

## Tillkännagivande från kommissionen

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

(Text av betydelse för EES)

(2010/C 138/05)

## I. INLEDNING

## 1. Riktlinjernas syfte

- (1) Dessa riktlinjer fastställer principerna för bedömningar med utgångspunkt i artikel 101 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt<sup>(1)</sup> av särskilda frågor som uppstår i samband med vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon samt om återförsäljning av reservdelar. De åtföljer kommissionens förordning (EU) nr 461/2010 om tillämpningen av artikel 101.3 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn<sup>(2)</sup> (nedan kallad *gruppundantagsförordning för motorfordon*) och avser att hjälpa företagen att på egen hand bedöma sådana avtal.
- (2) Riktlinjerna förtydligar frågor som är särskilt relevanta för motorfordonssektorn, inklusive tolkning av vissa bestämmelser i kommissionens förordning (EU) nr 330/2010 av den 20 april 2010 om tillämpningen av artikel 101.3 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden<sup>(3)</sup> (nedan kallad *den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal*). De påverkar inte tillämpningen av riktlinjerna om vertikala begränsningar<sup>(4)</sup> (nedan kallade *riktlinjerna om vertikala begränsningar*). De ska därför läsas tillsammans med och som ett tillägg till riktlinjerna om vertikala begränsningar.
- (3) Dessa riktlinjer är tillämpliga på både vertikala avtal och samordnade förfaranden som rör de villkor enligt vilka parterna kan köpa in, sälja eller återförsälja reservdelar och/eller tillhandahålla reparations- och underhållstjänster för motorfordon samt vertikala avtal och samordnade förfaranden som rör villkor enligt vilka parterna kan köpa, sälja eller återförsälja nya motorfordon. Den senare gruppen av avtal och samordnade förfaranden kommer som beskrivs i avsnitt II att omfattas av relevanta bestämmelser i kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn<sup>(5)</sup> fram till den 31 maj 2013.

Vad gäller vertikala avtal och samordnade förfaranden för att köpa in, sälja eller återförsälja nya motorfordon gäller därför dessa riktlinjer bara från den 1 juni 2013. Föreliggande riktlinjer är inte tillämpliga på vertikala avtal i andra sektorer än motorfordonssektorn, och de principer som läggs fram här går inte nödvändigtvis att använda för att bedöma avtal i andra sektorer.

- (4) Dessa riktlinjer påverkar inte en eventuell parallell tillämpning av artikel 102 i fördraget på vertikala avtal inom sektorn motorfordon, eller den tolkning som Europeiska unionens domstol kan komma att göra med avseende på tillämpningen av artikel 101 i fördraget på sådana vertikala avtal.
- (5) Om annat inte anges är analysen och argumenten i dessa riktlinjer tillämpliga på alla handelsled. Termerna "leverantör" och "återförsäljare"<sup>(6)</sup> används för alla handelsled. Den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och gruppundantagsförordningen för motorfordon kallas sammantaget för *gruppundantagsförordningarna*.
- (6) Standarderna i dessa riktlinjer måste tillämpas på varje ärende med hänsyn tagen till de faktiska och juridiska omständigheterna. Kommissionen kommer att tillämpa<sup>(7)</sup> riktlinjerna på ett rimligt och flexibelt sätt, och beakta den erfarenhet som den har vunnit genom sitt arbete med att genomdriva reglerna och övervaka efterlevnaden av dem.
- (7) Tidigare års arbete med att genomdriva konkurrensreglerna inom denna sektor visar att vissa begränsningar kan uppnås antingen genom uttryckliga direkta kontraktsfästa skyldigheter eller genom indirekta skyldigheter eller indirekta medel som icke desto mindre leder till samma konkurrens-hämmande resultat. Leverantörer som vill få inflytande på återförsäljarnas konkurrensbeteende kan exempelvis använda sig av hot eller skrämsel, varningar eller skadestånd. De kan också försena eller ställa in leveranser eller hota med att säga upp avtal med återförsäljare som säljer till utländska kunder eller underlåta att fortsätta med en viss prisnivå. Transparenta relationer mellan avtalsparterna skulle normalt minska risken för tillverkarna att tvingas ta ansvar för att ha tillgripit sådana indirekta former av påtryckning vars syfte är att hämma konkurrensen. Att ansluta sig till en uppförandekod är ett sätt att uppnå ökad transparens i affärsrelationer mellan parterna. Dessa

<sup>(1)</sup> Med verkan från och med den 1 december 2009 har artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget ersatts av artikel 101 respektive 102 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt (EUF-fördraget). Innehållet i bestämmelserna är dock i sak oförändrat. I dessa riktlinjer bör hänvisningar till artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget i förekommande fall förstås som hänvisningar till artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget. Genom EUF-fördraget infördes också vissa ändringar i terminologin, t.ex. ersattes "gemenskapen" med "unionen" och den "gemensamma marknaden" med den "inre marknaden". I dessa riktlinjer används EUF-fördragets terminologi genomgående.

<sup>(2)</sup> EUT L 129, 28.5.2010, s. 52.

<sup>(3)</sup> EUT L 102, 23.4.2010, s. 1.

<sup>(4)</sup> EUT C 130, 19.5.2010, s. 1.

<sup>(5)</sup> EGT L 203, 1.8.2002, s. 30.

<sup>(6)</sup> Återförsäljare i detaljhandelsledet kallas inom branschen som regel "bilhandlare".

<sup>(7)</sup> Alltsedan EU:s konkurrensregler moderniserades är det primärt avtalsparterna som ansvarar för denna analys. Kommissionen kan dock på eget initiativ eller efter klagomål undersöka om avtalen är förenliga med artikel 101 i fördraget.

uppförandekoder kan bland annat innehålla tidsfrister för uppsägning av avtal, vilka kan fastställas i förhållande till avtalets varaktighet, ersättning för kvarstående relationsbaserade investeringar som försäljaren gjort vid uppsägning i förtid utan orsak, samt skiljedom som en alternativ mekanism vid tvistlösning. Om en leverantör inför en sådan uppförandekod i sina arrangemang med leverantörer och reparatörer, gör den allmänt tillgänglig och följer dess bestämmelser, kommer detta att betraktas som en relevant faktor vid bedömningen av leverantörens beteende i enskilda ärenden.

## 2. Riktlinjernas disposition

- (8) Riktlinjerna har följande disposition:
- Tillämpningsområde för gruppundantagsförordningen för motorfordon och förhållandet till den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal (avsnitt II).
  - Tillämpningen av kompletterande bestämmelser i gruppundantagsförordningen för motorfordon (avsnitt III).
  - Behandlingen av särskilda begränsningar: skyldighet att sälja ett enda märke och selektiv distribution (avsnitt IV).
- II. TILLÄMPNINGSSOMRÅDE FÖR GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON OCH SAMBAND MED DEN ALLMÄNNA GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR VERTIKALA AVTAL**
- (9) Gruppundantagsförordningen för motorfordon gäller, i kraft av artikel 4, vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av reservdelar till motorfordon och reparations- och underhållstjänster för motorfordon.
- (10) I artikel 2 i gruppundantagsförordningen för motorfordon förlängs tillämpningen av de relevanta bestämmelserna avseende vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon i förordning (EG) nr 1400/2002 till den 31 maj 2013. Från och med den 1 juni 2013 kommer vertikala avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av nya motorfordon, i kraft av artikel 3
- i gruppundantagsförordningen för motorfordon, att omfattas av den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal <sup>(1)</sup>.
- (11) Den distinktion som görs i de nya ramarna mellan marknaderna för försäljning av nya motorfordon och eftermarknaderna för motorfordon avspeglar de skilda konkurrensförhållandena på dessa marknader.
- (12) En grundlig marknadsanalys som redovisas i utvärderingsrapporten om verkan av kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 28 maj 2008 <sup>(2)</sup> och i kommissionens meddelande Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn av den 22 juli 2009 <sup>(3)</sup>, ger vid handen att sektorn för återförsäljning av nya motorfordon inte förefaller uppvisa några större brister i konkurrens-hänseende som särskiljer den från andra ekonomiska sektorer och som skulle kunna föranleda andra och strängare regler än dem i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal. Tillämpningen av ett tröskelvärde i fråga om marknadsandelar på 30 % <sup>(4)</sup> och att vissa vertikala avtal inte tillerkänns undantag samt villkoren i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal ser normalt till att vertikala avtal om återförsäljning av nya motorfordon uppfyller villkoren i artikel 101.3 i fördraget utan att det behövs några ytterligare, strängare krav jämfört med andra sektorer.
- (13) För att ge alla aktörer tid att anpassa sig till den generella ordningen, särskilt med tanke på långsiktiga relationsbaserade investeringar, förlängs dock tillämpningen av förordning (EG) nr 1400/2002 med tre år fram till den 31 maj 2013 när det gäller krav som specifikt avser vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon. Under perioden 1 juni 2010 – 31 maj 2013 kommer de bestämmelser i förordning (EG) nr 1400/2002 som avser både avtal om distribution av nya motorfordon

<sup>(1)</sup> Att förordning (EG) nr 1400/2002 upphör att gälla och ersätts med den nya rättsliga ram som förklaras i dessa riktlinjer kräver inte i sig självt att befintliga avtal måste upphöra. Se exempelvis mål C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S mot Skandinavisk Motor Co. A/S*, REG 2006, s. I-7637.

<sup>(2)</sup> SEC(2008) 1946.

<sup>(3)</sup> KOM(2009) 388.

<sup>(4)</sup> Enligt artikel 7 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal baseras beräkningen av denna tröskel för marknadsandelar normalt på uppgifter om försäljningsvärdet eller, om sådana uppgifter inte finns tillgängliga, på andra trovärdiga marknadsuppgifter, inklusive försäljningsvolymerna på marknaden. I detta avseende noterar kommissionen att vid försäljning av nya motorfordon beräknas marknadsandelarna för närvarande av branschen utifrån den volym fordon som sålts av leverantören på den relevanta marknaden, vilken inkluderar alla fordon som av köparen anses vara likvärdiga eller utbytbara med hänsyn till produkternas egenskaper, pris och tilltänkta användning.

och avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av reservdelar och/eller reparations- och underhållstjänster för motorfordon, endast att vara tillämpliga beträffande den förstnämnda kategorin avtal. Under den perioden kommer de här riktlinjerna inte användas vid tolkningen av bestämmelserna i förordning (EG) nr 1400/2002. I stället hänvisas till den förklarande broschyren om denna förordning <sup>(1)</sup>.

- (14) Vad gäller vertikala avtal som rör de villkor enligt vilka parterna kan köpa in, sälja eller återförsälja reservdelar till motorfordon och/eller reparations- och underhållstjänster för motorfordon gäller gruppundantagsförordningen för motorfordon från och med den 1 juni 2010. Detta innebär att dessa avtal för att bli undantagna i enlighet med artikel 4 i den förordningen inte bara behöver uppfylla villkoren för ett undantag enligt den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, utan inte heller får innehålla någon av de särskilt allvarliga begränsningar som förtecknas i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon.
- (15) Den märkesspecifika karaktär som marknaderna för reparations- och underhållstjänster och för återförsäljning av reservdelar har, innebär att konkurrensen på dessa marknader till sin natur är mindre intensiv än den på marknaden för försäljning av nya motorfordon. Tillförlitligheten har visserligen förbättrats och serviceintervallerna har förlängts tack vare tekniska förbättringar, men de prisuppgångar som skett för enskilda reparations- och underhållsarbeten tar loven ur denna utveckling. På reservdelsmarknaderna utsätts reservdelar som bär fordonstillverkarens märke för konkurrens från reservdelar som kommer från originalkomponentleverantörer och andra parter. Därigenom bibehålls pristrycket på dessa marknader vilket i sin tur håller kvar pressen på priserna på reparations- och underhållsmarknaderna, eftersom reservdelar utgör en stor procentandel av kostnaden för en genomsnittlig reparation. Reparation och underhåll utgör som helhet en mycket hög andel av kundernas totala utgifter för motorfordon, som i sig står för en stor bit av genomsnittskonsumentens budget.
- (16) För att åtgärda särskilda konkurrensfrågor som uppstår på eftermarknaderna för motorfordon kompletteras den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal med ytterligare tre särskilt allvarliga begränsningar i gruppundantagsförordningen för motorfordon som är tillämpliga på avtal om reparation och underhåll av motorfordon samt om leverans av reservdelar. Ytterligare vägledning om dessa kompletterande bestämmelser om särskilt allvarliga begränsningar ges i avsnitt III i dessa riktlinjer.

### III. TILLÄMPNINGEN AV DE KOMPLETTERANDE BESTÄMMELSERNA I GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON

- (17) Avtalen kommer inte att gynnas av gruppundantaget om de innehåller särskilt allvarliga konkurrensbegränsningar. Dessa begränsningar finns förtecknade i artikel 4 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon. Införs sådana begränsningar i ett avtal är presumptionen den att avtalet faller under artikel 101.1 i fördraget. Det ger också upphov till en presumtion om att avtalet sannolikt inte uppfyller villkoren i artikel 101.3 i fördraget och att gruppundantagsförordningen därför inte är tillämplig. Detta är dock en presumtion som inte utesluter motbevisning, vilket innebär att företagen i ett enskilt ärende har möjlighet att åberopa att det rör sig om effektivitetsvinster i enlighet med artikel 101.3 i fördraget.
- (18) Ett av kommissionens mål med konkurrenspolitiken inom motorfordonssektorn är att skydda reservdelstillverkarnas tillgång till eftermarknaderna för motorfordon så att konkurrerande reservdelsmärken fortsatt ska finnas tillgängliga för både oberoende och auktoriserade reparatörer, liksom för reservdelsgrossister. Tillgång till sådana reservdelar ger konsumenterna avsevärda fördelar, särskilt som det ofta finns stora prisskillnader mellan biltillverkarmärkta reservdelar som säljs eller återförsäljs av en biltillverkare och alternativa märken. Alternativ till reservdelar som bär fordonstillverkarens varumärke (reservdelar från originalutrustningstillverkare) inkluderar originaldelar som tillverkats och distribuerats av leverantörer av originalutrustning, medan andra reservdelar av motsvarande kvalitet som originaldelarna levereras av tillverkare av reservdelar med motsvarande kvalitet.
- (19) *Originaldelar eller originalutrustning*: delar eller utrustning som tillverkas enligt fordonstillverkarens specifikationer och produktionsstandarder för framställning av delar eller utrustning för montering av motorfordonet i fråga. Detta innefattar delar eller utrustning som tillverkas på samma produktionslinje som dessa delar eller denna utrustning. Om inte motsatsen bevisas förutsätts det att delar utgör originaldelar om deltillverkaren intygar att delarna är av samma kvalitet som de komponenter som används för monteringen av motorfordonet och att de har tillverkats enligt fordonstillverkarens specifikationer och produktionsstandarder (se artikel 3.26 i Europaparlamentets och rådets direktiv 2007/46/EG av den 5 september 2007 om fastställande av en ram för godkännande av motorfordon och släpvagnar till dessa fordon samt av system, komponenter och separata tekniska enheter som är avsedda för sådana fordon (Ramdirektiv) <sup>(2)</sup>).

<sup>(1)</sup> Förklarande broschyr för kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 – *Distribution and Servicing of Motor Vehicles in the European Union*.

<sup>(2)</sup> EUT L 263, 9.10.2007, s. 1.

- (20) För att reservdelarna ska anses vara av *motsvarande kvalitet* måste reservdelarna vara av en tillräckligt hög kvalitet så att deras användning inte skadar det auktoriserade nätverkets rykte. Liksom med varje annan urvalsstandard kan fordonstillverkaren förete bevisning att en given reservdel inte uppfyller detta krav.
- (21) Enligt artikel 4 e i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal är det att betrakta som en särskilt allvarlig begränsning om ett avtal mellan en leverantör av komponenter och en köpare som införlivar dessa komponenter, förhindrar eller begränsar leverantörens förmåga att sälja komponenterna till slutanvändare, oberoende reparatörer och andra tillhandahållare av tjänster som köparen inte givit i uppdrag att reparera eller underhålla sina varor. I artikel 5 a, b och c i gruppundantagsförordningen för motorfordon anges ytterligare tre särskilt allvarliga begränsningar som rör avtal för leverans av reservdelar.
- (22) Artikel 5 a i gruppundantagsförordningen för motorfordon rör begränsning av försäljningen av reservdelar för motorfordon av medlemmar i ett selektivt distributionssystem till oberoende reparatörer. Denna bestämmelse är mest relevant för en viss kategori av reservdelar, ibland benämnda monopoldelar, som endast kan fås från fordonstillverkaren eller från medlemmar av dennes auktoriserade nätverk. Om en leverantör och en återförsäljare avtalar om att sådana reservdelar inte får levereras till oberoende reparatörer skulle detta avtal sannolikt avskärma sådana reparatörer från marknaden för reparations- och underhållstjänster och strida mot artikel 101 i fördraget.
- (23) Artikel 5 b i gruppundantagsförordningen för motorfordon avser direkta eller indirekta begränsningar som avtalats mellan en leverantör av reservdelar, reparationsverktyg eller felsökningsutrustning eller annan utrustning och en tillverkare av motorfordon, som begränsar leverantörens förmåga att sälja dessa varor eller tjänster till auktoriserade och/eller oberoende återförsäljare och reparatörer. Så kallade verktygsavtal mellan komponentleverantörer och motorfordonstillverkare är ett exempel på möjliga indirekta begränsningar av denna typ. I det sammanhanget hänvisas till kommissionens meddelande av den 18 december 1978 om bedömningen av vissa underleverantörsavtal med hänsyn till artikel 85.1 i EEG-fördraget<sup>(1)</sup>. Normalt sett tillämpas inte artikel 101.1 i fördraget på ett arrangemang där en fordonstillverkare förser en komponenttillverkare med ett verktyg som är nödvändigt för framställning av vissa komponenter, deltar i produktutvecklingskostnaderna eller bidrar till nödvändiga<sup>(2)</sup> immateriella rättigheter eller know-how och inte tillåter att detta bidrag används för framställning av reservdelar som säljs direkt på eftermarknaden. Om en fordonstillverkare å andra sidan förpliktigar

<sup>(1)</sup> EGT C 1, 3.1.1979, s. 2.

<sup>(2)</sup> Om fordonstillverkaren tillhandahåller ett verktyg, immateriella rättigheter och/eller know-how till en komponentleverantör kommer detta arrangemang inte att kunna dra fördel av tillkännagivandet om underleverantörsavtal om komponentleverantören redan har detta verktyg, immateriella rättigheter eller know-how till sitt förfogande eller på rimliga villkor kan få dem, eftersom bidraget under dessa omständigheter inte är nödvändigt.

komponentleverantören att överlåta sitt ägarskap, sina immateriella rättigheter eller know-how till ett sådant verktyg eller bara står för en obetydlig del av produktutvecklingskostnaderna, eller inte alls bidrar med några nödvändiga verktyg, immateriella rättigheter eller know-how, anses inte överenskommelsen vara någon genuin underleverantörsöverenskommelse. Det kan därför komma att strida mot artikel 101.1 i fördraget och undersökas i enlighet med bestämmelserna i gruppundantagsförordningarna.

- (24) Artikel 5 c i gruppundantagsförordningen för motorfordon avser begränsningar som avtalats mellan en fordonstillverkare som använder komponenter i den första monteringen av motorfordon och leverantören av sådana komponenter som begränsar leverantörens möjligheter att effektivt och väl synligt placera sitt varumärke eller sin logotyp på de levererade komponenterna eller reservdelarna. För att förbättra konsumenternas valfrihet bör reparatörerna och konsumenterna kunna identifiera vilka reservdelar – vid sidan av dem som bär fordonstillverkarens märke – från alternativa leverantörer som passar till ett visst motorfordon. Varumärke eller logotyp på komponenterna och på reservdelarna gör det lättare att enkelt identifiera kompatibla ersättningsdelar från originalutrustningsleverantörer. Genom att inte tillåta detta kan fordonstillverkarna begränsa försäljningen av reservdelar från originaltillverkare och begränsa konsumenternas val på ett sätt som strider mot bestämmelserna i artikel 101 i fördraget.

#### IV. BEDÖMNINGEN AV SÄRSKILDA BEGRÄNSNINGAR

- (25) Parterna i vertikala avtal inom motorfordonssektorn bör använda dessa riktlinjer som ett supplement till och tillsammans med riktlinjerna om vertikala begränsningar vid bedömningen av om vissa bestämda begränsningar är förenliga med artikel 101 i fördraget. I detta avsnitt ges särskild vägledning vad avser skyldigheten att försälja ett enda märke och selektiv distribution, två områden som kan ha särskild relevans för bedömningen av den grupp av avtal som avses i avsnitt II i dessa riktlinjer.

##### 1. Skyldighet att sälja ett enda märke

- i) *Bedömning av skyldighet att sälja ett enda märke enligt gruppundantagsförordningarna*

- (26) Enligt artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon i förening med artikel 5.1 a i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal kan en leverantör och en återförsäljare som inte innehar mer än en 30-procentig andel av den relevanta marknaden enas om en skyldighet att sälja ett enda märke som förpliktigar återförsäljaren att bara köpa fordon från leverantören eller från andra företag som utsetts av leverantören, på villkor att längden på sådana konkurrensklausuler inskränker sig till fem år eller mindre. Samma principer gäller för avtal mellan leverantörer och auktoriserade reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar. En förlängning bortom dessa



fem år kräver uttryckligt samtycke från båda parter, och inget bör hindra återförsäljaren från att effektivt kunna avsluta konkurrensklausulen i slutet av femårsperioden. Konkurrensklausulerna omfattas inte av gruppundantagsförordningarna om deras varaktighet är obegränsad eller överstiger fem år, även om gruppundantagsförordningarna under dessa omständigheter fortsätter att vara tillämpliga på resterande del av det vertikala avtalet. Det samma gäller för konkurrensklausuler vars giltighet underförstått förlängs efter en avslutad femårsperiod. Hinder, hot om uppsägning eller skrämsel om att skyldigheten att sälja ett enda märke kommer att återinföras innan en tillräcklig tidsperiod har förflutit för att göra det möjligt för endera återförsäljaren eller den nya leverantören att amortera sina icke-återvinningsbara investeringar skulle innebära en automatisk förlängning av denna skyldighet.

(27) Enligt artikel 5.1 c i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal omfattas inte direkta eller indirekta skyldigheter som ålägger medlemmarna i ett selektivt distributionssystem att inte sälja vissa konkurrerande leverantörers varumärken av undantaget. Särskild uppmärksamhet bör ägnas det sätt på vilket skyldigheter att sälja ett enda märke tillämpas på befintliga återförsäljare av flera fordonsmärken för att säkerställa att skyldigheterna i fråga inte ingår som ett led i en övergripande strategi som syftar till att undanröja konkurrensen från en eller flera leverantörer, och särskilt från nya aktörer eller svagare konkurrenter. Detta slags betänklighet kan uppstå i synnerhet om de tröskelvärden för marknadsandelar som anges i punkt 34 i dessa riktlinjer överskrids och om den leverantör som tillämpar denna slags begränsning har en ställning på den relevanta marknaden som gör det möjligt för denne att på ett betydande sätt bidra till den allmänna avskärnings-effekten <sup>(1)</sup>.

(28) Konkurrensklausuler i vertikala avtal utgör inte några särskilt allvarliga begränsningar, men kan, beroende på marknadsförhållandena, få negativa återverkningar som kan leda till att avtalen omfattas av artikel 101.1 i fördraget <sup>(2)</sup>. En sådan negativ effekt kan uppstå om hinder för inträde eller expansion ställs upp som utestänger konkurrerande leverantörer och skadar konsumenterna genom att höja priserna eller begränsa produkturvalet, försämra kvaliteten eller produktinnovationen.

(29) Konkurrensklausuler kan dock även ha positiva effekter som kan rättfärdiga att artikel 101.3 i fördraget får tillämpas. De kan särskilt hjälpa till att få bukt med småskjutningsproblemet, genom vilket en leverantör gynnas av en

<sup>(1)</sup> Se tillkännagivande från kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i fördraget (*de minimis*) (EGT C 368, 22.12.2001, s. 13).

<sup>(2)</sup> När det gäller faktorer som måste beaktas vid bedömningen av konkurrensklausuler enligt artikel 101.1 i fördraget, se relevant avsnitt i riktlinjerna om vertikala begränsningar, särskilt punkterna 129–150.

annan leverantörs investeringar. En leverantör kan exempelvis investera i en återförsäljares lokaler, men därigenom dra till sig kunder för ett konkurrerande märke som också säljs i dessa lokaler. Detsamma gäller för andra investeringar som leverantören gjort och som återförsäljaren kan använda för att sälja motorfordon från konkurrerande tillverkare, exempelvis investeringar i utbildning.

(30) En annan positiv effekt av konkurrensklausulerna inom motorfordonssektorn avser förbättringar av märkets image och distributionsnätverkets anseende. Dessa begränsningar kan bidra till att skapa och behålla en märkesimage genom att återförsäljarna åläggs förpliktelser i form av en viss grad av likformighet och kvalitetsstandardisering, vilket gör märket attraktivare för slutkonsumenten och ökar försäljningen.

(31) I enlighet med artikel 1 d i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal definieras en konkurrensklausul som:

”a) 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

b) varje direkt eller indirekt skyldighet för köparen att hos leverantören eller något annat företag som leverantören utsett, göra mer än 80 % av sina totala inköp av de varor eller tjänster som omfattas av avtalet och av varor eller tjänster som på den relevanta marknaden är utbytbara med dessa.”

(32) Bortsett från direkta medel att binda återförsäljaren till sitt eget eller sina egna märken kan en leverantör även tillgripa indirekta medel med samma verkan. Inom motorfordonsbranschen kan de indirekta medlen vara kvalitativa särskilt utformade standarder som ska avskräcka återförsäljarna från att sälja produkter av konkurrerande märken <sup>(3)</sup>, bonusar som är villkorade med att återförsäljaren måste godta att endast sälja ett märke, målrabatter eller

<sup>(3)</sup> Se ärendena BMW IP/06/302 – 13.3.2006 och Opel 2006, IP/06/303 – 13.3.2006.

vissa andra krav som t.ex. krav att skapa ett separat rättsubjekt för det konkurrerande märket eller skyldigheten att visa det andra konkurrerande märket i ett separat visningsrum på en ort där uppfyllandet av ett sådant krav inte skulle vara lönsamt (t.ex. glest befolkade områden).

(33) Gruppundantaget i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal omfattar alla former av direkta eller indirekta konkurrensklausuler förutsatt att både leverantörens och återförsäljarens marknadsandelar inte överstiger 30 % och längden på denna konkurrensklausul inte överstiger fem år. Också i fall där enskilda avtal uppfyller dessa villkor kan dock användningen av konkurrensklausuler medföra konkurrenshämmande effekter som inte uppvägs av deras positiva verkningar. I motorfordonsbranschen skulle sådana konkurrenshämmande nettoeffekter särskilt kunna vara resultatet av kumulativa effekter som leder till att konkurrerande märken avskämmas från marknaden.

(34) För återförsäljning av motorfordon i detaljhandelsledet är det osannolikt att avskärmningar av detta slag uppträder på marknader där alla leverantörer har marknadsandelar som understiger 30 % och där den totala procentandelen på all försäljning av motorfordon som omfattas av skyldigheter att sälja ett enda märke på marknaden i fråga (dvs. den totala bundna marknadsandelen) understiger 40 %<sup>(1)</sup>. I en situation där det finns en icke-dominerande leverantör med en marknadsandel på mer än 30 % av den relevanta marknaden medan övriga leverantörers marknadsandelar ligger under 30 %, är kumulativa konkurrenshämmande effekter osannolika så länge den sammanlagda bundna marknadsandelen inte överstiger 30 %.

(35) Om tillgången till den relevanta marknaden för försäljning av nya motorfordon samt konkurrensen på denna marknad avsevärt begränsas genom den kumulativa effekten av parallella nätverk av likartade vertikala avtal som innehåller skyldigheter om försäljning av ett enda märke kan kommissionen dra in gruppundantaget i enlighet med artikel 29 i rådets förordning (EG) nr 1/2003 av den 16 december 2002 om genomförandet av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget<sup>(2)</sup>. Ett beslut om återkallelse kan riktas särskilt till de leverantörer som i betydande utsträckning bidrar till en kumulativ avskärmningseffekt på den relevanta marknaden. När denna effekt uppträder på nationella marknader kan medlemsstaternas inhemska konkurrensmyndigheter även dra in gruppundantaget för sina territorier.

(36) Om parallella nät av avtal som innehåller liknande vertikala begränsningar omfattar mer än 50 % av en viss marknad kan kommissionen anta en förordning som förklarar att gruppundantaget inte ska tillämpas på marknaden i

fråga vad gäller sådana begränsningar. Denna situation kan uppstå om kumulativa effekter som följer av en omfattande användning av skyldigheter att sälja ett enda märke kan leda till nackdelar för konsumenterna på den marknaden.

(37) Vad beträffar bedömningen av minimikrav på inköp som beräknats på grundval av återförsäljarens totala årliga behov kan en indragning av gruppundantaget vid kumulativa konkurrenshämmande effekter vara motiverad även om minimikravet på inköp är lägre än den gräns på 80 % som fastställs i artikel 1 d i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal. Parterna behöver avgöra om en skyldighet för återförsäljaren att se till att en viss procentandel av dennes sammanlagda inköp av motorfordon bär leverantörens märke mot bakgrund av relevanta faktiska omständigheter kommer att förhindra denna återförsäljare från att sälja ett eller flera ytterligare märken. Ur detta perspektiv kan även ett minimikrav på inköp som är lägre än 80 % av de totala årliga inköpen uppgå till en skyldighet att sälja ett enda märke om det förpliktigar en återförsäljare som önskar sälja ett nytt märke som denne valt från en konkurrerande tillverkare att köpa så många fordon av märket som denne för närvarande säljer att återförsäljarens affärsverksamhet blir ekonomiskt ohållbar<sup>(3)</sup>. Ett sådant minimikrav på inköp innebär också en skyldighet att sälja ett enda märke om det tvingar en konkurrerande leverantör att dela upp sin beräknade försäljningsvolym i ett visst territorium till flera återförsäljare, vilket leder till fördubblade investeringar och en fragmenterad säljmarknad.

ii) *Bedömning av skyldigheter att sälja ett enda märke som inte omfattas av gruppundantagsförordningarna*

(38) Parterna kan också uppmanas att göra en bedömning av om en skyldighet att sälja ett enda märke är förenligt med konkurrensreglerna med avseende på avtal som inte berättigar till gruppundantag eftersom parternas marknadsandelar överstiger 30 % eller avtalet gäller i mer än fem år. Sådana avtal kommer därför att genomgå enskild granskning för att utröna om de strider mot artikel 101.1 i fördraget och i så fall, om effektivitetsvinster kan påvisas som kompenserar för eventuella konkurrenshämmande effekter så att avtalen kan omfattas av det undantag som anges i artikel 101.3 i fördraget. För bedömningen i ett enskilt fall kommer de generella principerna i avsnitt VI.2.1 i riktlinjerna om vertikala begränsningar att vara tillämpliga.

<sup>(1)</sup> Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 141.

<sup>(2)</sup> EGT L 1, 4.1.2003, s. 1.

<sup>(3)</sup> Om en bilhandlare köper 100 bilar av märket A under ett år för att möta efterfrågan och önskar köpa 100 bilar av märket B, skulle en inköpsskyldighet på minst 80 % vad gäller märket A innebära att handlaren skulle bli tvungen att köpa 160 bilar av märket A följande år. Med tanke på att graden av marknadsgenomträngning sannolikt kommer att vara relativt stabil kommer handlaren med all sannolikhet att befinna sig i en situation med ett stort lager av osålda bilar av märket A. Handlaren blir således tvungen att drastiskt skära ned på sina inköp av märket B för att undvika denna situation. Beroende på de särskilda omständigheterna i ärendet kan en sådan praxis betraktas som en skyldighet att sälja ett enda märke.

(39) Avtal som ingås mellan en motorfordonstillverkare eller dess importör, å ena sidan, och reservdelsåterförsäljare och/eller auktoriserade reparatörer, å andra sidan, hamnar utanför det undantag som ges av gruppundantagsförordningarna när parternas marknadsandelar överstiger tröskeln på 30 %, vilket sannolikt blir fallet för merparten av dessa avtal. Skyldigheter att sälja ett enda märke som behöver bedömas under sådana omständigheter inbegriper alla slag av begränsningar som direkt eller indirekt begränsar auktoriserade återförsäljares eller reparatörers möjligheter att få originaldelar eller reservdelar av motsvarande kvalitet från tredje parter. En auktoriserad reparatörs skyldighet att använda originaldelar som levereras av fordons-tillverkaren för reparationer som omfattas av garanti, kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av fordon betraktas inte som en skyldighet att sälja ett enda märke, utan snarare som ett objektivat berättigat krav.

(40) Skyldigheter att sälja ett enda märke i avtal för återförsäljning av nya motorfordon kommer också att behöva enskild granskning när deras varaktighet överskrider fem år och/eller när leverantörens marknadsandel överstiger 30 %, vilket kan vara fallet för vissa leverantörer i vissa medlemsstater. Under dessa omständigheter bör parterna beakta inte bara leverantörens och köparens marknadsandel, utan också den totala bundna marknadsandelen, med beaktande av de tröskelvärden som anges i punkt 34. Över dessa tröskelvärden kommer enskilda ärenden att bedömas i enlighet med de allmänna principer som anges i avsnitt VI.2.1 i de allmänna riktlinjerna om vertikala begränsningar.

(41) Utanför tillämpningsområdet för gruppundantagsförordningarna kommer man vid bedömningen av minimikrav på inköp som beräknats på grundval av återförsäljarens totala årliga krav att beakta alla relevanta faktiska omständigheter. Ett minimikrav på inköp som fastställts till en lägre nivå än 80 % av de totala årliga inköpen skulle innebära en skyldighet att sälja ett enda märke om det får till effekt att förhindra återförsäljare från att sälja ett eller flera ytterligare konkurrerande märken.

## 2. Selektiv distribution

(42) Selektiv distribution är för närvarande den dominerande formen av distribution inom motorfordonssektorn. Bruket är vida spritt vid återförsäljning av motorfordon, och det gäller likaså reparation och underhåll samt återförsäljning av reservdelar.

(43) Vid selektiv distribution som är rent kvalitativ utväljs återförsäljare och reparatörer enbart på basis av de objektiva kriterier som är nödvändiga på grund av produktens eller tjänstens art, exempelvis försäljningspersonalens tekniska

färdigheter, hur försäljningslokalerna är anlagda, försäljningsteknik eller den typ av försäljningsservice som återförsäljaren tillhandahåller<sup>(1)</sup>. Dessa kriterier innebär inte någon direkt gräns för antalet återförsäljare eller reparatörer som släpps in i leverantörens nätverk. Selektiv distribution som är rent kvalitativ anses i allmänhet falla utanför artikel 101.1 i fördraget på grund av att den saknar konkurrenshämmande effekter, förutsatt att tre villkor uppfylls. För det första måste produktens art kräva selektiv distribution, i den meningen att ett sådant system är ett berättigat krav med hänsyn till produktens art samt för att bevara produktens kvalitet och säkerställa att den används på rätt sätt. För det andra måste återförsäljarna och reparatörerna väljas på grundval av objektiva kvalitativa kriterier som är desamma för alla potentiella fristående återförsäljare och som inte får tillämpas på ett diskriminerande sätt. För det tredje får de fastställda kriterierna inte gå längre än nödvändigt.

(44) Medan selektiv distribution som är kvalitativ innebär att återförsäljare eller reparatörer enbart utväljs på basis av objektiva kriterier som krävs på grund av produktens eller tjänstens art, medför kvantitativt urval ytterligare urvalskriterier som mer direkt begränsar det potentiella antalet återförsäljare eller reparatörer antingen genom att direkt fastställa deras antal, eller genom att exempelvis kräva en miniminivå i försäljningen. Nätverk som bygger på kvantitativa kriterier anses som regel vara mer begränsande än de som bara bygger på ett kvalitativt urval, och strider följaktligen med större sannolikhet mot artikel 101.1 i fördraget.

(45) Om selektiva distributionsavtal omfattas av artikel 101.1 i fördraget måste parterna göra en bedömning av om deras avtal kan omfattas av gruppundantagsförordningarna, eller enskilt av undantaget i artikel 101.3 i fördraget.

i) *Bedömningen av selektiv distribution enligt gruppundantagsförordningarna*

(46) Enligt gruppundantagsförordningarna omfattas selektiva distributionsavtal av undantag, oavsett om kvantitativa eller rent kvalitativa urvalskriterier används, så länge parternas marknadsandelar inte överstiger 30 %. Detta undantag är dock förenat med villkoret att avtalen inte får innehålla några av de särskilt allvarliga begränsningar som förtecknas i artikel 4 i den allmänna gruppundantagsförordningen

<sup>(1)</sup> Erinras bör dock att i enlighet med EU-domstolarnas rättspraxis kan rent kvalitativa selektiva distributionssystem icke desto mindre begränsa konkurrensen när förekomsten av ett visst antal sådana system inte lämnar något utrymme till andra former av distribution som bygger på andra konkurrensmetoder. Denna situation uppstår vanligtvis inte på marknaderna för försäljning av nya fordon, där leasing och andra liknande arrangemang är ett gångbart alternativ till ett direkt köp av ett fordon, inte heller på marknaderna för reparation och underhåll, så länge som oberoende reparatörer ger konsumenterna en alternativ kanal för underhållet av sina fordon. Se t.ex. mål T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc mot kommissionen*, REG 1996, s. II-1961.

för vertikala avtal och i artikel 5 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, och heller inte de uteslutna begränsningar som beskrivs i artikel 5 i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal.

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

(48) Den inre marknaden har gjort det möjligt för konsumenterna att köpa motorfordon i andra medlemsstater och dra nytta av prisskillnaderna mellan dem, och kommissionen ser skyddet av parallellhandel inom denna sektor som ett viktigt konkurrensområde. Att konsumenterna kan köpa varor i andra medlemsstater är särskilt viktigt när det gäller motorfordon, detta med tanke på det höga värdet på denna vara och de direkta fördelarna i form av lägre priser som gynnar konsumenterna som köper motorfordon i andra länder inom unionen. Kommissionen är därför angelägen om att distributionsavtal inte bör begränsa parallellhandeln, eftersom detta inte kan förväntas uppfylla villkoren i artikel 101.3 i fördraget<sup>(1)</sup>.

(49) Kommissionen har flera gånger väckt talan mot motorfordonstillverkare för att de hindrar sådan handel, och beslut-

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

ten har i stort sett bekräftats av EU:s domstolar<sup>(2)</sup>. Den erfarenhet som kommissionen vunnit visar att begränsningar av parallellhandel kan uppträda i ett antal former. En leverantör kan exempelvis utöva påtryckningar på återförsäljarna, hota dem med uppsägning av kontraktet, låta bli att betala ut bonusar, vägra att godta garantier på motorfordon som importerats av en konsument eller korsvisa leveranser mellan återförsäljare som är etablerade i olika medlemsstater, eller se till att en återförsäljare får vänta avsevärt längre på leverans av ett identiskt fordon när konsumenten i fråga bor i en annan medlemsstat.

(50) Ett särskilt exempel på indirekta begränsningar av parallellhandel uppstår när en återförsäljare inte kan skaffa sig nya motorfordon med passande specifikationer som behövs för försäljning i ett annat land. Under dessa specifika omständigheter kan möjligheten att undanta ett distributionsavtal bero på om en leverantör förser sina återförsäljare med fordon med specifikationer som är identiska med dem som säljs i andra medlemsstater för försäljning till konsumenterna från de länderna (den så kallade tillgänglighetsklausulen)<sup>(3)</sup>.

(51) Vid tillämpningen av gruppundantagsförordningarna, och i all synnerhet vad gäller tillämpningen av artikel 4 c i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, ingår leasingföretag i begreppet "slutanvändare". Det innebär främst att återförsäljare i selektiva distributionssystem inte kan förhindras från att sälja nya motorfordon till leasingföretag som de själva väljer. En leverantör som tillämpar selektiv distribution kan dock förhindra sina återförsäljare från att sälja nya motorfordon till leasingföretag när en bevislig risk föreligger för att leasingföretagen kommer att sälja vidare dessa motorfordon medan de ännu är nya. En leverantör kan därför kräva att en bilhandlare, innan denne säljer till ett särskilt företag, kontrollerar de allmänna leasingvillkor som gäller för att verifiera att företaget i fråga verkligen är ett leasingföretag och inte en oauktoriserad återförsäljare. En skyldighet för en handlare att förse sina leverantörer med kopior på varje leasingavtal innan denne säljer ett motorfordon till ett leasingföretag kan dock vara liktydig med en indirekt försäljningsbegränsning.

(52) Begreppet slutanvändare innefattar även konsumenterna som köper genom en förmedlare. En förmedlare är en person eller ett företag som köper ett nytt motorfordon för

<sup>(2)</sup> Kommissionens beslut 98/273/EG av den 28 januari 1998 (ärende IV/35.733 – VW), kommissionens beslut 2001/146/EG av den 20 september 2000 (ärende COMP/36.653 – Opel) EGT L 59, 28.2.2001, s. 1, kommissionens beslut 2002/758/EG av den 10 oktober 2001 (ärende COMP/36.264 – Mercedes-Benz) EGT L 257, 25.9.2002, s. 1, kommissionens beslut 2006/431/EG av den 5 oktober 2005 (ärendena F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP m.fl./Peugeot SA).

<sup>(3)</sup> De förenade målen 25 och 26/84 *Ford-Werke AG och Ford of Europe Inc. mot kommissionen*, REG 1985, s. 2725.



en namngiven konsuments räkning utan att vara medlem i distributionsnätverket. Dessa aktörer spelar en viktig roll inom motorfordonssektorn, i synnerhet genom att underlätta konsumenternas köp av fordon i andra medlemsstater. Bevis på förmedlarstatus bör i regel fastställas genom en giltig fullmakt som innehåller konsumentens namn och adress som läggs fram före transaktionen. Användningen av internet som ett sätt att locka till sig kunder i relation till ett visst utbud av fordon och samla in elektroniska fullmakter från dem påverkar inte förmedlarstatusen. Förmedlare måste särskiljas från fristående återförsäljare som köper fordon för återförsäljning och som inte verkar för några namngivna konsumenters räkning. Fristående återförsäljare ska inte betraktas som slutanvändare vid tillämpningen av gruppundantagsförordningarna.

ii) *Bedömningen av selektiv distribution utanför gruppundantagsförordningarnas tillämpningsområde*

- (53) Såsom förklaras i punkt 175 i riktlinjerna om vertikala begränsningar består de möjliga riskerna för konkurrens-hämmande effekter som uppkommer genom selektiv distribution i en minskad konkurrens inom varumärket och, särskilt när det gäller den kumulativa effekten, avskärmning av vissa typer av återförsäljare och begränsningar som underlättar samverkan mellan leverantörer eller köpare.
- (54) För att bedöma eventuella konkurrens-hämmande effekter av selektiv distribution enligt artikel 101.1 i fördraget måste en distinktion göras mellan selektiv distribution som är rent kvalitativ och selektiv distribution som är kvantitativ. Såsom påpekats i punkt 43 strider selektiv distribution som är kvalitativ normalt inte mot artikel 101.1 i fördraget.
- (55) Det faktum att ett nätverk av avtal inte kan omfattas av gruppundantaget eftersom den marknadsandel som en eller flera av parterna har överstiger tröskelvärdet på 30 % för undantag innebär inte att sådana avtal är olagliga. Parterna i sådana avtal måste dock underkasta dem enskild analys för att kontrollera om de faller under artikel 101.1 i fördraget och, om så är fallet, huruvida de det oaktat kan omfattas av undantaget i artikel 101.3 i fördraget.
- (56) När det gäller särdragen inom återförsäljning av nya motorfordon uppfyller selektiv distribution som är kvantitativ generellt villkoren i artikel 101.3 i fördraget om parternas marknadsandelar inte överstiger 40 %. Parterna i sådana avtal bör dock komma ihåg att införandet av särskilda urvalsstandarder kan inverka på om deras avtal är förenliga med artikel 101.3 i fördraget. Även om t.ex. användningen av lokaliseringsklausuler i selektiva distributionsavtal för nya motorfordon, dvs. avtal som innehåller ett förbud för en medlem inom ett selektivt distributionssystem att bedriva verksamhet från ett icke godkänt etableringsställe, vanligen medför effektivitetsfördelar i form av effektivare logistik och förutsägbar nätverkstäckning, kan fördelarna neutraliseras av nackdelar ifall leverantörens marknadsandel är mycket stor, och under dessa omständigheter kan sådana klausuler inte omfattas av undantaget i artikel 101.3 i fördraget.
- (57) En separat bedömning av den selektiva distributionen för auktoriserade reparatörer ger även upphov till specifika frågeställningar. I den mån det finns en marknad<sup>(1)</sup> för reparations- och underhållstjänster som är skild från marknaden för försäljning av nya motorfordon, anses denna vara märkesspecifik. På denna marknad är den främsta källan till konkurrens resultatet av konkurrenspåverkan mellan oberoende reparatörer och auktoriserade reparatörer av märket i fråga.
- (58) Särskilt de oberoende reparatörerna ger upphov till ett mycket viktigt konkurrensstryck, eftersom deras affärsmodell och relaterade driftskostnader skiljer sig från kostnaderna i de auktoriserade nätverken. Vidare har oberoende verkstäder, i motsats till auktoriserade reparatörer, vilka i stor utsträckning använder biltillverkarmärkta reservdelar, i allmänhet större tillgång till andra märken och kan därigenom ge en fordonsägare möjlighet att välja mellan konkurrerande delar. Mot bakgrund av att en stor majoritet av reparationer av nyare motorfordon för närvarande utförs i auktoriserade reparationsverkstäder är det viktigt att konkurrensen mellan auktoriserade reparatörer fortsätter att vara effektiv, vilket bara är fallet om tillgången till näten för nya marknadsaktörer fortsätter att vara öppna.
- (59) Den nya rättsliga ramen gör det lättare för kommissionen och medlemsstaternas konkurrensmyndigheter att skydda konkurrensen mellan oberoende verkstäder och auktoriserade reparatörer samt mellan medlemmarna i varje nätverk med auktoriserade reparatörer. Det minskade tröskelvärdet för marknadsandelar för undantag för selektiv distribution som är kvalitativ från 100 % till 30 % ökar konkurrensmyndigheternas möjligheter att agera.
- (60) Vid bedömningen av de vertikala avtalens konkurrenspåverkan på eftermarknaden för motorfordon bör parterna därför vara medvetna om kommissionens fasta beslutsamhet att bevara konkurrensen både mellan medlemmarna i nätverken för auktoriserade reparatörer och mellan dessa medlemmar och oberoende reparatörer. Särskild uppmärksamhet bör därför riktas på tre specifika förhållningssätt som kan begränsa sådan konkurrens, nämligen att förhindra de oberoende reparatörernas tillgång till teknisk

<sup>(1)</sup> Under vissa omständigheter kan en systemmarknad som inbegriper motorfordon och reservdelar tillsammans definieras, med hänsyn tagen till bland annat motorfordonets livslängd samt användarnas preferenser och köpvanor. Se kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (EGT C 372, 9.12.1997, s. 5, punkt 56). En viktig faktor är om en betydande andel av köparna gör sina val med hänsyn tagen till fordonets livscykelkostnader eller inte. Exempelvis kan köpvanorna skilja sig kraftigt åt mellan köpare av lastbilar som köper och driver en lastbilsflotta, och som beaktar underhållskostnaderna vid tidpunkten för köpet av fordonet och köpare av enskilda fordon. En annan relevant faktor är förekomsten och den relativa ställningen för reservdelsleverantörer, reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar på eftermarknaden som är oberoende från fordonstillverkare. I de flesta fall finns det sannolikt en separat märkesspecifik eftermarknad, främst eftersom de flesta köpare är privatpersoner eller små och medelstora företag som köper fordon och eftermarknadstjänster separat och inte har systematisk tillgång till uppgifter som sätter dem i stånd att i förväg bedöma de totala kostnaderna för att äga fordonet.

information, att missbruka lagfästa och/eller utvidgade garantier för att utestänga oberoende reparatörer eller att knyta tillgången till nätverk med auktoriserade reparatörer till villkor som rör icke-kvalitativa kriterier.

- (61) Även om följande tre underavsnitt särskilt hänvisar till selektiv distribution kan samma konkurrensbegränsande avskärningseffekter härröra från andra typer av vertikala avtal som direkt eller indirekt begränsar antalet tjänstepartner som genom avtal är kopplade till en motorfordonstillverkare.

#### Oberoende aktörers tillgång till teknisk information

- (62) Trots att selektiv distribution som är rent kvalitativ i allmänhet anses falla utanför artikel 101.1 i fördraget då den saknar konkurrenshämmande effekter<sup>(1)</sup> kan kvalitativa selektiva distributionsavtal som ingåtts med auktoriserade reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar strida mot artikel 101.1 i fördraget om en av parterna inom ramen för dessa avtal agerar på ett sätt som avskärmar oberoende aktörer från marknaden, exempelvis genom att underlåta att lämna ut teknisk information om reparationer och underhåll till dessa aktörer. I detta sammanhang innefattar begreppet oberoende operatörer oberoende reparatörer, tillverkare och återförsäljare av reservdelar, tillverkare av utrustning eller verktyg för reparationer, utgivare av teknisk information, bilklubbar, operatörer som ger vägghjälp, operatörer som erbjuder kontroll och provningstjänster och operatörer som erbjuder utbildning för reparatörer.

- (63) Leverantörerna förser sina auktoriserade reparatörer med hela den spännvidd av teknisk reparationsinformation som behövs för att utföra reparations- och underhållsarbete på motorfordon av deras märke och är ofta de enda företag som kan förse reparatörerna med all den tekniska information som dessa behöver om märkena i fråga. Om leverantören under dessa omständigheter försummar att ge oberoende reparatörer lämplig tillgång till märkesspecifik teknisk information om reparationer och underhåll skulle de möjliga negativa effekterna som beror på avtalen med auktoriserade reparatörer och/eller reservdelsåterförsäljare kunna förstärkas och göra att avtalen faller under artikel 101.1 i fördraget.

<sup>(1)</sup> Som påpekas i punkt 54 blir detta generellt fallet på marknaderna för reparation och underhåll så länge oberoende reparatörer ger konsumenterna en alternativ kanal för underhållet av sina fordon.

- (64) Bristande tillgång till nödvändig teknisk information skulle dessutom kunna få marknadsställningen för oberoende aktörer att försvagas, vilket skadar konsumenterna eftersom detta skulle innebära en betydande minskning av urvalet av reservdelar, högre priser för reparations- och underhållstjänster, minskad valfrihet mellan reparationsverkstäder och potentiella säkerhetsproblem. Under dessa omständigheter skulle de effektivitetsvinster som normalt kan förväntas av avtal om auktoriserade reparationer och återförsäljning av reservdelar inte räcka till för att uppväga de konkurrenshämmande effekterna, och avtalen i fråga skulle följaktligen inte uppfylla villkoren i artikel 101.3 i fördraget.

- (65) Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 715/2007 av den 20 juni 2007 om typgodkännande av motorfordon med avseende på utsläpp från lätta personbilar och lätta nyttofordon (Euro 5 och Euro 6) och om tillgång till information om reparation och underhåll av fordon<sup>(2)</sup> samt kommissionens förordning (EG) nr 692/2008 av den 18 juli 2008 om genomförande och ändring av Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 715/2007 om typgodkännande av motorfordon med avseende på utsläpp från lätta personbilar och lätta nyttofordon (Euro 5 och Euro 6) och om tillgång till information om reparation och underhåll av fordon<sup>(3)</sup> ger ett system för att sprida information om reparation och underhåll av personbilar som saluförs från och med den 1 september 2009. Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 595/2009 av 18 juni 2009 om typgodkännande av motorfordon och motorer vad gäller utsläpp från tunga fordon (Euro 6) och om tillgång till information om reparation och underhåll<sup>(4)</sup> av fordon och de därav följande genomförandeåtgärderna föreskriver ett sådant system vad gäller nyttofordon som saluförs på marknaden från den 1 januari 2013. Kommissionen kommer att beakta dessa förordningar vid sin bedömning av misstänkta fall av undanhållande av teknisk reparations- och underhållsinformation gällande fordon som saluförts före dessa datum. När man avgör om undanhållandet av en bestämd information kan medföra att ett visst avtal strider mot artikel 101.1 i fördraget bör bl.a. följande faktorer beaktas:

- a) Huruvida informationen i fråga är teknisk information, eller information av annan typ, exempelvis affärsinformation<sup>(5)</sup> som kan undanhållas av legitima skäl.

<sup>(2)</sup> EUT L 171, 29.6.2007, s. 1.

<sup>(3)</sup> EUT L 199, 28.7.2008, s. 1.

<sup>(4)</sup> EUT L 188, 18.7.2009, s. 1.

<sup>(5)</sup> Affärsinformation kan betraktas som information som används för att driva en reparations- och underhållsverksamhet, men som inte behövs för att reparera eller underhålla fordon. Som exempel kan nämnas programvara för fakturering eller information om de timavgifter som används inom det auktoriserade nätverket.

- b) Huruvida ett undanhållande av den tekniska informationen i fråga märkbart kommer att påverka de oberoende aktörernas förmåga att utföra sina uppgifter och utöva ett konkurrenstryck på marknaden.
- c) Huruvida den tekniska informationen i fråga görs tillgänglig för medlemmar i det relevanta auktoriserade reparationsnätverket; om den görs tillgänglig för det auktoriserade nätverket i en eller annan form bör den även göras tillgänglig för oberoende aktörer på ett icke-diskriminerande sätt.
- d) Huruvida den tekniska informationen i fråga ytterst<sup>(1)</sup> kommer att användas för reparation och underhåll av motorfordon, eller för andra ändamål<sup>(2)</sup>, som tillverkning av reservdelar eller verktyg.
- (66) Tekniska framsteg innebär att begreppet teknisk information är obestämt. För närvarande utgör olika typer av teknisk information bl.a. programvara, felkoder och andra parametrar (inklusive uppdateringar) som behövs för arbete på elektroniska kontrollenheter (electronic control units) i syfte att lägga in eller återställa av leverantören rekommenderade inställningar, fordonsidentifieringsnummer eller andra fordonsidentifieringsmetoder, reservdelskataloger, förfaranden vid reparation och underhåll, arbetslösningar som härrör från praktisk erfarenhet och hänför sig till typiska problem hos en viss modell eller serie samt återkallelsemeddelanden och andra meddelanden om reparationer som får utföras kostnadsfritt inom det auktoriserade reparationsnätverket. Reservdelskoden och all annan information som är nödvändig för att identifiera den rätta biltillverkarmärkta reservdelen för att passa ett visst enskilt fordon (dvs. den reservdel som biltillverkaren vanligtvis skulle leverera till medlemmarna i dess auktoriserade nätverk för att reparera fordonet i fråga) utgör också teknisk information<sup>(3)</sup>. Förteckningen över punkter i artikel 6.2 i förordning (EG) nr 715/2007 och förordning (EG) nr 595/2009 bör även användas som vägledning för vad kommissionen betraktar som teknisk information vid sin tillämpning av artikel 101 i fördraget.

- (67) Det sätt på vilket teknisk information levereras är också viktigt för bedömningen av om avtal om auktoriserade

<sup>(1)</sup> Exempelvis information som lämnas till ett förlag i syfte att vidarebefordras till fordonsreparatörer.

<sup>(2)</sup> Information om monteringen av en reservdel eller om hur ett verktyg används på ett fordon bör anses som användning för reparation och underhåll, medan information om design, produktionsprocessen eller de material som används vid tillverkningen av en reservdel bör anses inte tillhöra denna kategori, och den får därför undanhållas.

<sup>(3)</sup> Den oberoende aktören ska inte tvingas köpa reservdelen i fråga för att få denna information.

reparationer är förenliga med artikel 101 i fördraget. Tillgång bör ges på begäran och utan otillbörligt dröjsmål, informationen bör tillhandahållas i en användbar form och priset för informationen bör inte bli avskräckande genom att inte beakta i hur stor utsträckning den oberoende aktören använder sig av informationen. En leverantör av motorfordon bör åläggas att ge oberoende operatörer tillgång till teknisk information om nya motorfordon samtidigt som sådan tillgång ges till leverantörens auktoriserade reparatörer och får inte ålägga oberoende operatörer att köpa mer information än vad som krävs för att utföra arbetet i fråga. Artikel 101 i fördraget förpliktigar dock inte en leverantör att lämna teknisk information i standardformat eller genom ett definierat tekniskt system, som standarden CEN/ISO och formatet OASIS som fastställs genom förordning (EG) nr 715/2007 och kommissionens förordning (EG) nr 295/2009 av den 18 mars 2009 om klassificering av vissa varor i Kombinerade nomenklaturen<sup>(4)</sup>.

- (68) Ovanstående överväganden är även tillämpliga på oberoende aktörers tillgång till verktyg och utbildning. "Verktyg" i detta sammanhang inkluderar elektroniska felsökningsverktyg och andra reparationsverktyg tillsammans med laterad programvara, inklusive periodiska uppdateringar av sådana samt eftermarknadsservice för sådana verktyg.

#### Missbruk av garantier

- (69) Kvalitativa selektiva distributionsavtal kan även strida mot artikel 101.1 i fördraget om leverantören och medlemmarna i dess auktoriserade nätverk explicit eller implicit förbehåller reparationer på vissa kategorier av fordon för medlemmarna i det auktoriserade nätverket. Detta kan inträffa t.ex. om tillverkarens garanti gentemot köparen, vare sig den är lagfäst eller utvidgad, är villkorad så att slutanvändaren låter alla reparationer som inte omfattas av garantin utföras inom de auktoriserade reparationsnätverken. Det samma gäller garantivillkor som föreskriver användningen av tillverkarens märke på reservdelarna vad gäller ersättningar som inte omfattas av garantivillkoren. Det förefaller även tvivelaktigt att selektiva distributionsavtal som innehåller denna praxis skulle kunna innebära några fördelar för konsumenterna på ett sätt som skulle motivera att dessa avtal ges fördelen av undantaget i artikel 101.3 i fördraget. Om en leverantör av legitima skäl vägrar att godta ett bestämt garantianspråk med anledning av att den situation som lett fram till anspråket orsaksmässigt är kopplat till en oberoende reparatörers uraktlåtenhet att utföra en viss reparation eller visst underhåll på korrekt sätt eller använda reservdelar av dålig kvalitet, har detta dock inte något samband med om dess avtal om auktoriserade reparationer är förenliga med konkurrensreglerna.

<sup>(4)</sup> EUT L 95, 9.4.2009, s. 7.

### Tillgång till nätverk för auktoriserade reparatörer

- (70) Konkurrensen mellan auktoriserade och oberoende reparatörer är inte den enda formen av konkurrens som behöver beaktas vid analysen av om auktoriserade reparationsavtal är förenliga med artikel 101 i fördraget. Parterna bör även bedöma i vilken grad auktoriserade reparatörer inom det relevanta nätverket kan konkurrera med varandra. En av de huvudfaktorer som är drivande i den konkurrensen rör villkoren för tillgång till det nätverk som inrättats enligt standardavtal för auktoriserade reparatörer. Med tanke på den generellt starka ställning som nätverken av auktoriserade reparatörer har och deras särskilda betydelse för ägare av nyare motorfordon samt det faktum att konsumenterna inte är beredda att resa långa sträckor för att få sina bilar reparerade anser kommissionen det vara viktigt att tillgången till de auktoriserade reparationsnätverken som regel bör förbli öppna för alla företag som uppfyller de fastställda kvalitetskriterierna. Om sökandena däremot väljs genom en kvantitativ urvalsprocess medför detta sannolikt att avtalet faller under artikel 101.1 i fördraget.
- (71) En särskild situation uppstår när avtal förpliktigar auktoriserade reparatörer att även sälja nya motorfordon. Sådana

avtal strider sannolikt mot artikel 101.1 i fördraget eftersom skyldigheten i fråga inte är nödvändig på grund av arten av de avtalade tjänsterna. För ett etablerat märke skulle avtal som innehåller en sådan skyldighet dessutom normalt inte kunna omfattas av undantaget i artikel 101.3 i fördraget, eftersom effekten skulle bli att den allvarligt begränsar tillgången till det auktoriserade reparationsnätverket och därigenom minskar konkurrensen utan att ge konsumenterna några motsvarande förmåner. I vissa fall kan dock en leverantör som vill lansera ett märke på en bestämd geografisk marknad inledningsvis finna det svårt att attrahera återförsäljare som är beredda att göra nödvändiga investeringar, såvida de inte kan vara säkra på att inte råka ut för konkurrens från fristående auktoriserade reparatörer som försöker åka snålskjuts på dessa inledande investeringar. Under dessa omständigheter skulle konkurrensen på fordonsförsäljningsmarknaden gynnas av att de två verksamheterna kopplas till varandra under en begränsad period genom att möjliggöra lanseringen av ett nytt märke, och skulle inte påverka den potentiella märkesspecifika reparationsmarknaden, som under alla förhållanden inte skulle finnas till om fordonen inte skulle kunna säljas. De aktuella avtalen skulle därför sannolikt inte omfattas av artikel 101.1 i fördraget.