

## Meddelelse fra Kommissionen

## Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og omdistribution af reservedele til motorkøretøjer

(EØS-relevant tekst)

(2010/C 138/05)

## I. INDLEDNING

## 1. Retningslinjernes formål

- (1) Disse retningslinjer indeholder principperne for vurderingen efter artikel 101 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde<sup>(1)</sup> af de særlige spørgsmål, der kan opstå i forbindelse med vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele. De udsendes i tilknytning til Kommissionens forordning (EU) nr. 461/2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis inden for motorkøretøjsbranchen (herefter »motorkøretøjsforordningen«)<sup>(2)</sup> og har til formål at gøre det lettere for virksomhederne at foretage deres egen vurdering af disse aftaler.
- (2) Retningslinjerne belyser en række spørgsmål, der har særlig relevans for motorkøretøjsbranchen, bl.a. om, hvordan de relevante bestemmelser i Kommissionens forordning (EU) nr. 330/2010 af 20. april 2010 om anvendelsen af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis<sup>(3)</sup> (herefter »den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning«) skal fortolkes. De berører ikke gyldigheden af retningslinjerne for vertikale aftaler<sup>(4)</sup> (herefter »de generelle vertikale retningslinjer«) og skal derfor forstås i sammenhæng med og som et supplement til de generelle vertikale retningslinjer.
- (3) Disse retningslinjer finder både anvendelse på vertikale aftaler og samordnet praksis angående vilkårene for, at parterne kan købe, sælge eller videresælge reservedele til og/eller udføre reparations- og vedligeholdelsesarbejde på motorkøretøjer og på vertikale aftaler og samordnet praksis angående vilkårene for parternes køb, salg eller videresalg af nye motorkøretøjer. Som forklaret i Del II i disse retningslinjer, vil den sidstnævnte kategori af aftaler og samordnet praksis indtil den 31. maj 2013 fortsat være omfattet af de relevante bestemmelser i Kommissionens

forordning (EF) nr. 1400/2002 af 31. juli 2002 om anvendelse af traktatens artikel 81, stk. 3, på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis inden for motorkøretøjsbranchen<sup>(5)</sup>. Med hensyn til vertikale aftaler og samordnet praksis angående køb, salg eller videresalg af nye motorkøretøjer finder disse retningslinjer derfor først anvendelse fra 1. juni 2013. Disse retningslinjer finder ikke anvendelse på vertikale begrænsninger i andre sektorer end motorkøretøjsbranchen, og de principper, der opstilles heri, kan ikke nødvendigvis bruges til vurdering af aftaler i andre sektorer.

- (4) Disse retningslinjer er ikke til hinder for en eventuel parallel anvendelse af traktatens artikel 102 på vertikale aftaler i motorkøretøjsbranchen og er uden betydning for, hvilken fortolkning EU-Domstolen måtte anlægge med hensyn til anvendelsen af traktatens artikel 101 på sådanne vertikale aftaler.
- (5) Medmindre andet er angivet, gælder analysen og argumenterne i disse retningslinjer for alle omsætningsled. Udtrykkene »leverandør« og »distributør«<sup>(6)</sup> anvendes for alle omsætningsled. Den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning og motorkøretøjsforordningen omtales under ét som »gruppefritagelsesforordningerne«.
- (6) De kriterier, der opstilles i disse retningslinjer, skal anvendes under hensyntagen til de konkrete faktiske og retlige omstændigheder i hver enkelt sag. Kommissionen vil anvende<sup>(7)</sup> disse retningslinjer på en fornuftig og smidig måde og tage hensyn til de erfaringer, den har gjort inden for rammerne af sine håndhævelses- og markedsovervågningsaktiviteter.
- (7) Erfaringerne med håndhævelsen af konkurrencereglerne i denne sektor har vist, at visse begrænsninger kan være et resultat enten af eksplicite direkte kontraktforpligtelser eller af indirekte forpligtelser eller foranstaltninger, der ikke desto mindre giver det samme konkurrencebegrænsende resultat. Leverandører, der ønsker at påvirke en distributørs adfærd i konkurrencen, kan f.eks. gøre brug af trusler eller intimidering, advarslar eller sanktioner. Han kan også forsinke leverancerne eller stille dem i bero, eller true med at opsiges kontrakten med distributør,

<sup>(1)</sup> Med virkning fra 1. december 2009 er EF-traktatens artikel 81 og 82 blevet til henholdsvis artikel 101 og 102 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde (»EUF-traktaten«). De to sæt bestemmelser er i alt væsentligt identiske. I disse retningslinjer skal henvisninger til artikel 101 og 102 i EUF-traktaten efter omstændighederne forstås som henvisninger til henholdsvis EF-traktatens artikel 81 og 82. I EUF-traktaten blev der også foretaget visse terminologiske ændringer, bl.a. blev »Fællesskabet« erstattet af »Unionen«, og »fællesmarkedet« af »det indre marked«. I disse retningslinjer vil EUF-traktatens terminologi blive brugt overalt.

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

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

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

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

<sup>(6)</sup> Distributører i detailledet betegnes normalt i branchen som »forhandlere«.

<sup>(7)</sup> Siden moderniseringen af EU's konkurrenceregler har hovedansvaret for denne analyse ligget hos aftaleparterne. Kommissionen kan imidlertid undersøge, om en aftale er forenelig med traktatens artikel 101, på eget initiativ eller efter en klage.

der sælger til udenlandske kunder eller ikke overholder et bestemt prisniveau. Åbenhed i forholdet mellem aftalparterne vil normalt mindske risikoen for, at fabrikanterne drages til ansvar for brug af sådanne indirekte pressionsmidler med det formål at opnå konkurrencebegrænsende resultater. Overholdelse af en adfærdskodeks kan være et af midlerne til at skabe større åbenhed i de kommercielle relationer mellem parterne. Sådanne kodekser kan bl.a. indeholde regler om frister for opsigelse af kontrakter, der kan være afpasset efter kontraktens løbetid, om kompensation for udestående investeringer i forbindelse med kontraktforholdet foretaget af forhandleren i tilfælde af, at kontrakten uden rimelig grund opsiges før tid, eller om voldgift som en alternativ måde at bilægge tvister på. Hvis en leverandør indfører sådanne adfærdsregler i sine aftaler med distributører og reparatører, gør disse regler offentligt tilgængelige og overholder dem, vil det blive betragtet som en relevant faktor ved vurderingen af leverandørens adfærd i de konkrete tilfælde.

## 2. Retningslinjernes opbygning

- (8) Retningslinjerne er struktureret på følgende måde:
- a) Motorkøretøjsforordningens anvendelsesområde og dens forhold til den generelle vertikale gruppefritagelse (Del II)
  - b) Anvendelsen af de særlige bestemmelser i motorkøretøjsforordningen (Del III)
  - c) Vurderingen af visse begrænsninger: mærkeeksklusivitet og selektiv distribution (Del IV).

## II. MOTORKØRETØJSFORORDNINGENS ANVENDELSESOMRÅDE OG DENS FORHOLD TIL DEN GENERELLE VERTIKALE GRUPPEFRITAGELSE

- (9) I henhold til motorkøretøjsforordningens artikel 4 finder den anvendelse på vertikale aftaler om køb, salg og videresalg af reservedele til motorkøretøjer og om reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer.
- (10) Motorkøretøjsforordningens artikel 2 forlænger anvendelsesperioden for de relevante bestemmelser i forordning (EF) nr. 1400/2002 til den 31. maj 2013, i det omfang der er tale om vertikale aftaler om køb, salg eller videresalg

af nye motorkøretøjer. I henhold til motorkøretøjsforordningens artikel 3 vil vertikale aftaler om køb, salg og videresalg af nye køretøjer være omfattet af den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning<sup>(1)</sup> fra den 1. juni 2013.

- (11) Den sondring, som i den ny ramme gøres mellem markedet for salg af nye motorkøretøjer og eftermarkedet for motorkøretøjer afspejler de forskellige konkurrencevilkår på disse markeder.
- (12) På grundlag af den tilbunds gående markedsanalyse, der er foretaget i evalueringsrapporten om Kommissionens forordning (EF) nr. 1400/2002 af 28. maj 2008<sup>(2)</sup> og i Kommissionens meddelelse om den fremtidige konkurrence retlige ramme for motorkøretøjssektoren af 22. juli 2009<sup>(3)</sup>, ser der inden for distribution af nye motorkøretøjer ikke ud til at være nogen væsentlige problemer med konkurrencen, der adskiller denne branche fra alle andre brancher, og som kunne gøre det nødvendigt at anvende andre, strengere regler end reglerne i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning. Markedsandelsgrensen på 30 %<sup>(4)</sup>, udelukkelsen af bestemte vertikale begrænsninger fra fritagelse og de betingelser, der er fastsat i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning, vil således normalt sikre, at vertikale aftaler om distribution af nye motorkøretøjer opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, uden at det er nødvendigt at stille flere og strengere krav end dem, der gælder for andre brancher.
- (13) For at give alle aktører tid til at tilpasse sig til den generelle ordning, især i betragtning af, at de ofte har foretaget langsigtede, investeringer særligt med henblik på kontraktforholdet, er anvendelsesperioden for forordning (EF) nr. 1400/2002 blevet forlænget med tre år indtil den 31. maj 2013 for så vidt angår de krav, der specifikt gælder for vertikale aftaler om køb, salg og videresalg af nye motorkøretøjer. Fra 1. juni 2010 til 31. maj 2013 vil de bestemmelser i forordning (EF) nr. 1400/2002, som gælder for både aftaler om distribution af nye motorkøretøjer

<sup>(1)</sup> At forordning 1400/2002 udløber og erstattes af de nye regler, disse retningslinjer omhandler, betyder ikke i sig selv, at eksisterende kontrakter må ophæves. Se f.eks. sag C-125/05, *Vulcan Silkeborg A/S mod Skandinavisk Motor Co. A/S*, Sml. 1996-I, s. 7637.

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

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

<sup>(4)</sup> I henhold til artikel 7 i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning beregnes denne markedsandelsgrense normalt på basis af data om omsætningen på markedet, eller — hvor der ikke foreligger sådanne oplysninger — andre pålidelige markedsdata, herunder salgsmængder. I den forbindelse har Kommissionen noteret, at inden for distribution af nye motorkøretøjer beregnes markedsandelen normalt i branchen på basis af antallet af motorkøretøjer solgt af leverandøren på det relevante marked, hvilket omfatter alle motorkøretøjer, der af køberen anses for at være substituerbare på grund af produktets egenskaber, pris og anvendelsesformål.

og aftaler om køb, salg og videresalg af reservedele til motorkøretøjer og/eller om udførelse af reparations- og vedligeholdelsesarbejde, kun gælde for de førstnævnte aftaler. I den periode vil retningslinjerne ikke blive anvendt til fortolkning af bestemmelserne i forordning (EF) nr. 1400/2002. Der henvises i stedet til den vejledende brochure om den pågældende forordning <sup>(1)</sup>.

- (14) Hvad angår vertikale aftaler om de vilkår, hvorunder parterne kan købe, sælge eller videresælge reservedele til motorkøretøjer og/eller udføre reparations- og vedligeholdelsesarbejde på motorkøretøjer, finder motorkøretøjsforordningen anvendelse fra 1. juni 2010. Det betyder, at for at være fritaget efter forordningens artikel 4 skal en aftale ikke blot opfylde fritagelsesbetingelserne i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning, men den må heller ikke indeholde nogen af de særligt alvorlige begrænsninger, i almindelighed kaldet hardcore-begrænsninger, der er opregnet i motorkøretøjsforordningens artikel 5.
- (15) At markederne for reparations- og vedligeholdelsesarbejde og distribution af reservedele normalt har en mærkespecifik karakter, har den logiske konsekvens, at konkurrencen på disse markeder er mindre hård end på markedet for salg af nye motorkøretøjer. I takt med den teknologiske udvikling er motorkøretøjerne blevet mere driftssikre, og serviceintervallerne er blevet længere, men denne udvikling er blevet overhalet af stigende individuelle priser på reparations- og vedligeholdelsesarbejde. På reservedelsmarkederne er reservedele af motorkøretøjsproducentens mærke udsat for konkurrence fra reservedele fra originaludstørsfabrikanter og andre. Det har lagt et fortsat pres på priserne på disse markeder, hvilket igen resulterer i et fortsat pres på priserne på reparations- og vedligeholdelsesmarkederne, da reservedele tegner sig for en stor procentdel af de gennemsnitlige omkostninger ved reparationsarbejde. Som helhed tegner reparation og vedligeholdelse sig desuden for en meget betydelig del af forbrugernes samlede udgifter til motorkøretøjer, som igen tegner sig for en betydelig del af den gennemsnitlige forbrugers budget.
- (16) På baggrund af særlige konkurrenceproblemer på eftermarkederne for motorkøretøjer er der for aftaler om reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer og levering af reservedele indføjet tre yderligere hardcore-begrænsninger i motorkøretøjsforordningen ud over dem, der er indeholdt i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning. Der gives yderligere vejledning om disse yderligere hardcore-begrænsninger i Del III af disse retningslinjer.

### III. ANVENDELSEN AF DE SUPPLERENDE BESTEMMELSER I MOTORKØRETØJSFORORDNINGEN

- (17) En aftale er ikke omfattet af gruppefritagelsen, hvis den indeholder hardcore-begrænsninger. Disse begrænsninger er opregnet i artikel 4 i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning og i artikel 5 i motorkøretøjsforordningen. Hvis en aftale indeholder nogen af disse begrænsninger, giver det anledning til en formodning om, at aftalen er omfattet af traktatens artikel 101, stk. 1. Det giver også anledning til formodning om, at aftalen sandsynligvis ikke opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, og at gruppefritagelsen derfor ikke finder anvendelse. Der er imidlertid tale om en formodning, som kan afkræftes, hvis virkighederne kan gøre en effektivitetsfordel efter traktatens artikel 101, stk. 3, gældende i den konkrete sag.
- (18) Et af Kommissionens konkurrencepolitiske mål for motorkøretøjsbranchen er at beskytte reservedelsfabrikanternes adgang til eftermarkederne for motorkøretøjer og sikre, at både uafhængige og autoriserede reparatører såvel som reservedelsgrossister fortsat har adgang til konkurrerende reservedelsmærker. Det giver forbrugerne betydelige fordele, især fordi der ofte er store prisforskelle mellem reservedele, der sælges eller videresælges af en motorkøretøjsproducent og alternative reservedele. Alternativer til reservedele med motorkøretøjsproducentens mærke omfatter originalreservedele fremstillet og distribueret af leverandører af det originale udstyr samt reservedele fremstillet af andre reservedelsproducenter, hvis kvalitet svarer til de originale reservedeles.
- (19) »Originale reservedele eller originaludstyr« er reservedele eller udstyr, der er fremstillet efter de specifikationer og produktionsstandarder, som motorkøretøjsproducenten har opstillet for fremstillingen af reservedele eller udstyr til montering af det pågældende motorkøretøj. Det omfatter også reservedele eller udstyr, som fremstilles på de samme produktionslinjer som de pågældende reservedele eller det pågældende udstyr. Indtil det modsatte er bevist, antages det, at reservedele er originale, hvis reservedelsfabrikanten attesterer, at deres kvalitet svarer til kvaliteten af de komponenter, der bruges ved montering af det pågældende motorkøretøj, og er fremstillet efter specifikationerne og standarderne for motorkøretøjet (jf. artikel 3, nr. 26, i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2007/46/EF af 5. september 2007 om fastlæggelse af en ramme for godkendelse af motorkøretøjer og påhængskøretøjer dertil samt af systemer, komponenter og separate tekniske enheder til sådanne motorkøretøjer (rammedirektivet) <sup>(2)</sup>).

<sup>(1)</sup> Vejledende brochure om Kommissionens forordning (EF) nr. 1400/2002 af 31. juli 2002 — *Forhandling og reparation af biler i EU*.

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

(20) For at en reservedel kan anses for at være af »matchende kvalitet«, skal den være af en tilstrækkelig god kvalitet til, at brugen af den ikke bringer det pågældende autoriserede nets omdømme i fare. Ligesom ved enhver anden udvælgelsesstandard vil motorkøretøjsproducenten kunne fremlægge dokumentation for, at en given reservedel ikke opfylder dette krav.

(21) Ifølge artikel 4, litra e), i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning er der tale om en hardcore-begrænsning, hvis en aftale mellem en leverandør af komponenter og en køber, der monterer disse komponenter, indeholder bestemmelser, som hindrer komponentleverandøren i at sælge sine komponenter til slutbrugere, uafhængige reparatører eller andre tjenesteydere, som køberen ikke har givet i opdrag at reparere eller udføre service på hans produkt. Motorkøretøjsforordningens artikel 5, litra a), b) og c), omhandler tre yderligere hardcore-begrænsninger i aftaler om levering af reservedele.

(22) Motorkøretøjsforordningens artikel 5, litra a), omhandler begrænsninger i den adgang, som de forhandlere, der deltager i et selektivt distributionssystem, har til at sælge reservedele til motorkøretøjer til uafhængige reparatører. Denne bestemmelse er især relevant for en særlig kategori af reservedele, nemlig de reservedele, der kun kan købes hos motorkøretøjsproducenten eller medlemmerne af dennes autoriserede distributionsnet. Hvis en aftale mellem en leverandør og en distributør indeholder en bestemmelse om, at sådanne reservedele ikke må sælges til uafhængige reparatører, er det sandsynligt, at denne aftale vil udelukke de pågældende reparatører fra markedet for reparations- og vedligeholdelsesarbejde og dermed være i strid med traktatens artikel 101.

(23) Artikel 5, litra b), i motorkøretøjsforordningen omhandler enhver direkte eller indirekte begrænsning, der er aftalt mellem en leverandør af reservedele, reparations- eller diagnoseudstyr eller andet udstyr og en motorkøretøjsproducent, og som indskrænker leverandørens mulighed for at sælge disse varer til autoriserede og/eller uafhængige distributører og reparatører. Særlige værktøjsaftaler mellem komponentleverandører og motorkøretøjsproducenter er et af eksemplerne på mulige indirekte begrænsninger af denne type. Der henvises i den forbindelse til Kommissionens meddelelse af 18. december 1978 om bedømmelse af underleveranceaftaler i relation til EØF-traktatens artikel 85, stk. 1<sup>(1)</sup> (underleverancemeddelelsen). Traktatens artikel 101, stk. 1, finder normalt ikke anvendelse på en aftale om, at en motorkøretøjsproducent skal levere et værktøj, der er nødvendigt for at producere bestemte komponenter, til komponentfabrikanten, bidrage til produktudviklingsomkostningerne eller overføre

nødvendige<sup>(2)</sup> intellektuelle ejendomsrettigheder og knowhow til denne, og at dette bidrag ikke må bruges til fremstilling af dele, der skal sælges direkte på eftermarkedet. Men hvis en motorkøretøjsproducent på den anden side pålægger komponentleverandøren pligt til at overføre ejendomsretten eller intellektuelle ejendomsrettigheder eller knowhow i forbindelse med et sådant værktøj, kun bidrager ubetydeligt til produktudviklingsomkostningerne eller ikke overfører nogen nødvendige værktøjer, intellektuelle ejendomsrettigheder eller knowhow til komponentleverandøren, vil deres aftale ikke blive betragtet som en ægte underleveranceaftale. Den vil derfor kunne falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1, og skal da vurderes efter gruppefritagelsesforordningerne.

(24) Artikel 5, litra c), i motorkøretøjsforordningen drejer sig om en begrænsning aftalt mellem en motorkøretøjsproducent, der anvender komponenter til førstegangsmontering i motorkøretøjer, og leverandøren af sådanne komponenter, som indskrænker leverandørens mulighed for at anbringe sit varemærke eller logo på en konkret og let synlig måde på de leverede komponenter eller reservedele. For at sikre forbrugerne større valgmuligheder bør reparatører og forbrugere være i stand til at se, hvilke andre reservedele fra alternative leverandører der passer til et givet motorkøretøj end de reservedele, der bærer motorkøretøjsproducentens mærke. Anbringelse af leverandørens varemærke eller logo på komponenter og reservedele gør det lettere at identificere egnede reservedele, der kan fås fra originaludstyrsfabrikanter. Hvis motorkøretøjmotorkøretøjsproducenterne ikke tillader dette, kan de lægge hindringer i vejen for markedsføringen af originalreservedelproducenternes reservedele og indskrænke forbrugernes valgmuligheder på en måde, der vil være i strid med traktatens artikel 101.

#### IV. VURDERING AF KONKRETE BEGRÆNSNINGER

(25) Parterne i vertikale aftaler i motorkøretøjsbranchen bør bruge disse retningslinjer sammen med og som supplement til de generelle vertikale retningslinjer som rettesnor ved vurderingen af en konkret begrænsnings forenelighed med traktatens artikel 101. Denne del indeholder særlige retningslinjer for mærkeeksklusivitet og selektiv distribution, som er to områder, der kan have særlig relevans for vurderingen af den type aftaler, der er omhandlet i Del II af disse retningslinjer.

##### 1. Mærkeeksklusivitet

i) *Vurdering af mærkeeksklusivitet efter gruppefritagelsesforordningerne*

(26) I henhold til artikel 3 i motorkøretøjsforordningen (sammenholdt med artikel 5, stk. 1, litra a), i den generelle

<sup>(2)</sup> Hvis motorkøretøjsproducenten overfører et værktøj, intellektuelle ejendomsrettigheder og/eller knowhow til en komponentleverandør, vil aftalen herom ikke falde ind under underleverancemeddelelsen, hvis komponentleverandøren allerede råder over dette værktøj, disse intellektuelle ejendomsrettigheder eller denne knowhow eller uden større vanskeligheder kunne skaffe sig dem, eftersom der i så fald ikke ville være tale om et nødvendigt bidrag.

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



gruppefritagelsesforordning) kan en motorkøretøjsleverandør og en distributør, hvis markedsandel på det relevante marked ikke overstiger 30 %, aftale en mærkeeksklusivitetsforpligtelse, ifølge hvilken distributøren udelukkende må købe motorkøretøjer hos leverandøren eller fra andre af denne udpegede virksomheder, på betingelse af, at varigheden af denne konkurrenceklausul er begrænset til højst fem år. Samme principper gælder for aftaler mellem leverandører og deres autoriserede reparatører og/eller reservedelsdistributører. En forlængelse ud over de fem år forudsætter udtrykkeligt samtykke fra begge parter, og intet må være til hinder for, at distributøren opsiges konkurrenceklausulen ved femårsperiodens udløb. Konkurrenceklausuler falder ikke ind under gruppefritagelsesforordningerne, hvis de er af ubegrænset varighed eller over fem års varighed, men i sådanne tilfælde vil gruppefritagelsesforordningerne dog fortsat gælde for resten af den vertikale aftale. Det samme gælder konkurrenceklausuler, der stiltiende kan fornyes ud over fem år. Hindringer, trusler om opsigelse eller antydninger om, at mærkeeksklusivitetsforpligtelsen vil blive genindført, før enten distributøren eller den nye leverandør har haft tid til at tjene deres irreversible investeringer ind, vil blive anset for at være ensbetydende med en stiltiende fornyelse af denne mærkeeksklusivitetsforpligtelse.

(27) I henhold til artikel 5, stk. 1, litra c), i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning vil enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger medlemmerne af et selektivt distributionssystem til ikke at sælge bestemte konkurrerende leverandørers mærker, ikke falde ind under fritagelsen. Særligt bør man være opmærksom på, hvordan eksisterende distributører, der forhandler flere mærker, får pålagt mærkeeksklusivitet, så det sikres, at sådanne forpligtelser ikke indgår i en overordnet strategi, der tager sigte på at udelukke konkurrence fra en eller flere bestemte leverandører og i særdeleshed fra nye eller svagere konkurrenter. Sådanne problemer kan i særdeleshed opstå, hvis de i disse retningslinjers punkt 34 nævnte markedsandelsgrænser er overskredet, og hvis den leverandør, der anvender en sådan bestemmelse, har en sådan position på det relevante marked, at han er i stand til at yde et betydeligt bidrag til den samlede afskærmningsvirkning <sup>(1)</sup>.

(28) Konkurrenceklausuler i vertikale aftaler udgør ikke hard-core-begrænsninger, men kan alt efter markedsforholdene have negative virkninger, der bevirker, at aftalen falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1 <sup>(2)</sup>. En sådan konkurrenceskadelig virkning kan opstå, når der er tale om at udelukke konkurrerende leverandører ved at lægge hindringer i vejen for deres indtrængning eller ekspansion på markedet, og kan gå ud over forbrugerne, fordi det kan

resultere i højere priser på produkterne, færre valgmuligheder, ringere kvalitet eller mindre innovation

(29) Konkurrenceklausuler kan imidlertid også have positive virkninger, der kan bringe dem ind under traktatens artikel 101, stk. 3. Konkurrenceklausuler kan især bidrage til at løse et »frijulsproblem« (»free rider problem«), der består i, at en leverandør drager fordele af investeringer foretaget af en anden. Der kan f.eks. være tale om, at en leverandør investerer i distributørens lokaler, men derigennem tiltrækker kunder til et konkurrerende mærke, som også sælges fra samme forretningssted. Det samme er tilfældet med andre typer investeringer foretaget af leverandøren, som forhandleren kan udnytte til at sælge motorkøretøjer produceret af konkurrerende fabrikanter, f.eks. investeringer i uddannelse.

(30) En anden positiv virkning af konkurrenceklausuler i motorkøretøjssektoren er, at de kan fremme distributionsnettets mærkeimage og mærkeomdømme. Ved at pålægge forhandlerne at sikre en vis ensartethed og kvalitetsstandardisering kan sådanne begrænsninger bidrage til at skabe og opretholde et godt mærkeomdømme og dermed øge et produkts tiltrækningskraft over for de endelige forbrugere og øge salget.

(31) I artikel 1, litra d), i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning defineres en konkurrenceklausul som:

»a) enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger køberen til ikke at fremstille, købe, sælge eller videresælge varer eller tjenesteydelser, der konkurrerer med aftalevarerne eller -tjenesterne, eller

b) enhver direkte eller indirekte forpligtelse for køberen til fra leverandøren eller en anden af leverandøren udpeget virksomhed at købe mere end 80 % af køberens samlede indkøb af aftalevarerne eller -tjenesterne og af varer eller tjenester, der på det relevante marked er substituerbare hermed.«

(32) Ud over de direkte midler, som en leverandør kan bruge til at binde distributøren til sit eget mærke eller sine egne mærker, kan leverandøren også gøre brug af indirekte midler, der har samme virkning. I motorkøretøjsbranchen kan sådanne indirekte midler bl.a. være kvalitetsnormer, der specielt er udformet med henblik på at tilskynde distributørerne til ikke at sælge biler af konkurrerende mærker <sup>(3)</sup>, bonusser, der er betinget af, at distributøren indvilliger i kun at sælge ét mærke, målrabatter

<sup>(1)</sup> Se Kommissionens meddelelse om aftaler af ringe betydning, der ikke indebærer en mærkbar begrænsning af konkurrencen i henhold til artikel 81, stk. 1, i traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab (bagatelaftaler), EFT C 368 af 22.12.2001, s. 13.

<sup>(2)</sup> Med hensyn til de relevante faktorer, der skal tages hensyn til ved vurderingen af konkurrenceklausuler efter traktatens artikel 101, stk. 1, henvises til det relevante afsnit i de generelle vertikale retningslinjer, især punkt 129-150.

<sup>(3)</sup> Se IP/06/302 af 13.3.2006 om BMW og IP/06/303 af 13.3.2006 om Opel.

eller forskellige andre krav, f.eks. krav om, at distributøren skal etablere en særskilt retlig enhed til det konkurrerende mærke eller skal udstille det konkurrerende mærke i et separat udstillingslokale på et sted, hvor det ikke ville være økonomisk rentabelt at gøre det (f.eks. i tyndt befolkede områder).

(33) Gruppefritagelsen i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning omfatter alle former for direkte eller indirekte konkurrenceklausuler, forudsat at både leverandørens og distributørens markedsandele ikke overstiger 30 %, og at konkurrenceklausulen ikke har en varighed på over fem år. Men selv i de tilfælde, hvor en individuel aftale opfylder disse betingelser, kan en konkurrenceklausul føre til konkurrenceskadelige virkninger, der ikke opvejes af dens positive virkninger. I motorkøretøjsbranchen kan sådanne konkurrenceskadelige nettovirkninger bl.a. bero på kumulative effekter, der fører til udelukkelse af konkurrerende mærker (markedsafskærmning).

(34) Inden for distribution af motorkøretøjer i detaileddet er det usandsynligt, at der vil kunne opstå sådanne afskærmningsvirkninger på markeder, hvor alle leverandører har markedsandele på under 30 %, og hvor den samlede procentdel af alle salg af motorkøretøjer underlagt mærkeeksklusivitetsforpligtelser på det relevante marked (dvs. den samlede bundne markedsandel) ligger på under 40 %<sup>(1)</sup>. I en situation, hvor der er én ikke-dominerende leverandør, der har en markedsandel på over 30 % af det relevante marked, mens alle de øvrige leverandørers markedsandel ligger på under 30 %, er der ikke sandsynlighed for konkurrenceskadelige kumulative virkninger, så længe den bundne markedsandel ikke overstiger 30 %.

(35) Men hvis adgangen til det relevante marked for salg af nye motorkøretøjer og konkurrencen på dette marked er betydeligt begrænset på grund af de kumulative virkninger af parallelle net af ensartede vertikale aftaler med mærkeeksklusivitet, vil Kommissionen kunne inddrage gruppefritagelsen i medfør af artikel 29 i Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 af 16. december 2002 om gennemførelsen af konkurrencereglerne i traktatens artikel 81 og 82<sup>(2)</sup>. En beslutning om inddragelse af gruppefritagelsen vil kunne være rettet specielt til de leverandører, der betydeligt bidrager til en kumulativ begrænsning af konkurrencen på det relevante marked. Opstår denne virkning på et nationalt marked, vil den pågældende medlemsstats konkurrencemyndigheder også kunne inddrage gruppefritagelsen for det pågældende områdes vedkommende.

(36) Hvis parallel net af aftaler indeholdende stort set identiske vertikale begrænsninger dækker mere end 50 % af et givet marked, vil Kommissionen desuden kunne vedtage en

forordning, hvorved gruppefritagelsen erklæres uanvendelig på det pågældende marked i relation til sådanne begrænsninger. En sådan situation kan i særdeleshed opstå, hvis kumulative virkninger af en udbredt brug af mærkeeksklusivitetsforpligtelser vil skade forbrugerne på det pågældende marked.

(37) Hvad angår vurderingen af mindstekøbsforpligtelser beregnet på grundlag af distributørens samlede årlige indkøb, kan der være grund til at inddrage fordelene i henhold til gruppefritagelsen, hvis der opstår konkurrenceskadelige kumulative effekter, selv om den mindstekøbsforpligtelse, leverandøren pålægger, ikke overstiger den 80 %-grænse, der er fastsat i artikel 1, litra d), i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning. Parterne bør se på, hvorvidt en forpligtelse for distributøren til at sikre, at en bestemt del af hans samlede indkøb af motorkøretøjer bærer leverandørens mærke, under hensyn til de relevante faktiske omstændigheder vil afskære distributøren fra også at forhandle et eller flere andre, konkurrerende mærker. Ud fra dette perspektiv vil selv en mindstekøbsforpligtelse på under 80 % af det samlede årlige indkøb være ensbetydende med en mærkeeksklusivitetsforpligtelse, hvis en distributør, som ønsker at begynde at forhandle en konkurrerende fabrikants mærke, tvinges til at sælge så mange motorkøretøjer af det mærke, han i forvejen sælger, at distributørens virksomhed ikke længere er økonomisk holdbart<sup>(3)</sup>. En sådan mindstekøbsforpligtelse vil også være ensbetydende med en mærkeeksklusivitetsforpligtelse, hvis den tvinger en konkurrerende leverandør til at fordele sin planlagte afsætning inden for et givet område på flere distributører, hvilket kan resultere i dobbeltinvesteringer og fragmentering af salgsindsatsen.

ii) *Vurdering af mærkeeksklusivitet uden for gruppefritagelsesforordningernes rammer*

(38) Aftaleparter kan også blive nødt til at vurdere, om mærkeeksklusivitetsklausuler i aftaler, som ikke opfylder betingelserne i gruppefritagelsen, enten fordi parternes markedsandele overstiger 30 %, eller fordi aftalen har en varighed på over fem år, er forenelige med konkurrencereglerne. Disse aftaler vil derfor skulle granskes individuelt for at afklare, om de falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, og om det i så fald er muligt at dokumentere effektivitetsgevinster, der opvejer en eventuel konkurrencebegrænsende virkning. Hvis det er tilfældet, kan de eventuelt henføres under undtagelsen i traktatens artikel 101, stk. 3. Vurderingen i sådanne konkrete tilfælde skal foretages på grundlag af de generelle principper i afsnit VI.2.1 i de generelle vertikale retningslinjer.

<sup>(3)</sup> Hvis en forhandler f.eks. køber 100 biler af mærke A for at imødekomme efterspørgslen og også ønsker at købe 100 biler af mærke B, vil en mindstekøbsforpligtelse på 80 % for mærke A indebære, at forhandleren året efter vil være nødt til at købe 160 biler af mærke A. Eftersom markedspenetrationsen nok ligger ret stabilt, vil det sandsynligvis betyde, at forhandleren kommer til at stå med et stort lager af usolgte biler af mærke A. Han vil derfor blive tvunget til at reducere sit indkøb af biler af mærke B drastisk for at undgå at blive stillet i en sådan situation. Alt efter de konkrete omstændigheder kan en sådan praksis anses for at udgøre en mærkeeksklusivitetsforpligtelse.

<sup>(1)</sup> Se de generelle vertikale retningslinjer, punkt 141.

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

- (39) I særdeleshed falder aftaler mellem en motorkøretøjsproducent eller dennes importør på den ene side og reservedistributører og/eller autoriserede reparatører på den anden side ikke ind under gruppefritagelsesforordningerne, hvis parternes markedsandele overstiger 30 %-grænsen, hvilket sandsynligvis vil være tilfældet for de fleste af den type aftaler. De typer mærkeeksklusivitetsforpligtelser, der vil skulle tages stilling til i sådanne situationer, omfatter alle de restriktioner, der direkte og indirekte begrænser distributørernes eller reparatørernes muligheder for at købe originale reservedele eller reservedele af dertil svarende kvalitet hos tredjemand. Hvis en autoriseret reparatør pålægges pligt til at bruge originale reservedele leveret af motorkøretøjsproducenten til reparationer udført under garanti, gratis service eller service i forbindelse med tilbagekaldelse af motorkøretøjer, anses det ikke for at være en mærkeeksklusivitetsforpligtelse, men derimod snarere et objektivt begrundet krav.
- (40) Mærkeeksklusivitetsforpligtelser i aftaler om distribution af nye motorkøretøjer vil også skulle vurderes i det enkelte tilfælde, hvis aftalerne har en varighed på over fem år, og/eller hvis leverandørens markedsandel overstiger 30 %, hvilket kan være tilfældet for visse leverandører i nogle medlemsstater. Under sådanne omstændigheder bør parterne ikke alene se på leverandørens og køberens markedsandel, men også på den samlede bundne markedsandel, under hensyntagen til de i punkt 34 nævnte markedsandelsgrænser. Når disse grænser er overskredet, vil konkrete aftaler blive vurderet efter de generelle principper i afsnit VI.2.1. i de generelle vertikale retningslinjer.
- (41) Uden for gruppefritagelsesforordningernes rammer vil der ved vurderingen af mindstekøbsforpligtelser beregnet på grundlag af distributørens samlede årlige behov blive taget hensyn til alle relevante faktiske omstændigheder. I særdeleshed vil en mindstekøbsforpligtelse, der er sat til under 80 % af distributørens samlede årlige indkøb, blive betragtet som en mærkeeksklusivitetsforpligtelse, hvis den afholder distributøren fra at forhandle et eller flere andre, konkurrerende mærker.
- (42) Mens distributører og reparatører ved kvalitativ selektiv distribution udelukkende udvælges på grundlag af objektive kriterier, som nødvendiggøres af produktets eller ydelsens art, er kvantitativ selektiv distribution baseret på yderligere udvælgelseskriterier, som mere direkte begrænser det potentielle antal af distributører eller reparatører, enten ved direkte at fastsætte, hvor mange der må være, eller f.eks. ved at kræve et bestemt minimumssalg. Distributionsnet, der er baseret på kvantitative kriterier, anses generelt for at være mere konkurrencebegrænsende, end når der udelukkende er tale om kvalitative udvælgelse, og sandsynligheden for, at de falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, er derfor større.
- (43) Ved rent kvalitativ selektiv distribution udvælges distributørerne og reparatørerne udelukkende på grundlag af objektive kriterier, der er nødvendige som følge af produktens eller tjenesteydelsens egenskaber, som f.eks. salgspersonalets uddannelse, salgslokalernes indretning, salgsteknik og den salgsservice, distributøren skal yde<sup>(1)</sup>. Anvendelse af sådanne kriterier medfører ikke direkte nogen begrænsning af antallet af distributører eller reparatører, der kan komme med i leverandørens net. Rent kvalitativ selektiv distribution anses normalt ikke for at falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1, fordi der ikke er tale om konkurrencebegrænsende virkninger, forudsat at følgende tre betingelser er opfyldt. For det første skal produktets egenskaber nødvendiggøre anvendelsen af selektiv distribution, i den forstand at et sådant system skal være et berettiget krav i lyset af det pågældende produkts egenskaber for at bevare dets kvalitet og sikre, at det anvendes korrekt. For det andet skal distributørerne eller reparatørerne udvælges på grundlag af objektive, kvalitative kriterier, der fastsættes ensartet for alle potentielle distributører og reparatører og anvendes uden forskelsbehandling. For det tredje må de fastlagte kriterier ikke være mere vidtgående, end hvad der er nødvendigt.
- (44) Hvis en selektiv distributionsaftale falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, vil parterne være nødt til at vurdere, om deres aftale kan være omfattet af gruppefritagelsesforordningerne eller en individuel fritagelse efter traktatens artikel 101, stk. 3.

## 2. Selektiv distribution

- (42) Selektiv distribution er i dag en af de mest udbredte distributionsformer i motorkøretøjsbranchen. Det benyttes i meget vid udstrækning til salg af motorkøretøjer såvel som inden for reparation og vedligeholdelse samt distribution af reservedele.
- (43) Selektive distributionsaftaler falder ind under gruppefritagelsesforordningerne, uanset om de er baseret på kvantitative eller rent kvalitative udvælgelseskriterier,
- i) *Vurdering af selektiv distribution inden for gruppefritagelsesforordningernes rammer*
- (1) Der erindres dog om, at rent kvalitative selektive distributions-systemer ifølge EU-domstolens faste retspraksis ikke desto mindre kan være konkurrencebegrænsende, når eksistensen af et vist antal sådanne systemer ikke levner noget spillerum for andre distributionsformer, der er baseret på andre konkurrenceparametre. En sådan situation vil normalt ikke opstå på markederne for salg af nye motorkøretøjer, hvor leasing m.v. er et reelt alternativ til selv at købe et motorkøretøj, eller på markederne for reparation og vedligeholdelse, så længe uafhængige reparatører giver forbrugerne en alternativ mulighed for vedligeholdelse af deres motorkøretøjer. Se f.eks. sag T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc mod Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber*, Sml. 1996, s. II-1961.

så længe parterne ikke har en markedsandel på over 30 %. Fritagelsen er dog betinget af, at aftalerne ikke indeholder hverken nogen af de hardcore-begrænsninger, der er opregnet i artikel 4 i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning og i artikel 5 i motorkøretøjsforordningen, eller nogen af de begrænsninger, der ikke er fritaget i henhold til artikel 5 i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning.

(47) Tre af de hardcore-begrænsninger, der er opregnet i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning, drejer sig specifikt om selektiv distribution. Forordningens artikel 4, litra b), omhandler en begrænsning af det område eller den kundegruppe, hvortil en køber, som er part i aftalen, må sælge aftalevarerne og -tjenesterne, undtagen begrænsning af de i et selektivt distributionsystem deltagende virksomheders salg til uautoriserede forhandlere på markeder, hvor der findes et sådant system. Artikel 4, litra c), beskriver aftaler, der begrænser aktivt eller passivt salg til slutbrugere foretaget af medlemmer af et selektivt distributionssystem, der opererer i detailledet, som hardcore-begrænsninger, dog med det forbehold, at det er tilladt at forbyde et medlem af systemet at drive virksomhed fra et uautoriseret etableringssted, mens artikel 4, litra d), omhandler begrænsning af krydsleverancer mellem forhandlere inden for et selektivt distributionssystem, herunder mellem forhandlere, der virker på forskellige niveauer i omsætningen. Disse tre hardcore-begrænsninger har særlig relevans for distribution af motorkøretøjer.

(48) Det indre marked har givet forbrugerne mulighed for at købe motorkøretøjer i andre medlemsstater og udnytte prisforskelle mellem dem, og Kommissionen ser det som et vigtigt konkurrencepolitisk mål at sikre adgangen til parallelhandel i denne sektor. Forbrugernes adgang til at købe varer i andre medlemsstater har særlig stor betydning i relation til motorkøretøjer i betragtning af disses høje værdi og de direkte fordele i form af lavere priser, som forbrugerne kan opnå ved at købe motorkøretøjer i andre lande inden for Unionen. Kommissionen lægger derfor vægt på at sikre, at distributionsaftaler ikke begrænser parallelhandel, eftersom det helt klart ikke ville opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3 <sup>(1)</sup>.

(49) Kommissionen er i adskillige sager skredet ind over for motorkøretøjsproducenter, som har lagt hindringer i vejen for parallelhandel, og de beslutninger, den har truffet,

<sup>(1)</sup> At begrænsninger i adgangen til grænseoverskridende handel kan være til skade for forbrugerne, er blevet bekræftet af Domstolen i sag C-551/03 P, *General Motors*, Sml. 2006-I, s. 3173, præmis 67 og 68, sag C-338/00 P, *Volkswagen mod Kommissionen*, Sml. 2003-I, s. 9189, præmis 44 og 49, og dom af 9. juli 2009 i sag T-450/05, *Peugeot mod Kommissionen*, endnu ikke trykt i Sml., præmis 46-49.

er i vid udstrækning blevet stadfæstet af EU-domstolene <sup>(2)</sup>. Kommissionens erfaringer viser, at begrænsninger i adgangen til parallelhandel kan antage mange forskellige former. En leverandør kan f.eks. lægge pres på distributørerne, true dem med at opsiges deres kontrakt, nægte at udbetale bonus, nægte at honorere garantier på motorkøretøjer importeret af en forbruger eller leveret af en distributør i en anden medlemsstat eller forsinke leveringen af et identisk motorkøretøj, hvis den pågældende forbruger er bosiddende i en anden medlemsstat.

(50) Et godt eksempel på indirekte begrænsninger af parallelhandel er den situation, hvor en distributør ikke er i stand til at skaffe nye motorkøretøjer med de rette specifikationer til salg i andre lande. Under disse særlige omstændigheder kan spørgsmålet om, hvorvidt distributionsaftalen er omfattet af fritagelsen, afhænge af, om leverandøren vil levere motorkøretøjer til sine distributører med specifikationer svarende til dem, der benyttes i andre medlemsstater, med henblik på salg til forbrugere i disse lande (den såkaldte »tilgængelighedsklausul« <sup>(3)</sup>).

(51) Ved anvendelsen af gruppefritagelsesforordningerne, og især artikel 4, litra c), i den generelle vertikale gruppefritagelsesforordning, skal begrebet »slutbrugere« forstås sådan, at det også omfatter leasingfirmaer. Det betyder i særdeleshed, at distributører i selektive distributions-systemer normalt ikke må hindres i at sælge nye motorkøretøjer til de leasingselskaber, de ønsker at sælge til. Men en leverandør, der har et selektivt distributionssystem, må godt forhindre sine distributører i at sælge nye motorkøretøjer til leasingfirmaer, hvis der bevisligt er risiko for, at disse firmaer vil videresælge dem, mens de stadig er nye. En leverandør kan derfor kræve, at forhandleren, inden han sælger til et bestemt firma, skal checke de generelle leasingvilkår for at kontrollere, at det pågældende firma reelt er et leasingfirma og ikke en uautoriseret videresælger. Men hvis en forhandler pålægges pligt til at udlevere kopier af enhver leasingaftale til sin leverandør, før han sælger et motorkøretøj til et leasingfirma, vil det kunne blive betragtet som en indirekte salgsrestriktion.

(52) Begrebet »slutbrugere« omfatter også forbrugere, der køber via en mellemmand. En mellemmand er en person eller virksomhed, der køber et nyt motorkøretøj på vegne af en bestemt forbruger uden at være medlem af distributionsnettet. Sådanne mellemmande spiller en vigtig rolle

<sup>(2)</sup> Kommissionens beslutning 98/273/EF af 28. januar 1998 (sag IV/35.733 — VW), Kommissionens beslutning 2001/146/EF af 20. september 2000 (sag COMP/36.653 — Opel), EFT L 59 af 28.2.2001, s. 1, Kommissionens beslutning 2002/758/EF af 10. oktober 2001 (sag COMP/36.264 — Mercedes-Benz), EFT L 257 af 25.9.2002, s. 1, Kommissionens beslutning 2006/431/EF af 5. oktober 2005 (sag F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP m. fl. mod Peugeot SA).

<sup>(3)</sup> Forenede sager 25 og 26/84, *Ford-Werke AG og Ford of Europe Inc. mod Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber*, Sml. 1985, s. 2725.



i motorkøretøjsbranchen, bl.a. ved at gøre det lettere for forbrugerne at købe motorkøretøjer i andre medlemsstater. At der er tale om en mellemmand, bør normalt kunne dokumenteres af en gyldig fuldmagt, hvoraf forbrugers navn og adresse fremgår, og som er udstedt før transaktionen. At der gøres brug af internettet som et middel til at tiltrække kunder til et givet udsnit af motorkøretøjer og indhente elektroniske fuldmagter fra dem, påvirker ikke mellemmandens status som mellemmand. Der må sondres mellem mellemmand og uafhængige videreforhandlere, der køber motorkøretøjer med henblik på videresalg og ikke handler på vegne af bestemte forbrugere. Uafhængige videreforhandlere er ikke slutbrugere i gruppefritagelsesforstand.

ii) *Vurdering af selektiv distribution uden for gruppefritagelsesforordningernes anvendelsesområde*

- (53) Som anført i punkt 175 i de generelle vertikale retningslinjer, består de mulige konkurrenceproblemer ved selektiv distribution i risikoen for en svækkelse af intrabrandkonkurrencen og, især når kumulative effekter spiller ind, udelukkelse af bestemte typer forhandlere og lettere adgang til samordning mellem leverandører eller købere.
- (54) Ved vurderingen efter traktatens artikel 101, stk. 1, af de eventuelle konkurrencebegrænsende virkninger af selektiv distribution må der sondres mellem rent kvalitativ selektiv distribution og kvantitativ selektiv distribution. Som det blev nævnt i punkt 43, falder kvalitativt baseret selektiv distribution normalt ikke ind under traktatens artikel 101, stk. 1.
- (55) At et net af aftaler ikke falder ind under gruppefritagelsen, fordi en eller flere af parterne har en markedsandel, der ligger over 30 %-grænsen, betyder ikke nødvendigvis, at disse aftaler er ulovlige. Parterne i disse aftaler bør derimod undersøge, om de er omfattet af traktatens artikel 101, stk. 1, og om de i så fald måske opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3.
- (56) I betragtning af de særlige kendetegn ved distribution af nye motorkøretøjer vil kvantitativ selektiv distribution normalt opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, hvis parternes markedsandel ikke overstiger 40 %. Men parterne i sådanne aftaler bør være opmærksomme på, at hvis der findes særlige udvælgelseskriterier, kan det have indflydelse på, om aftalerne opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3. Selv om f.eks. brug af beliggenhedsklausuler i selektive distributionsaftaler for nye motorkøretøjer — dvs. aftaler, der indeholder et forbud mod, at et medlem af et selektivt distributionssystem driver virksomhed fra et etableringssted, der ikke er godkendt — normalt afføder effektivitetsfordele i form af en mere effektiv logistik og dækning, kan disse fordele være uden større betydning, hvis leverandøren har en meget høj markedsandel, og i sådanne situationer vil disse klausuler formentlig ikke falde ind under traktatens artikel 101, stk. 3.
- (57) Også selektive distributionsaftaler med autoriserede reparatører rejser en række særlige spørgsmål. I det omfang, hvor der findes et marked<sup>(1)</sup> for reparations- og vedligeholdelsesarbejde, der adskiller sig fra markedet for salg af nye motorkøretøjer, anses dette marked for at være et mærkespecifikt marked. På dette marked beror den vigtigste kilde til konkurrence på samspillet mellem uafhængige reparatører og autoriserede reparatører af det pågældende mærke.
- (58) De uafhængige reparatører er meget vigtige for konkurrencen, da de er baseret på andre forretningsmodeller og opererer med andre driftsomkostninger end i de autoriserede net. I modsætning til autoriserede reparatører, som i vid udstrækning bruger reservedele af motorkøretøjsproducentens mærke, gør uafhængige værksteder desuden generelt større brug af andre mærker og giver dermed ejeren af motorkøretøjet mulighed for at vælge mellem konkurrerende reservedele. Og eftersom det store flertal af reparationer på nyere motorkøretøjer i dag udføres på autoriserede værksteder, er det desuden vigtigt, at der fortsat er en effektiv konkurrence mellem autoriserede reparatører indbyrdes, hvilket kun er tilfældet, hvis nye reparatører fortsat kan få adgang til nettet.
- (59) De nye regler gør det lettere for Kommissionen og de nationale konkurrencemyndigheder at beskytte konkurrencen mellem uafhængige værksteder og autoriserede værksteder samt mellem de enkelte autoriserede reparationsnets medlemmer. I særdeleshed vil nedsættelsen af markedsandelsgrænsen for fritagelse af selektiv distribution fra 100 % til 30 % give konkurrencemyndighederne et større spillerum til at gribe ind.
- (60) Ved vurderingen af vertikale aftalers konkurrencevirkninger på eftermarkederne i bilsektoren bør parterne derfor være klar over, at Kommissionen lægger stor vægt på at værne om konkurrencen både mellem medlemmerne af autoriserede reparationsnet indbyrdes og mellem dem og uafhængige reparatører. Med henblik herpå bør man være

<sup>(1)</sup> Under visse omstændigheder kan der antages at bestå et systemmarked omfattende både motorkøretøjer og reservedele, bl.a. under hensyntagen til motorkøretøjets levetid samt brugernes præferencer og købsadfærd. Se Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5, pkt. 56. Det kan bl.a. have betydning, om en betydelig del af køberne træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele motorkøretøjets levetid eller ej. F.eks. kan der være stor forskel på købsadfærden mellem købere af lastbiler, der køber og driver en lastbilflåde og tager hensyn til vedligeholdelsesomkostningerne, når de køber motorkøretøjet, og personer, der kun køber ét motorkøretøj ad gangen. En anden relevant faktor er, om der findes reservedelsleverandører, reparatører og/eller reservedelsdistributører på eftermarkedet, som ikke er afhængige af motorkøretøjsproducenten, og hvilken stilling det hver især indtager. I de fleste tilfælde må der antages at bestå et særskilt, mærkespecifikt eftermarked, ikke mindst fordi flertallet af køberne er privatpersoner eller små eller mellemstore virksomheder, der køber motorkøretøjer og eftersalgsservice hver for sig og ikke systematisk har adgang til oplysninger, der på forhånd giver dem fuldt overblik over de samlede omkostninger ved at eje et motorkøretøj.

særlig opmærksom på tre former for adfærd, der kan begrænse denne konkurrence, nemlig når uafhængige reparatører forhindres i at få adgang til teknisk information, når de lovpligtige og/eller udvidede garantier misbruges til at holde uafhængige reparatører ude af markedet og når der anvendes ikke-kvalitative kriterier for adgangen til autoriserede reparatøret.

- (61) Selv om de følgende tre afsnit specifikt omhandler selektiv distribution, vil de samme konkurrenceskadelige virkninger kunne opstå ved andre typer vertikale aftaler, der direkte eller indirekte begrænser antallet af servicepartnere, som er kontraktligt bundet til en motorkøretøjsproducent.

#### Uafhængige operatørers adgang til teknisk information

- (62) Selv om rent kvalitative selektive distributionsaftaler normalt anses for ikke at falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1, på grund af manglen på konkurrencebegrænsende virkninger <sup>(1)</sup>, vil kvalitative selektive distributionsaftaler indgået med autoriserede reparatører og/eller reservedelsdistributører kunne falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1, hvis en af parterne inden for rammerne af disse aftaler handler på en måde, der bevirker, at uafhængige aktører ikke kan få adgang til markedet, f.eks. ved at nægte at udlevere reparations- og vedligeholdelsesinformation til dem. Begrebet uafhængige aktører omfatter i den forbindelse uafhængige reparatører og reservedelsproducenter og -distributører, producenter af reparationsudstyr eller værktøj, tekniske forlag, automobilklubber, vejservicevirksomheder, virksomheder, der tilbyder inspektion og afprøvning, og virksomheder, der tilbyder undervisning af reparatører.

- (63) Leverandørerne stiller al den tekniske information til rådighed for de autoriserede reparatører, som de har brug for for at kunne reparere og vedligeholde motorkøretøjer af deres mærke, og de er ofte de eneste, der er i stand til at give reparatørerne al den tekniske information, de har brug for til de pågældende mærker. Så hvis en leverandør ikke giver uafhængige aktører tilstrækkelig adgang til teknisk information til brug for reparation og vedligeholdelse af sit mærke, vil det derfor kunne forstærke de eventuelle negative virkninger af leverandørens aftaler med autoriserede reparatører og/eller reservedelsdistributører og bevirke, at aftalerne falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1.

<sup>(1)</sup> Som understreget i punkt 54 ovenfor, vil det normalt være tilfældet på markederne for reparation og vedligeholdelse, så længe der findes uafhængige reparatører, der giver forbrugerne en alternativ valgmulighed til vedligeholdelse af deres motorkøretøjer.

- (64) Manglende adgang til den nødvendige tekniske information kan også svække uafhængige aktørers position på markedet og i sidste ende være til skade for forbrugerne, som kan få indskrænket deres valgmuligheder mellem forskellige reservedele, komme til at betale en højere pris for reparations- og vedligeholdelsesarbejde og få færre værksteder at vælge mellem, ligesom det potentielt kan medføre sikkerhedsproblemer. Under disse omstændigheder vil de effektivitetsfordele, som distributionsaftaler med autoriserede reparatører og reservedelsdistributører normalt kan ventes at afføde, ikke kunne opveje disse konkurrenceskadelige virkninger, og de pågældende aftaler vil derfor ikke opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3.

- (65) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 715/2007 af 20. juni 2007 om typegodkendelse af motorkøretøjer med hensyn til emissioner fra lette personbiler og lette erhvervskøretøjer (Euro 5 og Euro 6), og om adgang til reparations- og vedligeholdelsesinformationer om motorkøretøjer <sup>(2)</sup> og Kommissionens forordning (EF) nr. 692/2008 af 18. juli 2008 om gennemførelse og ændring af Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 715/2007 om typegodkendelse af motorkøretøjer med hensyn til emissioner fra lette personbiler og lette erhvervskøretøjer (Euro 5 og Euro 6), og om adgang til reparations- og vedligeholdelsesinformationer om motorkøretøjer <sup>(3)</sup> indeholder regler om adgang til reparations- og vedligeholdelsesinformation om personbiler markedsført fra den 1. september 2009. Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EF) nr. 595/2009 af 18. juni 2009 om typegodkendelse af motorkøretøjer og motorer med hensyn til emissioner fra tunge erhvervskøretøjer (Euro 6) og om adgang til reparations- og vedligeholdelsesinformationer om motorkøretøjer <sup>(4)</sup> og gennemførelsesbestemmelserne hertil indeholder regler herom for så vidt angår erhvervskøretøjer markedsført fra den 1. januar 2013. Kommissionen vil tage hensyn til disse forordninger, når der er mistanke om tilbageholdelse af teknisk reparations- og vedligeholdelsesinformation angående motorkøretøjer, der er markedsført før disse datoer. Ved vurderingen af, om tilbageholdelse af en konkret oplysning kan resultere i, at de pågældende aftaler falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, er der flere forskellige faktorer, der bør tages med i betragtning, bl.a.:

- a) om den pågældende oplysning er teknisk information eller en anden form for information, som f.eks. forretningsoplysninger <sup>(5)</sup>, som det er legitimt at tilbageholde

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

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

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

<sup>(5)</sup> Forretningsoplysninger kan være information, der bruges til at drive et reparations- og vedligeholdelsesværksted, men ikke er nødvendig for at reparere eller vedligeholde motorkøretøjer. Som eksempel kan nævnes faktureringssoftware eller information om de timetakster, der benyttes i det autoriserede net.

- b) om tilbageholdelse af den pågældende tekniske oplysning vil få mærkbar indvirkning på uafhængige reparatørens evne til at udføre deres arbejde og konkurrere på markedet
- c) om den pågældende tekniske oplysning udleveres til medlemmerne af det autoriserede reparationsnet; hvis oplysningen stilles til rådighed for det autoriserede net under en hvilken som helst form, bør den også stilles til rådighed for uafhængige operatører uden forskelsbehandling
- d) om denne information i sidste ende <sup>(1)</sup> vil blive brugt til reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer eller derimod til et andet formål <sup>(2)</sup>, f.eks. til fremstilling af reservedele eller værktøj.
- (66) På grund af den teknologiske udvikling er begrebet teknisk information et ret flydende begreb. Som konkrete eksempler på teknisk information i dag kan nævnes software, fejlkoder og andre parametre samt opdateringer, som bruges på elektroniske kontrolenheder til at etablere eller genetablere de af leverandøren anbefalede indstillinger, identifikationsnumre for motorkøretøjer eller andre identifikationsmidler for motorkøretøjer, reservedelskataloger, problemløsningsmetoder baseret på praktiske erfaringer i relation til problemer, som typisk opstår i en bestemt model eller batch, og tilbagekaldelsesmeddelelser og andre meddelelser om reparationer, som vil blive foretaget uden beregning inden for det autoriserede reparationsnet. Reservedelskoder og enhver anden information, der er nødvendig for at kunne identificere den korrekte reservedel af motorkøretøjsproducentens mærke, der passer til et bestemt motorkøretøj (altså den reservedel, som motorkøretøjsproducenten normalt vil levere til medlemmerne af sit autoriserede reparationsnet til reparation af det pågældende motorkøretøj), er også teknisk information <sup>(3)</sup>. Listerne, der findes i artikel 6, stk. 2, i forordning (EF) nr. 715/2007 og forordning (EF) nr. 595/2009, bør også bruges som rettesnor for, hvad Kommissionen anser for at være teknisk information ved anvendelsen af traktatens artikel 101.
- (67) Måden, hvorpå den tekniske information udleveres, har også betydning for vurdering af, om aftaler med autoriserede reparatører er forenelige med traktatens artikel 101. Informationen bør stilles til rådighed efter anmodning og uden ubegrundet forsinkelse, den skal gives i en brugbar form, og den pris, der beregnes for den, må ikke virke afskrækkende under hensyn til omfanget af den uafhængige reparatørs brug af den. En motorkøretøjsleverandør bør give uafhængige aktører adgang til teknisk information om nye motorkøretøjer samtidig med, at autoriserede reparatører får denne adgang, og det bør ikke kræves, at uafhængige reparatører køber mere information end den, der er nødvendig for at udføre det pågældende arbejde. Traktatens artikel 101 pålægger dog ikke en leverandør pligt til at stille teknisk information til rådighed i en standardiseret form eller via et bestemt teknisk system som f.eks. CEN/ISO-standarder og OASIS-format som fastsat i forordning (EF) nr. 715/2007 og Kommissionens forordning (EF) nr. 295/2009 af 18. marts 2009 om tarifiering af varer i den kombinerede nomenklatur <sup>(4)</sup>.
- (68) Ovenstående betragtninger gælder også for uafhængige aktørers adgang til værktøj og uddannelse. I denne sammenhæng omfatter begrebet »værktøj« også diagnostiserings- og andet reparationsværktøj samt dertil knyttet software, herunder periodiske opdateringer heraf, og eftersalgsservice på dette værktøj.
- #### Misbrug af garantier
- (69) Kvalitativt baserede selektive distributionsaftaler kan også falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1, hvis leverandøren og medlemmerne af dennes autoriserede net mere eller mindre direkte søger at forbeholde medlemmerne af det autoriserede net at udføre reparationer på bestemte kategorier af motorkøretøjer. Det kan f.eks. ske ved at gøre den lovpligtige eller udvidede garanti, fabrikanten yder køberen, betinget af, at slutbrugeren også lader alt reparations- og vedligeholdelsesarbejde, som ikke er omfattet af garantien, udføre hos en autoriseret reparatør. Det samme er tilfældet med garantibetingelser, der kræver, at fabrikantens reservedelsmærke bruges ved udskiftninger, der ikke falder ind under garantien. Det forekommer også tvivlsomt, at kvalitative selektive distributionsaftaler indeholdende en sådan praksis skulle kunne give forbrugerne fordele, der kunne bringe de pågældende aftaler ind under fritagelsen efter traktatens artikel 101, stk. 3. Men hvis en leverandør med rette afviser at opfylde et krav om garanti-tidækning under henvisning til, at den situation, der resulterer i garantikravet, skyldes, at en reparatør ikke har udført et bestemt reparations- eller vedligeholdelsesarbejde korrekt, eller at der er brugt reservedele af ringe kvalitet, vil det ikke have nogen indvirkning på, om leverandørens aftaler med autoriserede reparatører er i overensstemmelse med konkurrencereglerne eller ej.
- <sup>(1)</sup> F.eks. information udleveret til et forlag med henblik på videregivelse til reparatører.
- <sup>(2)</sup> Oplysninger, der bruges til at montere en reservedel til et motorkøretøj eller til at bruge et værktøj på et motorkøretøj, bør anses for at blive brugt til reparation og vedligeholdelse, hvorimod oplysninger om design, produktionsprocessen eller de materialer, der bruges til at fremstille en reservedel, ikke bør anses for at være omfattet af denne kategori og derfor kan tilbageholdes.
- <sup>(3)</sup> En uafhængig aktør bør ikke være nødt til at købe den pågældende reservedel for at få denne information.
- <sup>(4)</sup> EUT L 95 af 9.4.2009, s. 7.

## Adgang til autoriserede reparatørnet

- (70) Konkurrencen mellem autoriserede og uafhængige reparatører er ikke den eneste form for konkurrence, der skal tages hensyn til ved vurdering af aftaler med autoriserede reparatører og deres forenelighed med traktatens artikel 101. Parterne bør også se på, i hvilket omfang autoriserede reparatører inden for det relevante net er i stand til at konkurrere med hinanden. En af de vigtigste drivkræfter for denne konkurrence beror på vilkårene for at få adgang til nettet i standardaftalerne med autoriserede reparatører. I betragtning af autoriserede reparatørers normalt stærke position på markedet, den særlige betydning, de har for ejere af nye motorkøretøjer, og forbrugernes manglende tilbøjelighed til at bevæge sig ret langt for at få deres biler repareret, finder Kommissionen det vigtigt, at der generelt er adgang til de autoriserede reparationsnet for alle virksomheder, som opfylder definerede kvalitetskriterier. Hvis der stilles kvantitative krav som betingelse for adgang, er det sandsynligt, at aftalen falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1.
- (71) Der foreligger en særlig situation, hvis en aftale pålægger autoriserede reparatører pligt til også at sælge nye biler.

Sådanne aftaler vil sandsynligvis være omfattet af traktatens artikel 101, stk. 1, eftersom en sådan forpligtelse ikke er nødvendig for at levere de ydelser, der er genstand for aftalen. Er der tale om et etableret mærke, vil aftaler indeholdende en sådan forpligtelse desuden normalt ikke kunne falde ind under traktatens artikel 101, stk. 3, eftersom den vil indebære en betydelig begrænsning af adgangen til det autoriserede reparationsnet og dermed mindske konkurrencen uden at give forbrugerne kompenserende fordele. Men i nogle tilfælde kan en leverandør, der ønsker at lancere et mærke på et bestemt geografisk marked, i begyndelsen finde det vanskeligt at tiltrække distributører, der er villige til at foretage de nødvendige investeringer, medmindre de er sikre på, at de ikke bliver udsat fra konkurrence fra autoriserede reparatører, der udelukkende udfører reparationsarbejde og drager fordel af disse investeringer uden selv at investere. Under disse omstændigheder vil en kontraktlig sammenkædning af de to aktiviteter i et begrænset tidsrum have en konkurrencefremmende virkning på markedet for salg af motorkøretøjer ved at gøre det muligt at bringe et nyt mærke ind på markedet, og det vil ikke have nogen indvirkning på det potentielle mærkespecifikke reparationsmarked, som under alle omstændigheder ikke ville eksistere, hvis motorkøretøjerne ikke kunne sælges. Sådanne aftaler vil derfor sandsynligvis ikke falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1.