

UPPLYSNINGAR OM EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSOMRÅDET

EFTAS ÖVERVAKNINGSMYNDIGHET

Tillkännagivande från Eftas övervakningsmyndighet – Tilläggsriktlinjer för vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon och om återförsäljning av reservdelar till motorfordon

(2012/C 307/03)

- A. Detta tillkännagivande har utfärdats med stöd av reglerna i avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES-avtalet) och avtalet mellan Eftastaterna om upprättande av en övervakningsmyndighet och en domstol (övervakningsavtalet).
- B. Europeiska kommissionen har utfärdat en tillkännagivelse med titeln Tilläggsriktlinjer för vertikala begränsningar i avtal om försäljning och reparation av motorfordon och om återförsäljning av reservdelar till motorfordon ⁽¹⁾. Detta icke-bindande dokument redogör för de principer som Europeiska kommissionen följer vid bedömningen av vertikala avtal mot bakgrund av artikel 101 i EUF-fördraget rörande försäljning och reparation av motorfordon och avseende distribution av reservdelar för motorfordon.
- C. Eftas övervakningsmyndighet anser ovanstående rättsakt vara av betydelse för EES. I syfte att upprätthålla lika konkurrensvillkor och säkra en enhetlig tillämpning av EES-avtalets konkurrensbestämmelser i hela Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES) antar Eftas övervakningsmyndighet (nedan kallad *myndigheten*) föreliggande tillkännagivande i enlighet med sina befogenheter enligt artikel 5.2 b i övervakningsavtalet. Eftas övervakningsmyndighet avser att följa de principer och regler som fastställs i detta tillkännagivande när den tillämpar relevanta EES-regler i enskilda ärenden.

I. INLEDNING

1. Riktlinjernas syfte

1. Dessa riktlinjer fastställer principerna för bedömningar med utgångspunkt i artikel 53 i avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (nedan kallat *artikel 53*) 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 den rättsakt som det hänvisas till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (kommissionens förordning (EU) nr 461/2010 av den 27 maj 2010 ⁽²⁾) om tillämpningen av artikel 53.3 i EES-avtalet på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn (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 den rättsakt som det hänvisas till i punkt 2 i bilaga XIV i EES-avtalet (kommissionens förordning (EU) nr 330/2010 av den 20 april 2010 ⁽³⁾) om tillämpningen av artikel 53.3 i EES-avtalet på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden ⁽⁴⁾ (nedan kallad *allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal*). Riktlinjerna påverkar inte tillämpningen av riktlinjerna om

⁽¹⁾ EUT C 138, 28.5.2010, s. 16.⁽²⁾ EUT L 129, 28.5.2010, s. 52, införlivad i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet genom beslut nr 91/2010 (EUT L 277, 21.10.2010, s. 44 och EES-supplementet nr 59, 21.10.2010, s. 13).⁽³⁾ EUT L 102, 23.4.2010, s. 1, införlivad i punkt 2 i bilaga XIV i EES-avtalet genom beslut nr 77/2010 (EUT L 244, 16.9.2010, s. 35 och EES-supplementet nr 49, 16.9.2010, s. 34).⁽⁴⁾ Se fotnot 3.

vertikala begränsningar⁽⁵⁾ (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. Enligt avsnitt II i dessa riktlinjer kommer den senare gruppen av avtal och samordnade förfaranden att omfattas av relevanta bestämmelser i den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002⁽⁶⁾ om tillämpningen av artikel 53.3 i EES-avtalet på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn) fram till den 31 maj 2013. Vad gäller vertikala avtal och samordnade förfaranden för att köpa in, sälja eller återförsälja nya motorfordon gäller dessa riktlinjer bara från den 1 juni 2013. Föreliggande riktlinjer är därför inte tillämpliga på vertikala avtal i andra sektorer och de principer som läggs fram här går inte nödvändigtvis att använda för att bedöma avtal i andra sektorer.
4. Riktlinjerna påverkar inte en eventuell parallell tillämpning av artikel 54 i EES-avtalet på vertikala avtal inom motorfordonssektorn, eller den tolkning som Eftadomstolen kan göra i samband med tillämpningen av artikel 53 på sådana vertikala avtal eller som EU-domstolen eller tribunalen kan göra i samband med tillämpningen av artikel 53 i EES-avtalet och artikel 101 i EUF-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"⁽⁷⁾ används för alla handelsled. Den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal och gruppundantagsförordningen för motorfordon kallas sammantaget för gruppundantagsförordningarna.
6. Standarderna i riktlinjerna måste tillämpas på varje ärende med hänsyn tagen till de faktiska och juridiska omständigheterna. Eftas övervakningsmyndighet kommer att tillämpa⁽⁸⁾ 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 konkurrenshämmande 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 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 den att anses vara en faktor vid bedömningen av leverantörens beteende i enskilda ärenden.

⁽⁵⁾ (ännu ej offentliggjorda).

⁽⁶⁾ EGT L 203, 1.8.2002, s. 30.

⁽⁷⁾ Återförsäljare i detaljhandelsledet kallas inom branschen som regel "bilhandlare".

⁽⁸⁾ Alltsedan EES konkurrensregler moderniserades är det primärt avtalsparterna som ansvarar för denna analys. Eftas övervakningsmyndighet kan dock på eget initiativ eller efter klagomål undersöka om avtalen är förenliga med artikel 53.

2. Riktlinjernas disposition

8. Riktlinjerna har följande disposition:

- a) Tillämpningsområde för gruppundantagsförordningen för motorfordon och förhållandet till den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal (avsnitt II).
- b) Tillämpningen av kompletterande bestämmelser i gruppundantagsförordningen för motorfordon (avsnitt III).
- c) 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 till den 31 maj 2013 av de relevanta bestämmelserna i den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (förordning (EG) nr 1400/2002) avseende vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon. Från och med den 1 juni 2013 ⁽⁹⁾ kommer vertikala avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av nya motorfordon, i kraft av artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon, att omfattas av den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal.
- 11. Den distinktion som den nya ramen gör mellan marknaderna för försäljning av nya motorfordon och eftermarknaderna för motorfordon avspeglar de skilda konkurrensförhållanden som råder på dessa marknader.
- 12. På grundval av den fördjupade marknadsanalys som anges i utvärderingsrapporten om tillämpningen av den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 28 maj 2008 ⁽¹⁰⁾) och i kommissionens meddelande *Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn* av den 22 juli 2009 ⁽¹¹⁾ förefaller det inte finnas några betydande konkurrensbrister som särskiljer denna sektor från andra ekonomiska sektorer och som föranleder andra och strängare regler än de som anges i den allmänna gruppundantagsförordningen. Tillämpningen av ett tröskelvärde i fråga om marknadsandelar på 30 % ⁽¹²⁾ och att vissa vertikala avtal inte tillerkänns undantag samt nya villkor i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal ser normalt till att vertikala avtal om återförsäljning av nya motorfordon uppfyller villkoren i artikel 53.3 utan några behov av 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 den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (förordning (EG) nr 1400/2002) med tre år fram till den

⁽⁹⁾ Att den rättsakt som det hänvisas till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (förordning (EG) nr 1400/2002) upphör att gälla och ersätts med den nya rättsliga ram som beskrivs i föreliggande riktlinjer kräver inte i sig att befintliga avtal ska sägas upp. Se exempelvis mål C-125/05 Vulcan Silkeborg A/S mot Skandinavisk Motor Co. A/S, REG 2006, s. I-7637.

⁽¹⁰⁾ SEK(2008) 1946.

⁽¹¹⁾ KOM(2009) 388.

⁽¹²⁾ 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 försäljningsvolymen på marknaden. I detta avseende noterar Eftas övervakningsmyndighet att vid försäljning av nya motorfordon beräknas marknadsandelarna för närvarande av branschen utifrån den volym motorfordon som sålts av leverantören på den relevanta marknaden, vilket inkluderar alla motorfordon som av köparen anses vara likvärdiga eller utbytbara med hänsyn till produkternas egenskaper, pris och tilltänkta användning.

31 maj 2013 när det gäller krav som specifikt avser vertikala avtal om inköp, försäljning eller återförsäljning av nya motorfordon. Från och med den 1 juni 2010 fram till och med den 31 maj 2013 kommer bestämmelserna i den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (förordning (EG) nr 1400/2002) som avser både avtal om distribution av nya motorfordon och avtal om inköp, försäljning och återförsäljning av motorfordonsreservdelar och/eller reparations- och underhållstjänster endast att vara tillämpliga i förstnämnda fall. Under denna period kommer dessa riktlinjer inte att användas för tolkning av bestämmelserna i den rättsakt som det tidigare hänvisats till i punkt 4b i bilaga XIV i EES-avtalet (förordning (EG) nr 1400/2002). I stället bör hänvisning ske till den förklarande broschyren om denna förordning ⁽¹³⁾.

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 för att tillerkännas ett undantag i enlighet med artikel 4 i gruppundantagsförordningen för motorfordon måste dessa avtal inte bara uppfylla villkoren för ett undantag enligt den allmänna gruppundantagsförordningen, utan får inte heller 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 motorfordonstillverkarens 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 tre ytterligare 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 särskilt allvarliga begränsningar ges i avsnitt III i föreliggande riktlinjer.

III. TILLÄMPNINGEN AV DE KOMPLETTERANDE BESTÄMMELSERNA I GRUPPUNDANTAGSFÖRORDNINGEN FÖR MOTORFORDON

17. Avtal som innehåller särskilt allvarliga begränsningar kommer inte omfattas av gruppundantag. 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 53.1. Det ger också upphov till en presumtion om att avtalet sannolikt inte uppfyller villkoren i artikel 53.3 och att gruppundantagsförordningen därför inte är tillämplig. Detta är dock en presumtion som inte utesluter motbevisning, vilket innebär att företagen i ett enskilt ärende har möjlighet att åberopa att det rör sig om effektivitetsvinster i enlighet med artikel 53.3.
18. Ett av Eftas övervakningsmyndighets 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 reservdelar som försäljs eller återförsäljs av

⁽¹³⁾ Förklarande broschyr för kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 – *Distribution and Servicing of Motor Vehicles in the European Union*.

biltillverkare och reservdelar av alternativa märken. Alternativ till reservdelar som bär motorfordons-tillverkarens 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 motorfordonstillverkarens 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")⁽¹⁴⁾).
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 ska motorfordonstillverkaren kunna bevisa 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–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 avser begränsningar av försäljning till oberoende reparatörer av reservdelar till motorfordon av medlemmar i ett selektivt distributionssystem. Denna bestämmelse är mest relevant för en viss kategori av reservdelar, ibland benämnda monopol-delar, som endast kan fås från motorfordonstillverkaren 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 53.
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 till auktoriserade och/eller oberoende återförsäljare och reparatörer. Så kallade verktygsavtal mellan komponentleverantörer och motorfordonstillverkare är ett exempel på möjliga indirekta begränsningar av denna typ. En hänvisning bör göras till tillkännagivandet från Eftas övervakningsmyndighet om bedömningen av vissa underleverantörsavtal med hänsyn till artikel 53.1 i EES-avtalet⁽¹⁵⁾. Normalt sett tillämpas inte artikel 53.1 på ett arrangemang där en motorfordonstillverkare förser en komponenttillverkare med ett verktyg som är nödvändigt för framställning av vissa komponenter, delar i produktutvecklingskostnaderna eller bidrar till nödvändiga⁽¹⁶⁾ immateriella rättigheter eller know-how och gör det inte möjligt att använda detta bidrag vid framställning av reservdelar som säljs direkt på eftermarknaden. Om en motorfordonstillverkare å andra sidan förpliktigar komponentleverantören att

⁽¹⁴⁾ EUT L 263, 9.10.2007, s. 1. (ännu ej införlivat i EES-avtalet).

⁽¹⁵⁾ EGT L 153, 18.6.1994, s. 30 och EES-supplementet till EGT nr 15, 18.6.1994, s. 29.

⁽¹⁶⁾ Om motorfordonstillverkaren tillhandahåller ett verktyg, immateriella rättigheter och/eller know-how till en komponentleverantör kommer inte detta arrangemang att gynnas av tillkännagivandet om underentreprenad 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.

överlåta sitt ägarskap, sina immateriella rättigheter eller know-how till ett sådant verktyg eller bara står för en obetydlig del av projektutvecklingskostnaderna, eller inte alls bidrar med några nödvändiga verktyg, immateriella rättigheter eller know-how, anses inte överenskommelsen vara någon genuin entreprenadöverenskommelse. Det kan därför komma att strida mot artikel 53.1 och undersökas i enlighet med bestämmelserna i gruppundantagsförordningarna.

24. Artikel 5 c i gruppundantagsförordningen för motorfordon avser begränsningar som avtalats mellan en motorfordonstillverkare 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 motorfordonstillverkarens 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 motorfordonstillverkarna begränsa saluföringen av reservdelar från originaltillverkare och begränsa konsumenternas val på ett sätt som strider mot bestämmelserna i artikel 53.

IV. BEDÖMNINGEN AV SÄRSKILDA BEGRÄNSNINGAR

25. Parterna i vertikala avtal inom motorfordonssektorn bör använda föreliggande riktlinjer som ett supplement till och tillsammans med riktlinjerna om vertikala begränsningar vid bedömningen av om vissa bestämda begränsningar är förenliga med artikel 53. Här i detta avsnitt ges särskild vägledning vad avser skyldighet att försälja ett enda märke och selektiv distribution, två områden som kan ha särskild relevans för bedömningen av den grupp av avtal som avses i avsnitt II i dessa riktlinjer.

1. Skyldighet att sälja ett enda märke

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

26. I kraft av artikel 3 i gruppundantagsförordningen för motorfordon läst tillsammans 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 framför allt enas om en skyldighet att sälja ett enda märke som förpliktigar återförsäljaren att bara köpa motorfordon 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 med en period som överstiger fem år. 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 varje direkt eller indirekt skyldighet 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 avskärmningseffekten⁽¹⁷⁾.

⁽¹⁷⁾ Tillkännagivande från Eftas övervakningsmyndighet om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 53.1 i EES-avtalet (de minimis), EUT C 67, 20.3.2003, s. 20 och EES-supplementet nr 15, 20.3.2003, s. 11.

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 53.1 ⁽¹⁸⁾. En sådan negativ effekt kan uppstå om hinder för inträde eller expansion ställs upp som utestänger konkurrerande leverantörer och skadar konsumenter genom att höja priserna eller begränsa produkturvalet, försämma kvaliteten eller produktinnovationen.
29. Konkurrensklausuler kan dock även ha positiva effekter som kan rättfärdiga att artikel 53 får tillämpas. De kan särskilt hjälpa till att få bukt med "snålskjuts"-problemet, genom vilket en leverantör gynnas av en 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. Det samma 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 avtalsvarorna eller avtalstjänsterna, 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 avtalsvarorna eller avtalstjänsterna 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 fordon av konkurrerande märken ⁽¹⁹⁾, bonusar som är villkorade med att återförsäljaren måste godta att endast sälja ett märke, målrabatter eller vissa andra krav som t.ex. krav att skapa ett separat rättssubjekt för det konkurrerande märket eller skyldigheten att visa det andra konkurrerande märket i ett separat visningsrum på en ort där uppfyllandet av ett sådant krav inte skulle vara lönsamt (t.ex. glest befolkade områden).
33. Gruppundantaget i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal omfattar alla former av direkta eller indirekta konkurrensklausuler förutsatt att både leverantörens och dess återförsäljares marknadsandelar inte överstiger 30 % och längden på denna konkurrensklausul inte överstiger 5 år. Också i fall där enskilda avtal följer dessa villkor kan dock användningen av konkurrensklausuler medföra konkurrenshämmande effekter som inte uppvägs av deras positiva verkningar. I motorfordonsbranschen skulle sådana konkurrenshämmande nettoeffekter särskilt kunna vara resultatet av kumulativa effekter som leder till att konkurrerande märken avskärmats 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 % ⁽²⁰⁾. I en situation där det finns en icke-dominerande leverantör med en marknadsandel på mer än 30 % av

⁽¹⁸⁾ När det gäller faktorer som måste beaktas vid bedömningen av konkurrensklausuler enligt artikel 53.1, se relevant avsnitt i riktlinjerna om vertikala begränsningar, särskilt punkterna 129–150.

⁽¹⁹⁾ Se ärendena BMW IP/06/302 – 13.3.2006 och Opel 2006, IP/06/303 – 13.3.2006.

⁽²⁰⁾ Se riktlinjerna om vertikala begränsningar, punkt 141.

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 Eftas övervakningsmyndighet, när den är behörig övervakningsmyndighet i enlighet med 56 i EES-avtalet, dra in gruppundantaget i enlighet med artikel 29 i kapitel II i protokoll 4 till övervakningsavtalet. Ett beslut om återkallelse kan riktas till de leverantörer som i betydande utsträckning bidrar till en kumulativ avskärmningseffekt på den relevanta marknaden. När denna effekt uppträder på nationella marknader kan Eftastaternas 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 Eftas övervakningsmyndighet genom en rekommendation förklara att gruppundantaget inte ska tillämpas på marknaden i fråga vad gäller sådana begränsningar ⁽²¹⁾. 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 förpliktar en återförsäljare som önskar sälja ett nytt märke som denne valt från en konkurrerande tillverkare att köpa så många motorfordon av märket som denne för närvarande säljer att återförsäljarens affärsverksamhet blir ekonomiskt ohållbar ⁽²²⁾. 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 sälj närvaro.
- 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 är längre än fem år. Sådana avtal kommer därför att genomgå enskild granskning för att utröna om de strider mot artikel 53.1 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 53.3. För bedömningen i ett enskilt fall kommer de generella principerna i avsnitt VI.2.1 i riktlinjerna om vertikala begränsningar att vara tillämpliga.
39. Avtal som ingås mellan en motorfordonstillverkare eller dess importör, å ena sidan, och reservdelsåterförsäljare och/eller auktoriserade reparatörer, å andra sidan, hamnar utanför 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

⁽²¹⁾ Detta följer av artikel 6 i den rättsakt som det hänvisas till i punkt 4b i bilaga XIV I EES-avtalet (kommissionens förordning (EU) nr 461/2010 av den 27 maj 2010) anpassad för EES-avtalet.

⁽²²⁾ Om en bilhandlare köper 100 bilar av märket A under ett år för att uppfylla 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 användning 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.

tredje parter. En auktoriserad reparatörs skyldighet att använda originaldelar som levereras av motorfordonstillverkaren för reparationer som omfattas av garanti, kostnadsfri service och arbete i samband med återkallelse av motorfordon betraktas inte som en skyldighet att sälja ett enda märke, utan snarare som ett objektivt 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 Eftastater. Under dessa omständigheter ska 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 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⁽²³⁾. 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 53.1 på grund av att den saknar konkurrenshämmande effekter, förutsatt att tre villkor uppfylls. För det första måste produktens art kräva selektiv distribution, i den meningen att ett sådant system är ett berättigat krav med hänsyn till produktens art 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 53.1.
45. Om selektiva distributionsavtal strider mot artikel 53.1 måste parterna göra en bedömning av om deras avtal kan omfattas av gruppundantaget, eller enskilt av undantaget i artikel 53.3.

⁽²³⁾ 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 motorfordon, där leasing och andra liknande arrangemang är ett gångbart alternativ till ett direkt köp av ett motorfordon, inte heller på marknaderna för reparation och underhåll, så länge som oberoende reparatörer förser konsumenterna med en alternativ kanal för underhållet av sina motorfordon. Se t.ex. mål T-88/92, Groupement d'achat Édouard Leclerc mot kommissionen, REG 1996, s. II-1961.

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 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 som ingår i ett selektivt distributionssystem på de marknader där ett sådant system tillämpas. Enligt artikel 4 c är avtal med särskilt allvarliga begränsningar sådana 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 EES-stater och dra nytta av prisskillnaderna mellan dem, och Eftas övervakningsmyndighet ser skyddet av parallellhandel inom denna sektor som ett viktigt konkurrensmål. Att konsumenterna kan köpa varor i andra EES-stater är särskilt viktigt när det gäller motorfordon, detta med tanke på det höga värdet på dessa varor och de direkta fördelarna i form av lägre priser som gynnar konsumenter som köper motorfordon i andra länder inom EEA. Eftas övervakningsmyndighet är därför angelägen om att distributionsavtal inte bör begränsa parallellhandeln, eftersom detta inte kan förväntas uppfylla villkoren i artikel 53.3 ⁽²⁴⁾.
49. Kommissionen har flera gånger väckt talan mot motorfordonstillverkare för att de hindrar sådan handel, och besluten har i stort sett bekräftats av EU:s domstolar ⁽²⁵⁾. 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 EES-stater, eller se till att en återförsäljare får vänta avsevärt längre på leverans av ett identiskt motorfordon när konsumenten i fråga bor i en annan EES-stat.
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 anses bero på om en leverantör förser sina återförsäljare med motorfordon med specifikationer som är identiska med dem som säljs i andra EES-stater för försäljning till konsumenter från de länderna (den så kallade tillgänglighetsklausulen) ⁽²⁶⁾.

⁽²⁴⁾ Uppfattningen att gränsöverskridande handelsbegränsningar kan vara skadliga för konsumenterna har bekräftats av EU:s domstolar i mål C-551/03 P, General Motors, REG 2006, s. 1-3173, 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, REG 2009, s. II-2533, punkterna 46-49.

⁽²⁵⁾ 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 10 den oktober 2001 (ärende COMP/36.264 – Mercedes-Benz) EGT L 257, 25.9.2002, s. 1, kommissionens beslut nr 2006/431/EG av den 5 oktober 2005 (ärendena F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP m.fl./Peugeot SA).

⁽²⁶⁾ De förenade målen 25 och 26/84 Ford – Werke AG och Ford of Europe Inc. mot kommissionen, REG 1985, s. 2725.

51. Vid tillämpningen av gruppundantagen, och i all synnerhet vad gäller tillämpningen av artikel 4 c i den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal, ingår leasingföretag i begreppet "slutanvändare". 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 vara liktydig med en indirekt försäljningsbegränsning.
52. Begreppet "slutanvändare" innefattar även konsumenter som köper genom en förmedlare. En förmedlare är en person eller ett företag som köper ett nytt motorfordon för 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 motorfordon i andra EES-stater. 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 motorfordon och samla in elektroniska fullmakter från dem påverkar inte förmedlarstatusen. Förmedlare måste särskiljas från fristående återförsäljare som köper motorfordon för återförsäljning och som inte verkar för några namngivna konsumenters räkning. Fristående återförsäljare ska inte betraktas som slutanvändare vid tillämpningen av gruppundantagen.
- ii) *Bedömningen av selektiv distribution utanför gruppundantagsförordningarnas tillämpningsområde*
53. Såsom förklaras i punkt 175 i riktlinjerna om vertikala begränsningar består de möjliga riskerna för konkurrenshämmande effekter som uppkommer genom selektiv distribution i en minskad konkurrens inom varumärket och, särskilt när det gäller den kumulativa effekten, avskärmning av vissa typer av återförsäljare och begränsningar som underlättar samverkan mellan leverantörer eller köpare.
54. För att bedöma eventuella konkurrenshämmande effekter av selektiv distribution enligt artikel 53.1 måste en distinktion göras mellan selektiv distribution som är rent kvalitativ och selektiv distribution som är kvantitativ. Såsom påpekats i punkt 43 ovan strider selektiv distribution som är kvalitativ normalt inte mot artikel 53.1.
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 53.1 och om så är fallet, huruvida de det oaktat kan omfattas av undantaget i artikel 53.3.
56. När det gäller särdragen inom återförsäljning av nya motorfordon iakttar selektiv distribution som är kvantitativ generellt villkoren i artikel 53.3 om parternas marknadsandelar inte överstiger 40 %. Parterna i sådana avtal bör dock komma ihåg att införandet av särskilda urvalsstandarder skulle kunna inverka på om deras avtal uppfyller villkoren i artikel 53.3. 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 53.

57. En separat bedömning av den selektiva distributionen för auktoriserade reparatörer ger även upphov till specifika frågeställningar. I den mån det finns en marknad för reparations- och underhållstjänster⁽²⁷⁾ 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 konkurrenstryck, 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 motorfordonsägare 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 Eftas övervakningsmyndighet och nationella 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 Eftas övervakningsmyndighets 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 typer av metoder som kan begränsa sådan konkurrens genom att förhindra de oberoende reparatörernas tillgång till teknisk information, eller genom att missbruka lagfästa och/eller utvidgade garantier för att utestänga oberoende reparatörer, eller genom att knyta tillgången till nätverk med auktoriserade reparatörer till villkor som rör icke-kvalitativa kriterier.
61. Även om följande tre underavsnitt särskilt hänvisar till selektiv distribution kan samma konkurrensbegränsande avskärmningseffekter 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 53.1 då den saknar konkurrenshämmande effekter⁽²⁸⁾ kan därför kvalitativa selektiva distributionsavtal som ingåtts med auktoriserade reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar strida mot artikel 53.1 om en av parterna i samband med 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

⁽²⁷⁾ 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 Eftas övervakningsmyndighets tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i Europeiska ekonomiska samarbetsrådets konkurrenslagstiftning, (EGT L 200, 16.7.1998, s. 46) och EES-supplement nr 28, 16.7.1998, s. 3, punkt 56. En viktig faktor är om en betydande andel av köparna gör sina val med hänsyn tagen till motorfordonets 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 motorfordonet och köpare av enskilda motorfordon. En annan relevant faktor är förekomsten och den relativa ställningen för reservdelsleverantörer, reparatörer och/eller återförsäljare av reservdelar på eftermarknaden som är oberoende från motorfordonstillverkare. 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 motorfordon 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.

⁽²⁸⁾ Som påpekas i punkt 54 ovan blir detta generellt inte fallet på marknaderna för reparation och underhåll så länge oberoende reparatörer ger konsumenterna en alternativ kanal för underhållet av sina motorfordon.

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 vägghjäl, 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 firmor som kan förse reparatörerna med all den tekniska information som dessa behöver om märkena i fråga. Om leverantören under dessa omständigheter försummar att ge oberoende reparatörer 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 53.1.
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 bilda motvikt mot de konkurrenshämmande effekterna, och avtalen i fråga skulle följaktligen inte uppfylla villkoren i artikel 53.
65. Den rättsakt som det hänvisas till i punkt 1 i bilaga II i EES-avtalet (Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 715/2007 av den 20 juni 2007 ⁽²⁹⁾) 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 samt den rättsakt som det hänvisas till i punkt 45zt i bilaga II till EES-avtalet (kommissionens förordning (EG) nr 692/2008 av den 18 juli 2008 om genomförande och ändring av Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 715/2007 ⁽³⁰⁾) 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 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 av fordon ⁽³¹⁾ och de därav följande genomförandeåtgärderna föreskriver ett sådant system vad gäller nyttofordon som saluförs på marknaden från den 1 januari 2013. Eftas övervakningsmyndighet kommer att beakta dessa rättsakter vid sin bedömning av misstänkta fall av undanhållande av teknisk reparations- och underhållsinformation gällande motorfordon som saluförts före dessa datum. När man avgör om undanhållandet av en bestämd information kan medföra att de aktuella avtalen strider mot artikel 53.1 bör ett antal faktorer beaktas, bl.a.:
- a) Huruvida informationen i fråga är teknisk information, eller information av annan typ, exempelvis affärsinformation ⁽³²⁾ som kan undanhållas av legitima skäl.
 - b) Huruvida ett undanhållande av den aktuella tekniska informationen 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 kan den även behöva göras tillgänglig för oberoende aktörer på ett icke-diskriminerande sätt.

⁽²⁹⁾ EUT L 171, 29.6.2007, s. 1, införlivad i punkt 1 i bilaga II i EES-avtalet genom beslut nr 4/2008 (EUT L 154, 12.6.2008, s. 7 och EES-supplementet nr 33, 12.6.2008, s. 6).

⁽³⁰⁾ EUT L 199, 28.7.2008, s. 1, införlivad i punkt 45zti bilaga II i EES-avtalet genom beslut nr 43/2009 (EUT L 162, 25.6.2009, s. 20 och EES-supplementet nr 33, 25.6.2009, s. 5).

⁽³¹⁾ EUT L 188, 18.7.2009, s. 1. (ännu ej införlivat i EES-avtalet).

⁽³²⁾ Affärsinformation kan betraktas som information som används för att utföra reparations- och underhållsverksamhet, men som inte behövs för att reparera eller underhålla motorfordon. Exempelen inkluderar fakturering av programvara eller information om de timavgifter som används inom det auktoriserade nätverket.

- d) Huruvida den tekniska informationen i fråga ytterst⁽³³⁾ kommer att användas för reparation och underhåll av motorfordon, eller för andra ändamål⁽³⁴⁾, 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) med tanke på att lägga in eller återställa av leverantören rekommenderade inställningar, motorfordonsidentifieringsnummer eller andra motorfordonsidentifieringsmetoder, 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 motorfordon (dvs. den reservdel som biltillverkaren vanligtvis skulle leverera till medlemmarna i dess auktoriserade nätverk för att reparera motorfordonet i fråga) utgör också teknisk information⁽³⁵⁾. Förteckningen över punkter i artikel 6.2 i den rättsakt som det hänvisas till i punkt 1 i bilaga II i EES-avtalet (förordning (EG) nr 715/2007 och förordning (EG) nr 595/2009, ännu ej införlivad i EES-avtalet) bör även användas som vägledning för vad Eftas övervakningsmyndighet betraktar som teknisk information vid sin tillämpning av artikel 53.

67. Det sätt på vilket teknisk information levereras är också viktigt för bedömningen av om avtal om auktoriserade reparationer är förenliga med artikel 53. 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 tekniska upplysningar om nya motorfordon samtidigt som sådan tillgång ges till leverantörens auktoriserade reparatörer och bör inte ålägga oberoende operatörer att köpa mer upplysningar än vad som krävs för att utföra arbetet i fråga. På grund av artikel 53 tvingas dock inte leverantörerna att lämna teknisk information i ett standardiserat format eller via ett definierat tekniskt system, exempelvis CEN- eller ISO-standard och formatet OASIS såsom föreskrivs i den rättsakt som det hänvisas till i punkt 1 i bilaga II i EES-avtalet (förordning (EG) nr 715/2007) och i kommissionens förordning (EG) nr 295/2009 av den 18 mars 2009 om klassificering av vissa varor i Kombinerade nomenklaturen⁽³⁶⁾ samt liknade klassificeringsregler.

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 relaterad programvara, inklusive periodiska uppdateringar av sådana samt eftermarknadsservice för sådana verktyg.

Missbruk av garantier

69. Kvalitativa selektiva distributionsavtal kan även strida mot artikel 53.1 om leverantören och medlemmarna i dess auktoriserade nätverk explicit eller implicit förbehåller sig reparationer på vissa kategorier av motorfordon 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 fordrar användning 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 göra det möjligt att inkludera dessa avtal i undantaget i artikel 53.3. Om en leverantör av legitima skäl vägrar att godta ett bestämt garantianspråk med anledning av att den

⁽³³⁾ Exempelvis information som lämnas till förslag för vidare befordran till fordonsreparatörer.

⁽³⁴⁾ Information om montering av en reservdel eller hur ett verktyg används på ett motorfordon 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.

⁽³⁵⁾ Den oberoende aktören ska inte tvingas köpa reservdelen i fråga för att få denna information.

⁽³⁶⁾ EUT L 95, 9.4.2009, s. 7. – Ingen betydelse för EES.

situation som lett fram till anspråket orsaksmässigt är kopplat till en oberoende reparatörs 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.

Tillgång till nätverk för auktoriserade reparatörer

70. Konkurrensen mellan auktoriserade och oberoende reparatörer inte den enda formen av konkurrens som behöver beaktas vid analysen av om auktoriserade reparationsavtal är förenliga med artikel 53. 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 konsumenter inte är beredda att resa långa sträckor för att få sina bilar reparerade anser Eftas övervakningsmyndighet 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 53.1.
71. En särskild situation uppstår när avtal förpliktigar auktoriserade reparatörer att även sälja nya motorfordon. Sådana avtal strider sannolikt mot artikel 53.1 eftersom skyldigheten i fråga inte är nödvändig på grund av arten av de avtalade tjänsterna. För ett etablerat märke skulle avtal som innehåller en sådan skyldighet dessutom normalt inte kunna omfattas av undantaget i artikel 53.3, eftersom effekten skulle bli att den allvarligt begränsar tillgången till det auktoriserade reparationsnätverket, och därigenom minskar konkurrensen utan att ge konsumenter några motsvarande förmåner. I vissa fall kan dock en leverantör som vill lansera ett märke på en bestämd geografisk marknad inledningsvis finna det svårt att attrahera återförsäljare som är beredda att göra nödvändiga investeringar såvida de inte kan vara säkra på att inte råka ut för konkurrens från fristående auktoriserade reparatörer som försöker åka snålskjuts på dessa inledande investeringar. Under dessa omständigheter skulle konkurrensen på motorfordonsförsäljningsmarknaden 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 motorfordonen inte skulle kunna säljas. De aktuella avtalen skulle därför sannolikt inte strida mot artikel 53.1.
-