

Obvestilo Komisije**Dopolnilne smernice o vertikalnih omejitvah v sporazumih o prodaji in popravilih motornih vozil ter distribuciji rezervnih delov za motorna vozila**

(Besedilo velja za EGP)

(2010/C 138/05)

I. UVOD**1. Namen Smernic**

- (1) Te smernice določajo načela za ocenjevanje posebnih vprašanj glede člena 101 Pogodbe o delovanju Evropske Unije ⁽¹⁾, ki so povezana z vertikalnimi omejitvami v sporazumih o prodaji in popravilih motornih vozil ter distribuciji rezervnih delov za motorna vozila. Spremljajo Uredbo Komisije (EU) št. 461/2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj v sektorju motornih vozil ⁽²⁾ (v nadaljnjem besedilu: Uredba o skupinski izjemi za motorna vozila), njihov namen pa je podjetjem pomagati, da sama ocenijo take sporazume.
- (2) V teh smernicah so pojasnjena vprašanja, ki so posebnega pomena za sektor motornih vozil, vključno z razlago nekaterih določb Uredbe Komisije (EU) št. 330/2010 z dne 20. aprila 2010 o uporabi člena 101(3) Pogodbe o delovanju Evropske unije za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj ⁽³⁾ (v nadaljnjem besedilu: Uredba o splošni vertikalni skupinski izjemi). Te smernice ne vplivajo na veljavnost Smernic o vertikalnih omejitvah ⁽⁴⁾ (v nadaljnjem besedilu: splošne vertikalne smernice), zato jih je treba brati skupaj s splošnimi vertikalnimi smernicami in kot njihovo dopolnilo.
- (3) Te smernice veljajo tako za vertikalne sporazume kot za usklajena ravnanja v zvezi s pogoji, pod katerimi lahko pogodbene stranke kupujejo, prodajajo ali preprodajajo rezervne dele za motorna vozila in/ali opravljajo storitve popraviljanja in vzdrževanja motornih vozil, ter za vertikalne sporazume in usklajena ravnanja v zvezi s pogoji, pod katerimi lahko udeleženci kupujejo, prodajajo ali preprodajajo nova motorna vozila. Kot je pojasnjeno v oddelku II teh smernic, bodo za slednjo skupino sporazumov in usklajenih ravnanj še do 31. maja 2013 veljale

ustrezne določbe Uredbe Komisije (ES) št. 1400/2002 z dne 31. julija 2002 o uporabi člena 81(3) Pogodbe za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj na področju motornih vozil ⁽⁵⁾. V zvezi z vertikalnimi sporazumi in usklajenimi ravnanji za nakup, prodajo ali preprodajo novih motornih vozil bodo zato te smernice veljale šele od 1. junija 2013 dalje. Te smernice se ne uporabljajo za vertikalne sporazume v drugih sektorjih, načela iz teh smernic pa se ne uporabljajo nujno za ocenjevanje sporazumov v drugih sektorjih.

- (4) Te smernice ne vplivajo na morebitno vzporedno uporabo člena 102 Pogodbe za vertikalne sporazume v sektorju motornih vozil ali na razlago uporabe člena 101 Pogodbe za take vertikalne sporazume, ki jo lahko poda Sodišče Evropske unije.
- (5) Če ni navedeno drugače, se analiza in argumenti iz teh smernic uporabljajo za vse ravni trgovanja. Izraza „dobavitelj“ in „distributer“ ⁽⁶⁾ se uporabljata za vse ravni trgovanja. Uredba o splošni vertikalni skupinski izjemi in Uredba o skupinski izjemi za motorna vozila se skupaj imenujeta „uredbi o skupinskih izjemah“.
- (6) Standarde iz teh smernic je treba pri vsakem primeru uporabljati ob upoštevanju posameznih dejanskih in pravnih okoliščin. Komisija bo te smernice uporabljala ⁽⁷⁾ razumno in prožno ter ob upoštevanju izkušenj, ki jih je pridobila pri njihovem izvrševanju in spremljanju trga.
- (7) Zgodovina uveljavljanja konkurence v tem sektorju kaže, da so nekatere omejitve lahko posledica izrecnih neposrednih pogodbenih obveznosti ali nastanejo zaradi posrednih obveznosti ali posrednih sredstev, ki dajo kljub temu enak protikonkurenčni rezultat. Dobavitelji, ki želijo vplivati na konkurenčno ravnanje distributerja, se lahko na primer zatečejo h grožnjam ali ustrahovanju,

⁽¹⁾ Z učinkom od 1. decembra 2009 sta člena 81 in 82 Pogodbe ES postala člena 101 in 102 Pogodbe o delovanju Evropske unije (PDEU). Določbe novih členov so vsebinsko povsem enake prejšnjima členoma. V teh smernicah je treba sklicevanje na člena 101 in 102 Pogodbe o delovanju Evropske unije razumeti kot sklicevanje na člena 81 in 82 Pogodbe ES, kadar je to primerno. S PDEU so bile uvedene tudi nekatere spremembe terminologije, na primer zamenjava izraza „Skupnost“ z izrazom „Unija“ in besedne zveze „skupni trg“ z besedno zvezo „notranji trg“. V celotnem besedilu teh smernic se uporablja terminologija PDEU.

⁽²⁾ UL L 129, 28.5.2010, str. 52.

⁽³⁾ UL L 102, 23.4.2010, str. 1.

⁽⁴⁾ UL C 130, 19.5.2010, str. 1.

⁽⁵⁾ UL L 203, 1.8.2002, str. 30.

⁽⁶⁾ Distributerji na ravni prodaje na drobno se v tem sektorju navadno imenujejo „trgovci“.

⁽⁷⁾ Od posodobitve pravil Unije o konkurenci so za tako analizo odgovorne predvsem pogodbene stranke sporazumov. Vendar lahko Komisija na lastno pobudo ali na podlagi pritožbe preveri skladnost sporazumov s členom 101 Pogodbe.

opozorilom ali kaznim. Poleg tega lahko odložijo ali prekinijo dobavo ali zagrozijo z odpovedjo pogodb z distributerji, ki prodajajo tujim potrošnikom, ali ne upoštevajo določene cenovne ravni. Pregledna razmerja med pogodbenimi strankami bi običajno zmanjšala tveganje proizvajalcev, da odgovarjajo za uporabo takih posrednih oblik pritiska, namenjenih doseganju protikonkurenčnih rezultatov. Eden od načinov za zagotavljanje večje preglednosti poslovnih razmerij med pogodbenimi strankami je spoštovanje kodeksov ravnanja. Takšni kodeksi lahko med drugim določajo odpovedne roke za odpoved pogodb, katerih dolžina je lahko odvisna od trajanja pogodbe, nadomestilo za nepravilne distributerjeve naložbe v zvezi z razmerjem v primeru neupravičene predčasne odpovedi pogodbe in arbitražo kot alternativni mehanizem za reševanje sporov. Če dobavitelj tak kodeks ravnanja vključi v pogodbe z distributerji in serviserji, ga javno objavi ter spoštuje njegove določbe, se to šteje za upošteven dejavnik pri ocenjevanju dobaviteljevega ravnanja v posameznem primeru.

2. Sestava smernic

(8) Smernice so sestavljene na naslednji način:

- (a) področje uporabe Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila in razmerje z Uredbo o splošni vertikalni skupinski izjemi (oddelek II);
- (b) uporaba dodatnih določb Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila (oddelek III);
- (c) ocena posebnih omejitev: prodaja ene same blagovne znamke in selektivna distribucija (oddelek IV).

II. PODROČJE UPORABE UREDBE O SKUPINSKI IZJEMI ZA MOTORNA VOZILA IN RAZMERJE DO UREDBE O SPLOŠNI VERTIKALNI SKUPINSKI IZJEMI

- (9) V skladu s členom 4 Uredba o skupinski izjemi za motorna vozila velja za vertikalne sporazume v zvezi z nakupom, prodajo ali preprodajo rezervnih delov za motorna vozila ter opravljanje storitev popraviljanja in vzdrževanja motornih vozil.
- (10) Člen 2 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila podaljšuje uporabo ustreznih določb Uredbe (ES) št. 1400/2002, kolikor se te nanašajo na vertikalne sporazume o nakupu, prodaji ali preprodaji novih motornih

vozil, do 31. maja 2013. V skladu s členom 3 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila bodo vertikalni sporazumi o nakupu, prodaji in preprodaji novih motornih vozil od 1. junija 2013 ⁽¹⁾ zajeti v Uredbi o splošni vertikalni skupinski izjemi.

- (11) Ta pravni okvir odraža prevladujoče konkurenčne pogoje na upoštevanih trgih in temelji na osnovnem razlikovanju med trgi za prodajo novih motornih vozil in poprodajnimi trgi za motorna vozila. Razlikovanje, ki ga ustvarja nov pravni okvir med trgi za prodajo novih motornih vozil in poprodajnimi trgi za motorna vozila, odraža različne konkurenčne pogoje na teh trgih.
- (12) Iz poglobljene tržne analize v poročilu o oceni delovanja Uredbe Komisije (ES) št. 1400/2002 z dne 28. maja 2008 ⁽²⁾ in Sporočila Komisije o prihodnjem okviru konkurenčnega prava za področje motornih vozil z dne 22. julija 2009 ⁽³⁾ je mogoče sklepati, da v sektorju distribucije novih motornih vozil ni večjih pomanjkljivosti na področju konkurence, zaradi katerih bi se ta sektor razlikoval od drugih gospodarskih sektorjev in zaradi katerih bi bila potrebna uporaba drugačnih in strožjih pravil od tistih, ki so določena v Uredbi o splošni vertikalni skupinski izjemi. Posledično omejitev tržnega deleža na 30 % ⁽⁴⁾, neizvzetej nekaterih vertikalnih omejitev in pogoji iz Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi običajno zagotavljajo, da vertikalni sporazumi za distribucijo novih motornih vozil izpolnjujejo zahteve določene v členu 101(3) Pogodbe in da niso potrebne dodatne zahteve, ki bi presegle tiste, ki se uporabljajo v drugih sektorjih.
- (13) Da se vsem izvajalcem zagotovi dovolj časa za prilagoditev splošni ureditvi, zlasti glede na dolgoročne naložbe, vezane na posamezni poslovni odnos, pa se obdobje uporabe Uredbe (ES) št. 1400/2002 podaljša za tri leta do 31. maja 2013 za tiste zahteve, ki se nanašajo posebej na vertikalne sporazume o nakupu, prodaji ali preprodaji

⁽¹⁾ Prenehanje veljavnosti Uredbe (ES) št. 1400/2002 in njena zamenjava z novim pravnim okvirom, ki ga pojasnjujejo te smernice, sama po sebi ne zahtevata odpovedi sklenjenih pogodb. Glej na primer zadevo C-125/05 *Vulcan Silkeborg A/S* proti *Skandinavisk Motor Co. A/S*. [2006] ECR I-7637.

⁽²⁾ SEC(2008) 1946.

⁽³⁾ COM(2009) 388.

⁽⁴⁾ V skladu s členom 7 Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi izračun tega mejnega tržnega deleža običajno temelji na podatkih o vrednosti prodaje na trgu, če ti niso na voljo, pa na drugih zanesljivih tržnih informacijah, vključno z obsegom prodaje na trgu. Komisija v zvezi s tem ugotavlja, da panoga trenutno izračunava tržne deleže za distribucijo novih motornih vozil na osnovi števila motornih vozil, ki jih prodaja distributer na upoštevem trgu, kar vključuje vsa motorna vozila, ki jih kupec zaradi značilnosti proizvodov, njihovih cen in predvidene uporabe šteje za zamenljive ali medsebojno nadomestljive.

novih motornih vozil. Od 1. junija 2010 do 31. maja 2013 se tiste določbe Uredbe (ES) št. 1400/2002, ki se nanašajo tako na sporazume o distribuciji novih vozil kot na sporazume o nakupu, prodaji in preprodaji rezervnih avtomobilskih delov za motorna vozila in/ali opravljanje storitev popraviljanja in vzdrževanja, uporabljajo le za prve. V tem obdobju se teh smernic ne bo uporabljalo za razlago Uredbe (ES) št. 1400/2002. Namesto tega se je treba sklicevati na informativno brošuro o navedeni uredbi ⁽¹⁾.

- (14) Za vertikalne sporazume v zvezi s pogoji, pod katerimi lahko pogodbene stranke kupujejo, prodajajo ali preprodajajo rezervne dele za motorna vozila in/ali opravljajo storitve popraviljanja in vzdrževanja motornih vozil, se Uredba o skupinski izjemi za motorna vozila uporablja od 1. junija 2010. To pomeni, da morajo za izjemo v skladu s členom 4 te uredbe ti sporazumi izpolnjevati ne le pogoje za izjemo v skladu z Uredbo o splošni vertikalni skupinski izjemi, ampak tudi ne smejo vsebovati nobenih resnih omejitev konkurence, običajno poimenovanih nedopustne omejitve, iz člena 5 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila.
- (15) Ker se trgi za storitve popraviljanja in vzdrževanja ter za distribucijo rezervnih delov na splošno navezujejo na blagovne znamke, je konkurenca na teh trgih sama po sebi manj intenzivna kot na trgih za prodajo novih motornih vozil. Medtem ko se je povečala zanesljivost in so se intervali med servisi podaljšali, so zaradi tehnoloških izboljšav ta razvoj prehiteli naraščajoči cenovni trendi za posamezna popravila in vzdrževalna dela. Na trgih rezervnih delov se deli z blagovno znamko proizvajalca motornih vozil soočajo s konkurenco tistih delov, ki jih dobavljajo dobavitelji originalne opreme in druge osebe. Zato se ohranja cenovni pritisk na teh trgih, zaradi česar se ohranja pritisk na cenah na trgih popravil in vzdrževanja, saj predstavljajo rezervni deli velik odstotek stroškov povprečnega popravila. Poleg tega popravila in vzdrževanje kot celota predstavljajo zelo velik delež skupnih izdatkov potrošnikov za motorna vozila, ki pomenijo pomemben delež povprečnega proračuna potrošnika.
- (16) Za reševanje posebnih vprašanj glede konkurence, ki se pojavljajo na poprodajnih trgih motornih vozil, se Uredbi o skupinski izjemi za motorna vozila v Uredbi o skupinski izjemi za motorna vozila dodajo tri dodatne nedopustne omejitve, ki se nanašajo na sporazume za popravilo in vzdrževanje motornih vozil ter dobavo rezervnih delov. Dodatna navodila o teh dodatnih nedopustnih omejitvah so na voljo v oddelku III teh smernic.

III. UPORABA DODATNIH DOLOČB V UREDBI O SKUPINSKI IZJEMI ZA MOTORNA VOZILA

- (17) Sporazumi ne bodo upravičeni do skupinske izjeme, če vsebujejo nedopustne omejitve. Te omejitve so navedene v členu 4 Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi in členu 5 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila. Vključitev katere koli takšne omejitve v sporazum vzbuja domnevo, da sporazum spada na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe. Na podlagi tega se lahko tudi domneva, da sporazum verjetno ne zadosti pogojem določenim v členu 101(3) Pogodbe, zaradi česar se skupinska izjema ne uporablja. Vendar je to ovrgljiva domneva, ki dopušča možnost, da se podjetja v posameznih primerih sklicujejo na izboljšanje učinkovitosti na podlagi člena 101(3) Pogodbe.
- (18) Eden od ciljev Komisije v zvezi s politiko konkurence za sektor motornih vozil je zaščititi dostop proizvajalcev rezervnih delov do poprodajnih trgov motornih vozil, s čimer bi se zagotovilo, da bodo konkurenčne blagovne znamke rezervnih delov še naprej na voljo tako neodvisnim kot tudi pooblaščenim serviserjem ter trgovcem na debelo z rezervnimi deli. Razpoložljivost takih rezervnih delov prinaša precejšnje koristi potrošnikom, zlasti ker pogosto obstajajo velike razlike v ceni med deli, ki jih prodaja ali preprodaja proizvajalec vozil in med alternativnimi deli. Alternative za dele z blagovno znamko proizvajalca motornega vozila (deli proizvajalca originalne opreme) vključujejo originalne dele, ki jih proizvedejo in distribuirajo dobavitelji originalne opreme (deli dobaviteljev originalne opreme), druge dele, ki ustrezajo kakovosti originalnih delov, pa dobavljajo proizvajalci delov „enake kakovosti“.
- (19) „Originalni deli ali oprema“ pomenijo dele ali opremo, ki so izdelani v skladu s tehničnimi zahtevami in proizvodnimi standardi, ki jih proizvajalec motornih vozil določi za proizvodnjo delov ali opreme za sestavo zadevnega motornega vozila. To vključuje dele ali opremo, ki so izdelani na isti proizvodni liniji kot ti deli ali oprema. Šteje se, razen če se ne dokaže nasprotno, da so deli originalni deli, če proizvajalec delov potrdi, da ti ustrezajo kakovosti sestavnih delov, uporabljenih pri sestavi zadevnega vozila, in so bili izdelani v skladu s tehničnimi zahtevami in proizvodnimi standardi, ki jih je določil proizvajalec motornega vozila glej člen 3(26) Direktive 2007/46/ES Evropskega Parlamenta in Sveta z dne 5. septembra 2007 o vzpostavitvi okvira za odobritev motornih in priklopnih vozil ter sistemov, sestavnih delov in samostojnih tehničnih enot, namenjenih za taka vozila (Okvirna direktiva) ⁽²⁾.

⁽¹⁾ Informativna brošura za Uredbo Komisije (ES) št. 1400/2002 z dne 31. julija 2002 – *Distribucija in servisiranje motornih vozil v Evropski uniji*.

⁽²⁾ UL L 263, 9.10.2007, str. 1.

(20) Da se deli lahko štejejo za dele „enake kakovosti“, morajo biti dovolj kakovostni, da njihova uporaba ne ogroža ugleda zadevne pooblaščen mreže. Proizvajalec motornega vozila lahko tako kot pri drugih standardih selekcije predloži dokaz, da določen rezervni del ne izpolnjuje te zahteve.

(21) Člen 4(e) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi določa, da gre za nedopustno omejitev, če sporazum med dobaviteljem sestavnih delov in kupcem, ki vgradi te sestavne dele, preprečuje ali omejuje možnost dobavitelja, da bi sestavne dele prodajal končnim uporabnikom, neodvisnim serviserjem in drugim ponudnikom storitev, ki jim kupec ni zaupal popravila ali servisiranja svojega blaga. Člen 5(a), (b) in (c) Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila določa tri dodatne nedopustne omejitve v zvezi s sporazumi o dobavi rezervnih delov.

(22) Člen 5(a) Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila se nanaša na omejitev, s katero se zmanjšuje možnost članov selektivnega distribucijskega sistema, da neodvisnim serviserjem prodajajo rezervne dele za motorna vozila. Ta določba je najpomembnejša za posebno kategorijo rezervnih delov, včasih imenovanih deli blagovne znamke, ki jih je mogoče dobiti le od proizvajalca motornega vozila ali članov njegovih pooblaščenih mrež. Če se dobavitelj in distributer sporazumeta, da se taki deli ne smejo dobavljati neodvisnim serviserjem, bi se s tem sporazumom taki serviserji verjetno izključili s trga storitev popravil in vzdrževanja ter kršil člen 101 Pogodbe.

(23) Člen 5(b) Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila se nanaša na katero koli neposredno ali posredno omejitev, o kateri se dogovorita dobavitelj rezervnih delov, orodij za popravila ali diagnostične ali druge opreme in proizvajalec motornih vozil ter s katerim se omejujejo možnosti dobavitelja, da to blago prodaja pooblaščenim in/ali neodvisnim distributerjem in serviserjem. Primer mogočih tovrstnih posrednih omejitev so tako imenovane „pogodbe o orodjih“ med dobavitelji sestavnih delov in proizvajalci motornih vozil. V zvezi s tem se je treba sklicevati na Obvestilo Komisije z dne 18. decembra 1978 o presoji nekaterih pogodb o podizvajanju v skladu s členom 85(1) Pogodbe o ustanovitvi evropske gospodarske skupnosti⁽¹⁾ (obvestilo o podizvajalskih pogodbah). Za pogodbo, na podlagi katere proizvajalec vozil proizvajalcu sestavnih delov zagotovi orodje, ki je potrebno za proizvodnjo nekaterih sestavnih delov, krije del stroškov razvoja proizvoda ali prispeva potrebne⁽²⁾ pravice intelektualne

lastnine ali znanje in izkušnje ter ne dovoli, da bi se ta prispevek uporabljal za proizvodnjo sestavnih delov za neposredno prodajo na poprodajnih trgih, člen 101(1) Pogodbe običajno ne velja. V. Po drugi strani pa, če proizvajalec motornih vozil dobavitelja sestavnih delov zaveže k prenosu lastninske pravice na takem orodju, pravic intelektualne lastnine ali znanja in izkušenj, krije le zanemarljiv del stroškov razvoja proizvoda, ali ne prispeva nobenih potrebnih orodij, pravic intelektualne lastnine ali znanja in izkušenj, se zadevni sporazum ne šteje za pravo pogodbo o podizvajanju. Sporazum zato lahko spada v področje uporabe člena 101(1) Pogodbe in se preuči v skladu z določbami uredb o skupinskih izjemah.

(24) Člen 5(c) Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila se nanaša na omejitev, o kateri se dogovorita proizvajalec motornih vozil, ki uporablja sestavne dele za prvo montažo motornih vozil, in dobavitelj takih sestavnih delov, ki omejuje možnosti dobavitelja, da učinkovito in na vidnem mestu namesti svojo blagovno znamko ali logotip na dobavljene sestavne dele ali rezervne dele. Za izboljšanje izbire potrošnikov bi serviserji in potrošniki morali imeti možnost ugotoviti, kateri rezervni deli drugih dobaviteljev ustrezajo nekemu motornemu vozilu poleg delov, ki nosijo blagovno znamko proizvajalca vozila. Namestitev blagovne znamke ali logotipa na sestavne dele in rezervne dele omogoča lažjo ugotovitev skladnosti nadomestnih delov, ki jih je mogoče dobiti od dobaviteljev originalne opreme. S tem, ko tega ne dovolijo, lahko proizvajalci motornih vozil omejijo trženje delov dobaviteljev originalne opreme in izbiro potrošnikov na način, ki je v nasprotju z določbami člena 101 Pogodbe.

IV. OCENA POSEBNIH OMEJITEV

(25) Pogodbene stranke vertikalnih sporazumov v sektorju motornih vozil morajo te smernice uporabljati kot dopolnilo splošnih vertikalnih smernic in v povezavi s temi smernicami za oceno skladnosti posebnih omejitev s členom 101 Pogodbe. V tem oddelku so posebna navodila glede prodaje ene same blagovne znamke in selektivne distribucije, to pa sta področji, ki imata lahko poseben pomen za ocenjevanje skupine sporazumov iz oddelka II teh smernic.

1. Obveznost prodaje ene same blagovne znamke

(i) Ocena obveznosti prodaje ene same blagovne znamke na podlagi uredb o skupinskih izjemah

(26) V skladu s členom 3 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila v povezavi s členom 5(1)(a) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi se lahko dobavitelj

⁽¹⁾ UL C 1, 3.1.1979, str. 2.

⁽²⁾ Če proizvajalec motornih vozil dobavitelju sestavnih delov zagotovi orodje, pravice intelektualne lastnine ali znanje in izkušnje, njuna pogodba ne bo deležna ugodnosti iz obvestila o podizvajanju, če dobavitelj sestavnih delov to orodje, pravice intelektualne lastnine ali znanje in izkušnje že ima ali bi jih lahko pridobil pod razumnimi pogoji, saj v takšnih okoliščinah tak prispevek ne bi bil potreben.

motornih vozil in distributer, ki nimata več kot 30-odstotnega deleža naupoštevem trgu, dogovorita o obveznosti prodaje ene same blagovne znamke, v skladu s katero mora distributer kupovati motorna vozila le od dobavitelja ali od drugih podjetij, ki jih določi dobavitelj, če je trajanje takih prepovedi konkurence omejeno na pet let ali manj. Ista načela veljajo za sporazume med dobavitelji ter njihovimi pooblaščenimi serviserji in/ali distributerji rezervnih delov. Za podaljšanje obveznosti po preteku petih let se zahteva izrecno soglasje obeh pogodbenih strank, poleg tega pa distributerja na koncu petletnega obdobja prepovedi konkurence dejansko ne sme več zavezovati. Prepovedi konkurence niso zajete v uredbah o skupinskih izjemah, če njihovo trajanje ni določeno ali je daljše od petih let, vendar bi Uredbe o skupinskih razmerah v takih razmerah še naprej veljale za preostali del vertikalnega sporazuma. Enako velja za prepovedi konkurence, ki jih je mogoče tiho podaljšati po preteku petih let. Ovire, grožnje z odpovedjo pogodbe ali namigi, da bo obveznost prodaje ene same blagovne znamke ponovno uvedena še preden bo preteklo dovolj časa, da bi distributer ali novi dobavitelj amortiziral svoje nepovratne naložbe, bi pomenile tiho podaljšanje.

(27) V skladu s členom 5(1)(c) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi skupinska izjema ne velja za neposredno ali posredno obveznost, zaradi katere člani sistema selektivne distribucije ne prodajajo blagovnih znamk določenih konkurenčnih dobaviteljev. Posebno pozornost je treba posvetiti načinu uporabe obveznosti prodaje ene same blagovne znamke za obstoječe distributerje več blagovnih znamk, da bi zagotovili, da zadevne obveznosti niso del splošne strategije za izključitev konkurence enega ali več določenih dobaviteljev, zlasti novih ali šibkejših konkurentov. Taki pomisleki zlasti lahko nastanejo, če so preseženi mejni tržni deleži iz odstavka 34 teh smernic in če ima dobavitelj, ki uporablja tako omejitve, naupoštevem trgu tak položaj, ki mu omogoča, da pomembno prispeva k splošnemu učinku izključitve konkurence ⁽¹⁾.

(28) Prepovedi konkurence v vertikalnih sporazumih ne pomenijo nedopustne omejitve, vendar imajo kljub temu lahko glede na tržne razmere negativne učinke, zaradi katerih se lahko za sporazume začne uporabljati člen 101(1) Pogodbe ⁽²⁾. Tak škodljiv učinek se lahko na primer pojavi, če se ustvarijo ovire za vstop na trg ali širitev, ki izključujejo konkurenčne dobavitelje in škodijo potrošnikom, zlasti z višanjem cen ali omejevanjem izbire proizvodov, nižanjem njihove kakovosti ali zniževanjem stopnje inovacije proizvodov.

(29) Vendar imajo lahko prepovedi konkurence tudi pozitivne učinke, ki lahko upravičijo uporabo člena 101(3) Pogodbe.

⁽¹⁾ Obvestilo Komisije o sporazumih majhnega pomena, ki ne omejujejo znatno konkurence po členu 81(1) Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (*de minimis*), UL C 368, 22.12.2001, str. 13.

⁽²⁾ V zvezi z ustreznimi dejavniki, ki jih je treba upoštevati pri ocenjevanju obveznosti prepovedi konkurence na podlagi člena 101(1) Pogodbe, glej ustrezní oddelek v splošnih vertikalnih smernicah, zlasti odstavke 129 do 150.

Zlasti lahko pomagajo odpraviti težavo „neupravičenega okorišćanja“, pri katerem ima en dobavitelj zaradi vlaganj drugega dobavitelja. Dobavitelj lahko na primer vlaga v distributerjeve poslovne prostore, vendar s tem privabi stranke za konkurenčno blagovno znamko, ki je naprodaj v istih poslovnih prostorih. Enako velja za druge vrste vlaganj dobavitelja, ki jih lahko distributer uporabi za prodajo motornih vozil konkurenčnih proizvajalcev, na primer vlaganja v usposabljanje.

(30) Še en pozitiven učinek prepovedi konkurence v sektorju motornih vozil se nanaša na krepitev podobe blagovne znamke in ugleda distribucijske mreže. Takšne omejitve lahko pomagajo ustvariti in ohranjati podobo blagovne znamke, tako da se distributerjem naloži določena enotnost in standardizacija, s čimer se poveča privlačnost blagovne znamke za končnega potrošnika in njena prodaja.

(31) Člen 1(d) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi opredeljuje prepoved konkurence na naslednji način:

„(a) vsaka neposredna ali posredna obveznost, zaradi katere kupec ne proizvaja, kupuje, prodaja ali preprodaja blaga ali storitev, ki so konkurenčne pogodbenemu blagu ali storitvam, ali

(b) vsaka neposredna ali posredna obveznost kupca, da mora od dobavitelja ali od drugega podjetja, ki ga določi dobavitelj, kupiti več kot 80 % vsega kupljenega pogodbenega blaga ali storitev in njihovih substitutov naupoštevem trgu.“

(32) Dobavitelj lahko namesto neposrednih sredstev, ki distributerja zavezujejo k distribuciji njegove blagovne znamke ali znamk, uporabi posredna sredstva z enakim učinkom. V sektorju motornih vozil lahko posredna sredstva vključujejo standarde kakovosti, posebej oblikovane za odvrćanje distributerjev od prodaje proizvodov konkurenčnih blagovnih znamk ⁽³⁾, premije, ki so odvisne od distributerjevega soglasja, da bo prodajal izključno eno

⁽³⁾ Glej zadevi BMW, IP/06/302 – 13.3.2006, in Opel 2006, IP/06/303 – 13.3.2006.

blagovno znamko, ciljne popuste ali nekatere druge zahteve, kot je zahteva po ustanovitvi ločene pravne osebe za konkurenčno blagovno znamko ali obveznost razstavljanja dodatne konkurenčne blagovne znamke na ločenem razstavnem prostoru na geografski lokaciji, kjer izpolnitev take zahteve ne bi bila gospodarsko upravičena (na primer na redko poseljenih območjih).

(33) V skupinski izjemi iz Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi so zajete vse oblike neposredne ali posredne prepovedi konkurence, če tržna deleža tako dobavitelja kot njegovega distributerja ne presejata 30 %, prepoved konkurence pa ne traja več kot pet let. Vendar lahko celo v primerih, v katerih posamezni sporazumi zadostijo tem pogojem, uporaba prepovedi konkurence povzroči protikonkurenčne učinke, ki jih njihovi pozitivni učinki ne odtehtajo. V industriji motornih vozil bi lahko bili taki čisti protikonkurenčni učinki predvsem rezultat kumulativnih učinkov, ki povzročijo izključitev konkurenčnih blagovnih znamk.

(34) V zvezi z distribucijo motornih vozil na ravni prodaje na drobno ni verjetno, da se bo tovrstna izključitev zgodila na trgih, na katerih imajo vsi dobavitelji tržne deleže, manjše od 30 %, in na katerih je skupni delež celotne prodaje motornih vozil, za katera na upoštevnem trgu velja obveznost prodaje ene same blagovne znamke (to je skupni vezani tržni delež), manjši od 40 %⁽¹⁾. Če obstaja en dobavitelj, ki nima prevladujočega položaja in katerega tržni delež presega 30 % upoštevnega trga, tržni deleži vseh drugih dobaviteljev pa so manjši od 30 %, je verjetnost nastanka kumulativnih protikonkurenčnih učinkov majhna, če skupni vezani tržni delež ne presega 30 %.

(35) Če sta dostop do upoštevnega trga za prodajo novih motornih vozil in konkurenca na njem resno omejena zaradi kumulativnega učinka vzporednih mrež podobnih vertikalnih sporazumov, ki vsebujejo obveznosti prodaje ene same blagovne znamke, pa lahko Komisija v skladu s členom 29 Uredbe Sveta (ES) št. 1/2003 z dne 16. decembra 2002 o izvajanju pravil konkurence iz členov 81 in 82 Pogodbe⁽²⁾ ugodnost skupinske izjeme odvzame. Sklep o odvzemu se lahko naslovi zlasti na tiste dobavitelje, ki v bistveni meri prispevajo k skupnemu učinku izključitve konkurence na upoštevnem trgu. Če se ta učinek pojavi na nacionalnem trgu, lahko tudi nacionalni organi za konkurenco zadevne države članice odvzamejo ugodnost skupinske izjeme v zvezi z zadevnim območjem.

(36) Poleg tega lahko v primeru, da vzporedne mreže vertikalnih sporazumov vsebujejo podobne vertikalne omejitve,

ki zajemajo več kot 50 % trga, Komisija sprejme uredbo, s katero razglasi neveljavnost skupinske izjeme za zadevni trg v zvezi s takimi omejitvami. Takšne razmere zlasti lahko nastanejo, če kumulativni učinki, ki nastanejo zaradi široke uporabe obveznosti prodaje ene same blagovne znamke, povzročijo škodo potrošnikom na tem trgu.

(37) V zvezi z oceno obveznosti minimalnega nakupa, izračunanih na podlagi distributerjevih celotnih letnih zahtev, je lahko, če nastanejo protikonkurenčni učinki, odvzem ugodnosti skupinske izjeme upravičen, tudi če dobavitelj naloži obveznost minimalnega nakupa, nižjo od 80-odstotne omejitve iz člena 1(d) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi. Pogodbene stranke morajo proučiti, ali bo zaradi ustreznih dejanskih okoliščin obveznost distributerja, da zagotovi, da določen delež vseh njegovih nakupov motornih vozil nosi blagovno znamko dobavitelja, distributerju preprečila, da prevzame distribucijo ene ali več dodatnih konkurenčnih blagovnih znamk. S tega vidika bi tudi obveznost minimalnega nakupa, nižja od 80 % skupnih letnih nakupov, pomenila obveznost prodaje ene same blagovne znamke, če bi od distributerja, ki bi se odločil za distribucijo nove blagovne znamke konkurenčnega proizvajalca po lastni izbiri, zavezovala k nakupu toliko motornih vozil blagovne znamke, ki jo trenutno prodaja, da bi distributerjeva dejavnost postala nevzdržna z gospodarskega vidika⁽³⁾. Taka obveznost minimalnega nakupa tudi pomeni obveznost prodaje ene same blagovne znamke, če konkurenčnega dobavitelja prisili, da porazdeli svoj predvideni obseg prodaje na nekem območju med več distributerjev, kar bi privedlo do podvajanja vlaganj in razdrobljene prodaje.

(ii) *Ocena obveznosti prodaje ene same blagovne znamke, ki ne spadajo v področje uporabe uredb o skupinskih izjemah*

(38) Pogodbene stranke so lahko pozvane tudi k oceni skladnosti obveznosti prodaje ene same blagovne znamke s pravili o konkurenci v zvezi s sporazumi, ki ne izpolnjujejo pogojev za skupinsko izjemo, ker tržni deleži pogodbenih strank presega 30 % ali pa trajanje sporazuma presega pet let. Takšni sporazumi se bodo zato analizirali posamično, da bi lahko določili, ali zanje velja člen 101(1) Pogodbe, in če velja, ali je mogoče dokazati kakršnekoli nasprotno delujoče učinkovitosti. Če je temu tako, potem so morda upravičeni do izjeme iz člena 101(3) Pogodbe. Za oceno posameznih primerov splošna načela iz oddelka VI.2.1 splošnih vertikalnih smernic.

⁽³⁾ Če trgovec na primer za zadovoljitev povpraševanja v enem letu kupi 100 avtomobilov blagovne znamke A in želi kupiti 100 avtomobilov znamke B, bi obveznost minimalnega nakupa v višini 80 % pomenila, da bi moral trgovec v naslednjem letu kupiti 160 avtomobilov blagovne znamke A. Glede na precejšnjo verjetnost, da bodo stopnje tržne penetracije sorazmerno stabilne, bi trgovcu verjetno ostala velika zaloga neprodanih avtomobilov blagovne znamke A. Da bi se izognil takšnemu položaju, bi bil zato prisiljen bistveno zmanjšati nakup avtomobilov blagovne znamke B. Glede na posebne okoliščine zadeve se takšna praksa lahko šteje za obveznost prodaje ene same blagovne znamke.

⁽¹⁾ Glej splošne vertikalne smernice, odstavek 141.

⁽²⁾ UL L 1, 4.1.2003, str. 1.

(39) Zlasti sporazumi, sklenjeni med proizvajalcem motornih vozil ali njegovim uvoznikom na eni ter distributerji rezervnih delov in/ali pooblaščenimi serviserji na drugi strani, ne bodo spadali pod uredbe o skupinskih izjemah, kadar tržni deleži pogodbenih strank presegajo 30-odstotni prag, kar je verjetno pri večini takih sporazumov. Obveznosti prodaje ene same blagovne znamke, ki jih bo treba oceniti v takšnih okoliščinah, vključujejo vse vrste omejitev, ki neposredno in posredno omejujejo možnost distributerjev ali serviserjev, da pridobijo originalne rezervne dele ali rezervne dele enake kakovosti od tretjih oseb. Vendar se obveznost pooblaščenega serviserja, da za garancijska popravila, brezplačno servisiranje in opravljanje opravil zaradi poziva kupcem, naj vrnejo blago s serijsko napako, uporablja originalne rezervne dele, ki jih dobavi proizvajalec motornih vozil, ne bi štelo za obveznost prodaje ene same blagovne znamke, ampak za objektivno upravičeno zahtevo.

(40) Tudi za obveznosti prodaje ene same blagovne znamke v pogodbah o distribuciji novih motornih vozil je potrebna posamična ocena, če trajajo dlje kot pet let ali/in če dobaviteljev tržni delež presega 30 %, kar bi lahko veljalo za nekatere dobavitelje v nekaterih državah članicah. V takšnih okoliščinah pogodbene stranke ne bi smele upoštevati le dobaviteljevega in kupčevega tržnega deleža, ampak tudi skupni vezani tržni delež ter pri tem upoštevati prage, navedene v odstavku 34. Nad temi pragi bodo za oceno posameznih primerov veljala splošna načela iz oddelka VI.2.1 splošnih vertikalnih smernic.

(41) Izven področja uporabe uredb o skupinskih izjemah se pri oceni obveznosti minimalnega nakupa, izračunanih na podlagi distributerjevih celotnih letnih zahtev, upoštevajo vse ustrezne dejanske okoliščine. Zlasti bi obveznost minimalnega nakupa, nižja od 80 % distributerjevih skupnih letnih nakupov, pomenila obveznost prodaje ene same blagovne znamke, če bi njen učinek distributerjem preprečil trgovanje z eno ali več dodatnih konkurenčnih blagovnih znamk.

2. Selektivna distribucija

(42) Selektivna distribucija je zdaj prevladujoča oblika distribucije v sektorju motornih vozil. Njena uporaba je razširjena pri distribuciji motornih vozil, popravilih in vzdrževanju ter distribuciji rezervnih delov.

(43) Pri izključno kakovostni selektivni distribuciji so distributerji in serviserji izbrani le na podlagi objektivnih meril, ki jih zahteva narava proizvoda ali storitve, kot so tehnična znanja in spretnosti prodajnega osebja, razporeditev prodajnih prostorov, prodajne tehnike in vrsta prodajne

storitve, ki jo zagotavlja distributer ⁽¹⁾. Uporaba takih meril ne omejuje neposredno števila distributerjev ali serviserjev, sprejetih v mrežo dobavitelja. Na splošno se šteje, da izključno kakovostna selektivna distribucija zaradi neobstoja protikonkurenčnih učinkov ne spada na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, če so izpolnjeni trije pogoji. Prvič, zaradi značilnosti zadevnega proizvoda je potrebna uporaba selektivne distribucije v smislu, da mora tak sistem ob upoštevanju značilnosti zadevnega proizvoda pomeniti legitimno zahtevo za ohranitev njegove kakovosti in zagotavljanje njegove pravilne uporabe. Drugič, distributerje in serviserje je treba izbrati na podlagi objektivnih meril kakovosti, ki so enotno določena za vse mogoče preprodajalce in se ne uporabljajo diskriminacijsko. Tretjič, opredeljena merila ne smejo presežati potrebnih okvirov.

(44) Medtem ko kakovostna selektivna distribucija vključuje izbiro distributerjev ali serviserjev le na podlagi objektivnih meril, ki jih zahtevajo značilnosti proizvoda ali storitve, količinska selekcija vključuje dodatna merila za izbiro, ki bolj neposredno omejujejo mogoče število distributerjev ali serviserjev bodisi z neposredno določitvijo njihovega števila bodisi na primer z zahtevo glede najmanjšega obsega prodaje. Mreže, ki temeljijo na količinskih merilih, se na splošno štejejo za bolj omejevalne od mrež, ki temeljijo le na kakovostni selekciji, zato je večja verjetnost, da spadajo na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe.

(45) Če sporazumi o selektivni distribuciji spadajo na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, bodo morale pogodbene stranke oceniti, ali lahko njihovi sporazumi uživajo ugodnost iz uredb o skupinskih izjemah ali posamično od izjeme iz člena 101(3) Pogodbe.

(i) *Ocena selektivne distribucije na podlagi uredb o skupinskih izjemah*

(46) Z uredbama o skupinskih izjemah se izvzemajo sporazumi o selektivni distribuciji, ne glede na to, ali se uporabljajo količinska ali izključno merila kakovosti za selekcijo, če tržni deleži pogodbenih strank ne presegajo 30 %. Vendar je ta izjema pogojena s tem, da sporazumi ne vsebujejo

⁽¹⁾ Vendar pa je treba opozoriti, da lahko v skladu z uveljavljeno prakso evropskih sodišč izključno sistemi kakovostne selektivne distribucije kljub temu omejujejo konkurenco, kjer obstoj nekega števila takih sistemov ne pušča prostora za druge oblike distribucije na podlagi različnega načina konkuriranja. Tak položaj običajno ne bo nastal na trgih za prodajo novih motornih vozil, na katerih so lizing in druge podobne ureditve veljavna nadomestna možnost dokončnemu nakupu motornega vozila, ali na trgih popravil in vzdrževanja, če neodvisni serviserji potrošnikom zagotavljajo nadomestno možnost vzdrževanja njihovih vozil. Glej na primer zadevo T-88/92 *Groupe-ment d'achat Édouard Leclerc* proti Komisiji, Recueil 1996, str. II-1961.

nobene od nedopustnih omejitev iz člena 4 Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi in člena 5 Uredbe o skupinski izjemi za motorna vozila ter nobene od izključenih omejitev iz člena 5 Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi.

(47) Tri nedopustne omejitve iz Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi se nanašajo posebej na selektivno distribucijo. V členu 4(b) je kot nedopustna opredeljena omejitev ozemlja ali strank, na katerem oziroma katerim kupec, ki je pogodbeni stranka sporazuma, lahko prodaja pogodbeno blago ali storitve, razen omejitve prodaje, ki jo člani sistema selektivne distribucije naložijo nepooblaščenim distributerjem na trgih, na katerih tak sistem deluje. Člen 4(c) opredeljuje za nedopustne sporazume, s katerimi se članom sistema selektivne distribucije, dejavnim na ravni trgovine na drobno, omejuje aktivna ali pasivna prodaja končnim uporabnikom, ne da bi to posegalo v možnost prepovedi članu sistema, da posluje iz nepooblaščenih poslovnih enot, medtem ko se člen 4(d) nanaša na omejitve navzkrižnih dobav med distributerji v okviru sistema selektivne distribucije, vključno med distributerji, ki delujejo na različnih ravneh trgovanja. Te tri nedopustne omejitve so posebno pomembne za distribucijo motornih vozil.

(48) Notranji trg potrošnikom omogoča, da kupujejo motorna vozila v drugih državah članicah in izkoristijo razlike v ceni med njimi, Komisija pa meni, da je zaščita vzporedne trgovine v tem sektorju pomemben cilj v zvezi s konkurenco. Možnost potrošnikov, da kupujejo blago v drugih državah članicah, je zaradi velike vrednosti tega blaga in neposrednih koristi v obliki nižjih cen, ki jih plačajo potrošniki, ki kupujejo motorna vozila drugje v Uniji, pri motornih vozilih še zlasti pomembna. Komisijo zato skrbi, da sporazumi o distribuciji ne bi omejili vzporedne trgovine, saj ni možno pričakovati, da bi to zadostilo pogojem določenim v členu 101(3) Pogodbe⁽¹⁾.

(49) Komisija je sprožila več postopkov zoper proizvajalce motornih vozil zaradi oviranja take trgovine, evropska sodišča pa so njene odločbe večinoma potrdila⁽²⁾. Izkušnje

⁽¹⁾ Stališče, da omejitve čezmejne trgovine lahko škodijo potrošnikom, je bilo potrjeno v sodbi Sodišča v zadevi C-551/03 P, *General Motors*, ZOdL 2006, str. 1, točki 67 in 68; zadevi C-338/00 P, *Volkswagen* proti *Komisiji*, [2003] Recueil I-9189, točki 44 in 49, ter zadevi T-450/05, *Peugeot* proti *Komisiji*, sodba z dne 9. julij 2009, še ni objavljeno, točke 46–49.

⁽²⁾ Odločba Komisije 98/273/ES z dne 28. januarja 1998 v zadevi IV/35.733 – VW, Odločba Komisije 2001/146/ES z dne 20. septembra 2000 v zadevi COMP/36.653 – Opel, UL L 59, 28.2.2001, str. 1, Odločba Komisije 2002/758/ES z dne 10. oktobra 2001 v zadevi COMP/36.264 – Mercedes-Benz, UL L 257, 25.9.2002, str. 1, Odločba Komisije 2006/431/ES z dne 5. oktobra 2005 v zadevah F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP in drugi proti Peugeot SA.

kažejo, da imajo lahko omejitve vzporedne trgovine več oblik. Dobavitelj lahko na primer izvaja pritisk na distributerje, jim grozi z odpovedjo pogodbe, ne plačuje premij, ne spoštuje garancij motornih vozil, ki jih uvozi potrošnik ali se navzkrižno dobavljajo med distributerji v različnih državah članicah, ali pusti distributerja bistveno dlje čakati na dobavo identičnega motornega vozila, če je zadevni potrošnik državljan druge države članice.

(50) Poseben primer posrednih omejitev vzporedne trgovine nastane, ko distributer ne more pridobiti novih motornih vozil z ustreznimi specifikacijami, potrebnimi za čezmejno prodajo. V teh posebnih okoliščinah je lahko ugodnost skupinske izjeme odvisna od tega, ali dobavitelj svojim distributerjem zagotovi motorna vozila s specifikacijami, povsem enakimi specifikacijam motornih vozil, ki so naprodaj v drugih državah članicah, za prodajo potrošnikom iz teh držav (tako imenovana „klavzula o razpoložljivosti“)⁽³⁾.

(51) Za namene uporabe uredb o skupinskih izjemah in zlasti v zvezi z uporabo člena 4(c) Uredbe o splošni vertikalni skupinski izjemi pojem „končni uporabniki“ vključuje lizinski družbe. To zlasti pomeni, da distributerjem v selektivnih distribucijskih sistemih ni mogoče preprečiti prodaje novih vozil lizinskim družbam po njihovi izbiri. Vendar lahko dobavitelj, ki uporablja selektivno distribucijo, svojim distributerjem prepreči prodajo novih motornih vozil lizinskim družbam, če obstaja preverljivo tveganje, da jih bodo te družbe še nova preprodala. Dobavitelj od trgovca tako lahko zahteva, da pred prodajo določenemu podjetju preveri veljavne splošne lizinske pogoje in tako potrdi, da je zadevna družba zares lizinska družba in ne nepooblaščen prodajalec. Vendar pa bi se obveznost trgovca, da dobavitelju pred prodajo motornega vozila lizinski družbi zagotovi kopijo vsake lizinske pogodbe, lahko štela za posredno omejevanje prodaje.

(52) Pojem „končni uporabniki“ vključuje tudi potrošnike, ki nakup opravijo preko posrednika. Posrednik je posameznik ali podjetje, ki za imenovanega potrošnika kupi novo motorno vozilo, ne da bi bil član distribucijske mreže. Ti izvajalci imajo pomembno vlogo v sektorju motornih vozil, zlasti ko potrošnikom omogočajo lažji nakup motornih vozil v drugih državah članicah. Dokaz statusa posrednika je treba praviloma izkazati z veljavnim pooblastilom, pridobljenim pred transakcijo, ki vključuje ime in naslov potrošnika. Uporaba interneta kot sredstva

⁽³⁾ Združeni zadevi 25 in 26/84 *Ford – Werke AG in Ford of Europe Inc.* proti *Komisiji Evropskih skupnosti*, [1985], Recueil 2725.

za privabljanje strank v zvezi z določenim naborom motornih vozil in zbiranje njihovih elektronskih pooblastil ne vpliva na status posrednika. Posrednike je treba razlikovati od neodvisnih preprodajalcev, ki kupijo motorna vozila za preprodajo in ne delujejo v imenu navedenih potrošnikov. Neodvisni preprodajalci se za namene uredb o skupinskih izjemah ne smejo šteti za končne uporabnike.

(ii) *Ocena selektivne distribucije, ki ne spada na področje uporabe uredb o skupinskih izjemah*

- (53) Kot je pojasnjeno v odstavku 175 splošnih vertikalnih smernic, so mogoča tveganja za konkurenco, ki jih povzroči selektivna distribucija, zmanjšanje konkurence znotraj ene blagovne znamke ter – zlasti v primeru kumulativnega učinka – izključitev nekaterih vrst distributerjev in lažje dogovarjanje med dobavitelji ali kupci.
- (54) Za oceno mogočih protikonkurenčnih učinkov selektivne distribucije na podlagi člena 101(1) Pogodbe je treba razlikovati med izključno kakovostno selektivno distribucijo in količinsko selektivno distribucijo. Kot je poudarjeno v odstavku 43, kakovostna selektivna distribucija običajno ni zajeta v členu 101(1) Pogodbe.
- (55) Dejstvo, da mreža sporazumov ni upravičena do skupinske izjeme, ker tržni delež ene ali več pogodbenih strank presega 30-odstotni prag za izjemo, ne pomeni, da so taki sporazumi nezakoniti. Namesto tega jih morajo pogodbene stranke posamično analizirati in preveriti, ali spadajo na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, in če spadajo, ali so kljub temu upravičeni do izjeme iz člena 101(3) Pogodbe.
- (56) V zvezi s posebnostmi distribucije novih motornih vozil, kakovostna selektivna distribucija na splošno zadosti pogojem določenim v členu 101(3) Pogodbe, če tržni deleži pogodbenih strank ne presegajo 40 %. Vendar se morajo pogodbene stranke takih sporazumov zavedati, da obstoj posebnih standardov selekcije lahko vpliva na to, ali njihovi sporazumi zadostijo pogojem določenim v členu 101(3) Pogodbe. Čeprav na primer uporaba klavzul o lokaciji v sporazumih o selektivni distribuciji za nova motorna vozila, to je sporazumih, ki vsebujejo prepoved članu selektivnega distribucijskega sistema, da posluje iz neavtorizirane poslovne enote, ponavadi prispeva k večji učinkovitosti z učinkovitejšo logistiko in predvidljivejšo pokritostjo mreže, pa lahko nad temi ugodnostmi prevladajo slabosti, če je tržni delež dobavitelja zelo velik, v teh okoliščinah pa take klavzule morda niso upravičene do izjeme iz člena 101(3) Pogodbe.
- (57) Posebna vprašanja se pojavljajo tudi v zvezi s posamično oceno selektivne distribucije pri pooblaščenih serviserjih. Če obstaja trg ⁽¹⁾ za storitve popravil in vzdrževanja, ki je ločen od trga prodaje novih motornih vozil, se ta trg šteje za povezanega z blagovnimi znamkami. Na tem trgu so glavni vir konkurence konkurenčni odnosi med neodvisnimi serviserji in pooblaščenimi serviserji zadevne blagovne znamke.
- (58) Neodvisni serviserji zlasti zagotavljajo bistven konkurenčni pritisk, saj se njihovi poslovni modeli in povezani stroški poslovanja razlikujejo od tistih v pooblaščenih mrežah. Poleg tega imajo za razliko od pooblaščenih serviserjev, ki v veliki meri uporabljajo dele, opremljene z blagovno znamko proizvajalca vozil, neodvisne servisne delavnice na splošno bolj prost dostop do drugih blagovnih znamk, kar lastniku motornega vozila omogoča izbiro med konkurenčnimi deli. Glede na to, da se velika večina popravil novejših motornih vozil trenutno opravlja pri pooblaščenih servisnih delavnicah, je poleg tega pomembno, da konkurenca med pooblaščenimi serviserji ostane učinkovita, kar je mogoče doseči samo, če dostop do mrež ostane odprt za nove ponudnike.
- (59) Novi pravni okvir Komisiji in nacionalnim organom za konkurenco omogoča lažjo zaščito konkurence med neodvisnimi servisnimi delavnicami in pooblaščenimi serviserji ter med člani posamezne mreže pooblaščenih serviserjev. Zlasti zmanjšanje mejnega tržnega deleža za izjemo kakovostne selektivne distribucije s 100 % na 30 % širi področje, na katerem lahko ukrepajo organi za konkurenco.
- (60) Pri oceni konkurenčnega učinka vertikalnih sporazumov na poprodajnih trgih motornih vozil se morajo pogodbene stranke zato zavedati odločenosti Komisije, da ohrani konkurenco tako med člani pooblaščenih servisnih mrež kot med temi člani in neodvisnimi serviserji. V ta namen je treba posebno pozornost nameniti trem posebnim vrstam

⁽¹⁾ V nekaterih okoliščinah se lahko opredeli sistemski trg, ki vključuje motorna vozila in rezervne dele skupaj, pri čemer se med drugim upošteva življenjsko dobo motornega vozila ter preference in nakupovalne navade uporabnikov. Glej obvestilo Komisije o določitvi zadevnega trga za namen uporabe zakonodaje Skupnosti o konkurenci, UL C 372, 9.12.1997, str. 5, odst. 56. Pomemben dejavnik je, ali bistveni delež kupcev pri svoji izbiri upošteva stroške motornega vozila, ki nastanejo v njegovi življenjski dobi. Nakupovalne navade kupcev tovornjakov, ki kupijo in upravljajo večje število vozil ter ob nakupu motornega vozila upoštevajo stroške vzdrževanja, in kupcev posameznih motornih vozil, so si lahko na primer bistveno različne. Pomemben dejavnik je tudi obstoj in relativni položaj dobaviteljev delov, serviserjev in/ali distributerjev delov, ki na poprodajnem trgu delujejo neodvisno od proizvajalcev motornih vozil. V večini primerov obstaja poprodajni trg, povezan z blagovno znamko, zlasti ker so kupci fizične osebe ali mala in srednje velika podjetja, ki ločeno kupujejo motorna vozila in poprodajne storitve ter nimajo sistematičnega dostopa do podatkov, ki bi jim omogočali vneprejšnjo oceno celotnih stroškov lastništva motornih vozil.

ravnanj, ki lahko omejujejo tako konkurenco, in sicer preprečevanju dostopa neodvisnim serviserjem do tehničnih informacij, zlorabi zakonitih in/ali razširjenih garancij za izključitev neodvisnih serviserjev ali pogojevanju dostopa do pooblaščenih mrež serviserjev z nekakovostnimi merili.

- (61) Naslednji trije pododdelki se sicer nanašajo posebej na selektivno distribucijo, vendar bi enaki učinki izključevanja konkurence lahko izvirali tudi iz drugih vrst vertikalnih sporazumov, ki neposredno ali posredno omejujejo število partnerjev serviserjev, pogodbeno povezanih s proizvajalcem motornih vozil.

Dostop neodvisnih izvajalcev do tehničnih informacij

- (62) Čeprav se na splošno šteje, da izključno kakovostna selektivna distribucija zaradi pomanjkanja protikonkurenčnih učinkov⁽¹⁾ ne spada na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, pa so sporazumi o kakovostni selektivni distribuciji, sklenjeni s pooblaščenimi serviserji in/ali distributerji rezervnih delov, lahko zajeti v člen 101(1) Pogodbe, če na podlagi teh sporazumov ena od pogodbenih strank ravna na način, ki izključuje neodvisne operaterje s trga, na primer z nezagotavljanjem tehničnih informacij o popravilih in vzdrževanju tem operaterjem. V tem okviru pojem neodvisnih izvajalcev vključuje neodvisne serviserje, proizvajalce in distributerje rezervnih delov, proizvajalce servisne opreme ali orodij, izdajatelje tehničnih informacij, avtomobilске klube, izvajalce pomoči na cesti, izvajalce, ki ponujajo storitve pregledovanja in preizkušanja ter izvajalce ki ponujajo usposabljanje za serviserje.

- (63) Dobavitelji svojim pooblaščenim serviserjem zagotavljajo vse tehnične informacije, potrebne za izvajanje popravil in vzdrževanja na motornih vozilih njihove blagovne znamke, in so pogosto edine družbe, ki lahko serviserjem zagotovijo vse tehnične informacije, potrebne v zvezi z zadevnimi blagovnimi znamkami. Če dobavitelj v takih okoliščinah neodvisnim izvajalcem ne zagotovi ustreznega dostopa do tehničnih informacij o popravilih in vzdrževanju, značilnih za blagovno znamko, bi se lahko okrepili mogoči negativni učinki, ki izhajajo iz njegovih sporazumov s pooblaščenimi serviserji in/ali distributerji delov,

⁽¹⁾ Kot je poudarjeno v odstavku 54 zgoraj, to na splošno velja na trgih popravil in vzdrževanja, če neodvisni serviserji potrošnikom zagotavljajo nadomestni kanal za vzdrževanje njihovih motornih vozil.

zaradi česar bi ti sporazumi spadali na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe.

- (64) Poleg tega bi lahko nezadosten dostop do potrebnih tehničnih informacij oslabil tržni položaj neodvisnih izvajalcev, kar bi povzročilo škodo potrošnikom v smislu precejšnjega zmanjšanja izbire rezervnih delov, višjih cen storitev popraviljanja in vzdrževanja, manjše izbire servisnih delavnic in mogočih težav z varnostjo. V teh okoliščinah učinkovitost, za katero bi bilo običajno mogoče pričakovati, da bo izhajala iz sporazumov o pooblaščenih popravilih in distribuciji rezervnih delov, ne bi izničila teh protikonkurenčnih učinkov, zadevni sporazumi pa zato ne bi zadostili pogojem, določenim v členu 101(3) Pogodbe.

- (65) Uredba (ES) št. 715/2007 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2007 o homologaciji motornih vozil glede na emisije iz lahkih potniških in gospodarskih vozil (Euro 5 in Euro 6) in o dostopu do informacij o popravilu in vzdrževanju vozil⁽²⁾ in Uredba Komisije (ES) št. 692/2008 z dne 18. julija 2008 o izvajanju in spremembi Uredbe (ES) št. 715/2007 Evropskega parlamenta in Sveta o homologaciji motornih vozil glede na emisije iz lahkih potniških in gospodarskih vozil (Euro 5 in Euro 6) in o dostopu do informacij o popravilu in vzdrževanju vozil⁽³⁾ določata sistem razširjanja informacij o popravilih in vzdrževanju v zvezi z osebnimi vozili, ki se dajo na trg po 1. septembru 2009. Uredba (ES) št. 595/2009 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 18. junija 2009 o homologaciji motornih vozil in motorjev glede na emisije iz težkih vozil (Euro 6) in o dostopu do informacij o popravilu in vzdrževanju vozil⁽⁴⁾ in iz nje izhajajoči izvedbeni ukrepi določajo tak sistem za gospodarska vozila, dana na trg po 1. januarju 2013. Komisija bo pri oceni primerov, kjer obstaja sum zadržanja informacij o popravilu in vzdrževanju v zvezi z motornimi vozili, trženimi pred navedenima datuma, upoštevala ti uredbi. Pri proučevanju, ali bi zadržanje določene informacije lahko privedlo do tega, da bi zadevni sporazumi spadali na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, je treba upoštevati več dejavnikov, vključno z naslednjimi:

- (a) ali je zadevna informacija tehnična informacija ali informacija druge vrste, na primer tržna informacija⁽⁵⁾, ki se lahko legitimno zadrži;

⁽²⁾ UL L 171, 29.6.2007, str. 1.

⁽³⁾ UL L 199, 28.7.2008, str. 1.

⁽⁴⁾ UL L 188, 18.7.2009, str. 1.

⁽⁵⁾ Tržno informacijo je mogoče opisati kot informacijo, ki se uporablja pri opravljanju dejavnosti popraviljanja in vzdrževanja, vendar ni potrebna za popraviljanje ali vzdrževanje motornih vozil. Mednje spadajo na primer programske rešitve za izdajanje računov ali informacije o urnih postavkah, ki se uporabljajo v pooblaščenih mrežih.

- (b) ali bi zadržanje zadevnetehnične informacije bistveno vplivalo na zmožnost neodvisnih izvajalcev, da opravljajo svoje naloge, in omejilo konkurenco na trgu;
- (c) ali je zadevna tehnična informacija dana na voljo članom zadevne pooblaščenke servisne mreže; če je v kakršni koli obliki dana na voljo pooblaščenim mreži, jo je treba na nediskriminacijski podlagi dati na voljo tudi neodvisnim izvajalcem;
- (d) ali se bo zadevna tehnična informacija na koncu ⁽¹⁾ uporabljala za popravilo in vzdrževanje motornih vozil ali za drug namen ⁽²⁾, na primer za proizvodnjo rezervnih delov ali orodij.

(66) Tehnološki napredek pomeni, da je pojem tehničnih informacij spremenljiv. Posebni primeri tehničnih informacij trenutno vključujejo programsko opremo, kode napak in druge parametre, vključno s posodobitvami, ki so potrebne za delo na elektronskih krmilnih enotah za vzpostavitev ali obnovitev nastavitev, ki jih priporoča proizvajalec, identifikacije motornih vozil, kataloge rezervnih delov, postopke popraviljanja in vzdrževanja, delovne rešitve, ki so posledica praktičnih izkušenj in se nanašajo na težave, ki običajno prizadenejo določen model ali serijo, in pozive kupcem k vračilu vozil ter druga obvestila, v katerih so opredeljena popravila, ki se lahko brezplačno opravijo znotraj pooblaščenke servisne mreže. Za tehnične informacije se štejejo tudi kode delov in vse druge informacije, ki so potrebne za določitev ustreznega rezervnega dela za vgradnjo v posamezno motorno vozilo (to je del, ki bi ga za popravilo zadevnega motornega vozila proizvajalec vozil na splošno dobavil članom svojih pooblaščenih servisnih mrež) ⁽³⁾. Sezname postavk iz člena 6(2) Uredbe (ES) št. 715/2007 in Uredbe (ES) št. 595/2009 je treba uporabljati tudi kot navodilo glede tega, kaj Komisija šteje za tehnične informacije za namene uporabe člena 101 Pogodbe.

(67) Način zagotavljanja tehničnih informacij je prav tako pomemben za ocenjevanje skladnosti sporazumov o

⁽¹⁾ Kot so informacije, predložene založnikom, ki se znova posredujejo servisierjem motornih vozil.

⁽²⁾ Treba je šteti, da se informacija, ki se uporablja za pritrnitev dela ali uporabo orodja za motorno vozilo, uporablja za popravilo in vzdrževanje, med tem ko informacij glede oblike, proizvodnega procesa ali uporabljenih materialov za proizvodnjo rezervnega dela treba ni šteti za spadajoče v to kategorijo in se zato lahko zadržijo.

⁽³⁾ Neodvisni izvajalec mora imeti dostop do teh informacij tudi brez nakupa zadevnega rezervnega dela.

pooblaščenem servisiranju s členom 101 Pogodbe. Dostop je treba omogočiti na zahtevo in brez nepotrebnega odlaganja; informacije je treba zagotoviti v uporabni obliki, njihova cena pa ne sme odvrnati od dostopa do njih z neupoštevanjem obsega, v katerem neodvisni izvajalec uporablja te informacije. Od dobavitelja motornih vozil je treba zahtevati, naj neodvisnim izvajalcem omogoči dostop do tehničnih informacij o novih motornih vozilih hkrati s pooblaščenimi servisierji in da neodvisnih izvajalcev ne sme zavezovati k nakupu obsežnejših informacij, kakor jih potrebujejo za opravljanje zadevnega dela. Vendar pa člen 101 Pogodbe dobavitelja ne zavezuje k zagotavljanju tehničnih informacij v standardizirani obliki ali prek opredeljenega tehničnega sistema, na primer z upoštevanjem standardov CEN/ISO in standardizirane oblike OASIS kot predvidevata Uredba (ES) 715/2007 in Uredba Komisije (ES) št. 295/2009 z dne 18. marca 2009 o uvrstitvi nekaterega blaga v kombinirano nomenklaturu ⁽⁴⁾.

(68) Zgornji premisleki se nanašajo tudi na razpoložljivost orodij in usposabljanja za neodvisne izvajalce. V tej zvezi „orodja“ vključujejo elektronska diagnostična in druga orodja za popravila, vključno s povezano programsko opremo in njenimi rednimi posodobitvami ter poprodajnimi storitvami za takšna orodja.

Zloraba garancij

(69) Kakovostni selektivni distribucijski sporazumi lahko prav tako spadajo na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, če dobavitelj in člani njegove pooblaščenke mreže popravila na nekaterih kategorijah motornih vozil eksplicitno ali implicitno omeji na člane pooblaščenke mreže. Do tega lahko na primer pride, če se garancijo proizvajalca kupcu, ki je bodisi osnovna bodisi razširjena, pogojuje s tem, da mora končni uporabnik vsa servisna in vzdrževalna dela, ki niso zajeta v garanciji, opraviti v okviru pooblaščenih servisnih mrež. Enako velja za garancijske pogoje, ki zahtevajo uporabo rezervnih delov proizvajalčeve blagovne znamke za menjave, za katere ne velja garancija. Prav tako se zdi dvomljivo, da bi sporazumi o selektivni distribuciji, ki vključujejo takšne prakse, potrošnikom lahko prinesli koristi na tak način, da bi bili zadevni sporazumi upravičeni do izjeme iz člena 101(3) Pogodbe. Če pa dobavitelj upravičeno neče spoštovati garancijskega zahtevka, ker so okoliščine, ki so privedle do zadevnega zahtevka, vzročno povezane z nezmožnostjo servisierja, da pravilno opravi določeno popravilo ali vzdrževanje, oziroma z uporabo rezervnih delov slabše kakovosti, to ne bo vplivalo na skladnost njegovih sporazumov o servisiranju s pravili o konkurenci.

⁽⁴⁾ UL L 95, 9.4.2009, str. 7.

Dostop do mrež pooblaščenih serviserjev

- (70) Konkurenca med pooblaščenimi in neodvisnimi serviserji ni edina oblika konkurence, ki jo je treba upoštevati pri analizi skladnosti sporazumov o pooblaščenem servisiranju s členom 101 Pogodbe. Pogodbene stranke morajo oceniti tudi obseg, v katerem si lahko pooblašчени serviserji v zadevni mreži konkurirajo. Eden najpomembnejših dejavnikov, ki spodbujajo to konkurenco, se nanaša na pogoje dostopa do mreže, oblikovane na podlagi standardnih sporazumov za pooblaščene serviserje. Zaradi na splošno močne tržne vloge mrež pooblaščenih serviserjev, njihovega posebnega pomena za lastnike novejših motornih vozil in dejstva, da potrošniki niso pripravljeni potovati daleč za popravilo svojih avtomobilov, je po mnenju Komisije pomembno, da je dostop do pooblaščenih servisnih mrež na splošno odprt vsem podjetjem, ki izpolnjujejo opredeljena merila kakovosti. Če se bo za izbor kandidatov uporabljala količinska selekcija, bo sporazum verjetno spadal na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe.
- (71) Poseben primer se pojavi, ko morajo pooblašчени serviserji na podlagi sporazumov prodajati tudi nova motorna

vozila. Taki sporazumi verjetno spadajo na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe, saj zadevna obveznost ni potrebna zaradi narave pogodbenih storitev. Poleg tega v zvezi z uveljavljeno blagovno znamko sporazumi, ki vsebujejo tako obveznost, običajno ne bi bili upravičeni do izjeme iz člena 101(3) Pogodbe, saj bi bil učinek resna omejitev dostopa do pooblaščene servisne mreže, kar bi zmanjšalo konkurenco, obenem pa potrošnikom ne bi prineslo ustreznih koristi. Vendar bi morda v nekaterih primerih dobavitelj, ki želi vpeljati blagovno znamko na poseben geografski trg, sprva težko pritegnil distributerje, ki bi bili pripravljeni izvesti potrebna vlaganja, ne da bi bili prepričani, da se ne bodo spopadali s konkurenco „samostojnih“ pooblaščenih serviserjev, ki se poskušajo neupravičeno okoristiti s temi začetnimi vlaganji. V teh okoliščinah bi pogodbeni povezava teh dveh dejavnosti za omejeno obdobje spodbudno vplivala na konkurenco na trgu prodaje motornih vozil, saj bi omogočila uvedbo nove blagovne znamke na trg, pri čemer ne bi vplivala na mogoči trg popravil, povezan z blagovno znamko, ki sploh ne bi obstajal, če motornih vozil ne bi bilo mogoče prodajati. Zato ni verjetno, da bi zadevni sporazumi spadali na področje uporabe člena 101(1) Pogodbe.