

**DISTRIBUTION OCH UNDERHÅLL AV MOTORFORDON INOM
DEN EUROPEISKA UNIONEN**

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli
2002¹**

**OM TILLÄMPNINGEN AV ARTIKEL 81.3 I FÖRDRAGET PÅ
GRUPPER AV VERTIKALA AVTAL OCH SAMORDNADE
FÖRFARANDE INOM MOTORFORDONSSEKTORN**

FÖRKLARANDE BROSCHYR

Europeiska kommissionen – Generaldirektoratet för konkurrens

¹ EGT L 203, 1.8.2002, s. 30.

Finns även på Internet:

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

© Europeiska gemenskaperna, 2002

Kopiering tillåten med angivande av källan.

Förord

Distribution och underhåll av motorfordon är frågor av största intresse för Europas konsumenter. Sektorn har förknippats med speciella konkurrensproblem, särskilt när det gäller konsumenternas rätt att köpa bil var de vill inom Europeiska unionen enligt lagstiftningen om den gemensamma marknaden. Den nya förordningen nr 1400/2002, som förklaras i den här broschyren, har utformats för att reda ut dessa konkurrensproblem mot bakgrund av de speciella förhållanden som präglar motorfordonssektorn.

Den nya förordningen täcker även frågor som rör reparation och underhåll liksom försäljning av reservdelar, eftersom kostnaderna för dessa tjänster under ett fordonets livstid är nästan lika stora som fordonets ursprungliga inköpspris.

Den nya förordningen har utformats för att öka konkurrensen och ge Europas konsumenter konkreta fördelar. Den öppnar nya möjligheter för en större användning av nya distributionssätt, som Internetförsäljning eller flermärkesförsäljning. Den kommer att leda till ökad konkurrens mellan återförsäljare, väsentligt underlätta köp av nya fordon i andra länder och öka priskonkurrensen. Det kommer att bli lättare för bilägare att välja var de vill reparera och låta underhålla sina bilar liksom vilka reservdelar som skall användas.

Denna förklarande broschyr, som utarbetats av GD Konkurrens, är en icke rättsligt bindande vägledning till förordningen. Den syftar till att ge olika berörda aktörer – särskilt konsumenter, återförsäljare och bilverkstäder – vägledning och information. Denna information blir än viktigare med tanke på de grundläggande förändringar som förordningen medför. Broschyren innehåller särskilda avsnitt för var och en av de olika aktörerna och ger svar på frågor som sannolikt kommer att ställas. Detta bör göra det lättare för läsaren att finna information anpassad till dennes behov.

GD Konkurrens kommer att noga övervaka genomförandet av denna viktiga förordning och kommer inte att tveka att vidta åtgärder för att se till att konkurrensreglerna följs och att förordningen kommer Europas konsumenter till godo.

*Philip Lowe
Generaldirektör för konkurrens*

Innehåll

1.	INLEDNING.....	7
2.	BROSCHYRENS STRUKTUR.....	10
3.	DET SYNSÄTT SOM LIGGER TILL GRUND FÖR FÖRORDNING (EG) NR 1400/2002	11
3.1.	Allmän inriktning.....	11
3.2.	Den nya allmänna inriktningens resultat när det gäller försäljning och underhåll av motorfordon.	12
4.	FÖRORDNINGENS INNEHÅLL	16
4.1.	Definitioner som används i förordningen (artikel 1).....	16
4.2.	Förordningens tillämpningsområde (artikel 2)	16
4.2.1.	Produkter och tjänster som omfattas av förordningen.....	17
4.2.2.	Grupper av avtal som omfattas av förordningen	19
4.3.	Allmänna villkor för tillämpningen (artikel 3).....	22
4.3.1.	Tröskelvärden för marknadsandelar.....	22
4.3.2.	Allmänna villkor för särskilda bestämmelser som måste ingå i avtalen.....	26
4.4.	Särskilt allvarliga begränsningar (artikel 4)	29
4.5.	Särskilda villkor (artikel 5)	33
4.5.1.	Flermärkesförsäljning.....	33
4.5.2.	Geografisk placering i fråga om auktoriserade distributörer eller reparationsverkstäder i selektiva distributionssystem.....	36
4.6.	Förklaring att förordningen inte skall tillämpas (artikel 6)	37
4.7.	Icke-tillämpning på en relevant marknad (artikel 7).....	38
4.8.	Ikraftträdande och övergångsperiod (artiklarna 12 och 10)	39
4.9.	Övervakning och utvärderingsrapport (artikel 11).....	41
5.	RÄTTIGHETER, SKYLDIGHETER OCH MÖJLIGHETER SOM INFÖRS GENOM FÖRORDNINGEN	43
5.1.	Konsumenter: ökade valmöjligheter för konsumenterna enligt principerna för den gemensamma marknaden.....	43
5.1.1.	Försäljning.....	43
5.1.2.	Efterservice	46
5.2.	Förmedlare.....	48
5.3.	Auktoriserade distributörer av nya motorfordon (som även kallas återförsäljare i denna broschyr).....	49
5.3.1.	Återförsäljares försäljning av nya fordon	49

5.3.1.1.	Försäljning av nya motorfordon till konsumenter som anlitat en förmedlare.....	52
5.3.1.2.	Försäljning av nya fordon till leasingföretag	52
5.3.2.	Återförsäljares distribution av flera olika fordonsmärken	54
5.3.3.	Rätten att öppna ytterligare försäljningsställen (förbudet mot ”lokaliseringssklausuler”)	55
5.3.4.	Distribution av nya fordon till återförsäljaren.....	57
5.3.5.	Tvister i kontraktsfrågor	58
5.3.6.	Återförsäljarens rätt att välja om han vill tillhandahålla reparations- och underhållstjänster	58
5.3.7.	Överlåtelse av en verksamhet som återförsäljare eller auktoriserad reparatör.....	59
5.3.8.	Återförsäljningsavtalets upphörande.....	60
5.4.	Auktoriserade reparatörer	62
5.4.1.	Hur man blir en auktoriserad reparatör	63
5.4.2.	Ingen lokaliseringssklausul för auktoriserade reparatörer	64
5.4.3.	Reservdelar och den auktoriserade reparatören	64
5.4.4.	Konkurrenssklausuler för auktoriserade reparatörer.....	66
5.4.5.	Överlåtelse av den auktoriserade reparatörens verksamhet	66
5.5.	Oberoende aktörer på marknaden för efterservice.....	66
5.5.1.	Tillgång till teknisk information.....	67
5.5.2.	Förhållandet mellan oberoende och auktoriserade reparatörer	71
6.	MARKNADSDEFINITION OCH BERÄKNING AV MARKNADSANDELAR.....	72
6.1.	Principer för att definiera en marknad	72
6.2.	Exempel på marknadsdefinition och beräkning av marknadsandelar	75
7.	DISTRIBUTION AV OCH TILLGÅNG TILL RESERVDELAR	80
8.	BILAGA I – HÄNVISNINGAR TILL VIKTIGARE DOKUMENT SOM RÖR KONKURRENSREGLERNA FÖR DISTRIBUTION AV MOTORFORDON INOM EUROPEISKA UNIONEN.....	87
9.	BILAGA II – TEXT TILL FÖRORDNING NR 1400/2002	89
10.	BILAGA III - INDEX	91

1. INLEDNING

I Europeiska unionens medlemsstater distribuerar tillverkare av motorfordon och reservdelar sina produkter med hjälp av ett nätverk av distributörer. När det gäller motorfordon kallas dessa distributörer ofta återförsäljare, vilket vi också kommer att göra i den här broschyren. Motorfordonstillverkare och andra företag driver också nätverk av auktoriserade reparatörer. Ett distributions- eller reparationsnätverk består av ett paket som innehåller flera liknande avtal mellan tillverkarna och de enskilda distributörerna eller reparatörerna. I konkurrenslagstiftningen kallas dessa avtal ofta vertikala avtal, eftersom tillverkaren och distributören eller reparatören verkar på olika nivåer i produktions- eller distributionskedjan.

Artikel 81 i EG-fördraget gäller avtal som kan påverka handeln mellan medlemsstater, och som hindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen. Det första villkoret för att artikel 81 skall gälla är att avtalet kan ha en väsentlig inverkan på handeln mellan medlemsstaterna. Detta anses vanligtvis vara fallet om ett nätverk täcker en medlemsstats hela territorium. Då det första villkoret är uppfyllt förbjuder artikel 81.1 avtal som avsevärt begränsar eller snedvrider konkurrensen². Det kan till exempel vara fallet om man i ett vertikalt avtal inte bara bestämmer priset och kvantiteten i en viss köp- och försäljningstransaktion, utan också anger begränsningar för leverantören eller köparen (vilka nedan kallas vertikala begränsningar). I artikel 81.3 i EG-fördraget anges att detta förbud inte gäller avtal som ger tillräckliga fördelar, såsom effektivitetsförbättringar, och som motväger de negativa effekterna på konkurrensen. Sådana avtal anses vara undantagna enligt artikel 81.3. Avtal kan bara undantas om konsumenterna får ta skäligen del av dessa fördelar³.

² I artikel 81.1 föreskrivs följande:

”Följande är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrider konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att

- a) inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,*
- b) produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,*
- c) marknader eller inköpskällor delas upp,*
- d) olika villkor tillämpas på likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,*
- e) det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser, som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.*

³ I artikel 81.3 föreskrivs följande:

”Bestämmelserna i punkt 1 får dock förklaras icke tillämpliga
- på avtal eller grupper av avtal mellan företag,
- beslut eller grupper av beslut av företagssammanslutningar,
- samordnade förfaranden eller grupper av samordnade förfaranden,

som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skäligen andel av den vinst som därigenom uppnås (...).”

Huruvida ett vertikalt avtal faktiskt begränsar konkurrensen och huruvida fördelarna i så fall motväger de negativa effekterna på konkurrensen beror ofta på marknadens struktur. Detta kräver i regel en individuell bedömning. Kommissionen kan dock också bevilja ett undantag genom att anta en förordning för en hel kategori avtal. Sådana förordningar kallas vanligtvis ”gruppundantagsförordningar”. Exempelvis har kommissionen antagit en gruppundantagsförordning för leverans- och distributionsavtal som benämns kommissionens förordning nr 2790/1999⁴. Denna gruppundantagsförordning gäller i princip vertikala avtal inom alla industri- och handelssektorer. I de fall kommissionen har antagit en gruppundantagsförordning för en specifik sektor gäller dock inte förordning nr 2790/1999⁵.

Motorfordonssektorn omfattas sedan några år av en sådan specifik gruppundantagsförordning. Kommissionens förordning nr 1475/95⁶, den tidigare specifika förordningen för motorfordonssektorn, löpte ut den 30 september 2002 och ersattes då av kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn⁷ (nedan kallad ”förordningen” eller ”den nya förordningen”).

Den nya förordningen gäller både inom Europeiska unionen och inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES)⁸.

Den nya förordningen, som trädde i kraft den 1 oktober 2002, medförde flera stora förändringar när det gäller undantag för avtal om försäljning av nya motorfordon och reservdelar. Den medförde också betydande förändringar när det gäller undantag för avtal om reparations- och underhållstjänster som tillhandahålls av auktoriserade och oberoende reparatörer och andra oberoende aktörer, såsom väghjälpsoperatörer, återförsäljare av reservdelar och aktörer som erbjuder utbildning för reparatörer.

Kommissionen har dock som policy att ge berörda parter tillräcklig tid för att anpassa sig till nya regelverk. Den nya förordningen kommer därför inte att bli fullt tillämplig förrän efter övergångsperiodernas slut⁹.

⁴ Kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999 av den 22 december 1999 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden (EGT L 336, 29.12.1999, s. 21).

⁵ Se artikel 2.5 i förordning nr 2790/1999.

⁶ Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 81 på vissa grupper försäljnings- och serviceavtal för motorfordon (EGT L 145, 29.6.1995, s. 25).

⁷ EGT L 203, 1.8.2002, s. 30.

⁸ Se Gemensamma EES-kommitténs beslut 136/2002 av den 27 september 2002 om ändring av bilaga XIV (konkurrens) till EES-avtalet (ännu ej offentliggjort i EGT). Se även Gemensamma EES-kommitténs beslut 46/96 av den 19 juli 1996 om ändring av bilaga XIV (konkurrens) till EES-avtalet (EGT L 291, 14.11.1996, s. 39), som innebar att förordning 1475/95 också kom att gälla i EES-länderna.

Den här broschyren är tänkt att utgöra en vägledning till förordningen för konsument¹⁰ och andra aktörer. Den är också tänkt att hjälpa företag att själva bedöma om deras vertikala avtal är förenliga med EG:s konkurrensregler. Den innehåller tekniska analyser och förklaringar samt ger svar på frågor som i praktiken kan aktualiseras för tillverkare och återförsäljare av bilar, tillverkare och återförsäljare av reservdelar, auktoriserade och oberoende reparatörer liksom andra oberoende aktörer som ägnar sig åt försäljning och/eller reparation och underhåll av motorfordon. Broschyren innehåller dock inga detaljerade kommentarer om alla bestämmelser i förordningen. Den är inte heller rättsligt bindande.

⁹ Se avsnitt 4.8 nedan samt artiklarna 10 och 12 i förordningen. Avtal som uppfyller kraven i förordning 1475/95 är undantagna fram till den 30 september 2003. Dessutom kan återförsäljare av nya motorfordon i ett selektivt distributionssystem förbjudas att öppna nya försäljningsställen på andra håll inom Europeiska unionen fram till den 30 september 2005.

¹⁰ Ett av broschyrens huvudsyften är att informera konsumenter och deras företrädare om hur förordningen garanterar dem friheten att köpa bil var som helst inom Europeiska unionen enligt principerna för den gemensamma marknaden.

2. BROSCHYRENS STRUKTUR

Broschyren är strukturerad enligt följande:

I avsnitt 3 förklaras den filosofi och de mål som ligger till grund för förordningen i fråga om återförsäljning av motorfordon såväl som reparations- och underhållstjänster.

Avsnitt 4 innehåller en förklaring av förordningens struktur och av vissa rättsliga aspekter på dess olika bestämmelser. Detta kan vara särskilt intressant för jurister och andra som vill få en bättre förståelse för räckvidden för och innehållet i förordningens olika bestämmelser.

Avsnitt 5 riktar sig särskilt till konsumenter och deras företrädare liksom till återförsäljare av nya motorfordon och reparatörer. Avsnittet ger svar på frågor som kan tänkas bli aktuella för dessa grupper och innehåller särskilda delavsnitt för varje grupp. Svaren på dessa frågor kan också vara relevanta för tillverkare av motorfordon och reservdelar liksom för deras återförsäljare. Rättigheter för till exempel konsumenter och oberoende reparatörer kan också motsvara skyldigheter för andra aktörer, såsom fordonstillverkare.

Avsnitt 6 handlar om tekniska frågor kring definitionen av marknaden.

Avsnitt 7 handlar om distribution av reservdelar ur teknisk synvinkel.

Slutligen har en förteckning över referensdokument som är relevanta för det nya regelverket och den fullständiga texten till den nya förordningen bifogats broschyren. De finns också på GD Konkurrens webbplats¹¹.

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

3. DET SYNSÄTT SOM LIGGER TILL GRUND FÖR FÖRORDNING (EG) NR 1400/2002

3.1. Allmän inriktning

Förordning nr 1400/2002 är en gruppundantagsförordning som särskilt gäller motorfordonssektorn. Den täcker avtal om återförsäljning av nya motorfordon och reservdelar samt distributionsavtal som reglerar auktoriserade reparatörers tillhandahållande av reparations- och underhållstjänster. Den rör även frågan om tillgång till teknisk information för oberoende aktörer som direkt eller indirekt ägnar sig åt att reparera eller underhålla motorfordon, såsom oberoende reparatörer, och tillgång till reservdelar.

Förordning nr 1400/2002 är striktare än sin föregångare, förordning nr 1475/95, och än förordning nr 2790/1999, för att på så sätt avhjälpa de konkurrensproblem som finns inom sektorn¹².

Förordning nr 1400/2002 grundar sig dock på kommissionens allmänna policy för bedömning av vertikala begränsningar enligt förordning nr 2790/1999 och åtföljande riktlinjer om vertikala begränsningar¹³. Den baseras därför på ett mer ekonomiskt förhållningssätt och på principen att de ekonomiska aktörerna (tillverkare och återförsäljare) skall organisera återförsäljningen efter egna behov. Följaktligen är den nya förordningen mindre normativ än kommissionens förordning nr 1475/95 för att på så sätt undvika att skapa en sådan "tvångströja"¹⁴ som konstaterats vid tillämpningen av förordning nr 1475/95 och göra det möjligt för aktörerna att utveckla innovativa distributionsformer.

I den nya förordningen tas hänsyn till den allmänna policyn att gruppundantagsförordningar bara skall omfatta begränsande avtal upp till vissa givna marknadsandelar. I det här fallet uppgår denna marknadsandel i allmänhet till 30 procent, även om den är 40 procent för kvantitativ selektiv distribution av nya motorfordon. Dessutom omfattar förordningen bara avtal då vissa allmänna villkor¹⁵, till exempel i fråga om tvistlösning via en skiljedomare, är uppfyllda. En stor del av förordningen är inriktad på metoder och uppträdanden som allvarligt begränsar konkurrensen på den gemensamma marknaden, och som är till nackdel för konsumenterna. I detta avseende och i linje med kommissionens allmänna policy för

¹² Se kommissionens rapport av den 15 november 2000 om utvärderingen av kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon. Dokument KOM(2000)743 slutlig, som offentliggjorts på Internet med följande adress: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar (EGT C 291, 13.10.2000, s. 1).

¹⁴ Denna "tvångströja" innebar att förordningen genom att bara tillåta en sorts distributionsmodell uppmuntrade alla leverantörer att använda i det närmaste identiska distributionssystem med stelbenthet som följd.

¹⁵ Se artikel 3 om allmänna villkor.

gruppundantagsförordningar¹⁶ anges en förteckning över särskilt allvarliga begränsningar, där man klargör vad som normalt inte är tillåtet¹⁷. Denna förteckning har utformats i syfte att avhjälpa nackdelarna med förordning nr 1475/95 och för att beakta frågor som är specifika för motorfordonssektorn, särskilt när det gäller reparationer och underhåll. När sådana särskilt allvarliga begränsningar förekommer kommer avtalet inte bara att upphöra att åtnjuta gruppundantaget – det är också föga troligt att ett individuellt undantag beviljas. Utöver förteckningen över särskilt allvarliga begränsningar anges i den nya förordningen särskilda villkor för vissa vertikala begränsningar, särskilt konkurrensklausuler och lokaliseringssklausuler¹⁸. När dessa särskilda villkor inte är uppfyllda utesluts dessa vertikala begränsningar från gruppundantaget. Förordningen fortsätter dock att gälla för återstoden av ett vertikalt avtal om denna återstod kan fungera oberoende av den vertikala begränsning som inte åtnjuter undantaget. Den vertikala begränsning som inte omfattas av undantaget måste bedömas enligt artikel 81(1).

3.2. Den nya allmänna inriktningens resultat när det gäller försäljning och underhåll av motorfordon.

Tillgängliga uppgifter¹⁹ visar att inköpspriset och kostnaden för att reparera och underhålla en bil står för vardera 40 procent av den totala kostnaden för att äga en bil²⁰. Konkurrensen på marknaderna för distribution respektive för reparationer och underhåll är därför av lika stor betydelse för konsumenterna. I förordningen behandlas därför konkurrensfrågor som rör båda dessa marknader.

I den utvärderingsrapport som kommissionen antog den 15 november 2000 konstaterades att förordning nr 1475/95 inte uppnådde vissa av sina huvudsyften²¹. Att tillämpa den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal (förordning nr 2790/1999) skulle inte lösa alla problem som konstaterades i utvärderingsrapporten. Även om den grundar sig på samma icke-normativa förhållningssätt som förordning nr 2790/1999 intar man i förordning nr 1400/2002 ett striktare förhållningssätt.

¹⁶ Kommissionens förordning 2790/1999, kommissionens förordning (EG) nr 2658/2000 av den 29 november 2000 om tillämpning av artikel 81.3 i fördraget på grupper av specialiseringsavtal (EGT L 304, 5.12.2000, s. 3) och kommissionens förordning (EG) nr 2659/2000 av den 29 november 2000 om tillämpning av artikel 81.3 i fördraget på grupper av avtal om forskning och utveckling (EGT L 304, 5.12.2000, s. 7).

¹⁷ Se artikel 4 om särskilt allvarliga begränsningar.

¹⁸ Se artikel 5 om särskilda villkor.

¹⁹ Andersen, *Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned*, s. 43, avsnitt II.2.1.B. Offentliggjord på Internet: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

²⁰ Återstående 20 procent inbegriper bland annat finansierings- och försäkringskostnader.

²¹ Se kommissionens rapport om utvärderingen av förordning 1475/95.

När det gäller **distribution av nya motorfordon** grundar sig förordningen på följande principer:

- Förbud mot den kombination av selektiv och exklusiv distribution som var tillåten enligt förordning nr 1475/95. För att komma i åtnjutande av den nya förordningen måste tillverkare välja mellan att antingen skapa selektiva eller exklusiva distributionssystem då de utser sina distributörer.
- Förstärkt konkurrens mellan återförsäljare i olika medlemsstater (inommärkeskonkurrensen) och förbättrad marknadsintegrering framför allt genom att inte undanta från förordningens tillämpningsområde distributionsavtal som begränsar passiv försäljning, distributionsavtal i selektiva distributionssystem som begränsar aktiv försäljning eller klausuler (som man kan kalla lokaliseringssklausuler) som förbjuder återförsäljare i selektiva distributionssystem att öppna nya försäljningsställen på andra ställen inom den gemensamma marknaden²².
- Eliminering av skyldigheten för ett företag att både bedriva försäljning och tillhandahålla underhåll²³ genom att inte undanta från förordningens tillämpningsområde avtal som inte tillåter återförsäljare att lägga ut underhåll och reparationer på auktoriserade reparatörer som tillhör det aktuella märkets nätverk av auktoriserade reparatörer, och som därmed uppfyller tillverkarens kvalitetskrav²⁴.
- Underlättande av flermärkesförsäljning genom att inte undanta från förordningens tillämpningsområde begränsningar för en återförsäljare att sälja olika bilmärken²⁵. Leverantörer får dock införa en skyldighet att olika märken skall ställas ut i olika delar av utställningslokalen.
- Bevarande av ”tillgänglighetsklausulen” genom att inte undanta från förordningens tillämpningsområde avtal som begränsar möjligheterna för en återförsäljare att sälja bilar som har andra specifikationer än de modeller som omfattas av återförsäljarens avtalsprogram. Detta borde göra det möjligt för konsumenter i en medlemsstat att köpa motorfordon av återförsäljare i andra medlemsstater, men med de specifikationer som gäller i konsumentens egen medlemsstat. Exempelvis skall brittiska och irländska konsumenter kunna köpa nya högerstyrda bilar i andra EU-länder²⁶.

²² Efter den 30 september 2005. Se artiklarna 5.2 b och 12.2. Genom en lokaliseringssklausul tvingar en tillverkare en återförsäljare att bara verka från ett etableringsställe, som kan utgöra en adress, en stad eller ett område.

²³ Detta kan kallas kopplingen mellan försäljning och service.

²⁴ Se artikel 4.1 g.

²⁵ Se artikel 5.1 a och 5.1 c.

²⁶ Se artikel 4.1 f.

- Underlätta för konsumenter att använda sig av förmedlare eller ombud²⁷. Dessa aktörer är ett viktigt instrument för att hjälpa konsumenter att köpa ett fordon i en annan del av den gemensamma marknaden.
- Förstärkning av återförsäljarnas oberoende gentemot tillverkarna, både genom att främja flermärkesförsäljning och förstärka miniminormerna för avtalsmässigt skydd (inbegripet att behålla befintliga uppsägningstider enligt förordning nr 1475/95) och genom att tillåta återförsäljarna att realisera det värde de har byggt upp genom att ge dem rätten att sälja sin verksamhet till andra återförsäljare som är auktoriserade att sälja samma märke²⁸.

Sammantaget införs genom förordning nr 1400/2002 ett regelverk som bör främja utvecklingen av innovativa distributionsmetoder och därmed förstärka konkurrensen.

Även när det gäller **reparation och underhåll av motorfordon** grundar sig förordning nr 1400/2002 på ett striktare förhållningssätt, samtidigt som man behållit vissa delar av tidigare förordning nr 1475/95 eftersom förordning nr 2790/1999 inte innehåller bestämmelser som är tillräckligt anpassade till reparationer och underhåll av motorfordon. Med tanke på konsumenternas stora utgifter för reparationer och underhåll är det viktigt att se till att de kan välja mellan olika alternativ och att alla aktörer (återförsäljare, auktoriserade reparatörer och oberoende reparatörer, inbegripet karosserier, snabbverkstäder och servicecentra) kan erbjuda tjänster av hög kvalitet och därmed bidra till säkra och tillförlitliga fordon.

När det gäller reparationer och underhåll har förordning nr 1400/2002 följaktligen följande syften:

- Att låta tillverkare fastställa kriterier för att välja auktoriserade reparatörer, så länge dessa kriterier inte hindrar utövandet av de rättigheter som anges i förordningen.
- Att – om en leverantör av nya motorfordon fastställer kvalitativa kriterier för auktoriserade reparatörer som tillhör dess nätverk – se till att alla aktörer som uppfyller dessa kriterier kan ansluta sig till nätverket. Detta kommer att stärka konkurrensen mellan auktoriserade reparatörer genom att garantera att aktörer med erforderliga tekniska kunskaper kan etablera sig överallt där de ser affärsmöjligheter.
- Att förbättra auktoriserade reparatörers tillgång till reservdelar som konkurrerar med reservdelar som säljs av fordonstillverkaren.
- Att bevara och stärka de oberoende reparatörernas konkurrensställning. Dessa utför i dagsläget i genomsnitt 50 procent av alla bilreparationer²⁹.

²⁷ Skäl 14 i ingressen.

²⁸ Se artikel 3.3 och 3.5.

²⁹ Andersens studie, s. 254, bilaga 8: *Accenture. Study on the Impact of Legislative Scenarios on Motor Vehicle Distribution*, september 2001, beställd av ACEA, s. 11.

Förordningen förbättrar de oberoende reparatörernas ställning genom att förstärka deras möjligheter att få tillgång till reservdelar och teknisk information i takt med den tekniska utvecklingen, särskilt när det gäller elektronisk och felsökningsutrustning. Rätten till tillgång har också utvidgats till utbildning och till alla typer av verktyg eftersom en aktör behöver alla dessa komponenter för att kunna tillhandahålla efterservice. En önskvärd och viktig bieffekt av denna mer omfattande tillgång är att man uppmuntrar förbättringar av de oberoende reparatörernas tekniska kunskaper och därmed allmänt främjar trafiksäkerheten och konsumenterna.

Mot denna bakgrund stärker förordning nr 1400/2002 konkurrensen på marknaderna för distribution av nya motorfordon och för tillhandahållande av efterservice.

4. FÖRORDNINGENS INNEHÅLL

I detta avsnitt undersöker vi innehållet i olika artiklar i förordningen för att på så sätt illustrera vissa bestämmelser som kanske måste tolkas. Artiklar räknas upp och förklaras, och illustreras så långt som möjligt med hänvisningar till de skäl som anges i förordningens ingress, genom exempel och svar på frågor som kan komma att ställas av jurister och motorfordons- eller reservdelsleverantörer som organiserar ett distributionsnätverk. Avsnittet innehåller också hänvisningar till andra tillkännagivanden från kommissionen som kan ge vägledning i tillämpningsfrågor.

4.1. Definitioner som används i förordningen (artikel 1)

Artikel 1 innehåller en förteckning över definitioner som klargör innebörden av vissa ord eller uttryck som används i texten till förordningens övriga artiklar. Om det är relevant ges den exakta definitionen nedan tillsammans med texten till den artikel eller de artiklar där sådana ord eller uttryck används.

4.2. Förordningens tillämpningsområde (artikel 2)

Artikel 2

Tillämpningsområde

1. Enligt artikel 81.3 i fördraget och om inte något annat följer av denna förordning förklaras bestämmelserna i artikel 81.1 icke tillämpliga på vertikala avtal, om de avser villkoren för parternas inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon, reservdelar för motorfordon eller reparations- och underhållstjänster för motorfordon.

Första stycket skall gälla i den mån som dessa vertikala avtal innehåller vertikala begränsningar.

Med ”undantaget” avses i denna förordning det undantag som fastställs i denna punkt.

(...)

4.2.1. Produkter och tjänster som omfattas av förordningen

Artikel 1

Definitioner

1. I denna förordning avses med

(...)

- n) *motorfordon*: ett självgående fordon försett med tre eller flera hjul avsett att användas på allmänna vägar.

(...)

- s) *reservdelar*: varor som skall monteras i eller på ett motorfordon för att ersätta komponenter i det fordonet, däribland smörjmedel som är nödvändiga för nyttjande av ett motorfordon, utom bränsle.

(...)

Fråga 1: Var går gränslinjen mellan den nya förordningen nr 1400/2002 och förordning 2790/199 om vertikala avtal?

I artikel 2.5 i förordning nr 2790/1999 om vertikala avtal förklaras att den inte skall tillämpas på vertikala avtal vars innehåll omfattas av någon annan gruppundantagsförordning. Detta innebär att förordning nr 2790/1999 inte gäller vertikala avtal som rör nya motorfordon, reparations- och underhållstjänster för motorfordon och reservdelar för motorfordon enligt definitionerna i den nya förordningen. Ett avtal vars innehåll omfattas av den nya förordningen³⁰, men som inte uppfyller övriga krav i denna³¹ omfattas inte heller av förordning nr 2790/1999.

Fråga 2: Gäller förordningen alla avtal som rör fordon och reservdelar?

Nej. Förordningen gäller till exempel inte fordon som inte är motorfordon³², begagnade motorfordon³³, banklån för finansiering av en slutanvändares inköp av ett fordon eller varor som inte utgör reservdelar enligt definitionerna i förordningen³⁴.

³⁰ Se artikel 2, tillämpningsområde.

³¹ Se till exempel artiklarna 3, 4 eller 5.

³² Definitionen av motorfordon är densamma som i förordning 1475/95. Vissa fordon omfattas inte av denna definition eftersom de inte är självgående, såsom hästdragna vagnar, har färre än tre hjul, såsom motorcyklar, eller inte är avsedda att användas på allmänna vägar även om de tillfälligtvis kan färdas på allmänna vägar, såsom traktorer eller grävsopor.

³³ Till exempel marknaden för begagnade bilar.

³⁴ Till exempel för att de inte är nödvändiga för att använda ett motorfordon, även om de kan monteras i fordonet, såsom en musikanläggning eller andra tillbehör enligt branschpraxis (för en förklaring, se avsnitt 7 nedan).

Många ersättningsprodukter är specifika för motorfordon enligt definitionen i förordningen och omfattas därför tydligt av definitionen av reservdelar i artikel 1.1 s. Vissa varor, såsom smörjmedel, färg eller allmänna produkter såsom skruvar, muttrar och bultar, kan ha två eller flera användningar. Även om de kan monteras i eller på ett motorfordon för att ersätta komponenter hos det fordonet, kan de kanske också användas på andra fordon som inte omfattas av förordningen (t.ex. motorcyklar eller traktorer) eller rent av i helt andra sammanhang. Sådana varor skall därför bara betraktas som reservdelar i den mening som avses i artikel 1.1 s och vertikala avtal om deras distribution omfattas av förordningen om det med rimlig säkerhet går att fastställa att varorna är avsedda att monteras i eller på ett motorfordon. I praktiken gäller detta om köparen är verksam inom sektorn för reparationer av motorfordon eller inom leverantörskedjan till denna sektor.

Detta betyder att förordningen inte tillämpas varken på vertikala avtal genom vilka grossister köper sådana varor för vidare distribution till en rad olika kunder, eller på avtal om varor som är avsedda att säljas direkt till slutanvändare, eftersom den slutliga användningen i båda dessa fall är långt ifrån självklar. Exempelvis omfattas ett vertikalt avtal mellan en skruvtillverkare och en hobbybutik inte av förordningen, även om tillverkaren också levererar samma skruvar till en biltillverkare eller till sektorn för reparationer av motorfordon. Ett avtal med en distributör av till exempel färg eller smörjmedel omfattas inte heller av förordningen, såvida inte dennes verksamhet med rimlig säkerhet innebär att varorna bara kommer att användas för att monteras eller appliceras i eller på ett motorfordon som omfattas förordningen. En sådan rimlig säkerhet finns inte vid grossistförsäljning av färg eller smörjmedel till bensinstationer, stormarknader eller hobbybutiker. I den mån som vertikala avtal avser fordon, varor eller tjänster som inte omfattas av förordningen, omfattas de i princip av förordning nr 2790/1999.

4.2.2. Grupper av avtal som omfattas av förordningen

Artikel 1

Definitioner

1. I denna förordning avses med

(...)

- c) *vertikala avtal*: avtal eller samordnade förfaranden som ingås mellan två eller flera företag som vart och ett, enligt avtalet, är verksamt i olika led i produktions- eller distributionskedjan.

(...).

Artikel 2

Tillämpningsområde

(...)

2. Undantaget skall också gälla följande grupper av vertikala avtal:

- a) Vertikala avtal som ingås mellan en sammanslutning av företag och dess medlemmar, eller mellan en sådan sammanslutning och dess leverantörer, endast om alla medlemmar är återförsäljare av motorfordon eller reservdelar för motorfordon eller reparatörer, och om ingen enskild medlem i sammanslutningen, tillsammans med dess anknutna företag, har en sammanlagd årsomsättning som överstiger 50 miljoner euro; vertikala avtal som ingås av sådana sammanslutningar skall omfattas av denna förordning utan att det påverkar tillämpningen av artikel 81 i fråga om horisontella avtal som ingåtts mellan medlemmarna i sammanslutningen eller med avseende på beslut fattade av sammanslutningen.
- b) Vertikala avtal som innehåller bestämmelser som rör överlåtelse till köparen av immateriella rättigheter eller köparens användning av dessa, under förutsättning att dessa bestämmelser inte utgör det primära syftet med sådana avtal och har direkt avseende på användning, försäljning eller återförsäljning av varor eller tjänster av köparen eller dennes kunder. Undantaget skall tillämpas under förutsättning att dessa bestämmelser inte innehåller konkurrensbegränsningar som avser de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, som har samma syfte eller verkningar som vertikala begränsningar som inte är undantagna enligt denna förordning.

3. Undantaget skall inte tillämpas på vertikala avtal som ingås mellan konkurrerande företag.

Det skall dock tillämpas när konkurrerande företag ingår ett icke-ömsesidigt vertikalt avtal och

- a) köparen har en sammanlagd årsomsättning som inte överstiger 100 miljoner euro, eller
- b) leverantören är tillverkare och återförsäljare av varor, medan köparen är en återförsäljare som inte tillverkar varor som konkurrerar med de varor som omfattas av avtalet, eller
- c) leverantören tillhandahåller tjänster i flera handelsled, medan köparen inte tillhandahåller konkurrerande tjänster i det handelsled där han köper de tjänster som omfattas av avtalet.

Fråga 3: Vilka typer av vertikala avtal omfattas av förordningen?

Förordningen gäller vertikala avtal inom motorfordonssektorn i alla handelsled från det led där tillverkaren först levererar ett nytt motorfordon till den slutliga försäljningen till slutkonsumenterna, och från tillverkarens första leverans av reservdelar till reparations- och underhållstjänster som tillhandahålls slutkonsumenterna. Förordningen omfattar bland annat vertikala avtal mellan

- en tillverkare av motorfordon eller dess dotterföretag och oberoende importörer eller grossister, som inte är dotterföretag till tillverkaren och som kan anförtros att ombesörja leveranser till och förvalta tillverkarens distributions- och reparationsnätverk i en eller flera medlemsstater, även om tillverkaren själv har dotterföretag som bedriver import- och grossistverksamhet i dessa eller andra medlemsstater³⁵,
- en tillverkare av motorfordon eller dess dotterföretag och enskilda medlemmar i dess nätverk av auktoriserade distributörer och reparatörer, inbegripet licensiering av immateriella rättigheter som innehas av tillverkaren³⁶,
- en tillverkare av motorfordon, en huvuddistributör och en underdistributör eller en agent i distributionsnätverk som är strukturerade i två eller tre nivåer³⁷. Sådana avtal omfattas av förordningen oaktat om fordonstillverkaren själv väljer ut och ingår kontrakt med underdistributörer eller om huvuddistributörerna väljer ut och ingår kontrakt med underdistributörer på grundval av kriterier som tillverkaren bestämmer³⁸,
- en tillverkare av motorfordon eller reservdelar och en sammanslutning av auktoriserade eller oberoende återförsäljare eller reparatörer som gemensamt köper in fordon och reservdelar, om ingen av de enskilda medlemmarna i sammanslutningen har en sammanlagd årsomsättning som överstiger 50 miljoner euro³⁹,
- en leverantör av reservdelar och enskilda medlemmar i ett nätverk av auktoriserade eller oberoende reparatörer som använder dessa reservdelar för att tillhandahålla reparations- och underhållstjänster.

Förordningen har därmed ett bredare tillämpningsområde än förordning nr 1475/95 eftersom den inbegriper avtal med exempelvis importörer av motor fordon eller motorfordonsgrossister som inte tillhandahåller efterservice, med reparatörer som inte säljer bilar och med leverantörer som tillhandahåller reservdelar till reparatörer.

Fråga 4: Kan förordningen tillämpas på vertikala avtal genom vilka leverantören konkurrerar med sitt eget distributionsnätverk och säljer motorfordon direkt till slutkonsumenter??

I allmänhet gäller förordningen inte vertikala avtal som ingås mellan konkurrerande företag. Vissa vertikala avtal mellan konkurrenter omfattas dock av förordningen. Framför allt utvidgas förordningens tillämpningsområde genom artikel 2.3 till situationer med

³⁵ Se artikel 2.3 a och b.

³⁶ Se artikel 2.2 b. Till exempel användning av varumärket i den utställningslokal där fordonen säljs eller utlämnande av know-how som avser utförandet av reparationer på ett visst märke.

³⁷ Skäl 3 i ingressen.

³⁸ Förordningen hindrar inte att man använder sig av distributionsnätverk med bara en nivå. Valet av om och hur systemen skall organiseras görs av den tillverkare eller leverantör vars motorfordon och reservdelar levereras genom nätverket. Distributionsavtal som en återförsäljare sluter med andra företag skulle godkännas av leverantören även enligt artikel 3.6 i förordning 1475/95.

³⁹ Se artikel 2.2 a.

dubbeldistribution där den täcker de olika vertikala avtal som en biltillverkare som säljer sina fordon direkt till slutanvändare kan ingå med enskilda medlemmar i sitt nätverk av auktoriserade distributörer. I förordningen anges inga särskilda krav på att det samtidigt måste finnas försäljningsställen som ägs av tillverkaren och sådana som ägs och drivs av auktoriserade distributörer.

Fråga 5: Omfattas agentavtal av förordningen?

Agentavtal är vanliga inom motorfordonssektorn. Kommissionen drar i EG:s konkurrenslagstiftning en skiljelinje mellan ”äkta” och ”oäkta” agentavtal enligt de kriterier som anges i riktlinjerna om vertikala begränsningar, oavsett hur sådana avtal kategoriseras i den nationella civilrätten⁴⁰. Äkta agentavtal, det vill säga sådana där agenten löper ingen eller obetydlig ekonomisk och kommersiell risk när det gäller kontrakt som slutits eller förhandlats fram för huvudmannens räkning, och som avser marknadsspecifika investeringar inom detta verksamhetsområde, är inte förbjudna enligt artikel 81.1 och omfattas inte av förordningen. Oäkta agentavtal omfattas däremot av förordningen⁴¹.

Fråga 6: Vilka krav måste avtalen i allmänhet uppfylla för att vara förenliga med förordningen och vilka konsekvenser har denna förenlighet?

För att förordningen skall gälla avtal som omfattas av dess tillämpningsområde måste de krav som anges i artikel 3 uppfyllas, och klausuler eller bestämmelser som parterna ingått får inte direkt eller indirekt utgöra sådana särskilt allvarliga begränsningar som anges i artikel 4. Särskilda skyldigheter som inte uppfyller de villkor som anges i artikel 5 är inte undantagna från förordningen, men det kan enligt nationell avtalsrätt vara möjligt att skilja sådana särskilda skyldigheter från det övriga avtalet så att det övriga avtalet omfattas av gruppundantaget. Användning av påtryckningar, ekonomiska incitament eller avskräckande medel, uthyrning av affärslokaler eller andra åtgärder⁴² med vilka man begränsar eller försöker begränsa en distributörs eller reparatörs möjligheter att konkurrera på ett sådant sätt som artiklarna 4 och 5 är tänkta att främja, eller som undergräver de rättigheter som anges i artikel 3, är inte undantagna från förordningen. Alla andra begränsningar eller föreskrifter i avtal som uppfyller dessa krav kan omfattas av gruppundantaget eftersom artikel 2 innebär att det förbud som anges i artikel 81.1 i EG-fördraget inte är tillämpligt på sådana avtal.

Förordningen innebär att parterna under sina specifika ekonomiska och rättsliga förutsättningar inte behöver bevisa att deras avtal uppfyller kraven i artikel 81.3. Förordningen, som är bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater, garanterar att sådana avtal enligt artikel 81.2 inte kan ogiltigförklaras någonstans inom Europeiska

⁴⁰ Riktlinjer om vertikala begränsningar, avsnitt II.2, agentavtal, punkterna 12-20.

⁴¹ Sådana oäkta avtal kan omfattas av artikel 81.1 och omfattades även av förordning 1475/95, se kommissionens beslut av den 10.10.2001 – DaimlerChrysler - (ärende COMP/36.264 – Mercedes-Benz), EGT L 257, 25.9.2002, s. 1.

⁴² Exempel: Om tillverkaren är minoritetsägare i en av sina återförsäljare och med övriga aktieägare kommer överens om att återförsäljaren inte längre skall sälja flera märken eller inte öppna nya försäljningsställen efter den 30 september 2005, skulle detta betraktas som ett dolt vertikalt avtal som omfattas av definitionen i artikel 1.1 c och därmed inte är undantaget enligt artikel 5.1 a eller 5.2 b.

unionen. Enligt principen om EU-lagstiftningens företrädesrätt får inga åtgärder som nationella myndigheter eller domstolar vidtar enligt nationella konkurrenslagrar hindra en enhetlig tillämpning av förordningen på hela den gemensamma marknaden.

4.3. Allmänna villkor för tillämpningen (artikel 3)

I artikel 3 i förordningen anges fem allmänna villkor som ett avtal måste uppfylla för att gruppundantaget skall gälla. Det första av dem begränsar undantagets tillämpning till situationer där vissa trösklar i fråga om parternas marknadsandelar inte är överskridna. Om så är fallet kan man med säkerhet anta att villkoren i artikel 81.3 i EG-fördraget generellt sett är uppfyllda. Enligt de övriga villkoren skall parterna i sitt avtal inbegripa flera bestämmelser som främjar stabila kontraktsförhållanden. Avtalet skall därmed göra det möjligt för distributörer eller reparatörer att verkligen konkurrera och föra vidare den förbättrade distributionens fördelar till konsumenterna.

4.3.1. Tröskelvärden för marknadsandelar

Artikel 3

Allmänna villkor

1. Om inte något annat följer av punkterna 2, 3, 4, 5, 6 och 7 skall undantaget tillämpas på villkor att leverantörens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne säljer nya motorfordon eller reservdelar till motorfordon eller tillhandahåller reparations- och underhållstjänster.

För att undantaget skall tillämpas skall dock tröskelvärdet för marknadsandelar vara 40 % för avtal om inrättande av kvantitativa selektiva distributionssystem för försäljning av nya motorfordon.

Dessa tröskelvärden skall inte tillämpas på avtal om inrättande av kvalitativa selektiva distributionssystem.

2. I fråga om vertikala avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter skall undantaget tillämpas på villkor att köparens marknadsandel inte överstiger 30 % av den relevanta marknad på vilken denne köper de varor eller tjänster som omfattas av avtalet.

(...)

Artikel 1

Definitioner

1. I denna förordning avses med

(...)

- e) *exklusiv leveransskyldighet*: varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder leverantören att sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet till endast en köpare inom den gemensamma marknaden för en särskild användning eller för återförsäljning,
- f) *selektivt distributionssystem*: ett distributionssystem där leverantören åtar sig att, antingen direkt eller indirekt, sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet endast till återförsäljare eller reparatörer som valts ut på grundval av särskilda kriterier och där dessa återförsäljare eller reparatörer åtar sig att inte sälja dessa varor eller tjänster till icke-auktoriserade återförsäljare eller oberoende reparatörer, utan att detta påverkar möjligheten att sälja reservdelar till oberoende reparatörer eller skyldigheten att tillhandahålla oberoende operatörer all teknisk information, felsökningsapparat, verktyg och utbildning som krävs för reparation och underhåll av motorfordon eller för genomförande av åtgärder till skydd för miljön,
- g) *kvantitativt selektivt distributionssystem*: ett selektivt distributionssystem där leverantören använder kriterier för att välja ut återförsäljare eller reparatörer som direkt begränsar deras antal,
- h) *kvalitativt selektivt distributionssystem*: ett selektivt distributionssystem där leverantören använder kriterier för att välja ut återförsäljare eller reparatörer som endast är kvalitativa, som är nödvändiga på grund av att de varor eller tjänster som omfattas av avtalet är av ett visst slag, som gäller lika för alla återförsäljare eller reparatörer som ansöker om att få ansluta sig till distributionssystemet, som inte tillämpas på ett diskriminerande sätt och som inte direkt begränsar antalet återförsäljare eller reparatörer.

(...)

Precis som förordning nr 2790/1999 kräver förordningens tillämpning i princip en definition av den relevanta produktmarknad och av den relevanta geografiska marknad som berörs av de vertikala avtalen (den relevanta marknaden). Förutom vid kvalitativ selektiv distribution⁴³ kan vertikala avtal bara åtnjuta gruppundantaget när vissa tröskelvärden i fråga om parternas marknadsandelar inte överskrider. I allmänhet är det relevanta tröskelvärdet 30 procent, även om det är 40 procent för kvantitativa selektiva distributionsavtal om försäljning av nya motorfordon. Förordningens tillämpning på andra distributionsavtal än sådana som föreskriver kvalitativ selektiv distribution innebär därför att man först definierar den relevanta marknad som berörs av avtalen och sedan beräknar marknadsandelar.

I beräkningen av ett företags marknadsandel måste man räkna in dess anknutna företag⁴⁴. Om ett företag eller dess anknutna företag säljer fordon av olika märken som tillhör samma produktmarknad måste alla dessa fordon beaktas då man beräknar dess marknadsandel. Om dess marknadsandel överstiger tröskelvärdet kommer förordningen inte att omfatta något av distributionsavtalen även om inte något av dessa märken i sig

⁴³ Se definitionen i artikel 1.1 h.

⁴⁴ Se definitionen av anknutna företag i artikel 1.2 och avsnitt 6.2 nedan.

överstiger tröskelvärdena. Om samma avtal används i olika geografiska områden för att distribuera motorfordon eller reservdelar eller för att tillhandahålla reparations- och underhållstjänster som avser olika relevanta marknader och tröskelvärdena överskrids för vissa av dem, täcker förordningen på samma sätt avtalen endast på de relevanta marknader på vilka tröskelvärdena inte överskrids.

I riktlinjerna om vertikala begränsningar anges den policy som kommissionen följer i sådana fall⁴⁵. Ytterligare frågor som rör marknadsdefinition och beräkning av marknadsandelar tas upp i avsnitt 6.

Fråga 7: Kan avtal inom motorfordonssektorn omfattas av tillkännagivandet om avtal av mindre betydelse⁴⁶?

Ja. Förordningen föreskriver ett undantag från förbudet i artikel 81.1 EG-fördraget på grund av att avtalets positiva effekter är större än de negativa effekterna. I sitt tillkännagivande *om avtal av mindre betydelse*, kvantifierar kommissionen, genom att använda lägre tröskelvärden i fråga om marknadsandelar, vad den anser vara en icke betydande begränsning av konkurrensen och som därför inte är förbjuden enligt artikel 81.1 EG-fördraget. Ett vertikalt avtal mellan icke konkurrerande aktörer vars marknadsandelar på den relevanta marknaden inte överstiger 15 procent anses i allmänhet inte ha betydande negativa effekter på konkurrensen, såvida inte avtalet innehåller en särskilt allvarlig begränsning⁴⁷. Samma sak gäller vertikala avtal mellan konkurrenter, till exempel i situationer med dubbeldistribution⁴⁸, då deras marknadsandel inte överstiger 10 procent. När marknaden är sluten på grund av parallella nätverk, det vill säga på grund av att flera företag har implementerat liknande vertikala avtal, anges tröskeln för ”mindre betydelse” till 5 procent. Exempelvis kan en kumulativ effekt uppstå om mer än 30 procent av konkurrerande motorfordon säljs genom selektiva distributionssystem som genom sina kriterier hindrar grupper av distributörer som faktiskt kan sälja de aktuella fordonen från att träda in på marknaden⁴⁹. Kumulativa effekter kan också uppstå om konkurrensklausuler för distributörer eller reparatörer stänger marknaden för vissa leverantörer. Dessa tröskelvärden för ”mindre betydelse” är viktiga i samband med

⁴⁵ Riktlinjer om vertikala begränsningar, punkterna 62 och 68-69. För en analys av enskilda fall, se punkterna 100-229 och särskilt punkterna 184-198 om selektiv distribution.

⁴⁶ Kommissionens tillkännagivande om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i EG-fördraget, EGT C 368, 22.12.2001, s. 13.

⁴⁷ Allvarliga konkurrensbegränsningar, det vill säga de som anges i artikel 4 i förordningen (särskilt allvarliga begränsningar), innebär i allmänhet en betydande konkurrensbegränsning även med låga marknadsandelar, se skäl 12 i ingressen.

⁴⁸ I artikel 1 1 a i förordningen definieras konkurrenter som ”faktiska eller potentiella leverantörer på samma produktmarknad” oavsett var de tillhandahåller produkterna. Av samma definition framgår det att leverantörer som också säljer fordon eller tillhandahåller tjänster till slutanvändarna betraktas som konkurrenter i sitt distributions- eller reparationsnätverk om de säljer samma fordon eller tillhandahåller samma tjänster.

⁴⁹ Se artikel 1.1 f, g och h. Se även kommissionens rapport om utvärderingen av förordning 1475/95, punkterna 20 och 82, och riktlinjer om vertikala begränsningar, punkterna 82 och 104-114.

tillämpningen av villkoren i artiklarna 3 och 5 i förordningen. Dessa villkor gäller inte avtal där marknadsandelarna understiger tröskelvärdena för ”mindre betydelse”.

Enligt tillgängliga uppgifter är det i praktiken mycket troligt att tröskelvärdena för ”mindre betydelse” överskrids om avtal ingås mellan en fordonstillverkare och dess nätverk av auktoriserade reparatörer i fråga om tillhandahållandet av märkesspecifika reservdelar och reparations- och underhållstjänster⁵⁰.

⁵⁰ Se avsnitt 6 om marknadsdefinition nedan.

4.3.2. Allmänna villkor för särskilda bestämmelser som måste ingå i avtalen

Artikel 3

Allmänna villkor

(...)

1. Undantaget skall gälla på villkor att det i det vertikala avtal som ingås med en återförsäljare eller en reparatör anges att leverantören samtycker till att överföra de rättigheter och skyldigheter som följer av det vertikala avtalet till en annan återförsäljare eller reparatör inom distributionssystemet och som den tidigare återförsäljaren eller reparatören valt.
2. Undantaget skall gälla på villkor att det i det vertikala avtal som ingås med en återförsäljare eller en reparatör anges att en leverantör som önskar tillkännage en uppsägning av ett avtal skall göra detta skriftligt och närmare ange skälen för uppsägningen, vilka skall vara objektiva och öppna, för att förhindra att en leverantör säger upp ett vertikalt avtal med en återförsäljare eller reparatör på grund av praxis som kanske inte begränsas av denna förordning.
3. Undantaget skall gälla på villkor att det i det vertikala avtal som leverantören av nya motorfordon ingår med en återförsäljare eller en auktoriserad reparatör anges
 - a) att avtalet ingås för en period på minst fem år; i detta fall skall varje part åta sig att minst sex månader i förväg underrätta den andra parten om sin avsikt att inte förnya avtalet, eller
 - b) att avtalet ingås på obestämd tid; i detta fall skall den normala tidsfristen för att tillkännage en vanlig uppsägning av avtalet vara minst två år för båda parter;
 - i) leverantören genom lagstiftning eller särskilt avtal är skyldig att betala en lämplig ersättning vid avtalets upphörande, eller
 - ii) leverantören säger upp avtalet om det är nödvändigt att organisera om hela eller en väsentlig del av nätet.
4. Undantaget skall gälla på villkor att det vertikala avtalet ger varje part rätt att hänskjuta tvister om uppfyllandet av deras avtalsenliga skyldigheter till en oberoende expert eller skiljedomare. Sådana tvister kan bland annat gälla
 - a) leveransskyldigheter,
 - b) fastställande eller uppnående av försäljningsmål,
 - c) införande av krav på lagerhållning,
 - d) uppfyllandet av en skyldighet att tillhandahålla eller använda demonstrationsfordon,
 - e) villkor för försäljning av olika märken,
 - f) frågan om huruvida förbudet att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe begränsar möjligheterna för återförsäljaren av andra motorfordon än personbilar eller lätta nyttofordon att utvidga sin verksamhet, eller
 - g) frågan om huruvida uppsägningen av ett avtal motiveras av de skäl som anges i uppsägningen.

Den rättighet som avses i första meningen skall inte påverka varje parts rätt att vända sig till en nationell domstol.

(...)

De fyra övriga villkoren i artikel 3 i förordningen syftar till att bevara relativt stabila kontraktsförhållanden där försäljare av nya fordon eller reparatörer kan bedriva hård konkurrens. I förordningen föreskrivs rätten för en återförsäljare eller en auktoriserad reparatör att överlåta alla sina rättigheter och skyldigheter till en annan medlem inom fordonsmärkets nätverk⁵¹, skyldigheten att uppge skälen för att ett kontrakt sägs upp⁵², rätten att hänskjuta tvister kring ett kontrakt till en skiljedomare⁵³ samt i) en minsta varaktighet för tidsbestämda avtal och ii) uppsägningstider för att inte förnya eller för att upphäva ett kontrakt⁵⁴. Skyldigheten att uppge skälen till att ett kontrakt sägs upp och möjligheten att överlåta rättigheter och skyldigheter fanns inte i förordning nr 1475/95.

Fråga 8: Kan ett individuellt undantag beviljas ett avtal som inte uppfyller förordningens allmänna villkor om avtalsmässigt skydd?

Om ett vertikalt avtal inom den här sektorn omfattas av artikel 81.1 i fördraget⁵⁵ och förordningen inte är tillämplig, kan parterna bara undvika att avtalet ogiltigförklaras enligt artikel 81.2 EG-fördraget genom att uppfylla kraven för ett individuellt undantag enligt artikel 81.3 EG-fördraget. Om förordningen inte är tillämplig måste man beakta alla begränsande bestämmelser i avtalet sammantagna vid tillämpningen av artikel 81 EG-fördraget.

Införandet av de allmänna villkoren om avtalsmässigt skydd utgör den del av de särskilda, striktare regler som kommissionen infört för denna sektor jämfört med andra ekonomiska sektorer. Detta grundar sig på kommissionens erfarenheter att stabila kontraktsförhållanden gör att både de fördelar som följer av en effektivare distribution och de kostnadsbesparingar som görs kan föras över till konsumenterna⁵⁶. En part som ansöker om ett individuellt undantag bör därför visa varför avsaknaden av bestämmelser om avtalsmässigt skydd i dennes vertikala avtal skulle bidra till att uppnå eller åtminstone inte motverka de positiva effekter som avses i artikel 81.3 EG-fördraget.

Fråga 9: Måste alla vertikala avtal som omfattas av förordningens tillämpningsområde uppfylla samtliga villkor som rör kontraktsfrågor för att kunna åtnjuta gruppundantaget?

Rätten att hänskjuta tvister kring parternas avtalsmässiga skyldigheter till en oberoende expert eller skiljedomare enligt artikel 3.6 gäller alla vertikala avtal som omfattas av förordningens tillämpningsområde. De villkor om avtalsmässigt skydd som anges i artikel 3.3 och 3.4 gäller begränsande avtal med distributörer eller reparatörer. De relevanta allmänna villkor som avser kontraktens minsta varaktighet och uppsägningstider, och som

⁵¹ Se artikel 3.3.

⁵² Se artikel 3.4.

⁵³ Se artikel 3.6.

⁵⁴ Se artikel 3.5.

⁵⁵ Se fråga 7 ovan.

⁵⁶ Skäl 1 och 4 i ingressen.

anges i artikel 3.5, gäller bara avtal mellan leverantörer av nya motorfordon och deras distributörer eller auktoriserade reparatörer.

Fråga 10: Kan en leverantör begränsa rätten att överlåta rättigheter och skyldigheter till en annan medlem i leverantörens nätverk om den andra medlemmen inte bedriver samma slags verksamhet som den medlem som säljer sin verksamhet?

Ja. Förordningen skall främja konkurrens och marknadsintegration genom att underlätta förvärv för potentiella köpare som är medlemmar i distributions- eller reparationsnätet⁵⁷. Sådana potentiella köpare uppfyller de kriterier som leverantören fastställt på andra håll och kan därför också antas uppfylla dessa kriterier när det gäller den affärsverksamhet som säljs av den andra medlemmen i nätverket. Skillnader i exempelvis urvals- eller försäljningskriterier mellan medlemmar i nätverket som bedriver samma slags verksamhet, inbegripet i andra medlemsstater, kan inte användas som skäl för att hindra överlåtelse av rättigheter och skyldigheter. Detta kan dock inte förutsättas vara fallet om köparens och säljarens verksamhet helt skiljer sig åt, till exempel genom att den ene säljer nya motorfordon och den andre reparerar dem. Förordningen hindrar därför inte leverantörer från att hindra överlåtelser i sådana fall.

⁵⁷ Se artikel 3.3. Se skäl 10 i ingressen om överlåtelse till ”företag av samma slag ... inom distributionssystemet”.

4.4. Särskilt allvarliga begränsningar (artikel 4)

Artikel 4

Särskilt allvarliga begränsningar

(Särskilt allvarliga begränsningar avseende försäljning av nya motorfordon, reparations- och underhållstjänster eller reservdelar)

1. Undantaget skall inte tillämpas på vertikala avtal som direkt eller indirekt, ensamt eller i förening med andra faktorer som parterna kontrollerar, har följande syfte:
 - a) Begränsningar av återförsäljarens eller reparatörens möjligheter att bestämma försäljningspriset, utan att detta påverkar leverantörens möjlighet att fastställa ett högsta försäljningspris eller ett rekommenderat försäljningspris, under förutsättning att dessa inte som en följd av påtryckningar eller incitament från någon av parterna får karaktären av ett fast eller lägsta försäljningspris.
 - b) Begränsningar av det område inom vilket, eller av de kunder till vilka återförsäljaren eller reparatören får sälja de varor eller tjänster som omfattas av avtalet; undantaget skall dock tillämpas på
 - i) begränsningar av aktiv försäljning inom det exklusiva området eller till en exklusiv kundgrupp som reserverats för leverantören eller som leverantören tilldelat en annan återförsäljare eller reparatör, om en sådan begränsning inte begränsar återförsäljarens eller reparatörens kunders försäljning,
 - ii) begränsningar av återförsäljarens försäljning till slutanvändare, om återförsäljaren bedriver verksamhet på grossistnivå,
 - iii) begränsningar av försäljningen av nya motorfordon och reservdelar till icke-auktoriserade återförsäljare av medlemmarna i ett selektivt distributionssystem på de marknader där selektiv distribution tillämpas, om inte något annat anges i punkt i,
 - iv) begränsningar av köparens möjligheter att sälja komponenter som levereras i syfte att införlivas, till kunder som skulle använda dem för att tillverka samma slags varor som de som är producerade av leverantören.
 - c) Begränsningar av korsvisa leveranser mellan återförsäljare eller reparatörer inom ett selektivt distributionssystem, inklusive mellan återförsäljare eller reparatörer som bedriver verksamhet i olika handelsled.
 - d) Begränsningar för medlemmar inom ett selektivt distributionssystem, som bedriver verksamhet i detaljhandelsledet på marknader där selektiv distribution används, att aktivt eller passivt sälja nya personbilar eller lätta nyttofordon, reservdelar till alla motorfordon eller reparations- och underhållstjänster för alla motorfordon till slutanvändare. Undantaget skall tillämpas på avtal som innehåller ett förbud för en medlem inom ett selektivt distributionssystem att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe. Tillämpningen av undantaget på ett sådant förbud skall dock bara gälla om inget annat följer av artikel 5.2 b.
 - e) Begränsningar för medlemmar inom ett selektivt distributionssystem som bedriver verksamhet i detaljhandelsledet på marknader där selektiv distribution används att aktivt eller passivt sälja andra nya motorfordon än personbilar eller lätta nyttofordon till slutanvändare, utan att detta påverkar leverantörens möjlighet att förbjuda en medlem inom det systemet att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe.
- (Särskilt allvarliga begränsningar som bara avser försäljning av nya motorfordon)*
- f) Begränsningar av återförsäljarens möjligheter att sälja nya motorfordon som motsvarar en modell som omfattas av dennes avtalsprogram.
 - g) Begränsningar av återförsäljarens möjligheter att ingå underentreprenörsavtal för reparations- och underhållstjänster med auktoriserade reparatörer, utan att detta påverkar leverantörens möjligheter att kräva att återförsäljaren, innan försäljningsavtalet

ingås, ger slutanvändarna namn och adress på den auktoriserade reparatören eller reparatörerna i fråga och att, om någon av dessa auktoriserade reparatörer inte befinner sig i närheten av försäljningsstället, också underrätta slutanvändarna om hur långt försäljningsstället ligger ifrån reparationsverkstaden eller -verkstäderna i fråga; sådana skyldigheter kan dock bara införas under förutsättning att liknande skyldigheter åläggs återförsäljare vars verkstad inte ligger i samma lokal som försäljningsstället.

(Särskilt allvarliga begränsningar som bara avser försäljning av reparations- och underhållstjänster och reservdelar)

- h) Begränsningar av den auktoriserade reparatörens möjligheter att begränsa sin verksamhet till reparations- och underhållstjänster samt återförsäljning av reservdelar.
 - i) Begränsningar av försäljningen av reservdelar för motorfordon av medlemmar inom ett selektivt distributionssystem till oberoende reparatörer som använder dessa delar för reparation och underhåll av motorfordon.
 - j) Begränsningar som avtalats mellan en leverantör av originalreservdelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet, reparationsverktyg eller felsökningsutrustning eller annan utrustning och en tillverkare av motorfordon, som begränsar leverantörens möjligheter att sälja dessa varor eller tjänster till auktoriserade eller oberoende återförsäljare eller till auktoriserade eller oberoende reparatörer eller slutanvändare.
 - k) Begränsningar av en återförsäljares eller auktoriserad reparatörs möjligheter att få originalreservdelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet från en valfri tredje part och att använda dem för reparation eller underhåll av motorfordon, utan att detta påverkar möjligheten för en leverantör av nya motorfordon att kräva att originalreservdelar som denne levererat används vid reparationer som omfattas av garanti, kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av fordon.
 - l) Begränsningar som avtalats mellan en tillverkare av motorfordon som använder komponenter i den första monteringen av motorfordon och leverantören av sådana komponenter som begränsar den senares möjligheter att effektivt och väl synligt placera sitt varumärke eller sin logotyp på de levererade komponenterna eller reservdelarna.
2. Undantaget skall inte gälla om leverantören av motorfordon vägrar att ge oberoende operatörer tillgång till teknisk information, felsökningsutrustning och annan utrustning, verktyg, inklusive all relevant programvara eller utbildning som krävs vid reparation och underhåll av dessa motorfordon eller vid genomförandet av åtgärder för att skydda miljön.

Sådan tillgång skall särskilt omfatta obegränsad användning av ett motorfordons elektroniska kontroll- och felsökningssystem, att dessa system programmeras i enlighet med leverantörens standardiserade förfaranden, reparations- och utbildningsinstruktioner och de upplysningar som krävs för att använda verktyg och utrustning för felsökning och service.

Tillgång skall ges till oberoende operatörer på ett icke-diskriminerande, snabbt och proportionellt sätt och upplysningarna skall lämnas i en användbar form. Om den relevanta posten omfattas av en immateriell rättighet eller utgör know-how, får tillgång inte vägras på ett otillåtet sätt.

I denna punkt avses med ”oberoende operatör” företag som direkt eller indirekt är inblandade i reparation och underhåll av motorfordon, särskilt oberoende reparatörer, tillverkare av utrustning eller verktyg för reparationer, oberoende återförsäljare av reservdelar, utgivare av teknisk information, bilklubbar, operatörer som ger hjälp på vägarna, operatörer som erbjuder kontroll och provningstjänster och operatörer som erbjuder utbildning för reparatörer.

Artikel 4 i förordningen innehåller en förteckning över 13 mycket allvarliga konkurrensbegränsningar (särskilt allvarliga begränsningar). Förekomsten av en eller flera av dessa begränsningar i ett avtal innebär att gruppundantaget automatiskt förloras för

hela avtalet, och inte bara för den aktuella vertikala begränsningen. Då den tillämpar EG:s konkurrensregler håller kommissionen det inte för troligt att ett individuellt undantag skulle beviljas för vertikala avtal som innehåller särskilt allvarliga begränsningar⁵⁸.

Fråga 11: Kan samma särskilt allvarliga begränsning anses gälla på flera olika sätt?

För att undvika att förordningen kringgås definieras särskilt allvarliga begränsningar som bestämmelser som direkt eller indirekt, ensamt eller i förening med andra faktorer som parterna kontrollerar, syftar till att begränsa en viss möjlighet⁵⁹ eller viss typ av försäljning⁶⁰. Denna övergripande definition innebär att var och en av de särskilt allvarliga begränsningarna kan anses förekomma på ett eller flera indirekta sätt, som i praktiken kan ge ett liknande konkurrensbegränsande resultat som om den aktuella begränsningen uttryckligen hade nämnts i det skriftliga kontraktet. Särskilt allvarliga begränsningar kan naturligtvis förekomma i form av direkta förbud, men de kan också bestå av begränsningar, ekonomiska avskräckande medel, påtryckningar eller hinder för viss verksamhet eller vissa transaktioner. I skäl 12–26 i ingressen anges några möjliga exempel på avtal eller metoder som indirekt kan utgöra särskilt allvarliga begränsningar i den mening som avses i förordningen⁶¹.

Exempelvis kan flera av de bestämmelser och metoder som anges i skäl 16 och 17 utgöra särskilt allvarliga begränsningar genom att de indirekt begränsar en distributörs aktiva eller passiva försäljning.

(...)

och av följande skäl:

(...)

(16) Begränsningar som leverantören ålägger sina återförsäljares försäljning till slutanvändare i andra medlemsstater, till exempel om återförsäljarens ersättning eller inköpspriset görs beroende av fordonets bestämmelseort eller slutanvändarens hemvist, innebär en indirekt försäljningsbegränsning. Andra exempel på indirekt försäljningsbegränsning är leveranskvoter som baserar sig på ett annat försäljningsområde än den gemensamma marknaden, oavsett om dessa kombineras med försäljningsmål eller inte. Bonussystem som baserar sig på fordonens bestämmelseort eller någon form av diskriminerande produktleveranser till återförsäljarna, antingen vid produktunderskott eller på något annat sätt är också liktydigt med en indirekt försäljningsbegränsning.

(...)

(17) Vertikala avtal som inte ålägger de auktoriserade reparatörerna inom en leverantörs distributionssystem att uppfylla garantier samt utföra kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av motorfordon avseende alla motorfordon av märket i fråga som sålts på den gemensamma marknaden är liktydiga med en indirekt försäljningsbegränsning och bör inte omfattas av undantaget. [...] För att återförsäljare av motorfordon skall ges möjlighet att sälja till slutanvändare på hela den gemensamma marknaden, bör undantaget bara omfatta

⁵⁸ Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 46.

⁵⁹ Se artikel 4.1 a, f, g, h, j, k och l.

⁶⁰ Se artikel 4.1 b, c, d, e och i.

⁶¹ Se även exempel som ges i svaret på fråga 6.

distributionsavtal som kräver att reparatörerna inom leverantörens nät utför reparations- och underhållstjänster av de varor som omfattas av avtalet och motsvarande varor, oavsett var dessa varor har sålts på den gemensamma marknaden.

(...)

Fråga 12: Vad är aktiv respektive passiv försäljning?

Aktiv försäljning innebär att säljaren aktivt kontaktar enskilda konsumenter genom till exempel direkta brev eller besök, genom reklam i medier eller genom andra säljfrämjande åtgärder som normalt inte finns tillgängliga eller sprids på en återförsäljares eller reparatörs auktoriserade etableringsställe⁶², eller genom att öppna ett lager eller ett försäljnings- eller leveransställe på ett annat etableringsställe för att underlätta mellanhanden med kunder eller deras förmedlare.

Passiv försäljning avser spontana förfrågningar från kunder eller deras befullmäktigade förmedlare, inbegripet om leverans av motorfordon eller reservdelar till sådana kunder eller förmedlare. Allmänna reklam- eller säljkampanjer i medier som normalt finns tillgängliga eller sprids på en återförsäljares eller reparatörs auktoriserade etableringsställe eller på Internet utgör passiva försäljningsmetoder.

⁶² I ett distributionssystem som grundar sig på geografisk exklusivitet anses etableringsstället utgöra återförsäljares eller reparatörens exklusiva område.

4.5. Särskilda villkor (artikel 5)

Artikel 5

Särskilda villkor

1. I fråga om försäljning av nya motorfordon, reparations- och underhållstjänster eller reservdelar skall undantaget inte tillämpas på följande skyldigheter i vertikala avtal:
 - a) Varje direkt eller indirekt konkurrensklausul.
 - b) Varje direkt eller indirekt skyldighet som begränsar möjligheterna för en auktoriserad reparatör att tillhandahålla reparations- och underhållstjänster för fordon från konkurrerande leverantörer.
 - c) Varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder medlemmarna inom ett distributionssystem att inte sälja motorfordon eller reservdelar från särskilda konkurrerande leverantörer eller att inte tillhandahålla reparations- och underhållstjänster för motorfordon från särskilda konkurrerande leverantörer.
 - d) Varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder återförsäljaren eller den auktoriserade reparatören att, efter det att avtalet löpt ut, inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja motorfordon eller att inte tillhandahålla reparations- eller underhållstjänster.
2. I fråga om försäljning av nya motorfordon skall undantaget inte tillämpas på följande skyldigheter i vertikala avtal:
 - a) Varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder detaljisten att inte sälja leasingtjänster som avser varor som omfattas av avtalet eller motsvarande varor.
 - b) Varje direkt eller indirekt skyldighet som åläggs någon återförsäljare av personbilar eller lätta kommersiella fordon inom ett selektivt distributionssystem, som begränsar dennes möjligheter att etablera ytterligare försäljnings- eller leveransställen på andra platser inom den gemensamma marknaden där selektiv distribution tillämpas.
3. I fråga om reparations- och underhållstjänster eller försäljning av reservdelar skall undantaget inte tillämpas på direkta eller indirekta skyldigheter avseende en auktoriserad reparatörs etableringsställe där selektiv distribution används.

Artikel 5 innehåller en förteckning över sju särskilda villkor som innebär att undantaget enligt förordningen inte kan åtnjutas. Då sådana villkor kan skiljas från det övriga avtalet fortsätter det övriga avtalet att åtnjuta gruppundantaget. De särskilda villkoren utesluter både direkta och indirekta sätt att uppnå ett konkurrensbegränsande resultat genom sådana skyldigheter.

4.5.1. Flermärkesförsäljning

Förordningen är tänkt att säkra tillträdet till marknader och framför allt att ge distributörer och reparatörer möjligheter att sälja och reparera fordon från olika leverantörer. Artikel 5 utesluter skyldigheter som strider mot detta syfte från gruppundantaget. När det gäller försäljning av fordon, reparations- och underhållstjänster eller reservdelar omfattar förordningen inga direkta eller indirekta konkurrensklausuler. I många fall konkurrerar tillhandahållandet av reparations- och underhållstjänster för ett bilmärke i praktiken inte med tillhandahållandet av sådana tjänster för ett annat märke. För att auktoriserade reparatörer skall kunna reparera fordon av olika märken kompletteras det särskilda villkor

som utesluter konkurrensklausuler därför med ett annat villkor som utesluter från gruppundantaget varje skyldighet som begränsar auktoriserade reparatörers möjlighet att tillhandahålla sådana tjänster för fordon från konkurrerande leverantörer⁶³.

Artikel 1

Definitioner

1. I denna förordning används följande beteckningar med de betydelse som här anges:

(...)

- b) *konkurrensklausul*: varje direkt eller indirekt skyldighet som föranleder köparen att inte tillverka, köpa, sälja eller återförsälja varor eller tjänster som konkurrerar med de varor eller tjänster som omfattas av avtalet, eller varje direkt eller indirekt skyldighet för köparen att av leverantören eller från något annat företag som leverantören utsett, göra mer än 30 % av sina totala inköp av de varor som omfattas av avtalet, motsvarande varor eller tjänster och av varor eller tjänster som på den relevanta marknaden är utbytbara med dessa, beräknat på grundval av värdet av köparens inköp under det föregående kalenderåret. En skyldighet för återförsäljaren att sälja motorfordon från andra leverantörer i separata områden av utställningslokalen för att undvika förväxling mellan fordonsmärkena utgör ingen konkurrensklausul enligt denna förordning. En skyldighet för återförsäljaren att ha särskild försäljningspersonal för olika motorfordonsmärken utgör en konkurrensklausul enligt denna förordning, om inte återförsäljaren beslutar att ha särskild försäljningspersonal för olika fordonsmärken och leverantören betalar samtliga extra kostnader detta innebär.

(...)

Konkurrensklausuler omfattar främst sådana skyldigheter som uttryckligen innebär att fördelar eller incitament för medlemmen i nätverket grundar sig på att denne bara säljer leverantörens varor, eller inte säljer varor som konkurrerar med de avtalade varorna.

Förordningen utesluter direkta eller indirekta skyldigheter som tvingar distributörer eller reparatörer att köpa mer än 30 procent av sina inköp av fordon eller reservdelar som tillhör samma relevanta marknad från en enda leverantör. Detta innebär dock inte att distributören eller reparatören kan tvingas att köpa den angivna kvantiteten (högst 30 procent av inköpen) direkt från leverantören. De kan också köpa samma varor från andra källor som leverantören utsett, såsom ett annat företag inom distributionssystemet. Allmänna skyldigheter eller krav som objektivt sett inte hindrar medlemmar i leverantörens nätverk att köpa 70 procent av sitt behov av utbytbara varor eller tjänster av andra leverantörer som tillverkar konkurrerande varor omfattas av gruppundantaget⁶⁴. Såvida inte konkurrerande leverantörer är utestängda från marknaden kan sådana skyldigheter inte medföra några konkurrensproblem. Exempelvis skulle trohetsrabatter som grundar sig på en viss andel (över 30 %) av köparens inköp utgöra en indirekt

⁶³ Se artikel 5.1 a och 5.1 b.

⁶⁴ Se artikel 4.1 a och c.

konkurrensklausul, medan en skala med prissänkningar som grundar sig på absoluta försäljningsvolymerna kopplad till stordriftsfördelar inte skulle utgöra en sådan klausul. Tvister kring huruvida direkta eller indirekta konkurrensklausuler i enskilda fall hindrar flermärkesförsäljning kan hänskjutas till en oberoende tredje part eller skiljedomare⁶⁵.

Fråga 13: Hindrar den övre gränsen på 30 procent för årliga inköp köpare från att bara köpa varor från en leverantör?

Nej. Konkurrensklausulen avser återförsäljarens eller reparatörens frihet att köpa och sälja konkurrerande produkter. I förordningen föreskrivs bara att gruppundantaget inte omfattar direkta eller indirekta skyldigheter som lockar eller tvingar distributören att köpa mer än 30 procent av sina behov av en viss typ av produkt från en leverantör. Gränsen på 30 procent för direkta eller indirekta konkurrensklausuler gör det därmed möjligt för de medlemmar i nätverket som så önskar att köpa och sälja varor från åtminstone tre olika konkurrerande leverantörer. Detta hindrar inte att undantaget gäller om distributören eller reparatören själv väljer att sälja varor från en enda leverantör.

Fråga 14: Kan en leverantör införa särskilda villkor för försäljningen av sina motorfordon gentemot en flermärkesdistributör?

Gruppundantaget täcker inte längre skyldigheter som avser försäljning av konkurrerande motorfordon, vilket förordning nr 1475/95 gjorde, såsom att ha separata försäljningslokaler och en särskild säljledning för varje märke, eller att sälja varje märke genom en egen juridisk enhet⁶⁶. Förordningen täcker dock krav på att fordon av olika märken skall säljas i separata delar av en utställningslokal. Den täcker också situationer där återförsäljaren beslutar att ha särskild försäljningspersonal för olika märken och leverantören betalar samtliga merkostnader som detta innebär⁶⁷. Förordningen täcker dock inte en situation där fördelar ges som överstiger de faktiska kostnaderna för att ha sådan personal. Förordningen täcker även en skyldighet att ställa ut hela motorfordonssortimentet, såvida inte detta gör det omöjligt eller oskäligt svårt att ställa ut eller sälja fordon från andra leverantörer⁶⁸.

Fråga 15: Täcker förordningen konkurrensklausuler som köparen accepterat mot att leverantören ger köparen lån eller investerar direkt i köparens affärslokaler eller utrustning?

Till skillnad från förordning nr 2790/1999⁶⁹ täcker förordningen inte konkurrensklausuler som bara gäller viss tid. Den gör inte heller något undantag för varor som säljs eller tjänster som tillhandahålls i lokaler eller på mark som ägs eller hyrs av leverantören. Den täcker vidare inte delvisa investeringar i sådana lokaler eller utrustning, eller finansiering som leverantören använder för att hindra försäljning av konkurrerande märken eller

⁶⁵ Se artikel 3.6 e.

⁶⁶ Se artikel 3.3 i förordning nr 1475/95.

⁶⁷ Se artikel 1.1 b.

⁶⁸ Skäl 27 i ingressen.

⁶⁹ Artiklarna 5 a och 1.1 b.

produkter. Lån som används för att köpa till exempel smörjmedel, och som kan betalas tillbaka när som helst och inte direkt eller indirekt hindrar köparen att sälja konkurrerande varor utgör dock inte någon konkurrensklausul.

4.5.2. Geografisk placering i fråga om auktoriserade distributörer eller reparationsverkstäder i selektiva distributionssystem

Förordningen täcker inte några begränsningar av friheten för en auktoriserad reparatör att inrätta sina verkstäder inom ett område av den gemensamma marknaden där man använder kvantitativ eller kvalitativ selektiv distribution⁷⁰. Från den 1 oktober 2005 kommer förordningen inte heller att täcka några begränsningar av friheten för en distributör av personbilar eller lätta nyttofordon att etablera ytterligare försäljnings- eller leveransställen på andra platser inom den gemensamma marknaden där selektiv distribution tillämpas, oavsett om den är kvantitativ eller kvalitativ. Användningen av lokaliseringssklausuler i avtal om distribution av sådana fordon kommer sålunda att bli oförenliga med förordningen.

Artikel 1

Definitioner

1. I denna förordning avses med

(...)

- o) *personbil*: ett motorfordon avsett för persontransporter med högst åtta sittplatser utöver förarplatsen,
- p) *lätt nyttofordon*: ett motorfordon avsett för transport av varor eller passagerare med en totalmassa på högst 3,5 ton, om ett visst lätt nyttofordon också säljs i ett utförande med en totalmassa på över 3,5 ton, anses alla utföranden av det fordonet som lätta nyttofordon. (...)

Fråga 16: För vilka typer av fordon kommer förordningen att fortsätta att tillåta lokaliseringssklausuler i distributionsavtalen?

Friheten att etablera ytterligare försäljningsställen avser försäljning genom ett selektivt distributionsnätverk av personbilar och lätta nyttofordon med en totalvikt på högst 3,5 ton. Om distributörer av nyttofordon i selektiva distributionssystem säljer modeller av lätta nyttofordon som finns i utföranden både över och under den högsta totalvikten på 3,5 ton omfattas inte heller lokaliseringssklausuler för dessa modeller av förordningen.

⁷⁰ Se artikel 5.3. Se även definitionerna av selektiv distribution i artikel 1.1 f, g och h.

Lokaliseringsklausuler som begränsar etableringen av ytterligare försäljningsställen för andra motorfordon såsom lastbilar och bussar är dock tillåtna⁷¹.

Fråga 17: Kan skyldigheter som strider mot de särskilda villkoren i förordningen vara förenliga med villkoren för ett individuellt undantag?

De särskilda villkor som anges i förordningen är mer omfattande och striktare än motsvarande bestämmelser i förordning nr 2799/1999 eller dem i de tidigare gruppundantagsförordningar inom motorfordonssektorn, nämligen förordningarna nr 1475/1995 och 123/85⁷². För att se till att kraven i artikel 81.3 EG-fördraget är uppfyllda utesluter de särskilda villkor som anges i artikel 5 flera skyldigheter som är eller var undantagna enligt dessa förordningar. Genom att fastställa ett mer krävande regelverk för vertikala avtal inom motorfordonssektorn anges i förordningen att skyldigheter som strider mot artikel 5 kan aktualisera allvarliga konkurrensproblem som bara kan bedömas i en individuell granskning. Företag uppmanas att göra en egen bedömning med hjälp av kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar, där det anges vilken policy kommissionen följer i sin bedömning av individuella fall⁷³.

4.6. Förklaring att förordningen inte skall tillämpas (artikel 6)

Artikel 6

Förklaring att förordningen inte skall tillämpas

1. Kommissionen får enligt artikel 7.1 i förordning nr 19/65/EEG förklara att den här förordningen inte skall tillämpas, om den i ett visst fall finner att vertikala avtal som omfattas av denna förordning ändå har verkningar som är oförenliga med de villkor som anges i artikel 81.3 i fördraget, och särskilt om
 - a) tillträde till den relevanta marknaden eller konkurrens på denna begränsas märkbart av den kumulativa effekten av parallella nät av liknande vertikala begränsningar som verkställs av konkurrerande leverantörer eller köpare,
 - b) konkurrensen är begränsad på en marknad där en leverantör inte är utsatt för effektiv konkurrens från andra leverantörer,
 - c) priser eller villkor för leverans av varor som omfattas av avtalet eller för motsvarande varor väsentligt skiljer sig åt mellan geografiska marknader, eller
 - d) diskriminerande priser eller försäljningsvillkor tillämpas på en geografisk marknad.
2. Om vertikala avtal som omfattas av undantaget i ett visst fall har verkningar som är oförenliga med de villkor som anges i artikel 81.3 i fördraget på hela, eller en del av en medlemsstats territorium som har alla de särdrag som kännetecknar en avgränsad geografisk marknad, får den behöriga myndigheten i denna medlemsstat, vad avser detta territorium, förklara att denna förordning inte skall tillämpas, under samma förutsättningar som de som anges i punkt 1.

⁷¹ Artiklarna 4.1 d och 5.2 b för personbilar och lätta nyttofordon och artikel 4.1 e för andra motorfordon.

⁷² Se skäl 1-4 i ingressen.

⁷³ Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, avsnitt VI. Tillämpning i enskilda fall.

Kommissionen, och i vissa fall konkurrensmyndigheten i en medlemsstat, kan upphäva undantaget för enskilda avtal om den konstaterar att de villkor för undantag som anges i artikel 81.3 EG-fördraget på grund av särskilda omständigheter inte är uppfyllda.

Fråga 18: Under vilka omständigheter kan kommissionen förklara att förordningen inte skall tillämpas?

Artikel 6 innehåller en icke uttömmande förteckning över omständigheter då kommissionen kan besluta att använda sin rätt att upphäva gruppundantaget för vissa vertikala avtal. Denna förteckning ger leverantörer och distributörer vägledning om vilka omständigheter eller uppträdanden som kan leda till att kommissionen upphäver gruppundantaget. Det är svårt att fastställa exakt när ett begränsat tillträde till en relevant marknad, eller när effektiv konkurrens på en relevant marknad, leder till att ett eller flera av de samlade villkoren i artikel 81.3 EG-fördraget inte är uppfyllda. Detta kan dock bara fastställas i varje enskilt fall. I kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar ges indikationer på förfaranden och omständigheter då kommissionen och medlemsstaterna upphäver ett undantag⁷⁴.

4.7. Icke-tillämpning på en relevant marknad (artikel 7)

Artikel 7

Icke-tillämpning av förordningen

5. Om parallella nät av liknande vertikala begränsningar omfattar mer än 50 % av en relevant marknad, kan kommissionen enligt artikel 1a i förordning nr 19/65/EEG genom förordning förklara att den här förordningen inte skall tillämpas på vertikala avtal som innehåller särskilda begränsningar avseende den marknaden.
6. En förordning enligt punkt 1 får inte börja tillämpas tidigare än ett år efter det att den har antagits.

Fråga 19: Under vilka omständigheter får förordningen förklaras inte vara tillämplig på en relevant marknad?

Om det förekommer en kumulativ effekt innebär förordningen att kommissionen får – men inte måste – förklara gruppundantaget icke längre tillämpligt i fråga om vissa vertikala begränsningar. Det faktum att parallella nätverk av liknande vertikala begränsningar omfattar mer än 50 procent av en relevant marknad måste inte i sig innebära att förordningen inte längre skall tillämpas. Förordningen blir inte heller nödvändigtvis otillämplig på hela vertikala avtal. Förordningen kan också bli otillämplig i fråga om särskilda begränsningar eller bestämmelser.

Om till exempel mer än 50 procent av leverantörerna på en relevant marknad skulle bestämma det exakta antalet distributörer genom att tillämpa kvantitativa selektiva distributionssystem som tydligt syftar till att hindra vissa grupper av distributörer som skulle kunna sälja de aktuella fordonen från att få tillträde till marknaden, kan detta leda till minskad konkurrens inom och mellan märken, och därmed till högre konsumentpriser.

⁷⁴ Riktlinjer om vertikala begränsningar, avsnitt IV, punkterna 71-79.

Att förklara förordningen inte längre tillämplig på begränsningar som inskränker antalet distributörer kan ligga i konsumenternas intresse. Om gruppundantaget förklarades inte längre tillämpligt i fråga om endast detta kvantitativa kriterium skulle detta innebära att undantaget fortfarande gällde selektiv distribution och kvantitativa urvalskriterier, såsom minsta försäljningsvolym, vilket begränsar antalet distributörer på ett mindre direkt sätt.

Precis som förordning nr 2790/1999 måste man för att inte längre tillämpa förordningen anta en särskild förordning om icke-tillämpning av gruppundantaget på de aktuella vertikala begränsningarna. I kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar ges indikationer på förfaranden och omständigheter i samband med icke-tillämpning⁷⁵. En sådan särskild förordning om icke-tillämpning av förordningen kan dock träda i kraft tidigast ett år efter att den antogs⁷⁶.

4.8. Ikraftträdande och övergångsperiod (artiklarna 12 och 10)

Artikel 12

Ikraftträdande och upphörande

1. Denna förordning träder i kraft den 1 oktober 2002.
2. Artikel 5.2 b skall tillämpas från och med den 1 oktober 2005.
3. Denna förordning skall upphöra att gälla den 31 maj 2010.

Artikel 10

Övergångsperiod

Förbudet enligt artikel 81.1 skall inte gälla under perioden från och med den 1 oktober 2002 till och med den 30 september 2003 i fråga om avtal som redan gäller den 30 september 2002 och som inte uppfyller de villkor för undantag som anges i denna förordning men som uppfyller de villkor för undantag som anges i förordning (EG) nr 1475/95.

Förordningen gäller mellan den 1 oktober 2002 och den 31 maj 2010. Nya avtal som träder i kraft från och med den 1 oktober 2002 måste vara förenliga med den nya förordningen för att omfattas av gruppundantaget. För att alla operatörer skall kunna anpassa existerande vertikala avtal som är förenliga med förordning nr 1475/95, och som fortfarande gäller när undantaget enligt den förordningen upphör att gälla den 30 september 2002, omfattas sådana avtal av en övergångsperiod fram till den 1 oktober 2003 under vilken de genom den nya förordningen undantas från förbudet i artikel 81.1 i fördraget⁷⁷. Om sådana avtal skulle finnas kvar den 1 oktober 2003 och strider mot tillämpningen av förordningen, undantar artikel 10 dem inte längre från förbudet i artikel 81.1 EG-fördraget. I praktiken måste dessa avtal och alla relevanta bestämmelser i dem uppfylla kraven i förordningen från den 1 oktober 2003 om de skall omfattas av gruppundantaget.

⁷⁵ Riktlinjer om vertikala begränsningar, avsnitt IV, punkterna 80-89.

⁷⁶ I stället för de sex månader som anges i förordning 2790/1999.

⁷⁷ Se avsnitt 5.3.8.

Fråga 20: Hur kan kontrakt som är förenliga med förordning nr 1475/95 avslutas under övergångsperioden?

Förordning nr 1475/95 gällde bara förutsatt bland annat att uppsägningstiden gentemot återförsäljare var minst två år, eller – om det fanns en skyldighet att betala ersättning eller vid omorganisation av hela eller en väsentlig del av nätverket – minst ett år. Eventuella tvister hänsköts till en oberoende expert eller skiljedomare eller till behörig domstol som fattade beslut enligt den nationella lagstiftningen⁷⁸. Att förordning nr 1475/95 löpte ut den 30 september 2002 och ersattes av en ny förordning innebar inte i sig en omorganisation av nätverket. Efter att förordningen trätt i kraft kan dock en fordonstillverkare besluta att avsevärt organisera om sitt nätverk⁷⁹. För att uppfylla kraven i förordning nr 1475/95 och på så sätt utnyttja övergångsperioden skall därför kontrakt i sedvanlig ordning sägas upp två år i förväg såvida man inte beslutar att genomföra en omorganisation eller om det finns en skyldighet att betala ersättning.

Fråga 21: Med tanke på de förändringar som införs i den nya förordningen, finns det under övergångsperioden någon konflikt mellan de rättigheter som tilldelas genom avtal som uppfyller den nya förordningen och rättigheter som tilldelas genom avtal som uppfyller förordning nr 1475/95?

Nej. Det automatiska skydd som övergångsperioden ger bör garantera att man inom ramen för den nya förordningen inte före den 1 oktober 2003 ifrågasätter några rättigheter eller skyldigheter som existerade den 30 september 2002. Fram till den 30 september 2003 gäller förbudet i artikel 81.1 EG-fördraget inte ”gamla avtal” som uppfyller de båda samlade villkoren, nämligen att deras relevanta bestämmelser i) gällde den 30 september 2002 och ii) uppfyller kraven för undantag enligt förordning nr 1475/95.

Fråga 22: Kan en återförsäljares rättigheter inom ett visst geografiskt område göra att utnämningen av en möjlig auktoriserad reparatör för ett märke under övergångsperioden sätts i fråga?

Bara under vissa omständigheter. Till exempel kan en reparatör den 19 december 2002 vilja bli utnämnd till auktoriserad reparatör för ett visst märke i ett visst område där leverantören tillämpar kvalitativ selektiv distribution och då vilja att leverantören levererar reservdelar för det märket. Om det i ett avtal som gällde den 30 september 2002 och som fortfarande gäller den 19 december 2002 uttryckligen anges att bara en återförsäljare inom distributionssystemet skall få reservdelar för detta märke inom det aktuella området⁸⁰, kan inte reparatören hävda att denna bestämmelse strider mot artikel 81 EG-fördraget förrän den 1 oktober 2003.

⁷⁸ Artiklarna 5.2.2 och 3 i förordning nr 1475/95.

⁷⁹ Se avsnitt 5.3.8.

⁸⁰ Se artikel 5.3 i den nya förordningen och artikel 1 i förordning 1475/95.

Fråga 23: Kan återförsäljare hindras att ta in ytterligare märken under övergångsperioden?

Bara under vissa omständigheter. Till exempel kan en distributör av märke A den 1 januari 2003 vilja sälja nya motorfordon av märke B vid sitt enda existerande försäljningsställe, där denne säljer nya motorfordon av märke A. Om dennes avtal med tillverkare A som gällde den 30 september 2002, och som fortfarande gäller den 1 januari 2003, uttryckligen hindrar distributören att sälja ett annat märke i samma lokaler⁸¹, kan distributören inte hävda att denna bestämmelse strider mot artikel 81 i fördraget förrän den 1 oktober 2003. Tillverkare A kan dock inte motsätta sig att lokalen används i detta syfte såvida det gamla avtalet inte innehåller uttryckliga bestämmelser i detta syfte.

Fråga 24: Innebär det faktum att den nya förordningen täcker in ytterligare produkter, som till exempel smörjmedel, och ytterligare avtal, som till exempel de som ingås av reservdelsgrossister, några konflikter med de regler som tidigare gällde sådana produkter och avtal enligt förordning nr 2790/1999 under övergångsperioden?

Nej. Avtal som gäller produkter och tjänster som inte omfattades av förordning nr 1475/95 och som uppfyller de villkor för undantag som anges i gruppundantagsförordning nr 2790/1999 kommer normalt inte att utgöra en prioritering i kommissionens tillämpning av den nya förordningen under den övergångsperiod som anges i artikel 10. Det är troligt att sådana avtal under denna period skulle åtnjuta ett individuellt undantag. Efter den övergångsperiod som gäller fram till den 30 september 2003 kommer deras situation att bli identisk med den för produkter och avtal som omfattades av förordning nr 1475/95 (se ovan).

4.9. Övervakning och utvärderingsrapport (artikel 11)

Artikel 11

Övervakning och utvärderingsrapport

1. Kommissionen skall regelbundet övervaka hur denna förordning verkar, särskilt vad gäller dess effekter på
 - a) konkurrensen inom detaljhandeln för motorfordon och inom efterservice på den gemensamma marknaden eller relevanta delar av denna,
 - b) strukturen och koncentrationsnivån av distributionen av motorfordon och de effekter på konkurrensen som är en följd därav.
2. Kommissionen skall utarbeta en rapport om denna förordning senast den 31 maj 2008 med särskild hänsyn till villkoren i artikel 81.3.

Kommissionen kommer regelbundet att övervaka hur denna förordning fungerar, särskilt vad gäller dess effekter på konkurrensen inom detaljhandeln för motorfordon och inom tillhandahållandet av efterservice på den gemensamma marknaden eller relevanta delar av

⁸¹ Se artiklarna 5.1 a och 1.1 b i den nya förordningen och artikel 3.3 i förordning 1475/95.

denna⁸². Detta inbegriper en regelbunden övervakning av prisskillnader inom den gemensamma marknaden och – om så krävs – särskilda undersökningar av de omständigheter som nämns i artiklarna 6 och 7 i förordningen. Kommissionen kommer även att övervaka förordningens effekter på strukturen och koncentrationsnivån på området för distribution av motorfordon liksom följd effekter på konkurrensen. Med tanke på den framtida decentraliserade tillämpningen av artikel 81 i fördraget kan man förvänta sig att denna övervakning kommer att genomföras i nära samarbete med de nationella konkurrensmyndigheterna.

Precis som med förordning nr 1475/95 kommer kommissionen att utvärdera hur förordningen fungerar innan den löper ut och utarbeta en rapport senast den 31 maj 2008.

⁸² Se skäl 38 i ingressen.

5. RÄTTIGHETER, SKYLDIGHETER OCH MÖJLIGHETER SOM INFÖRS GENOM FÖRORDNINGEN

I det här avsnittet tittar vi på förordningen i form av ”frågor och svar” som kan vara relevanta för olika berörda parter, inklusive konsumenterna. För de frågeställningar som tas upp hänvisas när så är möjligt till andra delar av broschyren där mer tekniska förklaringar ges.

5.1. Konsumenter: ökade valmöjligheter för konsumenterna enligt principerna för den gemensamma marknaden

Kommissionens politik för motorfordonssektorn är fokuserad på behovet att öka de fördelar som distributionssystemen ger konsumenterna. Genom att öka konkurrensen på områdena försäljning, underhåll och reparationer av bilar samt försäljning av reservdelar främjar förordning nr 1400/2002 konsumenternas valmöjligheter.

Även om förordningen inte syftar till att åstadkomma en prisutjämning innehåller den ett antal åtgärder som gör det lättare för konsumenterna att utöva sina rättigheter på den gemensamma marknaden för att dra fördel av prisskillnader mellan olika medlemsstater och köpa sin bil där det passar dem. Framför allt kommer flertalet begränsningar av konsumenternas användning av förmedlare inte längre att omfattas av gruppundantaget. Genom att främja aktiv försäljning och etablering av ytterligare försäljningsställen samt klargöra hur Internet kan användas gör de nya reglerna det lättare för återförsäljare att sälja till konsumenterna var som helst på den gemensamma marknaden. Tillgänglighetsklausulen, som enligt föregående förordning nr 1475/95 gjorde det möjligt för konsumenter att köpa en bil med sitt hemlands specifikationer i en annan medlemsstat, inklusive högerstyrda bilar i EU-länder med högertrafik, finns också med i de nya reglerna. Tillgänglighetsklausulen i artikel 4.1 f i förordning nr 1400/2002 täcker alla motorfordon, inklusive lätta nyttofordon, som säljs på andra håll på den gemensamma marknaden.

Genom att bara undanta avtal som ålägger auktoriserade reparatörer att reparera fordon som sålts av alla återförsäljare i distributionssystemet garanterar förordningen att konsumenterna kan lämna in sitt fordon till vilken auktoriserad reparatör som helst inom Europeiska unionen. Förordningen innehåller också åtgärder som skall se till att konsumenterna även fortsättningsvis kan lämna in sina bilar till oberoende reparatörer och att säkerheten och miljöskyddet bevaras.

Många av dessa åtgärder tas upp i andra avsnitt av broschyren eftersom de har mer direkta effekter på andra aktörer. Nedan följer en rad frågor och svar som är av mer direkt intresse för konsumenterna.

5.1.1. Försäljning

Fråga 25: Har en konsument rätt att köpa ett fordon där han eller hon anser det vara mest fördelaktigt på den gemensamma marknaden?

Konsumenternas frihet att handla var de vill på den gemensamma marknaden är en av Europeiska unionens grundläggande landvinningar och genom förordningen förstärks rätten att köpa ett motorfordon i en annan medlemsstat. En tillverkare, importör eller

områdesdistributör kan aldrig hindra en återförsäljare att sälja till någon konsument som kontaktar återförsäljaren direkt, via förmedlare eller via Internet. Om en leverantör instruerar en återförsäljare att inte sälja till konsumenter från andra medlemsstater, försöker avskräcka återförsäljaren från att göra det eller inför begränsningar för försäljningen till sådana kunder skulle detta utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning som innebär att leverantörens distributionsavtal inte omfattas av gruppundantaget. Under senare år har kommissionen upptäckt flera överträdelse mot EG:s konkurrensregler som rörde begränsningar av försäljningen till utländska konsumenter. De inblandade företagen ålades att betala böter⁸³.

Fråga 26: Kan en återförsäljare i en annan medlemsstat vägra att sälja en bil till en konsument?

Affärslogiken innebär normalt att en återförsäljare vill sälja så många bilar som möjligt eftersom en ökad försäljning innebär en ökad vinst. En återförsäljare (som i förordningen även kallas distributör) kan dock precis som en återförsäljare av andra varor vägra att sälja till en konsument så länge detta sker på återförsäljarens eget initiativ och inte på uppmaning från leverantören. Om leverantören⁸⁴ instruerar sina återförsäljare att inte sälja till konsumenter från andra medlemsstater eller försöker avskräcka dem från att göra det⁸⁵, skulle detta emellertid utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning och med största sannolikhet en överträdelse mot artikel 81 i EG-fördraget.

Fråga 27: Skall en konsument som beställer ett fordon av en återförsäljare i en annan medlemsstat behöva vänta längre på sin leverans?

Normalt skall leveranstiden inte vara längre än för ett fordon i lokalt utförande med liknande specifikationer. Om det påvisas att en leverantör har otillbörligt långa leveranstider för fordon som dess återförsäljare sålt till utländska kunder för att på så sätt avskräcka de kunderna från att köpa i en annan medlemsstat skulle detta utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning. Om till exempel en dansk konsument beställer en vänsterstyrd bil av en viss modell med tonade rutor, 16-ventilsmotor och soltak av en irländsk återförsäljare, bör leveranstiden för denna beställning⁸⁶ vara jämförbar med den för en irländsk konsument som beställer en högerstyrd bil med tonade rutor, 16-ventilsmotor och soltak av samma återförsäljare. En längre leveranstid måste kunna motiveras.

Fråga 28: Kan en leverantör låta en konsument från en annan medlemsstat vänta på ett intyg om överensstämmelse?

Nej. Leverantörer måste systematiskt lämna all dokumentation som avser intyget om överensstämmelse till återförsäljaren samtidigt som fordonet levereras till konsumenten

⁸³ Kommissionens beslut om åläggande av böter för Volkswagen (1998 och 2001), Opel (2000) och DaimlerChrysler (2001). Se bilaga I för detaljerade hänvisningar i fråga om dessa beslut.

⁸⁴ Det vill säga tillverkaren, importören eller områdesdistributören.

⁸⁵ Till exempel genom att begränsa fordonsleveranserna.

⁸⁶ Se artikel 4.1 f.

eller dennes förmedlare. Om detta inte sker kan konsumenten inte registrera fordonet för användning i en annan medlemsstat. Det kan utgöra en indirekt försäljningsbegränsning och en allvarlig konkurrensbegränsning⁸⁷.

Fråga 29: Får en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem tvinga sina kunder att underteckna ett åtagande eller liknande som innebär att det nya fordonet inte får säljas vidare i vinstsyfte?

En leverantör som driver ett selektivt distributionssystem har legitima skäl att förhindra försäljning till återförsäljare som inte ingår i systemet. Konsumenten har dock rätt att sälja fordonet när som helst förutsatt att han eller hon inte är en ”förklädd” oberoende återförsäljare. Om en återförsäljare, som agerar enligt anvisningar från sin leverantör, skulle vidta åtgärder för att hindra en köpare att sälja vidare fordonet i andra syften än att göra vinst⁸⁸ eller hindra en köpare att sälja vidare ett fordon som inte längre är nytt skulle detta utgöra en indirekt försäljningsbegränsning.

Fråga 30: Vad händer om en återförsäljare säger till en kund som försöker köpa sin bil i en annan medlemsstat – eller till ett förmedlare som företräder en kund – att kunden inte kan beställa den aktuella modellen med de specifikationer som gäller i kundens hemland eller att kunden inte kan få någon prisuppgift på ett sådant fordon?

Leverantörer måste förse återförsäljare med motorfordon som konstruerats enligt specifikationer som gäller i andra medlemsstater⁸⁹. Om en leverantör inte gör det skulle detta innebära en allvarlig konkurrensbegränsning och ett brott mot konsumenternas rättigheter på den gemensamma marknaden. En leverantör kan dock vägra att leverera ett sådant fordon om återförsäljaren normalt inte säljer den lokala varianten av den aktuella modellen – med andra ord om fordonet inte motsvarar ett fordon som ingår i återförsäljarens avtalsprogram⁹⁰.

Exempelvis skall en nederländsk återförsäljare av märke A kunna beställa en högerstyrd bil av modell X för en brittisk kunds räkning såvida inte

- 1) den nederländska återförsäljaren normalt inte säljer bilar av modell X, eller
- 2) bilar av modell X normalt inte konstrueras i en högerstyrd version.

Om återförsäljaren säljer den aktuella modellen måste han kunna få en prisuppgift för versioner av denna modell med specifikationer som gäller i andra medlemsstater. Om han inte kan få en sådan prisuppgift snarast kan detta utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning från leverantörens sida.

⁸⁷ Se artikel 4.1 b, d och e.

⁸⁸ Till exempel för att konsumentens personliga omständigheter förändrats efter beställningen och nu behöver en större bil.

⁸⁹ Se artikel 4.1 f.

⁹⁰ Till exempel för att den aktuella modellen ännu inte har lanserats i den medlemsstat där återförsäljaren är etablerad.

Fråga 31: Kan leverantören ta ut ett tillägg eller liknande för att bilen är högerstyrd?

Tilläggsavgifter, såsom tillägg för en högerstyrd bil, som tar hänsyn till skillnader i fordonsspecifikationer mellan medlemsstater och återspeglar skillnader i produktions- eller distributionskostnader, begränsar inte i sig konkurrensen. Tilläggets nivå måste dock kunna motiveras objektivt, särskilt när det gäller reella merkostnader för att tillverka och leverera fordonet. Det finns ingen tumregel för beräkningen av vad som kan vara en objektivt motiverad tilläggsavgift i ett visst fall eftersom merkostnaden för att tillverka och leverera fordonet varierar bland annat beroende på modell.

Fråga 32: Vad händer om återförsäljaren säger att han uppmanats att inte ge rabatter på en viss modell?

Återförsäljare måste ha rätt att sälja fordon under leverantörens rekommenderade pris⁹¹. Tillverkare kan inte fastställa faktiska försäljningspriser eller lägstapriser. Om en leverantör begränsar en återförsäljares möjligheter att ge rabatter skulle detta utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning⁹² som innebär att leverantörens distributionsavtal inte omfattas av gruppundantaget.

Fråga 33: Kan en leverantör inrätta ett särskilt program i en medlemsstat som innebär att kunder får rabatt om de registrerar bilen i det landet samtidigt som kunder som registrerar sina fordon i en annan medlemsstat inte får rätt till rabatten?

Nej. Sådana program utgör en försäljningsbegränsning för konsumenter från andra medlemsstater, och är en allvarlig konkurrensbegränsning som innebär att leverantörens distributionsavtal inte omfattas av gruppundantaget⁹³.

5.1.2. Efterservice

Fråga 34: Måste en konsument ta sitt fordon till den återförsäljare som han köpte fordonet av för att få garantiarbete eller garantiservice utförd?

Nej. För att förordningen skall gälla måste konsumenten kunna ta fordonet till vilken auktoriserad reparatör som helst inom EU. Förordningen⁹⁴ medger bara undantag för avtal med auktoriserade reparatörer då leverantören tvingar alla sina auktoriserade reparatörer att reparera alla fordon av det aktuella märket, uppfylla garantier samt utföra kostnadsfri service och arbete på återkallade fordon oavsett var bilen köpts. Om den auktoriserade reparatören inte kan utföra service på en bil som inte sålts i hans medlemsstat får han kontakta leverantören eller en annan auktoriserad reparatör i en annan medlemsstat. Konsumenten behöver inte registrera om sin garanti i sitt hemland för att få garantiarbetet

⁹¹ Eller över det, förutsatt att leverantören inte har fastställt ett högsta pris. Se artikel 4.1 a.

⁹² Se kommissionens beslut av den 29.6.2001 i ärende COMP/36.693 – Volkswagen, EGT L 262, 2.10.2001, s. 14. Se även pressmeddelande - IP/01/760 - 30.05.2001. I beslutet ålades företaget böter för denna överträdelse.

⁹³ Se artikel 4.1 b och c.

⁹⁴ Se artikel 4.1 b, första meningen, och 4.1 d samt skäl 17 i ingressen.

utfört. Garantiperioden påbörjas i och med att en bil levereras av den auktoriserade återförsäljaren. Om en tillverkare, importör, reparatör eller ett annat företag inom nätverket hindrar konsumenterna från att utnyttja tillverkarens garanti, som gäller i hela EU, skulle detta innebära att ett av de grundläggande villkoren för att undantaget skall gälla de aktuella avtalen inte är uppfyllt.

Fråga 35: Vad händer om en konsuments bil har ett problem som täcks av garantin, men som hans lokala auktoriserade reparatör inte kan avhjälpa?

I detta fall kan konsumenten bli tvungen att ta tillbaka bilen till den återförsäljare som sålde bilden, precis som för vilken annan produkt som helst⁹⁵. Om han köpt bilen genom ett förmedlare (se avsnitt 5.2) kan han alternativt ge förmedlaren i uppdrag att ta bilen tillbaka till den återförsäljare som denne köpt bilen av.

Fråga 36: Vad händer om bilen uppvisar ett fel under garantiperioden, men den auktoriserade återförsäljare som konsumenten köpte sin bil av inte själv utför service, och den reparatör på vilken återförsäljaren lagt ut servicearbete inte kan reparera bilden?

Konsumenten kan ta bilen tillbaka till den plats han köpte den på, precis som han skulle göra med andra konsumtionsvaror. Den återförsäljare som sålde bilen får sedan antingen ordna så att reparationer utförs eller ge konsumenten ett ersättningsfordon, även om konsumentens rättigheter här beror på nationell avtalsrätt och kontraktsvillkoren⁹⁶.

Fråga 37: Kan tillverkaren vägra att uppfylla garantin om en konsument låter en oberoende reparatör reparera eller underhålla sitt fordon under garantiperioden?

Om en konsument låter en oberoende reparatör reparera eller underhålla sitt fordon under tillverkarens garantiperiod kan garantin gå förlorad om arbetet är felaktigt utfört. En allmän skyldighet för konsumenterna att bara låta sina bilar underhållas eller repareras inom det auktoriserade nätverket under garantiperioden skulle dock beröva dem deras rätt att låta sina bilar underhållas eller repareras av en oberoende reparatör. Det skulle också – särskilt i samband med utvidgade garantier – hindra sådana reparatörer från att konkurrera med det auktoriserade nätverket.

Fråga 38: Vad kan en konsument göra om han anser sig ha blivit utsatt för konkurrensbegränsande beteende?

Konsumenten kan klaga hos Europeiska kommissionen eller hos den nationella konkurrensmyndigheten⁹⁷. Han kan också begära skadestånd i en nationell domstol. Möjligheten till detta beror dock på nationella procedurregler, och konsumenten bör därför söka juridisk rådgivning innan en sådan begäran görs.

⁹⁵ För detta problem gäller nationell avtalsrätt och inte av EG:s konkurrensregler.

⁹⁶ Se skäl 17 i ingressen.

⁹⁷ En lista över dessa finns på http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities/

Eftersom inte alla problem som konsumenter kan stöta på när de köper ett fordon i andra medlemsstater beror på brott mot EG:s konkurrensregler, har kommissionen publicerat en lista över kontaktpunkter för flertalet biltillverkare på sin webbplats för att på så sätt främja olika typer av tvistlösning och hantera andra typer av problem som rör köp av fordon⁹⁸.

5.2. Förmedlare

En förmedlare eller en inköpsagent är en person eller ett företag som köper ett nytt motorfordon för en konsuments räkning utan att vara medlem i distributionsnätverket. Förmedlare måste skiljas från oberoende återförsäljare, som köper ett fordon för att sälja det vidare och inte verkar för en viss konsuments räkning. De måste också skiljas från försäljningsagenter, som söker kunder för en eller flera återförsäljares räkning. Leverantörer kan bara ålägga sina återförsäljare att se till att ombudet har ett giltigt förhandstillstånd⁹⁹ från kunden att köpa eller ta emot ett visst fordon. Den enda begränsningen av en förmedlares verksamhet som är tillåten i ett avtal som täcks av förordning nr 1400/2002 är därför kravet att uppvisa ett giltigt uppdrag från en enskild kund. Uppdraget måste visa kundens namn och adress samt vara undertecknat och daterat. Det är kunden som bestämmer hur specifikt uppdraget skall vara när det gäller fordonet¹⁰⁰. Några andra krav får inte ställas om en förmedlare är engagerat i inköpet av ett nytt motorfordon. Kommissionen har upphävt sina två tillkännagivanden¹⁰¹ som avsåg förmedlarnas verksamhet.

Fråga 39: Kan återförsäljaren begära att ett ombud lämnar fotokopior av sin kunds identitetskort eller annan dokumentation¹⁰² utöver det undertecknade uppdraget?

Ja, under vissa omständigheter. Man bör tänka på att en återförsäljare inom ett selektivt distributionssystem inte får sälja nya¹⁰³ motorfordon till oberoende återförsäljare. En återförsäljare kan – om han anser det vara nödvändigt – därför begära att en förmedlare visar köparens identitet för att hindra att det säljs till oberoende återförsäljare.

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

⁹⁹ Detta kan vara ett skriftligt eller elektroniskt undertecknat tillstånd. Se skäl 14 i ingressen.

¹⁰⁰ Uppdraget kan exempelvis avse en fordonsklass eller en viss modell, eller vara mer detaljerat.

¹⁰¹ Kommissionens tillkännagivande om förordning (EEG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, EGT C 17, 18.1.1985, s. 4, och *Information from the Commission – Clarification of the activities of motor vehicle intermediaries*, EGT C 329, 18.12.1991, s. 20. Enligt dessa tillkännagivanden kunde man till exempel kräva att förmedlare inte hade sitt kontor i samma lokaler som en stormarknad. Ett annat inslag som hindrade deras verksamhet var att leverantörer kunde kräva att en bilåterförsäljare inte sålde mer än 10 procent av sina nya fordon genom ett visst ombud.

¹⁰² Till exempel av ett pass eller andra handlingar som visar kundens identitet (elräkning m.m.).

¹⁰³ Frågan huruvida fordonet fortfarande är nytt måste beslutas enligt praxis inom handeln. För en köpare är fordonet inte längre nytt så snart det har registrerats och framförts på väg av en annan konsument. Däremot är ett fordon som varit registrerat av en återförsäljare i en dag utan att ha använts fortfarande nytt.

Även om en återförsäljare själv kan besluta att begära ytterligare dokumentation av sina kunder, har inte en leverantör rätt att instruera en återförsäljare att systematiskt begära sådan dokumentation om dennes avtal skall omfattas av förordningen.

5.3. Auktoriserade distributörer av nya motorfordon (som även kallas återförsäljare i denna broschyr)

Återförsäljare har en nyckelroll när det gäller utvecklingen av den gemensamma marknaden för nya motorfordon. Det är mer troligt att starka och oberoende återförsäljare konkurrerar och uppvisar innovationsförmåga till konsumenternas fördel. Förordning nr 1400/2002 ger därför återförsäljare mer frihet att bedriva sin verksamhet på ett sätt som passar dem. I den nya förordningen har kommissionen avsevärt minskat möjligheterna för tillverkare och deras importörer att påtvinga sina återförsäljare åtgärder som inte är nödvändiga för att distribuera nya motorfordon eller tillhandahålla reparations- och underhållstjänster.

Till skillnad från den föregående förordningen om gruppundantag inom motorfordonssektorn medger förordning nr 1400/2002 ett gruppundantag endast om

- fordonstillverkaren eller dennes importör inte ålägger återförsäljare att själva utföra reparationer och underhåll eller distribuera reservdelar; återförsäljare skall ha friheten att lägga ut reparations- och underhållstjänster på auktoriserade reparatörer som tillhör nätverket för samma märke,
- återförsäljare kan ta in flera märken i sitt sortiment,
- tillverkare eller importörer inte begränsar leveranserna av nya fordon till sina återförsäljare om ett sådant uppträdande begränsar återförsäljarnas möjligheter att sälja fordon till vissa konsumenter inom Europeiska unionen,
- återförsäljare i ett selektivt distributionssystem aktivt och passivt får sälja fordon till alla slutkonsumenter samt efter den 1 oktober 2003 får öppna ytterligare försäljnings- eller leveransställen för att distribuera nya personbilar och lätta nyttofordon var som helst där selektiv distribution tillämpas,
- återförsäljare inom ett exklusivt distributionssystem har full frihet att aktivt sälja fordon inom sitt område och områden där exklusiv distribution inte tillämpas och att passivt sälja fordon till andra distributörers exklusiva områden.

5.3.1. Återförsäljares försäljning av nya fordon

Förordning nr 1400/2002 syftar till att ge återförsäljare bättre möjligheter att leverera nya motorfordon till alla konsumenter, oavsett om de är lokala, nationella eller kommer från en annan medlemsstat. Direkta begränsningar av både aktiv eller passiv försäljning får inte förekomma om förordningen skall gälla¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Se skäl 16 i ingressen.

Enligt den nya förordningen måste alla distributionssystem, både selektiva och exklusiva, organiseras på ett sådant sätt att alla grupper av konsumenter kan köpa nya fordon från alla återförsäljare, även om de köper många fordon¹⁰⁵.

Fråga 40: Täcker förordningen begränsningar av återförsäljares aktiva och passiva försäljning?

Återförsäljare i ett selektivt distributionssystem måste kunna sälja aktivt till alla konsumenter som bor inom ett område i Europeiska unionen där selektiv distribution tillämpas. Leverantörer får dock införa en skyldighet för återförsäljare att inte sälja nya fordon till oberoende återförsäljare i områden där selektiv distribution tillämpas. Om leverantören tillämpar exklusiv distribution i vissa områden av Europeiska unionen måste återförsäljare inom det selektiva distributionssystemet få sälja passivt till konsumenter och icke-auktoriserade distributörer inom dessa områden¹⁰⁶.

Om en leverantör inför ett exklusivt distributionssystem måste dess återförsäljare få sälja aktivt inom sitt exklusiva område eller till sin exklusiva kundgrupp. De måste också få sälja passivt till alla andra köpare inom ett exklusivt distributionssystem, oavsett om dessa är konsumenter eller återförsäljare av nya motorfordon. Om leverantören tillämpar selektiv distribution i vissa andra områden av Europeiska unionen måste återförsäljare inom det exklusiva distributionssystemet få sälja aktivt till konsumenter och icke-auktoriserade distributörer inom dessa områden¹⁰⁷.

Fråga 41: Hur garanterar den nya förordningen att en återförsäljare kan sälja nya fordon till alla konsumenter, inklusive lokala konsumenter, konsumenter från andra delar av samma medlemsstat och konsumenter från andra medlemsstater?

Distributionen av nya motorfordon måste organiseras på ett sådant sätt att en återförsäljare kan leverera till alla konsumenter som vill köpa av honom. Tillverkaren skall utföra beställningar av nya motorfordon för leverans till konsumenter från andra delar av den gemensamma marknaden på samma villkor som till lokala konsumenter, särskilt när det gäller priser och leveranstider. Enligt den nya förordningen måste tillverkare därför införa beställnings- och leveranssystem som uppfyller detta krav. De kan till exempel införa ett beställningssystem som grundar sig på principen ”först till kvarn”. Ett distributionssystem som grundar sig på kvoter avseende ett försäljningsområde som är mindre än den gemensamma marknaden utgör en indirekt försäljningsbegränsning och omfattas inte av förordningen¹⁰⁸.

Förordningen tvingar inte tillverkare att införa ett distributionssystem som garanterar att leveranstiderna är lika långa på hela den gemensamma marknaden. De måste dock se till att återförsäljare kan leverera nya fordon på samma villkor till sina lokala och nationella kunder såväl som sina kunder från andra medlemsstater.

¹⁰⁵ Exempelvis köper biluthyrnings- och leasingföretag normalt många bilar från en enda leverantör.

¹⁰⁶ Se skäl 13 i ingressen. För en definition av aktiv och passiv försäljning, se fråga 12 ovan.

¹⁰⁷ Se artikel 4.1 meningens första del och riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 52.

¹⁰⁸ Se skäl 16 i ingressen.

Det kan hända att en leverantör under vissa omständigheter tvingas begränsa leveranserna till sina återförsäljare, till exempel vid strejk eller om den totala efterfrågan överstiger produktionen. Under dessa omständigheter får leverantören inte tilldela sina återförsäljare fordon på ett sådant sätt att man gör åtskillnad mellan återförsäljare som säljer många fordon till konsumenter från andra medlemsstater och dem som inte gör det. Man kan till exempel tänka sig en situation där återförsäljare A säljer 50 fordon per månad, främst till kunder från den stad där återförsäljaren är etablerad. Återförsäljare B säljer också 50 bilar per månad, vara hälften till konsumenter från sin egen hemstad och hälften till konsumenter från andra medlemsstater. Om det en månad uppstår produktionsproblem och leverantören tvingas minska antalet levererade fordon med 40 procent, måste denne leverera 30 fordon till återförsäljare A och 30 till återförsäljare B.

För att undvika diskriminering mellan lokal försäljning och försäljning till köpare som bor på andra håll av den gemensamma marknaden, får bonussystem och andra former av ekonomiska eller icke-ekonomiska incitament inte grunda sig på köparens hem- eller etableringsort eller på den plats där fordonet skall registreras, utan måste grunda sig på all försäljning.

Fråga 42: Får det sätt på vilket nya fordon levereras till en återförsäljare variera beroende på om leverantören tillämpar ett selektivt distributionssystem eller någon annan typ av distributionssystem, till exempel ett som grundar sig på exklusiva områden?

De principer som anges ovan gäller oavsett vilken typ av distributionssystem som leverantören tillämpar, eftersom det för att den gemensamma marknaden skall fungera är nödvändigt att en återförsäljare kan sälja nya fordon till alla konsumenter oavsett var köparen av ett nytt motorfordon är bosatt eller etablerad. Detta gäller också oavsett om återförsäljaren har rätt att bedriva aktiv försäljning eller bara passiv försäljning till vissa kundgrupper eller områden.

Fråga 43: Kan en leverantör och dennes återförsäljare komma överens om försäljningsmål som grundar sig på ett visst geografiskt område som kan vara mindre än den gemensamma marknaden?

Den nya förordningen tillåter att en leverantör och dennes återförsäljare kommer överens om försäljningsmål som grundar sig på ett visst geografiskt område som kan vara mindre än den gemensamma marknaden. Sådana överenskomna försäljningsmål får dock inte användas för att begränsa leveranser av nya motorfordon till återförsäljare¹⁰⁹. Inte heller får produkttilldelning, ersättning till återförsäljare eller bonusprogram bero på huruvida ett fordon säljs inom det överenskomna geografiska området, eftersom sådana åtgärder indirekt skulle begränsa återförsäljarens rätt att sälja passivt till alla konsumenter på den gemensamma marknaden.

Fråga 44: Har en återförsäljare rätt att annonsera på Internet och sälja nya fordon via Internet?

En webbplats för återförsäljning är ett passivt försäljningsverktyg¹¹⁰ och återförsäljaren kan använda den för att annonsera och genomföra transaktioner. Denna användning får

¹⁰⁹ Se skäl 16 i ingressen.

¹¹⁰ Se skäl 15 i ingressen och artikel 4.1 e samt riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 51.

inte begränsas om förordningen skall gälla. Återförsäljarens användning av Internet eller e-post i stället för mer traditionella metoder för att ingå försäljningsavtal, såsom vanlig post eller fax, får inte heller begränsas om förordningen skall gälla¹¹¹.

En återförsäljare måste också ha rätt att sluta avtal med aktörer som driver webbplatser på Internet där konsumenterna kan kontakta en återförsäljare som kan leverera ett fordon. En fordonstillverkare kan kräva att återförsäljare som använder Internet uppfyller kvalitativa krav som rör marknadsföringen av det aktuella fordonsmärket via Internet. En leverantör kan också kräva att en aktör på Internet till vilken återförsäljaren anförtrott sin marknadsföring uppfyller leverantörens kvalitativa krav. Sådana webbplatser, som kan marknadsföra motorfordon av ett eller flera märken, kan också hänvisa konsumenterna som vill köpa ett nytt fordon till en av de återförsäljare som är anslutna till webbplatsen.

Fråga 45: Får en återförsäljare använda e-post eller personliga brev för att kontakta potentiella kunder?

Att använda e-post eller personliga brev för att aktivt marknadsföra fordon och tjänster till konsumenterna på hela den gemensamma marknaden är en aktiv försäljningsmetod. Enligt förordningen¹¹² får leverantörerna inte begränsa rätten att använda sådana metoder för återförsäljare i selektiva distributionssystem. Återförsäljare i exklusiva distributionssystem skall ha rätt att aktivt kontakta kunder som exklusivt tilldelats dem, och det får inte göras några begränsningar av deras rätt att svara på spontana förfrågningar från kunder även om de exklusivt tilldelats andra återförsäljare. Exempelvis kan leverantören i ett exklusivt distributionssystem där ett område tilldelats varje återförsäljare förbjuda att nya motorfordon marknadsförs med e-post eller personliga brev till kunder som finns inom en annan återförsäljares exklusiva försäljningsområde. Dessa återförsäljare kan dock bedriva sådana aktiva försäljningsmetoder i andra områden där selektiv distribution tillämpas.

5.3.1.1. Försäljning av nya motorfordon till konsumenter som anlitat en förmedlare

Frågor som rör försäljning av nya motorfordon till konsumenter som anlitat en förmedlare tas upp i avsnitt 5.2.

5.3.1.2. Försäljning av nya fordon till leasingföretag

Förordningen täcker inte skyldigheter som begränsar en återförsäljares möjligheter att erbjuda leasingtjänster¹¹³. Detta innebär både leasingtjänster som återförsäljaren själv erbjuder genom ett leasingföretag som är anknutet till återförsäljaren och verksamhet som agent för valfritt leasingföretag.

¹¹¹ Se skäl 15 i ingressen.

¹¹² Se artikel 4.1 d och e.

¹¹³ Se skäl 30 i ingressen och artikel 5.2 a.

Fråga 46: Har en återförsäljare rätt att sälja nya motorfordon till leasingföretag?

Ja, att sälja nya fordon till leasingföretag utgör en rimlig del av en återförsäljares verksamhet eftersom leasingföretag normalt betraktas som slutanvändare¹¹⁴.

En leverantör som tillämpar selektiv distribution kan dock hindra återförsäljare att leverera till leasingföretag om det finns en påvisbar risk att leasingföretaget kommer att sälja vidare dessa fordon medan de fortfarande är nya. I artikel 1.1 w klargörs det att leasingavtal som medger överföring av äganderätten eller rätt till köp av fordonet innan avtalet löper ut, och som gör det möjligt för den som leasar fordonet att när som helst köpa fordonet av leasingföretaget, inbegripet då fordonet fortfarande är nytt, i praktiken gör leasingföretaget till en oberoende återförsäljare.

Fråga 47: Kan en leverantör som tillämpar ett selektivt distributionssystem ålägga ett leasingföretag till vilket återförsäljaren säljer ett nytt fordon att underteckna ett åtagande som innebär att leasingföretaget inte säljer vidare fordonet i vinstsyfte då det fortfarande är nytt?

Det är rimligt att en leverantör som tillämpar ett selektivt distributionssystem vidtar lämpliga åtgärder för att se till att återförsäljare inte säljer nya fordon till återförsäljare som inte är medlemmar i systemet. Leverantören kan därför begära att återförsäljarna vidtar lämpliga åtgärder för att hindra sina köpare att sälja vidare fordon då de fortfarande är nya. För att hindra leasingföretaget att sälja vidare ett fordon då det fortfarande är nytt kan återförsäljaren begära att leasingföretaget skriver under en deklARATION att det inte kommer att sälja vidare nya fordon.

Fråga 48: Kan en leverantör begära att en återförsäljare skall skaffa fram och ge den förstnämnde kopior av alla leasingavtal innan återförsäljaren säljer ett fordon till ett leasingföretag?

Nej. Detta skulle utgöra en indirekt försäljningsbegränsning och en allvarlig konkurrensbegränsning¹¹⁵. Dessutom skulle det göra det möjligt för återförsäljaren och leverantören att få information om villkoren i leasingavtalet och om identiteten på den som leasar fordonet. En leverantör kan dock begära att en återförsäljare innan denne för första gången säljer fordon till ett visst leasingföretag erhåller leasingföretagets allmänna villkor för att på så sätt undvika att sälja till en icke-auktorerad återförsäljare.

Fråga 49: Kan ett leasingföretag köpa nya bilar som det ännu inte hittat leasingkunder till av en återförsäljare?

Ja, och leverantören kan inte vägra att utföra beställningarna även om leasingföretaget använder de nya fordonen för att bygga upp ett lager¹¹⁶. Varje krav på leasingföretaget att

¹¹⁴ Se artikel 1.1 w.

¹¹⁵ Se artikel 4.1 b.

¹¹⁶ Se kommissionens beslut av den 10.10.2001 – DaimlerChrysler – (ärende COMP/36.264 – Mercedes-Benz), punkterna 176 och 201 och följande.

namnge en leasingkund före köpet skulle utgöra en indirekt försäljningsbegränsning och en allvarlig konkurrensbegränsning¹¹⁷.

5.3.2. Återförsäljares distribution av flera olika fordonsmärken

Genom förordning nr 1400/2001 förenklas de villkor som en leverantör kan ålägga återförsäljare som vill börja sälja ett eller flera ytterligare märken. En leverantör som vill att dess avtal skall omfattas av undantaget enligt förordningen måste låta alla återförsäljare som så vill sälja fordon från konkurrerande leverantörer. Den enda begränsningen som leverantören får införa är en skyldighet för återförsäljaren att ställa ut modeller från andra leverantörer i separata delar av utställningslokalen. Om återförsäljaren dessutom beslutar sig för att anställa särskild personal och leverantören går med på detta och betalar alla merkostnader, omfattas även detta arrangemang av förordningen.

Leverantören får ålägga sådana återförsäljare alla kvalitetskriterier som den ålägger återförsäljare som bara säljer ett märke, inbegripet de kriterier som avser dekor i utställningslokalen och utbildning av försäljningspersonal. Om återförsäljarens utställningslokal inte är tillräckligt stor för att medge utställning av alla fordon eller användning av all den dekor som återförsäljare av ett enda märke normalt måste ställa ut eller använda, måste leverantören mildra denna skyldighet på lämpligt sätt när det gäller det utrymme som krävs för att ställa ut dennes fordon så att återförsäljaren även kan ställa ut den andra tillverkarens fordon i utställningslokalen¹¹⁸. Frågan huruvida dessa villkor är uppfyllda beror på fakta i det specifika fallet. I avtalen måste det anges att parterna har rätt att hänskjuta eventuella tvister kring denna fråga till en oberoende expert eller skiljedomare eller till en nationell domstol¹¹⁹.

Fråga 50: Kan en återförsäljare erbjudas större marginaler eller en bonus om denne enbart säljer fordon från en leverantör?

Nej. Sådana åtgärder skulle utgöra en indirekt begränsning av en återförsäljares rätt att sälja konkurrerande märken och skulle inte omfattas av förordningen¹²⁰. Alla återförsäljare måste därför erbjudas samma marginaler och bonusvillkor oavsett om de säljer motorfordon från en enda eller flera leverantörer.

Fråga 51: Vilken grad av åtskillnad vad gäller visning av olika märken i samma utställningslokal kan en leverantör begära?

Förordningen tillåter leverantörer att ålägga återförsäljare att ställa ut fordon av deras märke i märkesspecifika områden i samma utställningslokal. Eventuella krav på ytterligare uppdelning, till exempel genom att sätta upp en vägg eller ett draperi, eller en skyldighet att hålla ett så stort avstånd mellan fordon av olika märken att det gör det omöjligt (till exempel för att utställningslokalen är för liten) eller orimligt svårt (till exempel för att

¹¹⁷ Se artikel 4.1 b.

¹¹⁸ Se skäl 27 i ingressen.

¹¹⁹ Se artikel 3.6.

¹²⁰ Se artiklarna 5.1 a och 1.1 b.

leverantören kräver att dess fordon skall ställas ut längs lokalens fönster) att ställa ut olika märken skulle inte omfattas av förordningen.

Fråga 52: Kan en leverantör ålägga en återförsäljare att ha märkesspecifika inslag i sin utställningslokal?

En leverantör kan ålägga alla sina återförsäljare att ha en dekor som främjar varumärket förutsatt att detta inte begränsar försäljningen av andra märken. Exempelvis kan en leverantör ålägga alla sina återförsäljare att lägga in en exklusiv matta i den del av lokalen som används för att ställa ut dennes märke eller att visa dennes varumärke eller sätta upp en märkesskylt som kan ses från gatan. Leverantören kan också ålägga återförsäljaren att bara ställa ut leverantörens fordon i en lokal av hög klass. En leverantör får dock inte kräva att den återförsäljare som vill sälja ett ytterligare märke att ha en separat kundingång för varje märke. Leverantören får inte heller kräva att en återförsäljare som säljer konkurrerande märken ändrar hela utställningslokalens interiör eller exteriör på ett märkesspecifikt sätt.

5.3.3. Rätten att öppna ytterligare försäljningsställen (förbudet mot "lokaliseringssklausuler")

Efter den 1 oktober 2005 täcker förordning nr 1400/2002¹²¹ inte längre skyldigheter som hindrar återförsäljare av personbilar och lätta nyttofordon i selektiva distributionssystem att öppna ytterligare försäljnings- eller leveransställen i andra delar av den gemensamma marknaden där selektiv distribution tillämpas. Detta innebär att återförsäljare kan utnyttja nya affärsmöjligheter genom att etablera fysisk närvaro nära potentiella kunder långt från sina ursprungliga försäljningsställen, inräknat kunder i andra medlemsstater. Denna frihet kommer att stärka konkurrensen inom märken i hela Europa till förmån för konsumenterna. Den innebär också att återförsäljare kan utvidga sin verksamhet och bli mer oberoende av sina leverantörer. Sådana återförsäljare kommer att kunna bli distributörer av nya motorfordon med verksamhet i hela Europa.

Begränsningar av friheten att öppna ytterligare försäljningsställen täcks dock fortfarande av förordning nr 1400/2002 när det gäller andra motorfordon än personbilar och lätta nyttofordon, det vill säga medeltunga och tunga lastbilar samt bussar¹²². Man antar att de flesta som köper sådana fordon använder dem i kommersiella syften, och att de därför har bättre möjligheter att köpa av en återförsäljare i en annan del av den gemensamma marknaden och får bättre försäljningsvillkor än privatkunder.

Förordningen tillåter leverantörer att förbjuda återförsäljare i exklusiva distributionssystem att öppna ytterligare försäljningsställen på marknader där sådana system tillämpas. Eftersom flertalet sådana återförsäljare säljer nya fordon till alla kunder, inbegripet icke-auktorerade återförsäljare, på hela den gemensamma marknaden, antar man dock att de kommer att utnyttja arbitragemöjligheter mellan olika marknader liksom nya affärsmöjligheter som uppstår i andra delar av den gemensamma marknaden.

¹²¹ Se artiklarna 5.2 b och 12.2.

¹²² Se även svaret på fråga 16.

Fråga 53: Vilken typ av försäljningsställen kan en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem som täcks av förordningen öppna efter den 1 oktober 2005?

Efter den 1 oktober 2005 kan en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem som täcks av förordningen öppna ytterligare försäljnings- eller leveransställen i andra delar av den gemensamma marknaden där leverantören tillämpar selektiv distribution.

Ett försäljningsställe omfattar utställningslokalen och den infrastruktur som krävs för att sälja nya motorfordon. Detta inbegriper till exempel en utställningslokal för att ställa ut de nya fordonen, nödvändiga kontor, försäljningspersonal och demonstrationsfordon. Det är återförsäljarna själva som bestämmer om de skall leverera de nya bilarna vid försäljningsstället eller någon annanstans.

Ett leveransställe är en plats där fordon som sålts någon annanstans lämnas ut (levereras) till slutkonsumenten. Detta kan inbegripa nödvändigt kontorsutrymme, ett lager eller ett område där bilarna förbereds för leverans samt den personal som krävs för att utföra leveranserna. En återförsäljare måste få kombinera ett leveransställe och ett försäljningsställe förutsatt att han uppfyller relevanta kvalitetskriterier för bägge ställena. Enligt förordningen skall återförsäljare i ett selektivt distributionssystem ha rätt att sälja nya motorfordon aktivt¹²³. En återförsäljare får därför inte hindras att sätta upp reklamskyltar vid ett leveransställe eller att distribuera broschyrer om de fordon och tjänster han erbjuder.

Fråga 54: Om en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem beslutar att öppna ett ytterligare försäljningsställe någon annanstans, vilka kriterier måste detta då uppfylla?

Samma kriterier måste uppfyllas som på liknande försäljningsställen i det område där det skall lokaliseras. Om till exempel en återförsäljare på landsbygden beslutar att öppna ytterligare försäljningsställen på en huvudgata i en större stad, kan leverantören ålägga honom att uppfylla samma kvalitetsnormer när det gäller skyltning och utställning av fordon som gäller för befintliga försäljningsställen i det området eller i liknande stadsområden.

Om en återförsäljare i ett område vill öppna ett leveransställe i ett annat område måste det leveransstället uppfylla de kvalitetsnormer som gäller för andra leveransställen i samma eller ett liknande område¹²⁴. En leverantör får dock exempelvis inte kräva att ett leveransställe har samma personaltäthet som en utställningslokal, eftersom detta skulle utgöra en indirekt begränsning av aktiv försäljning och ett indirekt sätt att införa en lokaliseringssklausul.

Fråga 55: Får en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem stänga sitt ursprungliga försäljningsställe, för vilket han auktoriserats av leverantören, och öppna ett nytt någon annanstans?

Inte utan leverantörens godkännande. Leverantören kan fortsätta att komma överens med återförsäljaren var dennes ursprungliga försäljningsställe ska ligga. Leverantörer av nya

¹²³ Se artikel 4.1 b och d.

¹²⁴ Se slutet av skäl 29 i ingressen.

motorfordon kan därmed se till att deras nätverk täcker alla geografiska områden av den gemensamma marknaden.

Fråga 56: Om en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem vill öppna ett ytterligare försäljnings- eller leveransställe, måste han då få leverantörens medgivande, och måste han ingå ett ytterligare distributionsavtal med leverantören för det nya stället?

För att avtalet skall täckas av förordningen måste en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem kunna öppna ytterligare försäljningsställen utan att be leverantören om lov. Det krävs därför inga ytterligare avtal. Leverantören kan dock kräva att det nya försäljnings- eller leveransstället uppfyller de kvalitetsnormer som gäller för samma slags ställen i samma geografiska område.

Fråga 57: Varifrån kan återförsäljare hämta de fordon han säljer vid det ytterligare försäljningsstället?

Återförsäljaren kan hämta fordon till sitt ytterligare försäljningsställe från samma leverantör(er) som levererar fordon till hans ursprungliga försäljningsställe (huvudbutik). Dessutom har han rätt att hämta fordon från valfri återförsäljare eller grossist för det aktuella märket inom den gemensamma marknaden.

Denna leverantör måste vidta de åtgärder som krävs för att garantera att en återförsäljare kan köpa tillräckligt många nya fordon för att tillgodose efterfrågan vid både sitt ursprungliga och sitt nya försäljningsställe. Varje leveransbegränsning skulle utgöra en indirekt begränsning av återförsäljarens rätt att öppna ytterligare försäljningsställen i andra delar av den gemensamma marknaden. Detta skulle också vara fallet om grossistpriser eller andra ekonomiska incitament kom att bero på huruvida fordonet säljs via återförsäljarens ursprungliga försäljningsställe eller via hans nya försäljningsställe.

5.3.4. Distribution av nya fordon till återförsäljaren

Fråga 58: Kan en återförsäljare i ett selektivt distributionssystem hindras från att skaffa fordon hos en annan auktoriserad återförsäljare av samma märke som är etablerad i samma eller en annan medlemsstat?

Nej. Enligt förordningen får auktoriserade återförsäljare i ett selektivt distributionssystem inte hindras från att köpa av andra auktoriserade återförsäljare som är etablerade på den gemensamma marknaden¹²⁵.

Fråga 59: Får en leverantör bestämma om längre leveranstider för motorfordon som skall säljas till en utländsk slutanvändare eller genom ett ytterligare försäljningsställe?

Ett sådant system skulle begränsa (både aktiv och passiv) försäljning till slutanvändare och utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning.

¹²⁵ Se artikel 4.1 c.

5.3.5. *Tvister i kontraktsfrågor*

För att främja en snabb lösning av eventuella tvister som uppstår mellan parterna till distributionsavtal, och som annars hindrar en effektiv konkurrens, omfattas sådana avtal bara av undantaget om det i dessa anges att alla parter skall ha rätt att vända sig till en oberoende expert eller skiljedomare. Denna rätt påverkar inte parternas rätt att vända sig till en nationell domstol¹²⁶.

Fråga 60: Under vilka omständigheter föreskrivs i förordningen att tvister mellan en leverantör och en återförsäljare skall hänskjutas till en sakkunnig tredje part eller en skiljedomare?

I förordningen anges att det i alla vertikala avtal skall föreskrivas att alla parter har rätt att hänskjuta tvister kring uppfyllandet av deras avtalsmässiga skyldigheter till en oberoende expert eller en skiljedomare. Sådana tvister kan bland annat röra leveransskyldigheter, fastställande och uppfyllande av krav på lagerhållning eller överenskomna försäljningsmål, införande av en skyldighet att tillhandahålla eller använda demonstrationsfordon, villkoren för försäljning av olika märken, frågan huruvida ett förbud att verka från ett icke-auktoriserat etableringsställe hindrar en distributör av andra motorfordon än personbilar och lätta nyttofordon att utvidga sin verksamhet,¹²⁷ eller – då avtalet sägs upp – frågan huruvida uppsägningen av ett avtal är motiverat utifrån de skäl som anges i uppsägningen¹²⁸.

Fråga 61: Vem kan agera sakkunnig tredje part eller skiljedomare, och hur skall en sakkunnig tredje part eller en skiljedomare utses?

Varje person som bägge parterna anser vara kvalificerad kan utses till sakkunnig tredje part eller skiljedomare. Om en sådan situation uppstår har parterna rätt att utse vem de vill liksom att besluta om de vill att en, två, tre eller flera personer skall verka som experter eller skiljedomare. Ingen part kan dock ensidigt utse experten eller skiljedomaren. Om de inte kan enas måste parterna anta de utnämningförfaranden som normalt används i sådana fall, till exempel att experten eller skiljedomaren får utses av ordföranden för en domstol eller av ordföranden för en handelskammare eller en branschorganisation. Det verkar lämpligt att man i det vertikala avtalet anger vilken typ av utnämningförfarande som parterna vill använda om en sådan situation skulle uppstå.

5.3.6. *Återförsäljarens rätt att välja om han vill tillhandahålla reparations- och underhållstjänster*

Till skillnad från förordning 1475/95¹²⁹ tillåter den nya förordningen inte tillverkare att ålägga sina återförsäljare att erbjuda reparations- och underhållstjänster. Den tillåter

¹²⁶ Se skäl 11 i ingressen och artikel 3.6.

¹²⁷ Se skäl 18 i ingressen.

¹²⁸ Se skäl 11 i ingressen och artikel 3.6.

¹²⁹ Se särskilt artiklarna 4.1.1, 4.1.6 och 5.1.1 a och b.

därför återförsäljare att specialisera sig på fordonsdistribution, vilket kan vara särskilt intressant för de återförsäljare som vill sälja nya fordon från olika tillverkare.

Om en återförsäljare beslutar sig för att inte själv tillhandahålla reparations- och underhållstjänster kan leverantören ålägga honom att lägga ut dessa tjänster på en auktoriserad reparatör som tillhör samma märkesnätverk¹³⁰. För att underlätta för konsumenterna kan tillverkaren också ålägga återförsäljaren att ange den auktoriserade reparatörens namn och adress innan försäljningsavtalet sluts. Om verkstaden inte ligger i utställningslokalens närhet kan leverantören dessutom kräva att återförsäljaren informerar sina kunder om verkstadens avstånd från utställningslokalen. Leverantören får dock bara göra så om han ställer samma krav på återförsäljare vars egna verkstad inte ligger i närheten av försäljningsstället.

I ett underentreprenörsavtal åtar sig en auktoriserad reparatör att samarbeta som ett slags privilegierad servicepartner till återförsäljaren och att erbjuda alla typer av efterservice till återförsäljarens kunder. Detta inbegriper normala reparationer och normalt underhåll liksom uppfyllande av garantier, reparationer om fordonet återkallas, eller kostnadsfri service som fordonstillverkaren erbjuder genom den auktoriserade reparatören¹³¹.

Fråga 62: Medger förordningen att en auktoriserad återförsäljare av ett visst märke hindras att också vara en oberoende reparatör av det märket?

Nej. Som oberoende reparatör får återförsäljaren emellertid kanske inte samma förmåner som en auktoriserad reparatör. Framför allt kanske han inte får rätt till ersättning från leverantören för reparationer som omfattas av garantin. Dessutom kanske han måste lägga ut garanti-reparationer och garantiunderhåll av nya fordon som han säljer till en auktoriserad reparatör inom tillverkarens nätverk.

5.3.7. Överlåtelse av en verksamhet som återförsäljare eller auktoriserad reparatör

För att främja marknadsintegration och göra det möjligt för distributörer och auktoriserade reparatörer att utnyttja nya affärsmöjligheter och utvidga sin verksamhet samt att bli mer oberoende, föreskrivs i förordning nr 1400/2002 att de har rätt att köpa andra företag av samma slag som säljer eller reparerar samma fordonsmärke. I detta avseende skall ett vertikalt avtal mellan en leverantör och en återförsäljare eller en auktoriserad reparatör ge de senare rätt att efter eget val överlåta alla sina rättigheter och skyldigheter till ett annat företag av samma slag som säljer eller reparerar samma fordonsmärke inom distributionssystemet¹³².

Fråga 63: Kan en leverantör hindra en återförsäljare att sälja sin verksamhet till en annan återförsäljare inom samma tillverkares nätverk?

För att de skall omfattas av förordning nr 1400/2002 måste distributionsavtal för nya motorfordon innehålla en klausul där leverantören medger överlåtelse av återförsäljnings-

¹³⁰ Se artikel 4.1 g.

¹³¹ Se skäl 17 i ingressen.

¹³² Se skäl 10 i ingressen och artikel 3.3.

verksamheten med alla åtföljande rättigheter och skyldigheter till en annan återförsäljare inom tillverkarens nätverk¹³³.

Man kan till exempel tänka sig att biltillverkare A har återförsäljningsavtal som omfattas av förordningen med Dupont i Paris och Smith i London. Dupont och Smith ägs och drivs av Franco S.A. respektive Anglo Plc. Om Anglo vill sälja Smith¹³⁴ till Franco, får varken tillverkare A eller dennes importör motsätta sig försäljningen¹³⁵. I det här exemplet betraktas både Franco och Anglo som ”distributörer” i förordningens mening eftersom de är anknutna till företagen Dupont och Smith.

Fråga 64: Kan en leverantör hindra en återförsäljare att sälja sin verksamhet till en annan återförsäljare vars avtal sagts upp?

Om distributionsavtalet skall täckas av förordningen får leverantören inte hindra överlåtelsen av återförsäljningen, förutsatt att den återförsäljare vars avtal sagts upp uppfyller leverantörens samtliga kvalitetskriterier.

Fråga 65: Får en leverantör vars distributionsavtal omfattas av förordningen hindra en återförsäljare vars avtal sagts upp att överlåta sin återförsäljning till en annan återförsäljare?

Nej. Förordningen täcker inte en sådan begränsning. En sådan överlåtelse ändrar dock inte det faktum att det återförsäljningsavtal som överläts kommer att upphöra vid uppsägningstidens slut. Återförsäljaren får därför bara en ytterligare återförsäljningsverksamhet under en begränsad tid fram till uppsägningstidens slut.

Fråga 66: Tillåter förordningen att en återförsäljare hindras att överlåta sin verksamhet till en auktoriserad reparatör?

Ja. Rätten att sälja verksamheten gäller bara överlåtelser till samma slags medlem i nätverket, det vill säga mellan återförsäljare eller mellan auktoriserade reparatörer¹³⁶.

5.3.8. Återförsäljningsavtalets upphörande

Fråga 67: Anges i förordningen att ett återförsäljningsavtal skall ha en minsta varaktighet?

Enligt förordningen kan ett avtal ingås för obestämd¹³⁷ eller bestämd tid¹³⁸. Om avtalet gäller en bestämd tid får denna tid inte understiga fem år. För förordningens tillämpning

¹³³ Inklusive till återförsäljare som tillverkaren auktoriserat i andra EU-länder.

¹³⁴ Det spelar ingen roll om Smith är ett aktiebolag, i vilket en majoritet av aktierna säljs, eller om företaget drivs i en enklare rättslig form, och säljs som ett företag tillsammans med alla tillgångar, rättigheter och skyldigheter.

¹³⁵ Till exempel genom att åberopa en klausul i avtalet om ”ändrade ägarförhållanden”, som annars skulle tillåta leverantören att stoppa en sådan överlåtelse.

¹³⁶ Se artikel 3.3 och skäl 10 i ingressen.

¹³⁷ Det vill säga att man i avtalet inte anger något datum när avtalet upphör.

¹³⁸ Se artikel 3.5.

anses att ett femårigt avtal som någon av parterna kan säga upp i förtid¹³⁹ utgör ett avtal med en bestämd löptid på mindre än fem år.

Fråga 68: Innehåller förordningen några bestämmelser om minsta uppsägningstid?

En part som inte vill förnya ett avtal med bestämd varaktighet måste informera den andra parten om sin avsikt att inte förnya det senast sex månader innan avtalet löper ut¹⁴⁰.

För en part som vill avsluta ett avtal med obestämd varaktighet gäller normalt en uppsägningstid på två år. Om en leverantör genom lagstiftning eller särskilt avtal är skyldig att betala en lämplig ersättning vid avtalets upphörande, eller om en leverantör vill säga upp avtalet för att denne måste organisera om hela eller en väsentlig del av nätverket gäller dock en uppsägningstid på minst ett år¹⁴¹.

Ett omorganisationsbehov kan uppstå på grund av konkurrenternas uppträdande eller den ekonomiska utvecklingen oavsett om denna beror på en tillverkares interna beslut eller externa faktorer, till exempel om ett företag med många anställda i ett visst område lägger ner. Med tanke på de många olika situationer som kan uppstå vore det realistiskt att göra en lista över alla tänkbara skäl till en omorganisation.

Frågan huruvida det är nödvändigt att organisera om distributionsnätverket är objektiv, och det faktum att leverantören anser att en sådan omorganisation är nödvändig avgör inte frågan vid en eventuell tvist. I så fall är det den nationella domaren eller skiljedomaren som avgör frågan utifrån rådande omständigheter.

Frågan huruvida en ”väsentlig del” av nätverket påverkas måste beslutas mot bakgrund av hur tillverkarens nätverk är organiserat i varje enskilt fall. Begreppet ”väsentlig” inbegriper både ekonomiska och geografiska aspekter, som kan begränsa sig till nätverket, eller en del av det, i en viss medlemsstat.

Fråga 69: Finns det exceptionella omständigheter då en part till ett vertikalt avtal som omfattas av förordningen kan säga upp det utan uppsägningstid?

Frågan huruvida en part har rätt att när som helst säga upp avtalet utan uppsägningstid när den andra parten inte har uppfyllt sina grundläggande skyldigheter avgörs av den nationella lagstiftningen. Parterna skall gemensamt avgöra om skälet till den förtida uppsägningen är tillräckligt. Om de inte kan göra det får de vända sig till en sakkunnig tredje part eller skiljedomare eller till lämplig domstol enligt vad som anges i den nationella lagstiftningen¹⁴².

¹³⁹ Såvida inte någon av parterna inte kan uppfylla en grundläggande skyldighet.

¹⁴⁰ Se artikel 3.5 a. Följderna av eventuell underlåtelse att säga upp avtalet på detta sätt måste bedömas enligt nationell lagstiftning.

¹⁴¹ Se artikel 3.5 b.

¹⁴² Se artikel 3.6.

Fråga 70: Ålägger förordningen en leverantör att ange motiverade skäl för att säga upp ett avtal med en återförsäljare eller auktoriserad reparatör?

För att omfattas av förordningen måste en leverantör som vill säga upp ett återförsäljningsavtal skriftligen ange detaljerade, objektiva och öppna skäl¹⁴³. Detta villkor infördes för att hindra en leverantör att säga upp ett avtal på grund av att en distributör eller reparatör visar prov på konkurrensfrämjande beteende, till exempel genom aktiv eller passiv försäljning till utländska konsumenter, försäljning av märken från andra leverantörer eller utläggning av reparationer och underhåll.

Om en tvist skulle uppstå är det skiljedomaren eller den nationella domstolen som beslutar huruvida de skäl som anges motiverar att återförsäljningsavtalet sägs upp och som väljer en lämplig avhjäljande åtgärd om de angivna skälen inte motiverar uppsägningen. Då de skall fatta beslut om huruvida skälen för uppsägningen är välgrundade kan skiljedomaren eller domaren ta hänsyn till ett antal faktorer, inklusive själva återförsäljningsavtalet, kraven i den nationella avtalsrätten och förordningen.

I förordningen anges ett antal beteenden från återförsäljarens sida som en leverantör inte får förbjuda. Om en leverantör i stället för att förbjuda sådana beteenden skulle försöka hindra dem eller säga upp återförsäljningsavtalet skulle detta utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning som innebär att distributionsavtalet inte längre omfattas av gruppundantaget. Frågan huruvida leverantören har valt att säga upp avtalet av de skäl som anges i uppsägningen eller snarare för att få slut på det konkurrensfrämjande beteendet utgör en sakfråga som kan avgöras av den oberoende tredje parten eller skiljedomaren eller av den nationella domstolen.

Fråga 71: Måste en leverantör ange skäl då denne meddelar att ett tidsbestämt avtal inte kommer att förnyas?

Nej. Förordningen ålägger inte leverantören att ange skälen till att denne inte vill förnya ett tidsbestämt avtal¹⁴⁴.

5.4. Auktoriserade reparatörer

Begreppet ”auktoriserad reparatör” definieras i artikel 1.1 l i förordningen. En ”auktoriserad reparatör” är ett företag som tillhör leverantörens (fordonstillverkarens eller dennes importörs) nätverk av ”officiella” aktörer som tillhandahåller reparations- och underhållstjänster. Begreppet ”auktoriserad reparatör” är nytt, eftersom både återförsäljning och reparations- och underhållsverksamhet enligt förordning nr 1475/95 i allmänhet ansågs utföras av samma slag av företag, som benämndes ”återförsäljare”, inom leverantörens nätverk. Förordning nr 1400/2002 grundar sig dock på ett annat förhållningssätt: distribution av nya motorfordon respektive tillhandahållande av reparations- och underhållstjänster buntas inte längre ihop utan anses kunna utföras av olika företag.

¹⁴³ Se artikel 3.4.

¹⁴⁴ Det kan dock förekomma civilrättsliga bestämmelser i vissa medlemsstater där det anges att sådana skäl anges.

Förordning nr 1400/2002 tillåter därför inte leverantörer att ålägga återförsäljare att utföra reparationer och underhåll¹⁴⁵. Den tillåter inte heller en leverantör att ålägga sina auktoriserade reparatörer att distribuera nya motorfordon¹⁴⁶.

Förordningen tillåter att en leverantör använder kvantitativ selektiv distribution eller exklusiv distribution i sitt nätverk av auktoriserade reparatörer upp till en marknadsandel på 30 procent¹⁴⁷. För nätverk av auktoriserade reparatörer som överstiger detta tröskelvärde täcker förordningen bara kvalitativt urval av auktoriserade reparatörer¹⁴⁸.

5.4.1. Hur man blir en auktoriserad reparatör

Fråga 72: Måste en leverantör av nya motorfordon låta en reparatör bli medlem i sitt nätverk av auktoriserade reparatörer?

I princip har leverantören rätt att välja vilka som skall få bli medlemmar i dennes nätverk. Om leverantören vill att dennes avtal skall omfattas av förordningen beror dock svaret på denna fråga på hur stor marknadsandel leverantörens nätverk av auktoriserade reparatörer har i fråga om de reparationer som utförs på alla fordon av det aktuella märket. Om denna marknadsandel inte överstiger 30 procent kan leverantören grunda sitt nätverk av auktoriserade reparatörer antingen på kvantitativ selektiv distribution eller på exklusiv distribution, och därmed välja att inte auktorisera vissa reparatörer även om de uppfyller kvalitetskriterierna för detta.

Om det aktuella märkets nätverk av auktoriserade reparatörer överstiger 30 procent täcker förordningen bara kvalitativ selektiv distribution. Om leverantören vill att dennes distributionsavtal skall täckas av förordningen kan leverantören därför bara tillämpa kvalitativa kriterier gentemot sina auktoriserade reparatörer och måste låta alla reparatörer som uppfyller dessa kriterier verka som auktoriserade reparatörer, inbegripet auktoriserade återförsäljare vars avtal har upphört att gälla men som vill fortsätta att verka som auktoriserade reparatörer.

Fråga 73: Måste leverantören informera alla intresserade reparatörer om vilka kriterierna är om denne tillämpar kvalitativ selektiv distribution?

Ja. Om leverantören inte lämnade ut kvalitetskriterierna skulle reparatörerna inte kunna veta hur de skall uppfylla dem eller visa att de faktiskt gör det. Leverantörer bör på begäran lämna ut dessa villkor till alla reparatörer eller rent av offentliggöra dem, till exempel på Internet.

¹⁴⁵ Se artikel 4.1 g. Se även skäl 22 i ingressen, där man förklarar en viktig aspekt på de särskilt allvarliga begränsningar som anges i artikel 4.1 g och h, och där man uttryckligen anger att "någon direkt eller indirekt skyldighet eller något incitament som leder till en sammankoppling av försäljning och serviceverksamhet eller som gör resultaten i en av dessa verksamheter beroende av den andra verksamhetens resultat" i ett vertikalt avtal innebär att det inte bör omfattas av undantaget.

¹⁴⁶ Se artikel 4.1 h.

¹⁴⁷ Se artikel 3.1 första stycket.

¹⁴⁸ Se artikel 3.1 tredje stycket.

Fråga 74: Hur skall en leverantör, vars nätverk av auktoriserade reparatörer grundar sig på rent kvalitativa kriterier, tillämpa dessa kriterier?

En leverantör som fastställer kvalitativa kriterier för sitt nätverk av auktoriserade reparatörer måste tillämpa samma kriterier på samma sätt gentemot alla reparatörer. Detta innebär särskilt följande:

- Så snart en reparatör uppfyller dessa kriterier måste han släppas in i nätverket av auktoriserade reparatörer. En leverantör bör dock ha rätten att kontrollera att reparatören uppfyller kriterierna innan leverantören sluter ett avtal med honom.
- Kriterierna måste vara lika för alla auktoriserade reparatörer oavsett om de också är återförsäljare som säljer nya fordon av det aktuella märket. Framför allt måste leverantören låta alla auktoriserade reparatörer uppfylla garantier samt utföra kostnadsfri service och arbete på återkallade fordon i fråga om alla motorfordon av det aktuella märket som sålts på den gemensamma marknaden¹⁴⁹.

5.4.2. Ingen lokaliseringsklausul för auktoriserade reparatörer

Fråga 75: Täcker förordningen en begränsning av en auktoriserad reparatörs möjligheter att inom ett selektivt distributionssystem fritt bestämma var han skall lokalisera sin verkstad eller eventuella ytterligare etableringsställen?

Nej. En sådan begränsning täcks inte av förordningen. Den auktoriserade reparatören måste få bestämma var han skall placera sin verkstad och eventuella ytterligare etableringsställen där han tillhandahåller reparations- och underhållstjänster¹⁵⁰.

5.4.3. Reservdelar och den auktoriserade reparatören

Se även avsnitt 7 i broschyren.

Fråga 76: Får en fordonsleverantör försöka hindra en auktoriserad reparatör att köpa originalreservdelar direkt från reservdelstillverkaren?

Nej. Detta skulle utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning¹⁵¹.

Fråga 77: Får en leverantör ålägga en auktoriserad reparatör att informera sina kunder om huruvida han använder originalreservdelar eller andra reservdelar av motsvarande kvalitet?

Förutom vid garantiarbete, där leverantören kan kräva att reparatören använder reservdelar som leverantören själv tillhandahåller, anses det utgöra en särskilt allvarlig begränsning om leverantören ålägger reparatören att informera sina kunder om huruvida

¹⁴⁹ Se skäl 17 i ingressen.

¹⁵⁰ Se artikel 5.3.

¹⁵¹ Se artikel 4.1 k.

han använder originalreservdelar eller andra reservdelar av motsvarande kvalitet. Detta skulle direkt eller indirekt begränsa reparatörens rätt att köpa och att använda sådana reservdelar. Framför allt får leverantören inte använda en sådan skyldighet för att ge konsumenterna intryck av att dessa reservdelar är av sämre kvalitet än originalreservdelar som tillhandahålls av fordonstillverkaren.

Fråga 78: Får en auktoriserad reparatör åläggas att utföra garantireparationer, kostnadsfri service eller arbete på återkallade fordon med originalreservdelar som tillhandahålls av fordonstillverkaren?

Ja. I artikel 4.1 k anges att en fordonsleverantör får föreskriva att reservdelar som denne tillhandahåller skall användas vid dessa typer av reparationsarbete¹⁵². Vid normalt reparations- och underhållsarbete på ett motorfordon, som inte är kostnadsfritt (till exempel 3 000-milaservice av en bil), får fordonsleverantören emellertid inte kräva att reparatören använder originalreservdelar som leverantören tillhandahåller, eftersom detta skulle begränsa den auktoriserade reparatörens frihet att använda antingen originalreservdelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet från andra leverantörer för sådana underhållstjänster¹⁵³.

Fråga 79: Får en leverantör ålägga en auktoriserad reparatör att enbart använda reservdelar av denne leverantörs märke?

Sådana arrangemang, som kallas konkurrensklausul¹⁵⁴, mellan den auktoriserade reparatören och fordonsleverantören eller mellan den auktoriserade reparatören och reservdelsleverantören, omfattas inte av gruppundantaget. En skyldighet att använda reservdelar av ett visst märke upp till 30 procent¹⁵⁵ av den auktoriserade reparatörens inköp av konkurrerande reservdelar anses dock inte utgöra en konkurrensklausul och skulle omfattas av förordningen¹⁵⁶ så länge som den auktoriserade reparatören har rätt att köpa dessa varor av leverantören eller andra källor som denne utsett, till exempel genom korsvisa leveranser från andra auktoriserade återförsäljare eller reparatörer¹⁵⁷.

Fråga 80: Täcker förordningen ett avtal där en fordonsleverantör ålägger en auktoriserad reparatör att förvara reservdelar för fordon av olika märken i olika delar av sin verkstad?

Nej. Detta skulle utgöra en indirekt begränsning av en auktoriserad reparatörs rätt att reparera fordon av andra märken. En sådan begränsning täcks inte av förordningen¹⁵⁸. En

¹⁵² Reparationer som omfattas av garantin innebär att man byter ut trasiga eller defekta delar av ett fordon.

¹⁵³ Se artikel 4.1 k.

¹⁵⁴ Se artiklarna 1.1 b och 5.1 a.

¹⁵⁵ Beräknat utifrån värdet på inköpen av konkurrerande varor under föregående kalenderår.

¹⁵⁶ Se artikel 1.1 b.

¹⁵⁷ Se artikel 4.1 a och c.

¹⁵⁸ Se artikel 5.1 b.

leverantör kan dock ålägga en auktoriserad reparatör att ha ett väl organiserat system för lagring av reservdelar.

Fråga 81: Får en fordonsleverantör försöka hindra en auktoriserad reparatör att sälja originalreservdelar till oberoende reparatörer?

Nej. Detta skulle utgöra en allvarlig konkurrensbegränsning¹⁵⁹.

5.4.4. Konkurrensklausuler för auktoriserade reparatörer

Fråga 82: Täcker förordningen situationer där en fordonsleverantör hindrar auktoriserade reparatörer att reparera olika märken i samma verkstad?

Nej. En sådan begränsning täcks inte av förordningen, oavsett om begränsningen är direkt eller indirekt¹⁶⁰.

5.4.5. Överlåtelse av den auktoriserade reparatörens verksamhet

Fråga 83: Har en auktoriserad reparatör rätt att sälja sin verkstad till en återförsäljare/distributör?

För att täckas av förordningen måste man i ett avtal mellan en leverantör och en distributör eller auktoriserad reparatör föreskriva att distributören eller reparatören skall ha rätt att överlåta alla sina rättigheter och skyldigheter till valfritt annat företag av samma slag som säljer eller reparerar samma fordonsmärke inom distributionssystemet¹⁶¹.

En auktoriserad reparatör har därför rätt att sälja sin verksamhet till en annan reparatör som är auktoriserad att reparera samma märke¹⁶². En leverantör måste emellertid inte tillåta en auktoriserad reparatör att sälja sin verkstad till en återförsäljare eftersom en återförsäljare inte är ett företag av samma slag. Om den återförsäljare till vilken reparatören vill sälja sin auktoriserade reparationsverksamhet också är en auktoriserad reparatör för det aktuella märket får leverantören dock inte motsätta sig överlåtelse.

5.5. Oberoende aktörer på marknaden för efterservice

Ett av de främsta syftena med förordning nr 1400/2002 är att skapa förutsättningar för en effektiv konkurrens på marknaderna för reparationer och underhåll av motorfordon liksom att göra det möjligt för alla aktörer på de marknaderna, inklusive oberoende reparatörer, att erbjuda tjänster av hög kvalitet. En effektiv konkurrens ligger i konsumenternas intresse och gör det möjligt för dem att välja mellan alternativa reparations- och underhållsföretag, inbegripet både auktoriserade och oberoende reparatörer.

¹⁵⁹ Se artikel 4.1 i.

¹⁶⁰ Se artikel 5.1 b.

¹⁶¹ Se artikel 3.3 och skäl 10 i ingressen.

¹⁶² Se artikel 3.3.

5.5.1. Tillgång till teknisk information

För en effektiv konkurrens krävs att alla oberoende aktörer som ägnar sig åt reparationer och underhåll har tillgång till samma tekniska information, inbegripet utbildning, verktyg och utrustning, som auktoriserade reparatörer. Förordning nr 1400/2002¹⁶³ bygger på ett vidare förhållningssätt än förordning nr 1475/95¹⁶⁴ både vad gäller de aktörer som har rätt att få sådan information och den information som de skall ha tillgång till.

Information måste lämnas ut på ett icke-diskriminerande¹⁶⁵, snabbt och proportionerligt sätt där man beaktar den oberoende aktörens behov. Den måste också lämnas ut i användbar form.

Det är otillåtet att neka tillgång till information som omfattas av en immateriell rättighet eller utgör know-how under omständigheter där ett sådant nekande skulle utgöra missbruk av en dominerande ställning i den mening som avses i artikel 82 EG-fördraget.

Fråga 84: Vilka är oberoende aktörer/operatörer i den mening som avses i förordningen?

I artikel 4.2 i förordningen ges en icke-uttömmande lista över dem som skall betraktas som "oberoende aktörer". För förordningens tillämpning avses med en oberoende aktör i allmänhet ett företag¹⁶⁶ som direkt eller indirekt ägnar sig åt reparationer och underhåll av motorfordon¹⁶⁷. Oberoende aktörer som direkt ägnar sig åt reparationer och underhåll inbegriper reparatörer (till exempel karosserier, oberoende verkstäder och snabbverkstäder), vägghjälpsoperatörer och bilklubbar. Aktörer som indirekt ägnar sig åt reparationer och underhåll inbegriper utgivare av teknisk information, reservdelsdistributörer, tillverkare av utrustning eller verktyg för reparationer och aktörer som erbjuder provningstjänster eller tillhandahåller utbildning för reparatörer eftersom dessa underlättar reparatörernas arbete.

Fråga 85: Vem skall ge tillgång till teknisk information?

Leverantörer av nya motorfordon¹⁶⁸ ansvarar för att vidta de åtgärder som krävs för att oberoende aktörer skall få erforderlig tillgång till teknisk information. Leverantören kan uppfylla denna skyldighet även genom delegering till ett företag som fordonstillverkaren gett i uppdrag att sprida teknisk information, såsom en nationell importör av det aktuella märket.

¹⁶³ Se artikel 4.2.

¹⁶⁴ Se artikel 6.1.12 i förordning nr 1475/95.

¹⁶⁵ Det får inte göras någon åtskillnad mellan oberoende och auktoriserade reparatörer.

¹⁶⁶ Begreppet "företag" kan avse en enskild person, ett partnerskap, en förening eller ett företag.

¹⁶⁷ Detta gäller till exempel inte experter som analyserar trafikolyckor eller tillverkare som vill framställa reservdelar.

¹⁶⁸ Se artikel 4.2 första stycket.

Fråga 86: Vilka typer av teknisk information skall en oberoende aktör ha tillgång till?

Oberoende aktörer måste ha tillgång till samma tekniska information som auktoriserade reparatörer. Detta inbegriper all information som behövs för att utföra reparationer och underhåll¹⁶⁹, inklusive information som behövs för att få tillgång till och serva elektroniska system i fordonet, inräknat felsökningssystem. Det inbegriper också rätten att få information i naturlig språkform,¹⁷⁰ och elektroniska uppgifter. Om en tillverkare ger teknisk rådgivning till sina auktoriserade reparatörer via telefon eller Internet måste även oberoende aktörer få sådan hjälp.

Fråga 87: Vilka typer av verktyg och utrustning skall en oberoende aktör ha tillgång till?

Oberoende aktörer måste ha tillgång till samma verktyg som auktoriserade reparatörer. Detta inbegriper manuella och maskinella verktyg, programvaru- och hårdvaruverktyg¹⁷¹ samt felsökningsutrustning och annan utrustning som behövs för att utföra reparationer och underhåll. Om en leverantör hyr ut verktyg till auktoriserade reparatörer måste även oberoende aktörer ges samma möjlighet.

Fråga 88: Har en oberoende aktör rätt att få utbildning?

Oberoende aktörer skall ges tillträde till samma tekniska utbildning som krävs för att utföra reparationer och underhåll som ges auktoriserade reparatörer. Detta inbegriper såväl utbildning via Internet som utbildning där mekanikern eller teknikern måste vara fysiskt närvarande.

Fråga 89: Kan leverantören ta betalt för teknisk information, verktyg eller utbildning?

Ja. Priset får dock inte vara högre än för auktoriserade reparatörer. Det som auktoriserade reparatörer får kostnadsfritt måste också oberoende aktörer få kostnadsfritt.

Fråga 90: Kan en leverantör ta betalt för att ge en oberoende aktör ett stort informationspaket när denne aktör bara behöver viss information för att utföra ett visst arbete?

Nej¹⁷². I det pris som tas ut för information skall man ta hänsyn till hur den oberoende aktören har tänkt att använda den¹⁷³, och priset får inte vara så högt att det är avskräckande. Även om information vanligtvis lämnas ut som ett stort informationspaket till auktoriserade reparatörer, måste oberoende aktörer kunna köpa mindre paket eller enskilda uppgifter. Om till exempel en reparatör vill serva en viss modell skall han inte

¹⁶⁹ Rätten till denna tillgång omfattar bara information som behövs för att utföra reparationer och underhåll. Man behöver därför inte ge tillgång till utbildning som till exempel avser administration av en reparationsverksamhet eller användning av ett redovisningssystem.

¹⁷⁰ Oavsett om informationen utgörs av tryck, inspelat tal eller är lagrad i elektronisk form.

¹⁷¹ Inbegripet den hård- och programvara som behövs för få tillgång till och programmera om elektroniska system i fordonet.

¹⁷² Se artikel 4.2 och skäl 26 i ingressen.

¹⁷³ Skäl 26 i ingressen.

behöva köpa serviceinformation som avser hela modellprogrammet. På samma sätt skall en ”snabbverkstad” som vill veta hur man skall korrigera lufttrycket på alla fordon i tillverkarens program inte behöva köpa information som inte avser däcken.

Fråga 91: Hur snabbt skall en oberoende aktör få tillgång till information?

Information måste lämnas till oberoende aktörer lika snabbt som till auktoriserade reparatörer¹⁷⁴. Leverantörer får därför inte lämna information till oberoende aktörer först efter att den lämnats till leverantörens auktoriserade reparatörer. Leverantörer måste vidta nödvändiga åtgärder när det gäller infrastrukturer och personal som krävs för detta. Information som redan har lämnats ut till alla auktoriserade reparatörer måste på begäran lämnas till oberoende aktörer tillräckligt snabbt för att de skall kunna erbjuda en kund reparationer utan otillbörligt dröjsmål. Teknisk information som vanligtvis lämnas ut till auktoriserade reparatörer via privata dataförbindelser av en typ som i regel inte används av oberoende aktörer skall på begäran lämnas ut till sådana aktörer via andra snabba elektroniska system såsom e-post eller nedladdning från Internet.

Information om nya modeller skall lämnas ut till oberoende aktörer samtidigt som till auktoriserade reparatörer.

Fråga 92: Kan utgivare av teknisk information lämna vidare teknisk information som de fått av en fordonstillverkare?

Utgivare av teknisk information samlar normalt in information från olika leverantörer och ger ut den i ett standardformat som utan problem kan användas av oberoende reparatörer. På så sätt förenklas tillgången. Detta är särskilt viktigt för små oberoende aktörer som reparerar motorfordon från olika tillverkare och för vilka det kan vara alltför svårt eller komplicerat att få direkt tillgång till olika fordonstillverkarens egna system.

Fråga 93: Kan en oberoende distributör av reservdelar enligt förordningen begära att en tillverkare ger honom rätt att sälja vidare information?

Precis som utgivare av teknisk information har oberoende återförsäljare av reservdelar rätt att få tillgång till teknisk information för egen användning, det vill säga för att kunna marknadsföra reservdelar på ett effektivt sätt. Utan denna tillgång skulle de inte kunna hålla sina kunder – reparatörerna – underrättade om vilka reservdelar som behövs för ett visst arbete.

Om sådan information inte fanns tillgänglig på försäljningsstället skulle oberoende reparatörer senare bli tvungna att skaffa den från fordonsleverantören. Detta skulle vara mycket mera tidskrävande och komplicerat, och innebära en nackdel för oberoende reparatörer jämfört med auktoriserade reparatörer, som får både reservdelar och teknisk information från samma källa. Om en leverantör nekade oberoende distributörer rätten att sälja vidare teknisk information skulle detta hindra en effektiv konkurrens mellan oberoende och auktoriserade reparatörer och därmed utgöra en allvarlig indirekt konkurrensbegränsning¹⁷⁵.

¹⁷⁴ Skäl 26 i ingressen.

¹⁷⁵ Se artikel 4.2 i förordningen.

Fråga 94: Finns det några exceptionella omständigheter under vilka en leverantör kan neka tillgång till teknisk information?

Som ett undantag från den allmänna regeln specificeras i förordningen¹⁷⁶ att det är berättigat och korrekt för en leverantör att inte ge tillgång till tekniska uppgifter som kan ge en tredje part möjlighet att kringgå eller oskadliggöra befintlig stöldskyddsutrustning, att omkalibrera elektronisk utrustning¹⁷⁷ eller att manipulera komponenter som till exempel begränsar motorfordonens hastighet.

Det står dock klart att många oberoende aktörer regelbundet kommer att hamna i lägen där de behöver sådan information för att utföra sitt arbete. Exempelvis måste väghjälpsoperatörer¹⁷⁸ kunna utföra sitt arbete utan onödiga svårigheter. Kommissionen har uppgifter som visar att en stor del av alla utryckningar avser kunder som inte kan starta sina bilar trots att de har tändningsnyckel. Ett annat vanligt problem rör kunder som har låst sig ute då de glömt nyckeln i bilen. I dessa fall är det uppenbarligen nödvändigt att väghjälpsoperatörer kan få den information som behövs för att kunden skall få tillträde till sitt fordon även om det är försett med stöldskyddsutrustning. På samma sätt kan även oberoende aktörer hamna i situationer där de inte kan serva ett fordon utan tillgång till denna typ av information. Ett exempel är där borttagande av batteriet eller en elektronisk komponent i samband med rutinunderhåll utlöser mekanik som syftar till att göra fordonet obrukbart vid stöld.

Undantaget får därför inte tolkas alltför snävt, och leverantörer får bara hålla inne med information som avser utrustning av denna typ om det inte finns något mindre begränsande medel för att skydda fordonet mot stöld, omkalibrering eller manipulation. En mindre begränsande metod kan bestå i att skydda en hastighetsbegränsande anordning genom separata tillgångs- eller krypteringskoder som hindrar alla förändringar av standardhårdvaran eller standardprogrammet samtidigt som en oberoende reparatör kan uppdatera programvaran i samband med reparations- och underhållsarbete.

När det gäller stöldskydd står det klart att man kan lämna ut sådan information till väghjälpsoperatörer och oberoende reparatörer som bara kan användas av någon som också har konsumentens tändningsnyckel. Ett alternativt säkert sätt att förmedla den information som behövs för att underhålla eller reparera ett motorfordon kan också bestå i att använda en dataförbindelse som är kompatibel med kraven enligt ISO DIS 15764 om säkra dataförbindelser eller programmeringsteknik där ett fordon ansluts direkt till fordonstillverkaren, som programmerar om fordonet.

¹⁷⁶ Se skäl 26 i ingressen.

¹⁷⁷ Vilket ofta kallas ”chip-tuning”.

¹⁷⁸ Till exempel bilklubbar.

5.5.2. Förhållandet mellan oberoende och auktoriserade reparatörer

En oberoende reparatör är enligt definitionen i artikel 1.1 m i förordningen en oberoende aktör som reparerar och underhåller fordon av ett visst märke utan att ha utsetts av tillverkaren av detta märke. Oberoende reparatörer utgör viktiga konkurrenter till nätverket av auktoriserade reparatörer. En reparatör kan verka som oberoende reparatör av vissa märken och som auktoriserad reparatör av andra. En oberoende reparatör kan också vara auktoriserad distributör (det vill säga återförsäljare) av ett eller flera bilmärken.

6. MARKNADSDEFINITION OCH BERÄKNING AV MARKNADSANDELAR

6.1. Principer för att definiera en marknad

Vid en korrekt avgränsning av en relevant marknad aktualiseras olika sakfrågor och avgränsningen kan ändras med tiden, bland annat beroende på de nya möjligheter som förordningen ger. Vertikala avtal inom motorfordonssektorn berör många och mycket olika produkter. På grund av detta anges i förordningen inte några produktavgränsningar eller geografiska avgränsningar för de marknader som den är tillämplig på, trots att förordningen är specifik för en viss sektor. När det gäller marknadsdefinition följer kommissionen det synsätt som närmare definieras i dess tillkännagivande i denna fråga¹⁷⁹. Kommissionen beaktar också tidigare beslut där den exakt definierat relevanta marknader¹⁸⁰, med förbehåll för en bedömning av de förändringar som kan ha skett sedan beslutet fattades och med beaktande av vilket handelsled som avses i den definition av marknaden som gjorts i beslutet¹⁸¹. I kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar klargörs också specifika frågor som kan aktualiseras när det gäller vertikala avtal¹⁸².

Flera av de principer som anges i dessa tillkännagivanden, och som kan utgöra en vägledning för hur marknader skall definieras enligt förordningen, illustreras nedan. Illustrationerna ges som hjälp för läsaren. De ersätter inte på något sätt tillkännagivandena i sig och påverkar inte heller kommissionens definition av marknaden i ett visst fall.

- (1) I förordningen anges att utbytbarheten mellan produkter skall bedömas utifrån köparens perspektiv då marknaden definieras¹⁸³. Samma sak görs i tillkännagivandet om definitionen av relevant marknad, där man bland annat betonar utbytbarhet på efterfrågesidan som svar på små men varaktiga prishöjningar. Bedömningen av utbytbarhet på efterfrågesidan inbegriper att fastställa det produktsortiment eller de geografiska områden som köparen betraktar som utbytbara och en bedömning av i vilken grad efterfrågan skulle

¹⁷⁹ Se kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

¹⁸⁰ Exempelvis delade kommissionen i sitt beslut av den 14.3.2000 i ärende nr COMP/M.1672 – Volvo/Scania (EGT L 143, 29.5.2001, s. 74) in marknaderna för lastbilar i segmenten lätta lastbilar (under 5 ton), medeltunga lastbilar (mellan 5 och 16 ton) och tunga lastbilar (över 16 ton), och marknaderna definierades som nationella. En lista över de beslut som kommissionen antagit inom ramen för EG:s konkurrensregler finns på http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

¹⁸¹ Av detta följer att det – vid en definition av en relevant produktmarknad och geografisk marknad i ett beslut där man bedömer exempelvis en sammanslagning mellan två tillverkare av bilkomponenter – inte alltid är lämpligt att slå fast den relevanta produktmarknad som berörs av ett distributions- och serviceavtal som avser samma komponent som används som reservdel tillsammans med alla andra reservdelar som kan behövas för att utföra reparationstjänster.

¹⁸² Riktlinjer om vertikala begränsningar, avsnitt V, punkterna 88–99.

¹⁸³ Se artikel 8.1 a, b och c.

reagera på små men varaktiga prishöjningar, exempelvis i storleksordningen 5–10 procent¹⁸⁴.

- (2) I linje med den distinktion som görs i förordningen bör man som allmän regel separat granska verksamheten att sälja nya bilar respektive verksamheten att sälja reservdelar och tillhandahålla reparations- och underhållstjänster¹⁸⁵. För reservdelar måste man noggrant bedöma om det finns verkliga substitut på marknaden. I vissa fall kan det finnas substitut¹⁸⁶, i andra inte¹⁸⁷.
- (3) Man måste beakta i vilket handelsled ett vertikalt avtal ingås då man bedömer utbytbarenheten och därmed definierar den relevanta marknaden¹⁸⁸. Det kan inte uteslutas att exempelvis samma reservdel hör till olika relevanta marknader beroende på i vilket led i produktions- och distributionskedjan avtalet ingås – det kan till exempel gälla leveranser från fabrik, grossistledet eller detaljhandelsledet¹⁸⁹.
- (4) För distribution av slutprodukter såsom motorfordon eller tillhandahållande av reparations- och underhållstjänster till slutkonsumenterna bestämmer man normalt vad som anses vara utbytbart av köpare som verkar som detaljister – såsom auktoriserade distributörer eller reparatörer som är medlemmar i distributionssystemet – utifrån slutanvändarnas preferenser. Om olika motorfordon

¹⁸⁴ En liten men ändå betydelsefull, varaktig prisökning, ”SSNIP-test” (Significant Non transitory Increase in Price). I sina tillkännagivanden betonar kommissionen substitution på efterfrågesidan framför substitution på utbudssidan då marknaden definieras.

¹⁸⁵ Enstaka marknader som inbegriper både motorfordon och reservdelar kan definieras med beaktande bland annat av fordonets livslängd och användarnas preferenser och köpbeteende. Se tillkännagivandet av definitionen av relevant marknad, punkt 56. Det som i praktiken skall avgöras är frågan huruvida en betydande del av köparna gör sitt val med beaktande av fordonets livstidskostnader. Köpbeteenden kan variera avsevärt exempelvis mellan köpare av lastbilar som köper och driver en flotta, och som beaktar underhållskostnaderna då fordonet köps (t.ex. klumpköp och användande av avtal där frakttjänster faktureras efter pris per km) och köpare av enstaka fordon.

¹⁸⁶ Till exempel produkter som köps i samband med enkla reparations- och underhållsinsatser. Exempelvis finns det vad gäller batterier många alternativ på marknaden som utan problem kan användas i en viss bilmodell.

¹⁸⁷ För många märkesspecifika reservdelar kan slutanvändarna inte få sina bilar reparerade med en annan reservdel eftersom det inte finns några självklara alternativa leverantörer på marknaden. I avsaknad av substitut kan reservdelar för ett visst märke därför kanske definieras som en relevant marknad som berörs av ett avtal mellan en leverantör och dennes nätverk av auktoriserade reparatörer.

¹⁸⁸ Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkterna 91–94.

¹⁸⁹ Leverans- eller grossistavtal om komponenter eller reservdelar kan ingås mellan parter som har alla eller flera medlemsstater som geografiskt verksamhetsområde, varmed de geografiska marknaderna definieras därefter (se t.ex. kommissionens beslut av den 25.1.2002 i ärende nr COMP/M.2696 – TMD/MENETA/MAST, där kommissionen ansåg att den relevanta marknaden för produktion av mellanlägg avsedda för bromsskivor till bilar åtminstone omfattade hela EU). Vertikala avtal i senare distributionsled kan beröra snävare definierade marknader. Avtal omedelbart före detaljhandelsledet inbegriper ofta köpare för vilka en nationell eller regional avgränsning av den relevanta marknaden är lämplig.

inte är utbytbara för slutanvändarna kommer de heller inte att anses vara utbytbara för de distributörer som säljer dem till slutanvändarna¹⁹⁰. För en mellanprodukt som inte går att identifiera i slutprodukten har slutanvändarnas preferenser dock inget större inflytande på köparens preferenser om denne till exempel är en fordonstillverkare¹⁹¹.

- (5) Frågan huruvida det finns substitutionskedjor mellan produkter som inte är direkt utbytbara måste bedömas. Om det inte finns något väletablerat prejudikat för definitionen av den relevanta marknaden är eventuella substitutionskedjor särskilt viktiga och måste undersökas för olika sortiment av motorfordon¹⁹².
- (6) När det gäller efterservice och reservdelar täcker det vertikala avtalet mellan en leverantör av motorfordon och dess nätverk av auktoriserade reparatörer ofta ett paket av avtalsprodukter såväl som service, stödtjänster och licensiering av immateriella rättigheter. Detta paket tillsammans med betydande märkesspecifika investeringar gör det möjligt för det auktoriserade nätverket att tillhandahålla reparationstjänster för fordon av det aktuella märket. I sådana fall beräknar leverantören sina marknadsandelar utifrån värdet både på de produkter, särskilt reservdelar, som denne levererar till sitt nätverk, det vill säga på marknaden mellan leverantörer och reparatörer, och på de tjänster som nätverket tillhandahåller, det vill säga på marknaden i det senare ledet mellan reparatörer och slutanvändare¹⁹³.

¹⁹⁰ Exempelvis anses inte två olika motorfordon som ett lätt nyttofordon och en lyxlimousin vara utbytbara för slutkonsumenten, oavsett om distributören faktiskt säljer båda fordonen.

¹⁹¹ Exempelvis kan en komponent som skall monteras i fordonet leda till att produktmarknaden definieras utifrån fordonstillverkarens preferenser. Ett vertikalt avtal som sluts mellan fordonstillverkaren och en komponentleverantör skulle kunna påverka en hypotetisk marknad för till exempel "dieselinsprutningssystem för lätta fordon, inklusive personbilar och lätta nyttofordon" (se t.ex. kommissionens beslut av den 11.7.1996 i ärende nr IV/M.768 – Lucas/Varity).

¹⁹² Se tillkännagivandet av definitionen av relevant marknad, punkt 56. Om det till exempel finns de tre kategorierna (t.ex. segment) fordon A, B och C, där A anses vara utbytbar med B men inte med C, medan B är utbytbar med C, kanske den relevanta produktmarknaden inbegriper fordon från alla tre kategorierna. Även om det inte finns någon direkt utbytbarhet mellan de båda "ytterlighetskategorierna" A och C, kan deras utbytbarhet med "grannkategorin" B begränsa de beteenden som uppvisas av leverantörer av A och C i tillräcklig grad för att de skall anses tillhöra samma relevanta marknad.

¹⁹³ Se skäl 7 i ingressen och riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 95.

6.2. Exempel på marknadsdefinition och beräkning av marknadsandelar

Artikel 8

Beräkning av marknadsandelar

1. De marknadsandelar som anges i denna förordning skall beräknas för
 - a) återförsäljning av nya motorfordon på grundval av försäljningsvolymen för de varor som omfattas av avtalet och motsvarande varor som säljs av leverantören, tillsammans med alla andra varor som säljs av leverantören och som på grund av sina egenskaper, pris och tilltänkta användning av köparen betraktas som likvärdiga eller utbytbara,
 - b) återförsäljning av reservdelar på grundval av värdet av de varor som omfattas av avtalet och andra varor som säljs av leverantören, tillsammans med alla andra varor som säljs av leverantören och som på grund av sina egenskaper, pris och tilltänkta användning av köparen betraktas som likvärdiga eller utbytbara,
 - c) tillhandahållande av reparations- och underhållstjänster på grundval av värdet av de tjänster som omfattas av avtalet som säljs av medlemmarna i leverantörens distributionsnät, tillsammans med alla andra tjänster som säljs av dessa medlemmar och som på grund av sina egenskaper, pris och tilltänkta användning av köparen betraktas som likvärdiga eller utbytbara.

Om de volymuppgifter som krävs för dessa beräkningar inte finns tillgängliga, kan uppgifter om värden användas, eller omvänt. Om sådan information inte finns tillgänglig, kan uppskattningar som grundas på annan tillförlitlig marknadsinformation användas. Vid tillämpning av artikel 3.2 skall inköpsvolymen respektive inköpsvärdet på marknaden eller uppskattningar av detta värde användas för att beräkna marknadsandelen.

Artikel 1

Definitioner

(...)

2. Begreppen *företag*, *leverantör*, *köpare*, *återförsäljare* och *reparatör* skall även omfatta deras respektive anknutna företag.

Med anknutna företag avses:

- a) företag i vilka en avtalspart direkt eller indirekt
 - i) har rätt att utöva mer än hälften av rösträttigheterna, eller
 - ii) har rätt att utse mer än hälften av ledamöterna i styrelsen, direktionen eller organ som rättsligt företräder företagen, eller
 - iii) har rätt att leda företagets verksamhet,
- b) företag som direkt eller indirekt gentemot en avtalspart har de rättigheter eller befogenheter som anges i a,
- c) företag i vilka ett företag som avses i b direkt eller indirekt har de rättigheter eller befogenheter som anges i a,
- d) företag i vilka en avtalspart tillsammans med ett eller flera av de företag som anges i a, b eller c, eller i vilka två eller flera av dessa företag gemensamt har de rättigheter eller befogenheter som anges i a,
- e) företag i vilka de rättigheter eller befogenheter som anges i a gemensamt utövas av

- | | |
|-----|--|
| i) | avtalsparter eller dessas respektive anknutna företag som anges i a-d, eller |
| ii) | en eller flera avtalsparter eller en eller flera av dessas anknutna företag som anges i a-d, samt en eller flera tredje män. |

Med relevanta marknadsandelar åsyftas vid tillämpningen av denna förordning leverantörens marknadsandelar, med undantag för avtal som innehåller exklusiva leveransskyldigheter¹⁹⁴ där i stället köparens marknadsandelar är relevanta. Begreppen leverantör och köpare är i förordningens mening inte begränsade till den juridiska enhet som är part till avtalet. De kan också inbegripa andra anknutna företag som tillsammans utgör ett företag i den mening som avses i artikel 81.1 EG-fördraget. Till följd av detta skall man – då man för att tillämpa förordningen beräknar marknadsandelar för ett avtal som ingåtts av ett fordonsmärke som är en separat juridisk enhet – lägga till försäljningen på den relevanta marknaden av eventuella andra märken som ingår i samma företag inbegripet dess anknutna företag.

Beräkningen av marknadsandelar kan illustreras med fyra hypotetiska typfall. Illustrationerna ges som hjälp för läsaren. De föregriper inte hur kommissionen skulle definiera marknaden i ett visst fall.

Exempel a): Beräkning av marknadsandelar för en viss bilmodell då det finns en substitutionskedja mellan alternativa produktmarknader

En leverantör undrar vilka framgångar dess nya bildmodell riktad till stadsbor kommer att få i hemlandet (segment C efter exempelvis den klassificering kommissionen använder i sina rapporter om bilpriser, som den ger ut två gånger om året, eller liknande klassificeringar som används i branschundersökningar). I tidigare beslut har kommissionen inte exakt definierat marknaden för personbilar¹⁹⁵. Leverantören vill analysera huruvida den aktuella modellens stora marknadsandel jämfört med konkurrerande modeller som tillhör samma segment får några följder för förordningens täckning av koncernens distributionsavtal. Vi antar att detaljhandelsmarknaderna normalt anses vara nationella eftersom distributörerna gör sina inköp på nationell nivå. Det finns stora skillnader i pris och marknadsandelar mellan medlemsstaterna och parallellhandeln är liten.

¹⁹⁴ Se definitionen i artikel 1.1 e.

¹⁹⁵ Personbilar kan delas in i olika segment efter objektiva faktorer såsom motorstyrka, kaross och pris. Kommissionen har inte exakt definierat den relevanta marknaden för försäljning av personbilar enligt artikel 81 eller rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer (EGT L 395, 30.12.1989. Rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13). När det gäller sammanslagningar mellan biltillverkare skulle inte ens den mest exakta definitionen, med snävast tänkbara definitioner utifrån branschens klassificering av olika bilar inom olika segment, ha ändrat bedömningen av ärendet. För tillämpningen av artikel 81 EG-fördraget rörde de aktuella överträdelsena konkurrensbegränsningar som kunde bedömas utifrån olika alternativa marknadsdefinitioner varför någon exakt definition inte gjordes. Se till exempel ärendena 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. Ingen av dessa sammanslagningar aktualiserade några konkurrensproblem ens med snävast möjliga marknadsdefinition. För tillämpningen av artikel 81 i EG-fördraget se till exempel Volkswagen I (1998) och II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

Grundmodellen av bilen säljs för 15000 euro, men tillval kan öka priset med upp till 33 procent till 20000 euro, vilket motsvarar priset för grundmodeller i det högre segmentet D. En marknadsundersökning visar att en liknande prisöverlappning finns med det lägre segmentet B. I sådana fall kan en substitutionskedja mellan de tre produktmarknaderna motivera att man definierar en enda relevant produktmarknad som omfattar alla tre segmenten om man kan slå fast att utbyttbarheten mellan dem är tillräckligt stor¹⁹⁶. Leverantören beräknar därför sin marknadsandel på grundval av antalet bilar av modeller inom segmenten B, C och D som man levererat till sitt distributionsnätverk och sålt på den relevanta geografiska marknaden, det vill säga medlemsstaten, delat med det totala antalet bilar av de modeller som tillhör segmenten B, C och D som sålts på den marknaden.

Exempel b): Distributionsavtal som rör detaljistförsäljning av personbilar mellan en fordonstillverkare och dess nätverk av auktoriserade återförsäljare

En leverantör av personbilar säljer sitt produktprogram genom ett nätverk av auktoriserade distributörer i de femton EU-länderna enligt ett system med kvantitativ selektiv distribution. Ett sådant system täcks av förordningen om leverantören har en andel på mindre än 40 procent av de relevanta marknader som berörs av distributionsavtalen. Enligt kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar och tidigare beslut betraktas detaljistförsäljning normalt som en marknad som skiljer sig från marknaderna för tillverkning och grossistförsäljning¹⁹⁷. Detaljhandelsmarknaderna tycks vara nationella eftersom distributörerna gör sina inköp på nationell nivå. Det finns stora skillnader i pris och marknadsandelar mellan medlemsstaterna och parallellhandeln är liten. Produktprogrammet inbegriper flera bilmodeller, som i huvudsak köps av konsumenter vars individuella preferenser för en viss typ av bil bestämmer den auktoriserade distributörens preferenser¹⁹⁸. De bilmodeller som säljs av nätverket klassificeras till segmenten B, C och D.

Leverantören beräknar sedan sina marknadsandelar under föregående kalenderår för varje sådan potentiell produktmarknad utifrån exempelvis offentliga uppgifter om antalet registrerade bilar i varje medlemsstat. Beräkningen inbegriper även leverantörens detaljistförsäljning genom egna direkta försäljningsställen¹⁹⁹.

¹⁹⁶ Följande utgörs av exempel på fall där kommissionen granskad indelning i segment: A: minibilar (t.ex. Smart), B: småbilar (Fiat Punto), C: mindre mellanklassbilar (VW Golf), D: mellanklassbilar (Volvo S40), E: storbilar (Audi A6), F: lyxbilar (Mercedes S-klass), S: sportbilar (Ferrari), M: MPV/flexbilar/familjebussar (Renault Espace), J: SUV/terrängbilar/stadsjeepar (inklusive fyrhjulsdrivna bilar, Suzuki Vitara). Se ärendena M.416 BMW/Rover och M. 1452 Ford/Volvo. Vid en substitutionskedja kan separata produktmarknader omfatta flera av dessa segment så att det blir färre relevanta marknader än segment. Det är dock inte troligt att en sådan substitutionskedja skulle kunna utvidgas till att omfatta alla segment.

¹⁹⁷ Riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkterna 91-92. När det gäller bildistribution se till exempel ärendena M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Danmark, M.1036 Chrysler/Distributörer (Benelux, Tyskland), M.1761 Toyota Motor/Toyota Frankrike.

¹⁹⁸ Se avsnitt 6.1 punkt 4 ovan.

¹⁹⁹ Se artikel 8.2 b.

Om andelen för den totala försäljningen av alla märken som tillhör samma leverantör understiger 40 procent av var och en av de potentiella produktmarknaderna B, C och D i varje medlemsstat, uppfyller avtalen det allmänna villkor som anges i artikel 3.1 i förordningen²⁰⁰. Om tröskelvärdet överskrids på en potentiell marknad i en eller flera medlemsstater måste man undersöka frågan huruvida en eventuell substitutionskedja skulle innebära att man definierar en vidare produktmarknad som omfattar dessa tre potentiella produktmarknader.

Exempel c): Serviceavtal mellan en fordonstillverkare och dess nätverk av auktoriserade reparatörer

En biltillverkare av personbilar organiserar ett nätverk av auktoriserade reparatörer för sitt märke som har rätt att uppfylla dess garantier. Tillverkaren förser också sitt nätverk med reservdelar och ger dem tillgång till logistik i leveranskedjan, programvara och uppgifter som är skyddade av immateriella rättigheter. Medlemmarna i systemet har rätt att uppge att de är auktoriserade reparatörer för märket och att använda varumärket i sina verkstäder och annonser. Auktoriserade reparatörer måste göra betydande märkesspecifika investeringar som innebär att de kan tillhandahålla hela utbudet av reparations- och underhållstjänster för alla fordon av märket. Eftersom leveranserna till nätverket organiseras på nationell nivå och medlemmarna kan köpa och faktiskt köper på liknande affärsvillkor på denna nivå anses den nationella marknaden utgöra den geografiska marknad som berörs av avtalet.

Marknaden för tillhandahållande av reservdelar och reparations- och underhållstjänster anses utgöra en separat marknad och skilja sig från marknaden för försäljning av nya fordon av märket²⁰¹. Vi antar att marknadsundersökningar i detta exempel visar att även om andra reparatörer faktiskt servar bilar av det aktuella märket som uppnått en viss ålder, eller utför enklare underhålls- eller reparationsarbete, som till exempel byte av avgasrör, batterier eller däck, så kan bara det auktoriserade nätverket serva flertalet bilar av märket på varje geografisk marknad. Om bilägare inte anser att märkesspecifika reparationstjänster är utbytbara med icke märkesspecifika reparationstjänster, och om många märkesspecifika reservdelar inte är utbytbara med icke märkesspecifika reservdelar då sådana tjänster tillhandahålls, utgörs det totala värdet på marknaden för det auktoriserade nätverket av värdet på de tjänster som tillhandahölls för fordon av det aktuella märket på den nationella marknaden under föregående kalenderår, eller av uppskattningar av detta värde²⁰².

²⁰⁰ I detta exempel skulle stora marknadsandelar för ett annat märke som kontrolleras av samma företag inom segmentet sportbilar vara irrelevant om sådana bilar inte ingår i samma relevanta marknad som berörs av distributionsavtalen. Samma sak gäller om man har stora marknadsandelar i andra medlemsstater som inte ingår i den relevanta marknad som berörs av avtalet eller för produkter som inte konkurrerar med personbilar, oavsett om de omfattas av förordningen, som till exempel bussar, eller inte, som till exempel motorcyklar.

²⁰¹ Se avsnitt 6.1 punkt 4 ovan. Bilarna köps i huvudsak av slutanvändare, har en normal livslängd på 12 år och byter ägare flera gånger under den tiden. Servicekostnaderna påverkar inte valet mellan konkurrerande bilar i någon högre grad. Se även ärende M.416 BMW/Rover.

²⁰² Se avsnitt 6.1 punkt 2 ovan och artikel 8.1 sista stycket. Uppskattningar av värdet på de tjänster som tillhandahålls kan beräknas på grundval av fordonsparken i ett visst område.

I detta fall bör leverantören beräkna sina marknadsandelar på de nationella marknaderna på grundval av både värdet på de reparations- och underhållstjänster som nätverket tillhandahåller och värdet på de reservdelar, varav vissa är unika för märket, som leverantören säljer till sitt nätverk²⁰³. Reservdelar som levereras kostnadsfritt i syfte att uppfylla garantin ingår inte i beräkningen. I detta exempel är det troligt att leverantörens och dess nätverks marknadsandelar kommer att överstiga det tröskelvärde på 30 procent som anges i artikel 3.1 i förordningen när det gäller de reservdelar som avser dess produktprogram och som inte är utbytbara med reservdelar från andra märken, och för de reparationstjänster som tillhandahålls av det auktoriserade nätverket men inte av oberoende reparatörer. Detta beror på marknadsandelarna för oberoende leverantörer av märkesspecifika originalreservdelar och reservdelar av motsvarande kvalitet.

Exempel d): Beräkning av marknadsandelar för ett nätverk av oberoende reparatörer som bedriver sin verksamhet på franchise-basis

En leverantör som inte tillverkar motorfordon organiserar ett nätverk av reparatörer som ett exklusivt distributionssystem, det vill säga ett system där varje reparatör får ett exklusivt geografiskt område. Leverantören tillämpar också kvalitativa normer för tillhandahållandet av reparationstjänster, låter nätverket använda dess immateriella rättigheter samt förser nätverket med tekniskt och affärsmässigt stöd för att serva och underhålla ett visst varumärke. Vidare levererar man reservdelar direkt eller fastställer normer för reservdelar som nätverket skall följa då det tillhandahåller reparations- och underhållstjänster. Nätverket tillhandahåller bara enkla reparations- och underhållstjänster för alla fordonsmärken. Eftersom leveranserna till nätverket organiseras på nationell nivå och medlemmarna kan köpa och faktiskt köper på liknande affärsvillkor på denna nivå anses den nationella marknaden utgöra den geografiska marknad som berörs av avtalet.

Förordningen täcker avtalen som implementerar nätverket om leverantörens andel inte överstiger 30 procent av någon av de berörda produkt- eller tjänstemarknaderna. Nätverket utför inga märkesspecifika tjänster, och kunderna kan för de tjänster som nätverket erbjuder välja mellan alternativa aktörer som tillhandahåller den aktuella tjänsten, till exempel biltillverkarens reparationsnätverk, snabbverkstäder och enskilda oberoende reparatörer. Det allmänna villkor som anges i artikel 3.1 i förordningen är sålunda uppfyllt om konkurrenterna står för 70 procent eller mer av de relevanta reparations- och underhållsmarknaderna för alla personbilar i den medlemsstaten, och om värdet – för varje reservdelskategori – på de reservdelar som leverantören säljer till nätverket uppgår till högst 30 procent av inköpsvärdet på de reservdelar som används vid sådana reparationer på hela marknaden.

²⁰³ Se artikel 8.1, särskilt punkterna b och c, och avsnitt 6.1 punkt 2 ovan.

7. DISTRIBUTION AV OCH TILLGÅNG TILL RESERVDELAR

Förordning nr 1400/2002 syftar till att säkra konkurrensen på marknaden för reservdelar. I detta syfte anges en förteckning över särskilt allvarliga begränsningar liksom att leverantörer, särskilt fordonstillverkare och deras importörer, inte får begränsa rätten för sina distributörer och auktoriserade reparatörer att erhålla originalreservdelar och reservdelar av motsvarande kvalitet från valfri tredje part och använda dem för att reparera och underhålla motorfordon²⁰⁴. Fordonstillverkare får inte heller begränsa rätten för reservdelstillverkare att sälja originalreservdelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet till auktoriserade eller oberoende reparatörer²⁰⁵. Dessutom tillåter förordning nr 1400/2002 inte leverantörer att begränsa rätten för sina distributörer och auktoriserade reparatörer att sälja reservdelar till oberoende reparatörer som använder dem för att reparera och underhålla motorfordon²⁰⁶.

För att förbättra förutsättningarna för en effektiv konkurrens har man i förordning nr 1400/2002 infört det nya begreppet ”originalreservdel”²⁰⁷. Med detta avses reservdelar som är av samma kvalitet som de komponenter som används vid monteringen av ett motorfordon. Originalreservdelar kan tillverkas av fordonstillverkaren, men vanligtvis tillverkas de av reservdelstillverkare på grundval av leveransavtal med fordonstillverkaren. De tillverkas enligt de specifikationer och produktionsnormer som fordonstillverkaren tillhandahåller, och i många fall tillverkas de vid samma produktionslinje som de komponenter som används då motorfordonet monteras.

Med ”tillhandahåller” avses här att reservdelstillverkaren tillämpar dessa specifikationer och produktionsnormer med fordonstillverkarens medgivande i syfte att montera reservdelar som motsvarar fordonets specifikationer och produktionsnormer. Dessa specifikationer och produktionsnormer har inte nödvändigtvis tagits fram av fordonstillverkaren. De kan också ha tagits fram genom ett gemensamt utvecklingsprogram eller av komponent- eller reservdelstillverkaren själv. I det senare fallet anses specifikationerna och produktionsnormerna ha tillhandahållits reservdelstillverkaren med fordonstillverkarens medgivande, och reservdelstillverkaren kan använda dem för att tillverka originalreservdelar. Enligt förordning nr 1400/2002 krävs inte att fordonstillverkaren uttryckligen gett den reservdelstillverkare som tillverkar komponenter tillstånd att använda dessa specifikationer och produktionsnormer för att tillverka och distribuera originalreservdelar. Genom att reservdelstillverkaren har tillgång till normerna kan denne också använda dem för att tillverka originalreservdelar som inte levereras till fordonstillverkaren, utan direkt till reservdelsdistributörer eller reparatörer²⁰⁸.

²⁰⁴ Se artikel 4.1 k.

²⁰⁵ Se artikel 4.1 j.

²⁰⁶ I artikel 4.1 i klargörs detta vad gäller selektiva distributionssystem. Inom ett exklusivt distributionssystem följer samma sak av artikel 4.1 b i, som hindrar en leverantör som tillämpar exklusiv distribution att begränsa passiv försäljning till någon typ av kund.

²⁰⁷ Se definitionen i artikel 1.1 t.

²⁰⁸ I själva verket skulle en begränsning av denna möjlighet utgöra en särskilt allvarlig begränsning enligt artikel 4.1 k.

Eftersom det nästan alltid är så att samma reservdelstillverkare gör både komponenter och reservdelar till ett fordon med samma specifikationer och produktionsnormer utgör dessa reservdelar uppenbarligen originalreservdelar. I vissa fall har dock fordonstillverkare leveransavtal med reservdelstillverkare som bara tillverkar och levererar reservdelar till ett fordon, men inte alls levererar komponenter till det. Om dessa reservdelar tillverkas enligt specifikationer och produktionsnormer som tillhandahålls av fordonstillverkaren och är de samma som används för att tillverka komponenter utgör även dessa reservdelar originalreservdelar.

Originalreservdelar skall skiljas från reservdelar av motsvarande kvalitet²⁰⁹. Reservdelar av motsvarande kvalitet motsvarar kvaliteten på de komponenter som används vid monteringen av motorfordonen i fråga, men tillverkas inte enligt specifikationer och produktionsnormer som tillhandahålls av fordonstillverkaren. Detta innebär att dessa reservdelar är av samma eller rent av högre kvalitet, men kanske är tillverkade av ett annat material eller målade i en annan färg.

Fråga 95: Är ett tillbehör en reservdel?

Det framgår av definitionen i artikel 1.1 s att produkter som inte är nödvändiga för att nyttja fordonet, såsom en radio eller cd-spelare, handsfree-utrustning för mobiltelefoni, ett navigationssystem eller ett taksäck, som normalt kallas tillbehör, inte anses utgöra reservdelar. Om sådana produkter monteras vid produktionslinjen för det nya fordonet och integreras med andra komponenter eller system i fordonet blir de komponenter i det fordonet och de komponenter som behövs för att reparera eller byta ut dessa produkter blir följaktligen reservdelar (till exempel reglage till en musikanläggning som integrerats i bilens ratt). Luftkonditionerings- eller klimatkontrollutrustning som installeras i en lastbil eller buss, eller ett larm eller en musikanläggning som installerats i en bil efter att fordonet lämnat fordonstillverkarens produktionslinje måste därför betraktas som ett tillbehör.

Förordning nr 1400/2002 gäller inte distribution, reparationer och underhåll av tillbehör. Distribution av tillbehör kan dock omfattas av förordning nr 2790/1999.

Fråga 96: Utgör smörjmedel och andra vätskor reservdelar, och vilka följder får i så fall det?

Se fråga 2.

Fråga 97: Vad är "originalreservdelar"?

De finns tre kategorier av originalreservdelar.

Den första kategorin originalreservdelar består av reservdelar som tillverkas av fordonstillverkaren. Följande regler gäller för dessa originalreservdelar:

²⁰⁹ Se definitionen i artikel 1.1 u.

- Fordonstillverkaren kan kräva att dess auktoriserade reparatörer använder denna typ av originalreservdelar vid reparationer som omfattas av garanti, kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av fordon²¹⁰.
- Fordonstillverkaren får inte begränsa rätten för sina distributörer att aktivt eller passivt sälja denna kategori reservdelar till oberoende reparatörer som använder dem för att reparera och underhålla motorfordon²¹¹. Det spelar ingen roll om dessa reparatörer använder dem i sin verkstad eller för att tillhandahålla vägghjälp.

Den andra kategorin originalreservdelar avser reservdelar som reservdelstillverkaren levererar till fordonstillverkaren, som i sin tur säljer dem till sina distributörer. Följande regler gäller för dessa originalreservdelar:

- Reservdelstillverkaren får inte hindras att effektivt och väl synligt placera sitt varumärke eller sin logotyp på dessa reservdelar²¹². Denna rätt inbegriper rätten att placera varumärket eller logotypen på förpackningar och följedokument.
- Fordonstillverkaren får också placera sitt varumärke eller sin logotyp på dessa reservdelar.
- Reservdelstillverkaren får inte hindras att leverera dessa reservdelar till någon auktoriserad eller oberoende reservdelsdistributör eller till någon auktoriserad eller oberoende reparatör²¹³, och den auktoriserade reparatören får inte hindras att använda dessa reservdelar²¹⁴.
- Fordonstillverkaren kan kräva att dess auktoriserade reparatörer använder denna typ av originalreservdelar vid reparationer som omfattas av garanti, kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av fordon²¹⁵.
- Fordonstillverkaren får inte begränsa rätten för sina distributörer att aktivt eller passivt sälja denna kategori reservdelar till oberoende reparatörer som använder dem för att reparera och underhålla motorfordon²¹⁶. Det spelar ingen roll om dessa reparatörer använder dem i sin verkstad eller för att tillhandahålla vägghjälp.

Den tredje kategorin originalreservdelar består av de reservdelar som inte levereras till fordonstillverkaren, men som ändå tillverkas enligt de specifikationer och produktionsnormer som denne tillhandahållit. Reservdelstillverkaren levererar dessa

²¹⁰ Se artikel 4.1 k.

²¹¹ Se artikel 4.1 i eller 4.1 b i.

²¹² Se artikel 4.1 l.

²¹³ Se artikel 4.1 j.

²¹⁴ Se artikel 4.1 k.

²¹⁵ Se artikel 4.1 k.

²¹⁶ Se artikel 4.1 i eller 4.1 b i.

reservdelar antingen till oberoende reservdelsdistributörer eller direkt till reparatörer. Följande regler gäller för dessa originalreservdelar:

- Reservdelstillverkaren får inte hindras att effektivt och väl synligt placera sitt varumärke eller sin logotyp på dessa reservdelar. Detta inbegriper också rätten att placera varumärket eller logotypen på förpackningar²¹⁷.
- Reservdelstillverkaren får inte hindras att leverera dessa reservdelar till någon auktoriserad eller oberoende reservdelsdistributör eller till någon auktoriserad eller oberoende reparatör²¹⁸, och den auktoriserade reparatören får inte hindras att använda dessa reservdelar²¹⁹.

Fråga 98: Får leverantören kräva att dess auktoriserade reparatörer bara använder originalreservdelar som denne levererat i samband med normalt underhåll och vanliga reparationer av motorfordon?

Nej. Varje skyldighet för en auktoriserad reparatör att bara använda originalreservdelar som fordonstillverkaren levererat vid normalt underhåll²²⁰ eller normala reparationer²²¹ av ett motorfordon utgör en begränsning av reparatörens frihet att använda originalreservdelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet från andra leverantörer som reparatören själv väljer²²².

Fråga 99: Kan användningen av originalreservdelar från andra källor än leverantören eller av reservdelar av motsvarande kvalitet påverka motorfordonets garanti?

Om det enligt en fordonstillverkarens garanti skulle krävas att auktoriserade eller oberoende reparatörer använder originalreservdelar som denne levererat i samband med normalt underhåll och reparationsarbete under garantiperioden (men som inte omfattas av garantin), skulle detta utgöra en särskilt allvarlig begränsning enligt artikel 4.1 k, och tillverkarens distributionssystem skulle inte längre täckas av förordning nr 1400/2002.

Fråga 100: Har auktoriserade reparatörer eller reservdelsdistributörer rätt att sälja vidare reservdelar som de fått levererade av fordonstillverkaren till oberoende reparatörer?

Ja. En begränsning av rätten för medlemmar i ett selektivt distributionssystem att sälja reservdelar till oberoende reparatörer, som använder dem för att tillhandahålla reparations- och underhållstjänster, utgör en allvarlig konkurrensbegränsning²²³. En

²¹⁷ Se artikel 4.1 i.

²¹⁸ Se artikel 4.1 j.

²¹⁹ Se artikel 4.1 k.

²²⁰ Till exempel vid rutinservice.

²²¹ Till exempel efter en olycka.

²²² Se artikel 4.1 k.

²²³ Se artikel 4.1 i förordning nr 1400/2002 samt artiklarna 3.10 b och 6.1.4 i förordning 1475/95.

begränsning av rätten för medlemmarna i ett exklusivt distributionssystem att passivt sälja reservdelar till motorfordon utgör också en allvarlig begränsning²²⁴. I båda fallen skulle tillverkarens distributionssystem upphöra att täckas av förordning nr 1400/2002.

Fråga 101: Hur påvisar man kvaliteten hos originalreservdelar?

En reservdelstillverkare som tillverkar reservdelar på grundval av specifikationer och produktionsnormer som tillhandahållits av fordonstillverkaren måste utfärda ett intyg som bekräftar att reservdelarna har tillverkats enligt dessa och är av samma kvalitet som de komponenter som används vid monteringen av fordonet i fråga²²⁵. Ett sådant intyg från reservdelstillverkaren kan tryckas på förpackningen, på ett dokument som medföljer reservdelen eller publiceras på Internet. Reservdelstillverkaren bestämmer själv om denne vill utfärda ett sådant intyg själv eller vill gå längre och låta ett oberoende organ, såsom ett certifieringsorgan, utfärda intyget. Det krävs dock inget intyg från ett oberoende organ för att reservdelar skall anses vara originalreservdelar.

Om ett sådant intyg utfärdats antas dessa reservdelar vara originalreservdelar, och en auktoriserad reparatör kan använda dem vid reparationer och underhåll. Om fordonstillverkaren eller en tredje part, till exempel en konsumentorganisation eller en bilklubb, kan bevisa att en viss reservdel eller ett visst antal reservdelar som tillhör samma parti är av sämre kvalitet eller inte har tillverkats enligt fordonstillverkarens specifikationer och produktionsnormer, får dock dessa reservdelar inte säljas som originalreservdelar.

Fråga 102: Hur påvisar man kvaliteten hos reservdelar av motsvarande kvalitet?

Om en reservdel skall anses vara av motsvarande kvalitet måste reservdelstillverkaren när som helst kunna intyga att den motsvarar kvaliteten på de komponenter som används vid monteringen av motorfordonen i fråga²²⁶. Reservdelstillverkaren måste själv utfärda ett sådant intyg och sprida det till användarna på samma sätt som för originalreservdelar (se ovan). Ett sådant intyg skall uppvisas när som helst, det vill säga inte bara när reservdelen säljs, utan även senare – till exempel då denne part anklagas för något fel.

Fråga 103: Får en fordonstillverkare eller dennes importör hindra sina auktoriserade reparatörer att köpa och använda reservdelar från den oberoende efterservicemarknaden om de är av samma kvalitet som reservdelar i fordonstillverkarens lågprissortiment?

Fordonstillverkare säljer numera även ett lågprissortiment av reservdelar genom sina egna distributionsnätverk. Dessa reservdelar tillverkas enligt nyutvecklade normer (som skiljer sig från normerna för komponenter) till fordon som inte längre serietillverkas. En sådan begränsning skulle inte omfattas av förordningen eftersom den skulle utgöra en konkurrensklausul²²⁷.

²²⁴ Se artikel 4.1 b.

²²⁵ Se artikel 1.1 t tredje meningen.

²²⁶ Se artikel 1.1 u.

²²⁷ Se artikel 5.1 a.

Fråga 104: Om en fordonstillverkare ingår ett avtal med en reservdelstillverkare i vilket det anges att eventuella immateriella rättigheter som tillhör reservdelstillverkaren eller eventuell know-how som reservdelstillverkaren har utvecklat måste överlåtas på fordonstillverkaren, kan då fordonstillverkaren använda dessa rättigheter för att begränsa reservdelstillverkarens rätt att distribuera reservdelar som tillverkats på grundval av dessa rättigheter?

Nej. Även om en sådan överlåtelse av rättigheter inte utesluts i förordningen, får leverantören (fordonstillverkaren eller dennes importör) inte använda immateriella rättigheter eller know-how för att begränsa reservdelstillverkarens rätt att sälja de aktuella reservdelarna till auktoriserade och oberoende reparatörer²²⁸. Om leverantören skulle använda immateriella rättigheter eller know-how på detta sätt skulle förordning nr 1400/2002 inte täcka leverantörens distributionssystem.

²²⁸ Se artikel 4.1 j och k.

8. BILAGA I – HÄNVISNINGAR TILL VIKTIGARE DOKUMENT SOM RÖR KONKURRENSREGLERNA FÖR DISTRIBUTION AV MOTORFORDON INOM EUROPEISKA UNIONEN

Vissa av dessa dokument finns också tillgängliga på kommissionens webbplats http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

Förordning om gruppundantag inom motorfordonssektorn

- Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn. *Offentliggjord i Europeiska gemenskapernas officiella tidning (EGT) L 203, 1.8.2002, s. 30.*

Tidigare förordningar och tillkännagivanden

- Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon. *Offentliggjord i EGT L 145, 29.6.1995, s. 25.*
- Förklarande broschyr till kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon. *Offentliggjord av generaldirektorat IV – Konkurrens, IV/9509/95.*
- Kommissionens förordning (EEG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon. *Offentliggjord i EGT L 15, 18.1.1985, s. 16.*
- Kommissionens tillkännagivande om förordning (EEG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon. *Offentliggjord i EGT C 17, 18.1.1985, s. 4.*
- Information from the Commission – Clarification of the activities of motor vehicle intermediaries. *Offentliggjord i EGT C 329, 18.12.1991, s. 20.*

Allmän lagstiftning och tillkännagivanden om vertikala begränsningar

- Kommissionens förordning (EG) nr 2790/1999 av den 22 december 1999 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden. *Offentliggjord i EGT L 336, 29.12.1999, s. 21.*
- Tillkännagivande från Kommissionen - Riktlinjer om vertikala begränsningar *Offentliggjort i EGT C 291, 13.10.2000, s. 1.*
- Kommissionens tillkännagivande om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i EG-fördraget. *Offentliggjort i EGT C 368, 22.12.2001, s. 13.*

Studier

- Quantitative Study on the demand for new cars to define the relevant market in the passenger car sector, Frank Verboven, K.U. Leuven och C.E.P.R., september 2002.

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

Aktuella beslut (enligt artikel 81 i EG-fördraget)

- Kommissionens beslut av den 10 oktober 2001 mot DaimlerChrysler AG. *Pressmeddelande IP/01/1394 av den 10 oktober 2001. Offentliggjort i EGT L 257, 25.9.2002, s. 1.*
- Kommissionens beslut av den 29 juni 2001 mot Volkswagen AG. *Pressmeddelande IP/01/760 av 30.5.2001. Offentliggjort i EGT L 262, 2.10.2001, s. 14.*
- Kommissionens beslut av den 20 september 2000 mot Opel Nederland BV/General Motors Nederland BV. *Pressmeddelande IP/00/1028 av den 20 september 2000. Offentliggjort i EGT L 59, 28.2.2001, s. 1.*
- Kommissionens beslut av den 28 januari 1998 mot Volkswagen AG. *Pressmeddelande IP/98/94 av den 28 januari 1998. Offentliggjort i EGT L 124, 25.4.1998, s. 60.*

Kommissionens beslut av den 28 januari 1998 mot Volkswagen AG bekräftades till stor del av Europeiska gemenskapernas förstainstansrätt i dess beslut av den 6 juli 2000 i mål T-62/98, Volkswagen mot kommissionen. Kommissionens pressmeddelande IP/00/725 av den 6 juli 2000. Förstainstansrättens pressmeddelande 50/00 av den 6 juli 2000. Offentliggjort i REG 2000, s. II-02707.

Andra handlingar

- Kommissionens rapport om utvärderingen av förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 [numera 81.3] på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, *15.11.2000 – KOM(2000) 743 slutlig*.
- Offentlig utfrågning den 13–14 februari 2001 om distribution av motorfordon – referat och diabilder.
- Rapport om bilpriser, som Europeiska kommissionens generaldirektorat för konkurrens offentliggör två gånger om året.

9. BILAGA II – TEXT TILL FÖRORDNING NR 1400/2002

Europeiska gemenskapernas officiella tidning L 203, 1.8.2002, s. 30

Finns även på Europeiska unionens officiella språk på Internet:

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

10. BILAGA III - INDEX

A

Agent

Agent definierad som köpare – definition i förordning	<i>artikel 1.1 k</i>
Agent i distributionssystem som är strukturerade i flera nivåer	<i>fråga 3</i>
Förordningens tillämpning på agentavtal	<i>fråga 5</i>
Allmän inriktning på förordningen	<i>avsnitt 3</i>
Auktoriserad reparatör	<i>avsnitt 5.4</i>
Definition i förordningen	<i>artikel 1.1 l</i>
Hur man blir en auktoriserad reparatör	<i>avsnitt 5.4.1 och frågorna 72-74</i>
Ingen lokaliseringsklausul	<i>avsnitt 5.4.2</i>
Konkurrensklausul	<i>avsnitt 5.4.4 och fråga 82</i>
Reservdelar – användning av reservdelar från fordonstillverkaren	<i>fråga 79</i>
Reservdelar – användning vid garantireparationer, kostnadsfri service och arbete på återkallade fordon	<i>fråga 78</i>
Reservdelar – från olika leverantörer och lagring	<i>fråga 80</i>
Reservdelar – försäljning till oberoende reparatörer	<i>fråga 81</i>
Reservdelar – konsumentupplysningar	<i>fråga 77</i>
Reservdelar – köp direkt från reservdelstillverkaren	<i>fråga 76</i>
Tvister i kontraktsfrågor	<i>avsnitt 5.3.5</i>
Överlåtelse/försäljning av verksamhet	<i>avsnitt 5.4.5</i>
Avtal av mindre betydelse	<i>fråga 7</i>

E

Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES) – tillämpning av förordningen	<i>avsnitt 1</i>
--	------------------

F

Företag

Anknutna företag – definition i förordningen	<i>artikel 1.2</i>
Inom distributionssystemet – definition i förordningen	<i>artikel 1.1 v</i>
Konkurrerande avtal – definition i förordningen	<i>artikel 1.1 a</i>
Förklaring att förordningen inte skall tillämpas	<i>avsnitt 4.6 och fråga 18</i>
Försäljning	
Aktiv försäljning	<i>fråga 12</i>
Flermärkesförsäljning	<i>avsnitten 4.5.1 och 5.3.2</i>
Försäljning till leasingföretag	<i>fråga 46</i>
Passiv försäljning	<i>frågorna 12 och 40</i>
Flermärkesförsäljning	<i>avsnitt 4.5.1</i>
Bonus till återförsäljare som bara säljer ett märke	<i>fråga 50</i>
Särskilda villkor	<i>fråga 14</i>
Utställningslokal	<i>frågorna 51-52</i>

G

Lokaliseringsklausul

Auktoriserad reparatör	avsnitt 5.4.2
Distribution av lätta nyttofordon	fråga 16
Förbud.....	avsnitt 4.5.2 och fråga 53
Försäljningsställe	fråga 53
Leverans av fordon till ytterligare försäljnings- och leveransställen	fråga 57
Leveransställe	fråga 53
Leveranstider vid försäljning genom ytterligare försäljningsställen	fråga 59
Leverantörens medgivande	fråga 56
Kriterier för ytterligare försäljnings- och leveransställen	fråga 54
Ursprungligt försäljningsställe.....	fråga 55

I

Icke-tillämpning av förordningen	avsnitt 4.7 och fråga 19
Ikraftträdande av förordningen	avsnitt 4.8
Immateriella rättigheter	
Definition i förordningen.....	artikel 1.1 i

K

Know-how

Definition i förordningen.....	artikel 1.1 j
--------------------------------	---------------

Konkurrensklausul.....

Definition i förordningen.....	artikel 1.1 b
--------------------------------	---------------

Köp av varor från andra leverantörer	fråga 13
--	----------

Lån	fråga 15
-----------	----------

Konsumenter

Deklaration att inte sälja vidare ett nytt fordon	fråga 29
---	----------

Det nya systemets fördelar för konsumenterna	avsnitt 5.1
--	-------------

Frihet att köpa på den gemensamma marknaden	fråga 25
---	----------

Garanti.....	frågorna 34-36
--------------	----------------

Garanti och reparationer hos en oberoende reparatör	fråga 37
---	----------

Kontaktpunkter för biltillverkare	fråga 38
---	----------

Köpa bil utomlands – fordonsspecifikationer för andra medlemsstater	fråga 30
---	----------

Köpa bil utomlands – högerstyrd bil	fråga 30
---	----------

Köpa bil utomlands – intyg om överensstämmelse.....	fråga 28
---	----------

Köpa bil utomlands – kan en återförsäljare vägra att sälja till en kund?	fråga 26
--	----------

Köpa bil utomlands – leveranstid för ett nytt fordon	frågorna 27 och 41
--	--------------------

Köpa bil utomlands – rabatter och försäljning för export	fråga 33
--	----------

Köpa bil utomlands – tillägg för en högerstyrd bil	fråga 31
--	----------

Köpa bil utomlands eller av en återförsäljare i en annan del av samma medlemsstat	fråga 41
---	----------

Oförändrat återförsäljningspris.....	fråga 32
--------------------------------------	----------

Rabatter.....	fråga 32
---------------	----------

Reparationer och underhåll hos auktoriserade reparatörer.....	fråga 34
---	----------

Kringgående av förordningen

Allmänna och särskilda villkor för förordningens tillämpning	fråga 6
--	---------

Särskilt allvarliga begränsningar	frågorna 6 och 11
---	-------------------

L

Leasing

Begäran om en kopia av leasingavtalet	<i>fråga 48</i>
Försäljning till leasingföretag	<i>avsnitt 5.3.1.2 och frågorna 46-49</i>
Inköp av fordon för att lagra dem	<i>fråga 49</i>
Leasing som erbjuds av återförsäljaren	<i>avsnitt 5.3.1.2</i>
Leasingföretag som slutanvändare enligt förordningen	<i>artikel 1.1 w</i>
Vidareförsäljning av nya motorfordon	<i>fråga 47</i>
Lätta nyttofordon	<i>fråga 16</i>
Definition i förordningen.....	<i>artikel 1.1 p</i>
Lokaliseringsklausul.....	<i>fråga 16</i>

M

Marknad

Beräkning av marknadsandelar	<i>avsnitt 6.2</i>
Exempel på marknadsdefinition	<i>avsnitt 6.2</i>
Marknadsdefinition	<i>avsnitt 6</i>
Tröskelvärden för marknadsandelar	<i>avsnitt 4.3.1</i>

Motorfordon

Avtalsprogram – definition i förordningen	<i>artikel 1.1 q och r</i>
Definition i förordningen.....	<i>artikel 1.1 n</i>

O

Oberoende aktör	<i>avsnitt 5.5 och fråga 84</i>
Att ta betalt för tillgång till information, utbildning m.m.....	<i>fråga 89</i>
Definition i förordningen.....	<i>artikel 4.2 fjärde stycket</i>
Förhållande till auktoriserad reparatör	<i>avsnitt 5.5.2</i>
Oberoende reparatör – definition i förordningen	<i>artikel 1.1 m</i>
Oberoende reservdelsdistributör.....	<i>frågorna 84 och 93</i>
Reparationer under garantiperioden.....	<i>fråga 37</i>
Tillgång till teknisk information.....	<i>avsnitt 5.5.1</i>
Tillgång till utbildning	<i>fråga 88</i>
Tillgång till verktyg och utrustning	<i>frågorna 87 och 89-91</i>
Väghjälpsoperatör	<i>fråga 84</i>
Förmedlare	<i>avsnitt.2</i>
Ytterligare identitetshandlingar från kunden	<i>fråga 39</i>

P

Personbil

Definition i förordningen	<i>artikel 1.1 o</i>
---------------------------------	----------------------

R

Reparationer och underhåll.....	<i>avsnitt 5.1.2</i>
---------------------------------	----------------------

Reservdelar

Användning av originalreservdelar som levereras av leverantören	<i>fråga 98</i>
Definition i förordningen.....	<i>artikel 1.1 s</i>
Distribution	<i>avsnitt 7</i>
Försäljning till oberoende reparatörer	<i>fråga 100</i>
Garanti, kostnadsfri service och arbete på återkallade fordon	<i>fråga 78</i>
Garanti och användning av vissa reservdelar	<i>fråga 99</i>
Immateriella rättigheter som tillhör reservdelstillverkaren.....	<i>fråga 104</i>

Konsumentupplysningar.....	fråga 77
Kvalitet hos originalreservdelar.....	fråga 101
Kvalitet hos reservdelar av motsvarande kvalitet.....	fråga 102
Köp direkt från reservdelstillverkaren.....	frågorna 76 och 79
Lågprissortiment av reservdelar.....	fråga 103
Originalreservdel – definition i förordningen.....	artikel 1.1 t
Originalreservdelar.....	fråga 97
Reservdelar av motsvarande kvalitet – definition i förordningen.....	artikel 1.1 u
Stormarknad.....	fråga 2
Riktlinjer om vertikala begränsningar.....	avsnitt 4.3.1

S

Sammanslutning av återförsäljare eller reparatörer.....	fråga 3
Selektiv distribution	
Kvalitativ selektiv distribution.....	artikel 1.1 h
Kvantitativ selektiv distribution.....	artikel 1.1 g
Service.....	avsnitt 5.1.2
Smörjmedel	
Betraktas som reservdel – definition i förordningen.....	artikel 1.1 s
Lån.....	fråga 15
Tillämpning av förordningen.....	fråga 2
Övergångsperiod.....	fråga 24
Särskilt allvarliga begränsningar	
Allmän förklaring.....	avsnitt 4.4

T

Teknisk information.....	avsnitt 5.5.1
Att ta betalt för teknisk information.....	fråga 90
Som sprids av reservdelsdistributören.....	fråga 93
Som sprids av utgivaren.....	fråga 92
Tillgång – hur snabbt skall information lämnas ut?.....	fråga 91
Typer av teknisk information som skall lämnas ut.....	fråga 86
Undantag från rätten till teknisk information.....	fråga 94
Vem skall lämna ut teknisk information?.....	fråga 85
Tillbehör.....	fråga 95
Tillämpningsområde	
Agentavtal.....	fråga 5
Avtal mellan konkurrenter.....	fråga 4
För den nya förordningen.....	avsnitt 4.2
För förordning 2790/1999.....	fråga 1
Produkter och tjänster som omfattas av förordningen.....	avsnitt 4.2.1
Tillämpning på smörjmedel och andra reservdelar.....	fråga 2
Typer av vertikala avtal som omfattas av förordningen.....	fråga 3
Vertikala avtal som inte omfattas av förordningen.....	fråga 2

U

Undantag	
Gruppundantag.....	fråga 6
Individuellt undantag.....	frågorna 6, 8 och 17

V

Vertikal

Vertikal begränsning – definition i förordningen*artikel 1.1 d*

Vertikalt avtal – definition i förordningen*artikel 1.1 c*

Villkor

Allmänna villkor för bestämmelser som skall inbegripas i vertikala avtal*avsnitt 4.3.2 och fråga 9*

Allmänna villkor för förordningens tillämpning *avsnitt 4.3*

Särskilda villkor för förordningens tillämpning*avsnitt 4.5 och fråga 6*

Å

Återförsäljare..... *avsnitt 5.3*

Försäljning till en utländsk konsument *fråga 41*

Försäljning via e-post och post *fråga 45*

Försäljning via Internet *fråga 44*

Försäljningsmål..... *fråga 43*

Korsvisa leveranser inom distributionssystem..... *fråga 58*

Leverans av nya fordon till återförsäljaren *avsnitt 5.3.4 och frågorna 41 och 42*

Leveranstider vid försäljning genom ytterligare försäljningsställen *fråga 59*

Rätten att hänskjuta tvister till en expert eller skiljedomare*frågorna 60 och 61*

Rätten att ingå underentreprenörsavtal för reparations- och underhållstjänster *avsnitt 5.3.6*

Rätten att vara oberoende reparatör *fråga 62*

Tvister med leverantören *avsnitt 5.3.5*

Ytterligare försäljnings- och leveransställen *avsnitten 4.5.2 och 5.3.3*

Återförsäljningsavtal – uppsägning *avsnitt 5.3.8 och fråga 20*

Återförsäljningsavtal – uppsägning av ett avtal utan uppsägningstid *fråga 69*

Återförsäljningsavtal – uppsägningstid *avsnitt 5.3.8 och frågorna 67 och 68*

Återförsäljningsavtal – skäl som skall anges i uppsägningen*frågorna 70 och 71*

Överlåtelse/försäljning av återförsäljningsverksamhet *avsnitt 5.3.7 och frågorna 10 och 63-66*

Ö

Övergångsperiod..... *avsnitt 4.8*

Avtal om distribution av smörjmedel *fråga 24*

Försäljning av olika fordonsmärken..... *fråga 23*

Tillämpning av befintliga avtal..... *fråga 21*

Uppsägning av avtal under övergångsperioden *fråga 20*

Utnämning av reparatörer *fråga 22*