomst tussen de laatstgenoemde en een leverancier van componenten zou dan bijvoorbeeld betrekking hebben op een hypothetische markt van “dieselinjectiesystemen voor lichte voertuigen, inclusief personenauto’s en lichte bedrijfsvoertuigen” (zie bijvoorbeeld de beschikking van de Commissie van 11.7.1996 in zaak nr. IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Zie de bekendmaking inzake marktbeëpalig, punt 57. Zo kan in geval van drie categorieën (bijvoorbeeld segmenten) voertuigen A, B en C, waarvan A substitueerbaar is met B maar niet met C, terwijl A substitueerbaar is met C, de relevante productmarkt voertuigen van alle drie categorieën omvatten. Ondanks dat er geen sprake is van rechtstreekse substitueerbaarheid tussen de uitersten A en C, wordt het concurrentiegedrag van de leveranciers van A en C voldoende beperkt door de substitueerbaarheid tussen hun producten, enerzijds, en de “naburige” categorie B, anderzijds.

¹⁹³ Zie overweging 7 en de richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punt 95.

6.2. Voorbeelden van marktbeplating en berekening van marktaandelen

Artikel 8

Marktaandeelberekening

1. De in deze verordening bedoelde marktaandelen worden op de volgende wijze berekend:
 - (a) voor de distributie van nieuwe motorvoertuigen: op grond van de hoeveelheid door de leverancier verkochte contractgoederen en daarmee overeenstemmende goederen, samen met andere door de leverancier verkochte goederen die op grond van hun productkenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd;
 - (b) voor de distributie van reserveonderdelen: op grond van de waarde van de door de leverancier verkochte contractgoederen en andere goederen, samen met andere door de leverancier verkochte goederen die op grond van hun productkenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd;
 - (c) voor herstellings- en onderhoudsdiensten: op grond van de waarde van de contractdiensten die door de leden van het distributiestelsel van de leverancier worden verkocht, samen met andere door deze leden verkochte diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd.

Wanneer deze gegevens inzake hoeveelheden niet beschikbaar zijn, mogen waardegegevens worden gehanteerd, of omgekeerd. Ingeval dergelijke gegevens niet beschikbaar zijn, mag gebruik worden gemaakt van ramingen die op andere betrouwbare marktinformatie gebaseerd zijn. Voor de toepassing van artikel 3, lid 2, wordt het marktaandeel berekend op basis van, onderscheidenlijk, het volume van de aankopen op de markt of de waarde van de aankopen op de markt, of op grond van ramingen daarvan.

Artikel 1

Definities

(...)

2. De termen “onderneming”, “leverancier”, “afnemer”, “distributeur” en “hersteller” omvatten de respectievelijk met hen verbonden ondernemingen.

“Verbonden ondernemingen” zijn:

- (a) ondernemingen waarin een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk:
 - (i) hetzij de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de stemrechten uit te oefenen,
 - (ii) hetzij de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de leden van de raad van toezicht, van de raad van bestuur of van de krachtens de wet tot vertegenwoordiging bevoegde organen te benoemen;
 - (iii) hetzij het recht heeft de zaken van de onderneming te leiden;
- (b) ondernemingen die ten aanzien van een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikken;
- (c) ondernemingen waarin een onderneming als bedoeld onder b) rechtstreeks of middellijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikt;
- (d) ondernemingen waarin één partij bij de overeenkomst gezamenlijk met één of meer van de ondernemingen als bedoeld onder a), b) of c), of waarin twee of meer van de laatstgenoemde ondernemingen gezamenlijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikken;
- (e) ondernemingen waarin over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden gezamenlijk

wordt beschikt door:

- (i) partijen bij de overeenkomst of de respectieve met hen verbonden ondernemingen zoals bedoeld onder a) tot en met d), of
- (ii) één of meer van de partijen bij de overeenkomst of één of meer van de met hen verbonden ondernemingen als bedoeld onder a), b), c), of d) en één of meer derde partijen.

Voor de toepassing van de verordening zijn de marktaandelen van de leverancier relevant, behalve wanneer het overeenkomsten betreft die exclusieve leveringsverplichtingen bevatten¹⁹⁴, waarvoor de marktaandelen van de afnemer van belang zijn. De termen “leverancier” en “afnemer” in de zin van de verordening gelden niet uitsluitend voor de rechtspersoon die partij bij de overeenkomst is. Zij omvatten ook de andere verbonden bedrijven die samen een onderneming vormen in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag. Daarom moeten bij de berekening van de marktaandelen in verband met de overeenkomst die één merkfabrikant als afzonderlijke rechtspersoon is aangegaan, alle verkopen op de relevante markt van de andere merkfabrikanten die van dezelfde onderneming deel uitmaken, inclusief zijn verbonden ondernemingen, worden meegeteld.

De berekening van marktaandelen kan worden geïllustreerd met vier kenmerkende, maar tegelijkertijd hypothetische voorbeelden. Deze illustratie is bedoeld als hulpmiddel voor de lezer en loopt er niet op vooruit hoe de Commissie in een specifiek geval markten afbakt.

Voorbeeld a): Berekening van marktaandelen voor een specifiek automodel wanneer er een substitutieketen tussen de desbetreffende productmarkten bestaat

Een leverancier heeft in zijn eigen lidstaat succes met zijn nieuwe automodel dat gericht is op consumenten in steden (bijvoorbeeld segment C volgens de indeling die de Commissie gebruikt in haar tweejaarlijkse verslagen over autoprijzen of soortgelijke indelingen in bedrijfsonderzoeken). In eerdere beschikkingen heeft de Commissie de markt(en) voor personenauto's niet nauwkeurig afgebakend¹⁹⁵. De leverancier wil nagaan of zijn

¹⁹⁴ Zie de definitie in artikel 1, lid 1, onder e).

¹⁹⁵ Personenauto's kunnen in verschillende segmenten worden onderverdeeld op basis van objectieve factoren als paardenkracht, carrosserie en prijs. In geen enkele eerdere beschikking heeft de Commissie de relevante markt voor de verkoop van personenauto's nauwkeurig afgebakend op grond van artikel 81 van het Verdrag of Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen (PB L 395 van 30.12.1989; gerectificeerde versie PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13). Zelfs wanneer het fusies betrof tussen autofabrikanten die gebaseerd waren op de engst mogelijke marktafbakening met inachtneming van de bedrijfsclassificatie van verschillende auto's binnen verschillende segmenten, werd de zaak in kwestie door de precieze afbakening niet anders beoordeeld. Wat betreft de toepassing van artikel 81 van het Verdrag, ging het bij de betrokken inbreuken om doelgerichte mededingingsbeperkingen, die bij verschillende vormen van marktbepalings merkbaar waren, en werd de precieze afbakening open gelaten. Voor fusies zie bijvoorbeeld de zaken M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M.1283 Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover, M.2832 General Motors/Daewoo. Geen van deze concentraties leverde problemen op bij de engst mogelijke marktafbakening. Voor de toepassing van artikel 81 van het Verdrag, zie bijvoorbeeld Volkswagen I (1998) en II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

distributieovereenkomsten door het grote marktaandeel van dit model vergeleken met concurrerende modellen binnen hetzelfde segment, nog wel onder de verordening vallen. Laten we veronderstellen dat, omdat distributeurs hun aankopen in eigen land doen, er tussen de lidstaten grote verschillen in prijzen en marktpenetratie bestaan, de parallelle handel slechts een beperkte omvang heeft en de detailhandelsmarkten gewoonlijk als nationaal worden aangemerkt.

Het basismodel van de auto wordt verkocht voor 15 000 euro, maar door extra opties kan de prijs met 33% stijgen tot 20 000 euro, een prijs die vergelijkbaar is met de verkoopprijs voor basismodellen in het hogere segment D. Uit marktonderzoek blijkt dat er soortgelijke prijsoverlapping bestaat met het lagere segment B. In zulke situaties kan het, gezien de substitutieketen tussen de drie betrokken productmarkten, gerechtvaardigd zijn dat één enkele relevante productmarkt wordt vastgesteld die alle drie segmenten omvat, als tenminste geconstateerd wordt dat de substitueerbaarheid tussen de segmenten groot genoeg is¹⁹⁶. De leverancier berekent zijn marktaandeel dan door het aantal van al zijn automodellen binnen de segmenten B, C en D, die aan zijn distributienetwerk zijn geleverd en verkocht zijn op de relevante geografische markt, d.w.z. de lidstaat, te delen door het totale aantal modellen binnen de segmenten B, C en D die op deze markt zijn verkocht.

Voorbeeld b): Distributieovereenkomsten tussen een voertuigfabrikant en zijn netwerk van erkende distributeurs met betrekking tot de detailhandel in personenauto's

Een leverancier van personenauto's brengt zijn productassortiment in de handel via een netwerk van erkende distributeurs in de 15 lidstaten van de Europese Unie op basis van een kwantitatief selectief distributiestelsel. Een dergelijk stelsel valt onder de verordening als de leverancier een aandeel heeft van minder dan 40% van de door de distributieovereenkomsten bestreken relevante markten. Volgens de richtsnoeren van de Commissie inzake verticale beperkingen en eerdere beschikkingen wordt de detailhandel in auto's doorgaans beschouwd als een andere markt dan de fabricage en de groothandel¹⁹⁷. Omdat distributeurs momenteel hun aankopen doen in eigen land en er tussen de lidstaten grote verschillen in prijzen en marktpenetratie bestaan en de parallelle handel slechts van beperkte omvang is, worden de detailhandelsmarkten als nationaal aangemerkt. Het productassortiment behelst diverse automodellen, die hoofdzakelijk door consumenten worden gekocht. De individuele voorkeuren van die consument voor een specifiek type auto bepalen het verkoopbeleid van de erkende distributeur¹⁹⁸. De automodellen die het netwerk verkoopt, worden ingedeeld in de segmenten B, C en D.

¹⁹⁶ Een voorbeeld van segmentering die de Commissie heeft onderzocht, is: A: zeer kleine auto's (bijvoorbeeld Smart), B: kleine auto's (Fiat Punto), C: middenklasseauto's (VW Golf), D: hogere middenklasseauto's (Volvo S-70), E: hogere klasseauto's (Audi A6), F: luxeklasse (Mercedes Class S), S sportauto's (Ferrari), M: polyvalente auto's (of MPV-VAN, Renault Espace), J terreinwagens (inclusief vierwielaandrijving, Suzuki Vitara). Zie de zaken M.416 BMW/Rover en M. 1452 Ford/Volvo. Met een substitutieketen kunnen verscheidene van deze segmenten in afzonderlijke productmarkten worden samengebracht, zodat er minder relevante markten dan segmenten zijn. Het is echter de vraag of een dergelijke substitutieketen alle segmenten kan bestrijken.

¹⁹⁷ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, punten 91-92. Zie bijvoorbeeld voor de autodistributie de zaken M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Denmark, M.1036 Chrysler/Distributors (Benelux, Duitsland), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

¹⁹⁸ Zie deel 6.1, punt 4, van deze brochure.

Vervolgens berekent de leverancier zijn marktaande(e)l(en) in het voorafgaande kalenderjaar voor elk van de drie desbetreffende productmarkten, op basis van bijvoorbeeld publieke gegevens over autoregistraties in iedere lidstaat. De berekening omvat ook de afzet via de detailhandel in de vorm van verkooppunten die rechtstreeks door de leverancier worden geëxploiteerd¹⁹⁹.

Als de totale verkoop van alle merken van eenzelfde leverancier in iedere lidstaat minder dan 40% uitmaakt van de productmarkten B, C en D, voldoen de overeenkomsten aan de algemene voorwaarde van artikel 3, lid 1, van de verordening²⁰⁰. Als in een of meerdere lidstaten de drempel voor een van de markten wordt overschreden, moet er onderzoek worden gedaan naar de vraag of een substitutieketen zou leiden tot de bepaling van een bredere productmarkt die de genoemde drie productmarkten omvat.

Voorbeeld c): Klantenserviceovereenkomsten tussen een voertuigfabrikant en zijn netwerk van erkende reparateurs

Een fabrikant van personenauto's zet voor zijn merk een netwerk van erkende reparateurs op, die als taak krijgen aan zijn garanties te voldoen. De fabrikant voorziet het netwerk ook van reserveonderdelen en verleent het toegang tot de logistieke bevoorradingsketen, software en items die door intellectuele-eigendomsrechten worden beschermd. De leden van het netwerk mogen aangeven dat zij de status bezitten van erkende reparateurs voor dat merk en het in hun reparatiewerkplaats en advertenties gebruiken. Erkende reparateurs moeten omvangrijke merkspecifieke investeringen doen, waardoor zij het gehele scala aan reparatie- en onderhoudsdiensten voor alle voertuigen van het merk kunnen verrichten. Omdat de bevoorrading van het netwerk nationaal is georganiseerd en de netwerkleden tegen soortgelijke handelsvoorwaarden aankopen (kunnen) doen, wordt de door de overeenkomst bestreken geografische markt geacht de nationale markt te zijn.

Het verrichten van diensten op het gebied van reserveonderdelen, reparaties en onderhoud wordt als een andere markt beschouwd dan de verkoop van de nieuwe voertuigen in kwestie²⁰¹. Stel dat in dit voorbeeld uit marktonderzoek blijkt dat voor de meeste auto's geldt dat slechts het netwerk van erkende reparateurs op elke geografische markt klantenservice kan bieden en dat ook daadwerkelijk doet, hoewel andere reparateurs service geven voor auto's van het merk in kwestie die een bepaalde leeftijd hebben bereikt, of eenvoudige onderhouds- en reparatiewerkzaamheden verrichten, bijvoorbeeld met betrekking tot uitlaten, accu's en banden. Als auto-eigenaren vinden dat merkspecifieke reparatiediensten niet kunnen worden vervangen door niet-merkspecifieke

¹⁹⁹ Artikel 8, lid 2, onder b).

²⁰⁰ In dit voorbeeld zou het niet belangrijk zijn of een ander sportautomeerk van dezelfde onderneming een groot marktaandeel zou bezitten, als zulke auto's niet tot dezelfde relevante markt behoren als de markt die door de distributieovereenkomsten wordt bestreken. Hetzelfde geldt als er een groot marktaandeel bestaat in andere lidstaten die geen deel uitmaken van de door de overeenkomst bestreken relevante markt, of voor producten die niet met personenauto's concurreren, ongeacht of deze onder de verordening vallen, bijvoorbeeld touringcars, of niet, bijvoorbeeld motorfietsen.

²⁰¹ Zie deel 6.1, punt 4, van deze brochure. De desbetreffende auto's worden bijvoorbeeld hoofdzakelijk door eindgebruikers gekocht, hebben gemiddeld een bruikbare levensduur van 12 jaar en wisselen verscheidene malen van eigenaar. Bij de keuze tussen concurrerende voertuigen spelen servicekosten geen grote rol. Zie ook zaak M.416 BMW/Rover.

reparatiediensten en als veel merkspecifieke reserveonderdelen met het oog op het verrichten van deze diensten niet door niet-merkspecifieke onderdelen kunnen worden vervangen, wordt de totale waarde van de markt voor het netwerk van erkende reparateurs gevormd door de waarde van de diensten die in het voorafgaande kalenderjaar ten behoeve van de voertuigen van het merk in kwestie op de nationale markt zijn verricht, of ramingen daarvan²⁰².

In dit geval moet de leverancier zijn marktaande(e)l(en) op de nationale markt(en) berekenen aan de hand van de waarde van de reparatie- en onderhoudsdiensten die het netwerk verricht en van de waarde van de reserveonderdelen, waarvan sommige uniek voor het merk zijn, die hij aan zijn netwerk verkoopt²⁰³. Reserveonderdelen die zonder winsttoegemerk worden geleverd om aan wettelijke verplichtingen of garanties te voldoen, worden niet meegerekend. In dit voorbeeld is het waarschijnlijk dat het marktaandeel of de marktaandelen van de leverancier en zijn netwerk boven de drempel van 30% als genoemd in artikel 3, lid 1, van de verordening uitkomt of uitkomen, voorzover het reserveonderdelen binnen het productassortiment betreft die niet door reserveonderdelen van andere merken kunnen worden vervangen en reparatiediensten die uitsluitend door het netwerk van erkende reparateurs en niet door onafhankelijke reparateurs worden verricht. Dit hangt af van de marktpenetratie van onafhankelijke leveranciers van merkspecifieke originele reserveonderdelen en onderdelen van gelijke kwaliteit.

Voorbeeld d): Berekening van marktaandelen voor een franchisenetwerk van onafhankelijke reparateurs

Een leverancier die geen motorvoertuigen fabriceert, zet een netwerk van reparateurs op in de vorm van een exclusief distributiestelsel, d.w.z. een stelsel waarbij geografische gebieden exclusief aan een reparateur worden toegewezen. Hij stelt ook kwaliteitsnormen vast voor het verrichten van reparatiediensten, staat het netwerk toe gebruik te maken van intellectuele-eigendomsrechten en biedt het technische en commerciële bijstand voor het creëren en in stand houden van een karakteristiek merkimago. Tevens levert hij rechtstreeks reserveonderdelen of stelt hij normen op voor onderdelen die het netwerk bij het verrichten van reparatie- en onderhoudsdiensten moet hanteren. Het netwerk verricht uitsluitend eenvoudige reparatie- en onderhoudsdiensten voor alle merken motorvoertuigen. Omdat de bevoorrading van het netwerk nationaal is georganiseerd en de netwerkleiden tegen soortgelijke handelsvoorwaarden aankopen (kunnen) doen, wordt de door de overeenkomst bestreken geografische markt geacht de nationale markt te zijn.

De verordening betreft de overeenkomsten op grond waarvan het netwerk in het leven wordt geroepen, als het marktaandeel van de leverancier op de betrokken product- of servicemarkten niet meer dan 30% bedraagt. Het netwerk biedt geen merkspecifieke service en consumenten kunnen wat betreft de diensten die het netwerk verleent, kiezen tussen andere aanbieders van een relevante dienst, bijvoorbeeld reparatienetwerken van autofabrikanten, andere snelreparatieketens of individuele onafhankelijke reparateurs. Aan

²⁰² Zie deel 6.1, punt 2, van deze brochure en artikel 8, lid 1, laatste alinea van de verordening. Ramingen van de waarde van de dienstverlening kunnen worden verricht op basis van het voertuigenpark dat in een bepaald gebied wordt geëxploiteerd.

²⁰³ Zie artikel 8, lid 1, met name onder b) en c), van de verordening en deel 6.1, punt 2, van deze brochure.

de algemene voorwaarde van artikel 3, lid 1, van de verordening wordt dus voldaan als de concurrenten een marktaandeel van minimaal 70% bezitten op de relevante reparatie- en onderhoudsmarkten voor alle personenauto's in een bepaalde lidstaat en als voor elke categorie reserveonderdelen de waarde van de onderdelen die de leverancier aan het netwerk verkoopt, ten hoogste 30% bedraagt van de aankoopwaarde van de reserveonderdelen die bij zulke reparaties op de markt als geheel worden gebruikt.

7. DISTRIBUTIE VAN EN TOEGANG TOT RESERVEONDERDELEN

Verordening 1400/2002 heeft als doel de concurrentie op de reserveonderdelenmarkt te waarborgen. Hiertoe worden een aantal hardcore beperkingen opgesomd en leveranciers, in het bijzonder voertuigfabrikanten en hun importeurs, mogen geen beperkingen stellen aan het recht van hun distributeurs en erkende reparateurs om originele reserveonderdelen en reserveonderdelen van gelijke kwaliteit te betrekken bij een derde onderneming van hun keuze en deze voor de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen te gebruiken²⁰⁴. Evenmin mogen voertuigfabrikanten grenzen stellen aan het recht van fabrikanten van reserveonderdelen om originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit aan erkende of onafhankelijke reparateurs te verkopen²⁰⁵. Bovendien is het leveranciers op grond van Verordening 1400/2002 niet toegestaan het recht van hun distributeurs en erkende reparateurs te beperken om reserveonderdelen te verkopen aan onafhankelijke reparateurs, die deze gebruiken voor de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen²⁰⁶.

Om de voorwaarden voor daadwerkelijke concurrentie te verbeteren, introduceert Verordening 1400/2002 de nieuwe term “originele reserveonderdelen”²⁰⁷. Dit zijn reserveonderdelen van dezelfde kwaliteit als de voor de montage van een nieuw motorvoertuig gebruikte componenten. Originele reserveonderdelen kunnen door de voertuigfabrikant worden geproduceerd, maar meestal gebeurt dit door onderdelenfabrikanten op basis van leveringsovereenkomsten met de voertuigfabrikant. Ze worden vervaardigd volgens de specificaties en productienormen die de voertuigfabrikant heeft verstrekt en in veel gevallen worden ze geproduceerd op dezelfde productielijn als de componenten die voor de montage van het motorvoertuig zijn gebruikt.

Het woord “verstrekt” houdt in dat deze specificaties en productienormen door de betrokken fabrikant van reserveonderdelen met toestemming van de voertuigfabrikant worden gebruikt met als doel overeenkomstig deze specificaties en normen onderdelen in diens voertuigen te monteren. Deze specificaties en normen hoeven echter niet noodzakelijkerwijs door de voertuigfabrikant zijn ontwikkeld; ze kunnen ook voortkomen uit een gezamenlijk ontwikkelingsprogramma of zelfs uitsluitend door de fabrikant van de componenten of reserveonderdelen zijn opgesteld. In het laatste geval gaat men ervan uit dat de specificaties en productienormen met toestemming van de voertuigfabrikant aan de fabrikant van de reserveonderdelen zijn verstrekt en deze kan met inachtneming van de bedoelde specificaties en normen originele reserveonderdelen vervaardigen. Ook hoeft de voertuigfabrikant op grond van Verordening 1400/2002 de onderdelenfabrikant die componenten vervaardigt, niet uitdrukkelijk toestemming te verlenen om deze specificaties en normen toe te passen bij de productie en distributie van originele reserveonderdelen: het feit dat deze normen beschikbaar zijn voor de fabrikant van

²⁰⁴ Artikel 4, lid 1, onder k).

²⁰⁵ Artikel 4, lid 1, onder j).

²⁰⁶ In artikel 4, lid 1, onder i), wordt dit verduidelijkt voor selectieve distributiestelsels voor reserveonderdelen; binnen een exclusief distributiestelsel vloeit dit voort uit artikel 4, lid 1, onder b), punt i), op grond waarvan een leverancier geen gebruik mag maken van exclusieve distributie om de passieve verkoop aan ongeacht welk type klant te beperken.

²⁰⁷ Zie de definitie in artikel 1, lid 1, onder t).

reserveonderdelen, is voldoende om ze ook te mogen gebruiken bij de productie van reserveonderdelen die niet aan de voertuigfabrikant worden geleverd, maar rechtstreeks worden verkocht aan distributeurs van reserveonderdelen of reparateurs²⁰⁸.

Aangezien in vrijwel alle gevallen één en dezelfde onderdelenfabrikant de componenten en reserveonderdelen voor een voertuig vervaardigt met inachtneming van dezelfde specificaties en productienormen, zijn de reserveonderdelen in kwestie duidelijk “origineel”. In enkele specifieke gevallen hebben fabrikanten echter een leveringsovereenkomst gesloten met onderdelenfabrikanten die uitsluitend reserveonderdelen voor een voertuig produceren en leveren en de componenten van dat voertuig niet vervaardigen. Als deze onderdelen worden gemaakt volgens dezelfde door de voertuigfabrikant verstrekte specificaties en productienormen als die welke gelden voor de productie van de componenten, betreft het hier eveneens “originele reserveonderdelen”.

“Originele reserveonderdelen” moeten worden onderscheiden van “reserveonderdelen van gelijke kwaliteit”²⁰⁹. Reserveonderdelen van gelijke kwaliteit zijn van dezelfde kwaliteit als de componenten die voor de montage van het desbetreffende voertuig zijn gebruikt, maar worden niet vervaardigd volgens de specificaties en productienormen die de voertuigfabrikant heeft verstrekt. Dit houdt in dat deze onderdelen van gelijke of zelfs hogere kwaliteit zijn, maar zij kunnen bijvoorbeeld ook van ander materiaal zijn gemaakt of in een andere kleur zijn geleverd.

Vraag 95: Is een accessoire een reserveonderdeel?

Uit de definitie in artikel 1, lid 1, onder s), kan worden afgeleid dat goederen die niet noodzakelijk zijn voor het gebruik van het betrokken voertuig, zoals een radioset of cd-speler, een GSM-handsfree-installatie, een navigatiesysteem of een bagagerek, en die meestal accessoires worden genoemd, niet als reserveonderdelen worden beschouwd. Als zulke goederen echter op de productielijn van het nieuwe voertuig worden geïnstalleerd en in andere onderdelen of systemen van het voertuig worden geïntegreerd, worden deze goederen componenten van dat voertuig, en de onderdelen die nodig zijn om deze goederen te repareren of te vervangen, zijn dan reserveonderdelen (bijvoorbeeld hifi-regeling in een autostuur). Klimaat- of temperatuurregelingsapparatuur die in een vrachtwagen of bus is aangebracht of een alarm- of hifi-systeem dat in een auto is geïnstalleerd nadat het voertuig de productielijn van de voertuigfabrikant heeft verlaten, moet dus als een accessoire worden gezien.

Verordening 1400/2002 is niet van toepassing op de distributie, de reparatie en het onderhoud van accessoires. De distributie ervan wordt geregeld in Verordening 2790/1999.

Vraag 96: Zijn smeermiddelen of andere vloeistoffen reserveonderdelen en zo ja, wat zijn daarvan de consequenties?

Zie vraag 2.

²⁰⁸ Elke restrictie op dit punt zou op grond van artikel 4, lid 1, onder k), een hardcore beperking vormen.

²⁰⁹ Zie de definitie in artikel 1, lid 1, onder u).

Vraag 97: Wat zijn “originele reserveonderdelen”?

Er bestaan drie categorieën “originele reserveonderdelen”.

De eerste categorie originele reserveonderdelen bestaat uit onderdelen die de voertuigfabrikant heeft geproduceerd. Voor deze originele reserveonderdelen gelden de volgende regels:

- de voertuigfabrikant mag van zijn erkende reparateurs verlangen dat zij deze categorie originele reserveonderdelen gebruiken bij reparaties die onder garantie plaatsvinden, kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties²¹⁰;
- de voertuigfabrikant mag geen grenzen stellen aan het recht van zijn distributeurs om deze categorie onderdelen actief of passief te verkopen aan onafhankelijke reparateurs die deze gebruiken voor de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen²¹¹; daarbij is het niet van belang of deze reparateurs de onderdelen gebruiken in hun werkplaats of voor het verrichten van wegwachtdiensten.

De tweede categorie “originele reserveonderdelen” heeft betrekking op onderdelen die de fabrikant van die onderdelen levert aan de voertuigfabrikant, die ze vervolgens aan zijn distributeurs doorverkoopt. Voor deze originele reserveonderdelen gelden de volgende regels:

- de producent van de reserveonderdelen mag niet worden beperkt in zijn mogelijkheden om zijn merk of logo daadwerkelijk en op een duidelijk zichtbare wijze op deze onderdelen aan te brengen²¹². Hiertoe behoort ook het recht om het merk of logo op de verpakking of een begeleidend document aan te brengen;
- ook de voertuigfabrikant mag zijn merk of logo op deze onderdelen aanbrengen;
- de producent van de reserveonderdelen mag geen beperkingen opgelegd krijgen als het gaat om de levering van deze reserveonderdelen aan een erkende of onafhankelijke distributeur van reserveonderdelen of een erkende of onafhankelijke reparateur²¹³, en de erkende reparateur mag niet beperkt worden in het gebruik van deze onderdelen²¹⁴;
- de voertuigfabrikant mag van zijn erkende reparateurs verlangen dat zij deze categorie originele reserveonderdelen gebruiken bij reparaties die onder garantie plaatsvinden, kosteloze onderhoudsbeurten en werkzaamheden in het kader van terugroepacties²¹⁵;

²¹⁰ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

²¹¹ Zie artikel 4, lid 1, onder i), of artikel 4, lid 1, onder b), punt i).

²¹² Zie artikel 4, lid 1, onder l).

²¹³ Zie artikel 4, lid 1, onder j).

²¹⁴ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

²¹⁵ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

- de voertuigfabrikant mag geen grenzen stellen aan het recht van zijn distributeurs om deze categorie onderdelen actief of passief te verkopen aan onafhankelijke reparateurs die deze gebruiken voor de reparatie en het onderhoud van motorvoertuigen²¹⁶; daarbij is het niet van belang of deze reparateurs de onderdelen gebruiken in hun werkplaats of voor het verrichten van wegwachtdiensten.

De derde categorie “originele reserveonderdelen” wordt gevormd door onderdelen die niet aan de desbetreffende voertuigfabrikant worden geleverd, maar niettemin vervaardigd worden volgens de specificaties en productienormen die deze fabrikant heeft verstrekt. De fabrikant van de reserveonderdelen levert deze onderdelen aan onafhankelijke distributeurs van reserveonderdelen of rechtstreeks aan reparateurs. Voor deze originele reserveonderdelen gelden de volgende regels:

- de producent van de reserveonderdelen mag niet worden beperkt in zijn mogelijkheden om zijn merk of logo daadwerkelijk en op een duidelijk zichtbare wijze op deze onderdelen aan te brengen. Hiertoe behoort ook het recht om het merk of logo op de verpakking aan te brengen²¹⁷;
- de producent van de reserveonderdelen mag geen beperkingen opgelegd krijgen als het gaat om de levering van deze reserveonderdelen aan een erkende of onafhankelijke distributeur van reserveonderdelen of een erkende of onafhankelijke reparateur²¹⁸, en de erkende reparateur mag niet beperkt worden in het gebruik van deze onderdelen²¹⁹.

Vraag 98: Mag de leverancier eisen dat zijn erkende reparateurs uitsluitend zijn originele reserveonderdelen gebruiken voor het normale onderhoud of de reparatie van motorvoertuigen?

Nee. Een erkende reparateur kan niet worden verplicht om uitsluitend originele reserveonderdelen van de voertuigfabrikant te gebruiken voor het normale onderhoud²²⁰ of de reparatie²²¹ van een motorvoertuig. Dit zou neerkomen op een beperking van de vrijheid van de reparateur om originele reserveonderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit te gebruiken die hij betrokken heeft bij andere leveranciers van zijn keuze²²².

²¹⁶ Zie artikel 4, lid 1, onder i), of artikel 4, lid 1, onder b), punt i).

²¹⁷ Zie artikel 4, lid 1, onder l).

²¹⁸ Zie artikel 4, lid 1, onder j).

²¹⁹ Zie artikel 4, lid 1, onder k).

²²⁰ Zoals regulier onderhoud.

²²¹ Bijvoorbeeld na een ongeval.

²²² Zie artikel 4, lid 1, onder k).

Vraag 99: Mag het gebruik van originele reserveonderdelen anders dan van de leverancier of van reserveonderdelen van gelijke kwaliteit de garantie die de voertuigfabrikant biedt, beïnvloeden?

Als erkende of onafhankelijke reparateurs volgens de garantievoorwaarden van een voertuigfabrikant verplicht zijn tijdens de garantieperiode voor normale reparatie- en onderhoudswerkzaamheden (die echter niet onder de garantie vallen) originele reserveonderdelen van die fabrikant te gebruiken, is er sprake van een hardcore beperking als omschreven in artikel 4, lid 1, onder k), en voldoet het distributiestelsel van de fabrikant niet langer aan de bepalingen van Verordening 1400/2002.

Vraag 100: Mogen erkende reparateurs of distributeurs van reserveonderdelen zulke onderdelen die hun door de voertuigfabrikant zijn geleverd, aan onafhankelijke reparateurs verkopen?

Ja. Beperking van de verkoop van reserveonderdelen door leden van een selectief distributiestelsel aan onafhankelijke reparateurs, die deze gebruiken voor het verrichten van reparatie- en onderhoudsdiensten, is een ernstige vorm van mededingingsbeperking²²³. Hetzelfde geldt wanneer er grenzen worden gesteld aan de passieve verkoop van reserveonderdelen voor motorvoertuigen door leden van een exclusief distributiestelsel²²⁴. In beide gevallen voldoet het distributiestelsel van de fabrikant niet langer aan de bepalingen van Verordening 1400/2002.

Vraag 101: Hoe wordt de kwaliteit van originele reserveonderdelen aangetoond?

Een onderdelenproducent die reserveonderdelen vervaardigt aan de hand van specificaties en productienormen die de voertuigfabrikant hem heeft verstrekt, moet certificeren dat de reserveonderdelen in overeenstemming daarmee zijn vervaardigd en dat de onderdelen van dezelfde kwaliteit zijn als de componenten die gebruikt zijn voor de montage van het voertuig in kwestie²²⁵. Een dergelijke verklaring van de onderdelenproducent kan worden afgedrukt op de verpakking of op een document dat het onderdeel begeleidt, of op internet worden gepubliceerd. Het is aan de onderdelenfabrikant om te beslissen of hijzelf voor een dergelijke certificatie wil zorgdragen of dat hij verder wil gaan en verwijst naar de certificatie door een onafhankelijke instantie zoals een certificatie-instelling. Om onderdelen als originele reserveonderdelen aan te merken, is het echter niet nodig een onafhankelijke instantie de certificatie te laten verzorgen.

Als een dergelijke verklaring is afgegeven, wordt ervan uitgegaan dat deze reserveonderdelen originele reserveonderdelen zijn; een erkende reparateur mag ze dan voor reparatie en onderhoud gebruiken. Als de voertuigfabrikant of een derde, zoals een consumentenorganisatie of automobielclub, echter kan bewijzen dat een bepaald

²²³ Zie artikel 4, lid 1, onder i); artikel 3, lid 10, onder b), en artikel 6, lid 1, punt 3, van Verordening 1475/95.

²²⁴ Zie artikel 4, lid 1, onder b).

²²⁵ Zie artikel 1, lid 1, onder t), derde volzin.

reserveonderdeel of een bepaald aantal reserveonderdelen die tot dezelfde productiepartij behoren, van mindere kwaliteit is of niet is vervaardigd volgens de specificaties of productienormen van de voertuigfabrikant, kunnen deze reserveonderdelen niet als originele reserveonderdelen worden verkocht.

Vraag 102: Hoe wordt de kwaliteit van reserveonderdelen van gelijke kwaliteit aangetoond?

Wil een reserveonderdeel als een onderdeel van gelijke kwaliteit worden aangemerkt, dan moet de fabrikant daarvan te allen tijde kunnen certificeren dat het betrokken onderdeel van dezelfde kwaliteit is als de overeenkomstige component van het motorvoertuig in kwestie²²⁶. Het is de taak van de fabrikant van de reserveonderdelen een dergelijke verklaring af te geven en deze aan de gebruiker bekend te maken op dezelfde manier als voor originele reserveonderdelen (zie hierboven). Zo'n certificaat moet op elk moment beschikbaar zijn, niet alleen wanneer het onderdeel wordt verkocht maar ook later, bijvoorbeeld als het onderdeel vermeende defecten vertoont.

Vraag 103: Mag de voertuigfabrikant of diens importeur verhinderen dat zijn erkende reparateurs bij de onafhankelijke vervangingsmarkt reserveonderdelen betrekken die van dezelfde kwaliteit zijn als zijn "Economy Line" reserveonderdelen, en dat de reparateurs deze onderdelen vervolgens gebruiken?

Tegenwoordig verkopen voertuigfabrikanten zelf ook "Economy Line" reserveonderdelen via hun eigen distributienetwerken. Deze reserveonderdelen worden gemaakt volgens recent opgestelde normen (die verschillen van de normen voor componenten) voor voertuigen die niet langer in serieproductie worden vervaardigd. Een dergelijke beperking valt niet onder de verordening, omdat dan sprake zou zijn van een niet-concurrentiebeding²²⁷.

Vraag 104: Als een voertuigfabrikant een overeenkomst met een fabrikant van reserveonderdelen aangaat waarin wordt bepaald dat de intellectuele-eigendomsrechten of de knowhow die de fabrikant van die onderdelen heeft ontwikkeld, aan de voertuigfabrikant moeten worden overgedragen, kan de voertuigfabrikant dan beperkingen stellen aan het recht van de fabrikant van reserveonderdelen om de reserveonderdelen te distribueren die op basis van de genoemde rechten zijn vervaardigd?

Nee. Hoewel volgens de verordening een dergelijke overdracht van rechten niet uitgesloten is, mogen intellectuele-eigendomsrechten of knowhow niet door de leverancier (de voertuigfabrikant of diens importeur) worden gebruikt om beperkingen te stellen aan het recht van de fabrikant van reserveonderdelen om de betrokken reserveonderdelen aan erkende en onafhankelijke reparateurs te verkopen²²⁸. Als de leverancier op deze wijze intellectuele-eigendomsrechten of knowhow hanteert, geldt Verordening 1400/2002 niet voor zijn distributiestelsel.

²²⁶ Zie artikel 1, lid 1, onder u).

²²⁷ Zie artikel 5, lid 1, onder a).

²²⁸ Artikel 4, lid 1, onder j) en k).

8. BIJLAGE I – DE BELANGRIJKSTE DOCUMENTEN OP HET GEBIED VAN DE MEDEDINGINGSREGELS VOOR DE DISTRIBUTIE VAN MOTORVOERTUIGEN IN DE EUROPESE UNIE

Sommige van deze documenten zijn ook te vinden op de website van de Commissie http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Groepsvrijstellingsverordening voor motorvoertuigen

- Verordening (EG) nr. 1400/2002 van de Commissie van 31 juli 2002 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de motorvoertuigensector. *Gepubliceerd in Publicatieblad L 203 van 1.8.2002, blz. 30.*

Eerdere verordeningen en mededelingen

- Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie van 28 juni 1995 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen. *Gepubliceerd in Publicatieblad L 145 van 29.6.1995, blz. 25.*
- Verklarende brochure bij Verordening (EG) nr. 1475/95 van de Commissie van 28 juni 1995 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen. *Gepubliceerd door Directoraat-generaal IV – Concurrentie, IV/9509/95 (enkel beschikbaar in het Engels, Frans of Duits).*
- Verordening (EEG) nr. 123/85 van de Commissie van 12 december 1984 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen. *Gepubliceerd in Publicatieblad L 15 van 18.1.1985, blz. 16.*
- Mededeling van de Commissie met betrekking tot Verordening (EEG) nr. 123/85 van 12 december 1984 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen. *Gepubliceerd in Publicatieblad C 17 van 18.1.1985, blz. 4.*
- Mededeling van de Commissie – Toelichting op de werkzaamheden van tussenpersonen in de automobielsector. *Gepubliceerd in Publicatieblad C 329 van 18.12.1991, blz. 20.*

Algemene verordening en bekendmakingen inzake verticale beperkingen

- Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen. *Gepubliceerd in Publicatieblad L 336 van 29.12.1999, blz. 21.*
- Bekendmaking van de Commissie – Richtsnoeren inzake verticale beperkingen. *Gepubliceerd in Publicatieblad C 291 van 13.10.2000, blz. 1.*
- Bekendmaking van de Commissie inzake overeenkomsten van geringe betekenis die de mededinging niet merkbaar beperken in de zin van artikel 81, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap (de minimis). *Gepubliceerd in Publicatieblad C 368 van 22.12.2001, blz. 13.*

Studies

- Quantitative Study on the demand for new cars to define the relevant market in the passenger car sector, door Frank Verboven, K.U. Leuven en C.E.P.R., *september 2002*
- Customer preferences for existing and potential sales and servicing alternatives in automotive distribution, door Dr. Lademann & Partner, *december 2001*
- Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, door Andersen, *december 2001*
- Car price differentials in the European Union: An economic analysis, door Hans Degryse en Frank Verboven, K.U. Leuven en C.E.P.R., *november 2000*
- The Natural Link between Sales and Service, door Autopolis, *november 2000*

Recente beschikkingen (artikel 81)

- Beschikking van de Commissie van 10.10.2001 ten aanzien van DaimlerChrysler AG. *Persbericht IP/01/1394 van 10.10.2001. Gepubliceerd in Publicatieblad L 257 van 25.9.2002, blz. 1.*
- Beschikking van de Commissie van 29.6.2001 ten aanzien van Volkswagen AG. *Persbericht IP/01/760 van 30.5.2001. Gepubliceerd in Publicatieblad L 262 van 2.10.2001, blz. 14.*
- Beschikking van de Commissie van 20.9.2000 ten aanzien van Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV. *Persbericht IP/00/1028 van 20.9.2000. Gepubliceerd in Publicatieblad L 59 van 28.2.2001, blz. 1.*
- Beschikking van de Commissie van 28.1.1998 ten aanzien van Volkswagen AG. *Persbericht IP/98/94 van 28.1.1998. Gepubliceerd in Publicatieblad L 124 van 25.4.1998, blz. 60.*

De beschikking van de Commissie van 28.1.1998 ten aanzien van Volkswagen AG werd grotendeels bevestigd door het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 6.7.2000 in zaak T-62/98, Volkswagen tegen Commissie. *Persbericht IP/00/725 van de Commissie van 6.7.2000. Persbericht 50/00 van het Gerecht van eerste aanleg van 6.7.2000. Gepubliceerd in Jurisprudentie 2000, blz. II-02707.*

Overige documenten

- Verslag van de Commissie van de evaluatie van Verordening (EG) nr. 1475/95 van 28 juni 1995 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3 [nu artikel 81, lid 3], van het Verdrag op groepen afzet- en klantenserviceovereenkomsten inzake motorvoertuigen, *15.11.2000 – COM(2000)743 def.*
- Openbare hoorzitting van 13-14 februari 2001 over de distributie van motorvoertuigen – “Speaking notes” en slides.
- Verslag over autoprijzen: wordt tweemaal per jaar gepubliceerd door het Directoraat-generaal Concurrentie van de Europese Commissie.

9. BIJLAGE II - TEKST VAN VERORDENING 1400/2002

Publicatieblad L 203 van 1.8.2002, blz. 30

Ook beschikbaar op internet in alle officiële talen van de Gemeenschap:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

10. REGISTER

A

| | |
|--|----------------------------|
| Accessoires | vraag 95 |
| Agent | |
| Agent gedefinieerd als koper – definitie in de verordening | artikel 1, lid 1, onder k) |
| Agent in distributiestelsels met meerdere lagen | vraag 3 |
| Toepassing van de verordening op agentuurovereenkomsten | vraag 5 |
| Algemene benadering van de verordening..... | hoofdstuk 3 |

C

Consument

| | |
|--|------------------|
| Contactpunten (“hotlines”) van autofabrikanten | vraag 38 |
| Garantie | vragen 34 t/m 36 |
| Garantie en reparatie door onafhankelijke reparateur..... | vraag 37 |
| Handhaving prijs wederverkoop | vraag 32 |
| Kopen in het buitenland – gelijkvormigheidsattest | vraag 28 |
| Kopen in het buitenland – kortingen en exportverkopen | vraag 33 |
| Kopen in het buitenland – leveringstermijn voor een nieuw voertuig | vragen 27 en 41 |
| Kopen in het buitenland – mag een dealer weigeren aan een consument te verkopen? | vraag 26 |
| Kopen in het buitenland – toeslag voor stuur rechts | vraag 31 |
| Kopen in het buitenland – voertuig met stuur rechts | vraag 30 |
| Kopen in het buitenland – voertuigspecificaties voor andere lidstaten | vraag 30 |
| Kopen in het buitenland of bij een dealer in een ander gebied in dezelfde lidstaat | vraag 41 |
| Kortingen | vraag 32 |
| Reparatie en onderhoud door erkende reparateurs..... | vraag 34 |
| Verklaring een voertuig niet door te verkopen | vraag 29 |
| Voordelen van het nieuwe stelsel voor consumenten | deel 5.1 |
| Vrijheid om binnen de interne markt te kopen | vraag 25 |

D

| | |
|--|------------------------------------|
| Dealer | deel 5.3 |
| Bijkomende verkoop- en leveringspunten | delen 4.5.2 en 5.3.3 |
| Dealerovereenkomst – opzeggen van een overeenkomst..... | deel 5.3.8 en vraag 20 |
| Dealerovereenkomst – opzegging zonder schriftelijke opgave | vraag 69 |
| Dealerovereenkomst – opzeggingstermijnen | deel 5.3.8, vragen 67 en 68 |
| Dealerovereenkomst – schriftelijke opgave van redenen | vragen 70 en 71 |
| Geschillen met de leverancier | deel 5.3.5 |
| Levering van nieuwe voertuigen aan de dealer | deel 5.3.4, vragen 41 en 42 |
| Leveringstermijnen voor verkopen via bijkomende verkoop- of leveringspunten | vraag 59 |
| Marketing via e-mail en post | vraag 45 |
| Marketing via internet..... | vraag 44 |
| Onderlinge leveringen binnen het distributiestelsel | vraag 58 |
| Overdracht/verkoop van de activiteiten van dealers | deel 5.3.7, vragen 10 en 63 t/m 66 |
| Recht om een onafhankelijke reparateur te zijn..... | vraag 62 |
| Recht op doorverwijzing van geschillen naar een deskundige of scheidsrechter | vragen 60 en 61 |
| Recht op uitbesteding van reparatie- en onderhoudsdiensten | deel 5.3.6 |
| Verkoopdoelstellingen | vraag 43 |
| Verkopen aan een buitenlandse consument | vraag 41 |
| Definitie in de verordening..... | artikel 1, lid 1, onder b) |
| De-minimis-bekendmaking | vraag 7 |

E

| | |
|---|---------------------------------------|
| Erkende reparateur | <i>deel 5.4</i> |
| Definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder 1)</i> |
| Geen locatieclausule | <i>deel 5.4.2</i> |
| Geschillen over contractuele kwesties | <i>deel 5.3.5</i> |
| Hoe kan men een erkende reparateur worden? | <i>deel 5.4.1 en vragen 72 t/m 74</i> |
| Niet-concurrentiebedingen | <i>deel 5.4.4 en vraag 82</i> |
| Overdracht/verkoop van activiteiten | <i>deel 5.4.5</i> |
| Reserveonderdelen – gebruik van reserveonderdelen van de voertuigleverancier | <i>vraag 79</i> |
| Reserveonderdelen – gebruik voor reparaties onder garantie, kosteloze onderhoudsbeurten en terugroepacties | <i>vraag 78</i> |
| Reserveonderdelen – informatie aan de consument | <i>vraag 77</i> |
| Reserveonderdelen – rechtstreeks betrekken van de onderdelenfabrikant | <i>vraag 76</i> |
| Reserveonderdelen – van verschillende leveranciers en opslag | <i>vraag 80</i> |
| Reserveonderdelen – verkopen aan onafhankelijke reparateurs | <i>vraag 81</i> |
| Europese Economische Ruimte – toepassing van de verordening | <i>hoofdstuk 1</i> |

H

| | |
|----------------------------|-----------------|
| Handelsleningen | <i>vraag 15</i> |
| Hardcore beperkingen | |
| Algemene toelichting | <i>deel 4.4</i> |

I

| | |
|--|-----------------------------------|
| Intellectuele-eigendomsrechten | |
| Definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder 1)</i> |
| Intrekking van het voordeel van de verordening | <i>deel 4.6 en vraag 18</i> |
| Inwerkingtreding van de verordening | <i>deel 4.8</i> |

K

| | |
|--|-----------------------------------|
| Klantenservice | <i>deel 5.1.2</i> |
| Knowhow | |
| Definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder j)</i> |
| Kopen van goederen bij andere leveranciers | <i>vraag 13</i> |

L

| | |
|---|---|
| Lease | |
| Aankoop van voertuigen voor wagenpark | <i>vraag 49</i> |
| Lease door de dealer | <i>deel 5.3.1.2</i> |
| Leasebedrijf als eindgebruiker volgens de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder w)</i> |
| Verkopen aan leasebedrijven | <i>deel 5.3.1.2 en vragen 46 t/m 49</i> |
| Verzoek om een kopie van de lease-overeenkomst | <i>vraag 48</i> |
| Wederkoop van nieuwe motorvoertuigen | <i>vraag 47</i> |
| Lichte bedrijfsvoertuigen | <i>vraag 16</i> |
| Locatieclausule | <i>vraag 16</i> |
| Definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder p)</i> |
| Locatieclausule | |
| Distributie van lichte bedrijfsvoertuigen | <i>vraag 16</i> |
| Erkende reparateur | <i>deel 5.4.2</i> |
| Levering van voertuigen aan bijkomend verkooppunt | <i>vraag 57</i> |
| Leveringspunt | <i>vraag 53</i> |
| Leveringstermijnen voor verkopen via bijkomende verkoop- of leveringspunten | <i>vraag 59</i> |

| | |
|---|------------------------|
| Normen voor een bijkomend verkoop- of leveringspunt | vraag 54 |
| Oorspronkelijk verkoop- of leveringspunt | vraag 55 |
| Toestemming van leverancier | vraag 56 |
| Verbod | deel 4.5.2 en vraag 53 |
| Verkooppunt | vraag 53 |

M

Markt

| | |
|--------------------------------------|-------------------------|
| Berekening van marktaandeelen | deel 6.2 |
| Marktaandeeldrempels | deel 4.3.1 |
| Marktbeplating | hoofdstuk 6 en deel 6.1 |
| Voorbeelden van marktbeplating | deel 6.2 |

Motorvoertuig

| | |
|--|----------------------------------|
| Definitie in de verordening | artikel 1, lid 1, onder n) |
| Door de overeenkomst bestreken assortiment – definitie in de verordening..... | artikel 1, lid 1, onder q) en r) |

Multi-branding (meerdere merken)

| | |
|---------------------------------------|-----------------|
| Bijzondere voorwaarden | vraag 14 |
| Bonus voor dealers van één merk | vraag 50 |
| Showroom | vragen 51 en 52 |

N

| | |
|--|----------------------|
| Niet-concurrentiebeding | deel 4.5.1 |
| Niet-toepassing van de verordening | deel 4.7 en vraag 19 |

O

Omzeilen

| | |
|---|----------------|
| Algemene en bijzondere voorwaarden voor de toepassing van de verordening..... | vraag 6 |
| Hardcore beperking | vragen 6 en 11 |

Onafhankelijke marktdeelnemer

| | |
|---|------------------------------|
| Definitie in de verordening..... | artikel 4, lid 2, 4de alinea |
| In rekening brengen van kosten voor toegang tot technische informatie, opleiding enz | vraag 89 |
| Onafhankelijke distributeur van reserveonderdelen | vragen 84 en 93 |
| Onafhankelijke reparateur – definitie in de verordening | artikel 1, lid 1, onder m) |
| Relatie met erkende reparateur | deel 5.5.2 |
| Reparatie tijdens de garantieperiode | vraag 37 |
| Toegang tot gereedschap en apparatuur | vragen 87 en 89 t/m 91 |
| Toegang tot opleiding | vraag 88 |
| Toegang tot technische informatie | deel 5.5.1 |
| Wegenwachtendiensten..... | vraag 84 |

Ondernemingen

| | |
|---|----------------------------|
| Concurrerende ondernemingen – definitie in de verordening | artikel 1, lid 1, onder a) |
| Deel uitmakend van het distributiestelsel – definitie in de verordening | artikel 1, lid 1, onder v) |
| Verbonden ondernemingen – definitie in de verordening | artikel 1, lid 2 |

Overgangperiode

| | |
|--|----------|
| Aanstelling van reparateurs..... | vraag 22 |
| Beëindiging van overeenkomsten in de overgangperiode | vraag 20 |
| Multi-branding..... | vraag 23 |
| Overeenkomsten voor de distributie van smeermiddelen | vraag 24 |
| Toepassing op bestaande overeenkomsten | vraag 21 |

P

Personenauto

Definitie in de verordening *artikel 1, lid 1, onder o)*

R

Reparatie en onderhoud *deel 5.1.2*

Reserveonderdelen

| | |
|---|-----------------------------------|
| Definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder s)</i> |
| Distributie | <i>hoofdstuk 7</i> |
| “Economy Line” reserveonderdelen | <i>vraag 103</i> |
| Garantie en gebruik van bepaalde reserveonderdelen | <i>vraag 99</i> |
| Gebruik van originele, bij de leverancier betrokken reserveonderdelen | <i>vraag 98</i> |
| Informatie aan de consument | <i>vraag 77</i> |
| Intellectuele-eigendomsrechten van fabrikant van reserveonderdelen | <i>vraag 104</i> |
| Kwaliteit van originele reserveonderdelen | <i>vraag 101</i> |
| Kwaliteit van reserveonderdelen van gelijke kwaliteit | <i>vraag 102</i> |
| Originele reserveonderdelen | <i>vraag 97</i> |
| Originele reserveonderdelen – definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder t)</i> |
| Rechtstreeks betrekken van de onderdelenfabrikant | <i>vragen 76 en 79</i> |
| Reparaties onder garantie, kosteloze onderhoudsbeurten en terugroepacties | <i>vraag 78</i> |
| Reserveonderdelen van gelijke kwaliteit – definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder u)</i> |
| Supermarkt | <i>vraag 2</i> |
| Verkoop aan onafhankelijke reparateurs | <i>vraag 100</i> |
| Richtsnoeren inzake verticale beperkingen | <i>deel 4.3.1</i> |

S

Selectieve distributie

Kwalitatieve selectieve distributie..... *artikel 1, lid 1, onder h)*

Kwantitatieve selectieve distributie

Smeermiddelen

Handelsleningen

Overgangperiode.....

Te beschouwen als reserveonderdelen – definitie in de verordening

Toepassing van de verordening

T

Technische informatie *deel 5.5.1*

Berekenen van kosten voor beschikbaarheid

Beschikbaarheid – hoe snel moet ervoor worden gezorgd?

Soorten technische informatie die toegankelijk moeten worden gemaakt

Uitzondering op beschikbaarheid van technische informatie

Verdere verspreiding door distributeur van reserveonderdelen

Verdere verspreiding door uitgever

Wie moet toegang geven?

Toepassingsgebied

Agentuurovereenkomsten

Overeenkomsten tussen concurrenten

Producten en diensten die onder het toepassingsgebied vallen

Toepassing op smeermiddelen en overige reserveonderdelen

Typen verticale overeenkomsten die onder de verordening vallen

— van de verordening

— van verordening 2790/1999

| | |
|---|-----------------|
| Verticale overeenkomsten die niet onder de verordening vallen | <i>vraag 2</i> |
| Tussenpersoon | <i>deel 5.2</i> |
| Bijkomende documenten inzake de identiteit van de consument | <i>vraag 39</i> |

V

| | |
|--|-----------------------------------|
| Vereniging van dealers of reparateurs – gezamenlijke inkoop | <i>vraag 3</i> |
| Verkoop | |
| Actieve verkoop | <i>vragen 12 en 40</i> |
| Multi-branding | <i>paragrafen 4.5.1 en 5.3.2</i> |
| Passieve verkoop | <i>vragen 12 en 40</i> |
| Verkopen aan leasebedrijven | <i>vraag 46</i> |
| Verticale | |
| Beperking – definitie in de verordening | <i>artikel 1, lid 1, onder d)</i> |
| Overeenkomst – definitie in de verordening..... | <i>artikel 1, lid 1, onder c)</i> |
| Voorwaarden | |
| Algemene toepassingsvoorwaarden van de verordening | <i>deel 4.3</i> |
| Algemene voorwaarden betreffende bepalingen die in verticale overeenkomsten moeten worden opgenomen | <i>deel 4.3.2 en vraag 9</i> |
| Bijzondere toepassingsvoorwaarden van de verordening | <i>deel 4.5 en vraag 6</i> |
| Vrijstelling | |
| Groepsvrijstelling | <i>vraag 6</i> |
| Individuele vrijstelling | <i>vragen 6, 8 en 17</i> |