



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Lisa Gezelius

Effekter av gruppundantaget för
motorfordon – vem sitter i
förarsätet?

Examensarbete
20 poäng

Handledare: universitetslektor Katarina Olsson

Konkurrensrätt

Vårterminen 2005

Innehåll

SAMMANFATTNING	1
FÖRORD	2
FÖRKORTNINGAR	3
1 INLEDNING	4
1.1 Bakgrund	4
1.2 Syfte och problemställning	5
1.3 Perspektiv och avgränsningar	5
1.4 Metod och material	5
2 MOTORFORDONSSEKTORN FRAM TILL OKTOBER 2002	8
2.1 System för bilförsäljning, service och reparation samt reservdelsdistribution	8
2.1.1 Exklusiva och selektiva distributionsavtal	8
2.1.2 Länken mellan försäljning och serviceverksamhet	9
2.1.3 Distribution av reservdelar	9
2.2 Konkurrensrättslig reglering av motorfordonssektorn	9
2.2.1 Förordning 123/85	10
2.2.2 Förordning 1475/95	11
3 BAKGRUNDEN TILL DET NYA GRUPPUNDANTAGET	13
3.1 Allmänt	13
3.2 Konkurrensproblem inom motorbranschen	14
3.2.1 Begränsande distributionssystem	14
3.2.2 Bristande inommärkeskonkurrens och liten parallellhandel	14
3.2.3 Otillräcklig flermärkesförsäljning	15
3.2.4 Återförsäljarnas beroendeställning	15
3.2.5 Ifrågasättande av länken mellan försäljning och verkstad	16
3.2.6 Bristande tillgång till alternativa reservdelar och teknisk information	16
3.3 Böter för tillverkare	17
4 SYFTEN BAKOM DET NYA GRUPPUNDANTAGET	18
4.1 Allmänt	18
4.2 Distribution av nya bilar	19

4.2.1	Exklusiva eller selektiva distributionssystem	19
4.2.2	Stärka inommärkeskonkurrensen	20
4.2.3	Underlätta flermärkesförsäljning	20
4.2.4	Bevara tillgänglighetsklausulen	21
4.2.5	Öka möjligheter för förmedlare och ombud	21
4.2.6	Öka återförsäljarnas oberoende	22
4.3	Eftermarknad	23
4.3.1	Ingen länk mellan försäljning och service	23
4.3.2	Auktoriserade reparatörer	23
4.3.3	Öka konkurrensen på reservdelsmarknaden	24
4.3.4	Stärka ställningen för oberoende reparatörer	25
4.4	Branschkritik	25
5	EFFEKTER AV DET NYA GRUPPUNDANTAGET	28
5.1	Distribution av nya bilar	28
5.1.1	Selektiva distributionssystem med höjda kvalitativa krav	28
5.1.2	Ökad inommärkeskonkurrens gynnar stora återförsäljare	30
5.1.3	Ökad flermärkesförsäljning gynnar asiater	32
5.1.4	Tillgänglighetsklausulen används inte	33
5.1.5	Oförändrad försäljning via förmedlare och ombud	33
5.1.6	Stora återförsäljare har blivit mindre beroende av tillverkare	33
5.2	Eftermarknad	34
5.2.1	Höjda krav på auktoriserade verkstäder	34
5.2.2	Alternativa reservdelskedjor växer	36
5.2.3	Svaga oberoende verkstäder och begränsad tillgång till teknisk information	37
5.3	Tunga kommersiella fordon	38
5.3.1	Oförändrad distribution av nya lastbilar	39
5.3.2	Ökad konkurrens på eftermarknaden	40
6	ANALYS	42
6.1	Distribution av nya bilar	42
6.2	Eftermarknad	44
6.3	Slutkommentarer	46
BILAGA A		48
KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING		50
RÄTTSFALLSFÖRTECKNING		54

Sammanfattning

Motorfordonssektorn har på grund av speciella karaktärsdrag och särskilda konkurrensproblem omfattats av specifika gruppundantagsförordningar sedan 1985. Vid utvärderingen av föregående gruppundantag, förordning 1475/95, konstaterades en bristande konkurrenssituation i branschen där makten i stor utsträckning var koncentrerad till tillverkarna. Den gemensamma marknaden fungerade inte på ett tillfredställande sätt och konsekvensen blev att konsumenterna blev lidande. Efter en intensiv debatt mellan kommissionen och motorbranschens olika aktörer antogs ett nytt gruppundantag för motorfordonssektorn, förordning 1400/2002, vilket trädde ikraft den 1 oktober 2002.

Syftet med det nya gruppundantaget är att stärka konkurrensen inom motorfordonssektorn och ge konsumenterna inom den gemensamma marknaden konkreta fördelar. Kommissionens förhoppning är att det nya gruppundantaget skall leda till innovativa distributionsformer, stärkt inommarknads konkurrens och ökad parallellhandel. Vidare vill man göra återförsäljarna mindre beroende av tillverkarna. På eftermarknaden syftar det nya gruppundantaget till att öka valmöjligheter för konsumenterna, ökad konkurrens på reservdelsmarknaden och stärkt ställning för oberoende reparatörer.

Det nya gruppundantaget har nu varit i kraft i nästan tre år. Denna uppsats undersöker effekterna av det nya gruppundantaget och huruvida syftena bakom detta har uppfyllts i praktiken. Det kan konstateras att förändringarna av branschen går långsamt och att det nya gruppundantagets effekter ännu är relativt begränsade. Tillverkarna har försökt behålla kontrollen över sina distributions- och verkstadsnät i största möjliga utsträckning, vilket fått till följd att de kvalitativa kravnivåerna för återförsäljare och auktoriserade verkstäder har höjts. Vidare ägnar sig allt fler återförsäljare åt flermärkesförsäljning och asiatiska märken har genom det nya gruppundantaget fått fotfäste på den europeiska marknaden. Konkurrensen har ökat på reservdelsmarknaden medan de oberoende reparatörerna fortfarande är relativt svaga.

Ännu så länge har det nya gruppundantaget resulterat i få konkreta fördelar för konsumenterna. De som gynnats är istället stora och finansiellt starka återförsäljargrupper samt reservdelskedjor. Syftena med det nya gruppundantaget har i vissa delar uppfyllts men det kommer att behövas betydligt längre tid för att effekterna av de nya reglerna skall kunna ses i sin helhet.

Förord

Det har varit mycket roligt och lärorikt att skriva en uppsats med en så praktisk infallsvinkel som denna. Det hade dock inte varit möjligt utan ett omfattande och bra intervjumaterial. Jag vill därför rikta ett varmt tack till följande personer som tagit sig tid att inviga mig i motorbranschen: Björn Forssell och Per Johansson på MRF, Niklas Zandelin och Staffan Movin på Exido International, Björn Lidén på Konkurrensverket, Carl Riben på Scania, Per Helgesson på Scania Volkswagen återförsäljarförening och Rolf Wadell på Volvo Personvagnar.

Jag vill även tacka min handledare universitetslektor Katarina Olsson. Slutligen vill jag tacka familj och vänner för råd och stöd under min studietid i allmänhet och under denna termin i synnerhet. Ett speciellt tack till min käre pappa.

Lund den 13 juni 2005

Lisa Gezelius

Förkortningar

ACEA	L'Association des Constructeurs Européens d'Automobile, European Automobile Manufacturers Association
CECRA	Conseil Europeen du Commerce et de la Reparation Automobiles, European Council for Motor Trades and Repairs
ECLR	European Competition Law Review
ECR	European Courts Report
EG	Europeiska Gemenskapen
EG-fördraget	Fördraget om upprättande av den Europeiska Gemenskapen
EGT	Europeiska Gemenskapens officiella tidning
EU	Europeiska Unionen
Förstainstansrätten	Europeiska Gemenskapens förstainstansrätt
Kommissionen	Europeiska Gemenskapens Kommission
MRF	Motorbranschens Riksförbund

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Distribution, service och reparation av motorfordon är områden som utmärks av särskilda konkurrensproblem och därför sedan 20 år tillbaka varit föremål för speciella konkurrensrättsliga regler i form av gruppundantagsförordningar.¹ När det tidigare gruppundantaget, förordning 1475/95², upphörde att gälla fanns flera indikationer på att konkurrensen inom motorfordonssektorn inte fungerade på ett tillfredsställande sätt. Vid kommissionens utvärdering framkom bland annat att biltillverkarna hade för stor makt och att marknadsintegrationen mellan medlemsländerna i den europeiska unionen var bristfällig.³ En intensiv debatt fördes mellan kommissionen och bilbranschens olika aktörer angående hur motorfordonssektorns framtid skulle se ut. Resultatet blev nytt gruppundantag och den 1 oktober 2002 trädde förordning 1400/2002⁴ i kraft. Med det nya gruppundantaget vill kommissionen stärka konsumenternas intressen men även förbättra återförsäljares och reparatörers ställning gentemot tillverkare och på så sätt öka konkurrensen inom branschen. Innehållet i det nya gruppundantaget har emellertid debatterats flitigt och kritiserats främst av bilindustrin. Branschorganisationer för såväl tillverkare som återförsäljare har framhållit att regleringarna i det nya gruppundantaget inte kommer att åstadkomma de förändringar som kommission eftersöker.

Det har nu gått nästan tre år sedan det nya gruppundantaget trädde i kraft. I maj 2008 skall kommissionens utvärderingsrapport om det nya gruppundantaget vara klar och i dagarna har detta arbete påbörjats. Kommissionen skall utreda huruvida syftena bakom det nya gruppundantaget uppfyllts i realiteten och avser att undersöka de tre områdena distribution av nya bilar, service och reparationer samt reservdelsdistribution.⁵

¹ Middleton, Kirsty, *The Legal Framework for Motor Vehicle Distribution – A New Model?*, ECLR, 2001, vol. 22, issue 1, s. 3.

² Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, (nedan kallad förordning 1475/95), EGT L 145, 29.06.1995, s. 25.

³ Jones, Alison och Sufrin, Brenda, *EC Competition Law – text, cases and materials*, 2004, s. 676 f.

⁴ Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn, (nedan kallad förordning 1400/2002 eller det nya gruppundantaget), EGT L 203, 01.08.2002, s. 30.

⁵ General Invitation to tender No COMP/2005/F2/002, *Tender for the provision of a study on market development in automotive retailing and after-sales sectors following the entry into force of Regulation No 1400/2002*.

1.2 Syfte och problemställning

Uppsatsens övergripande syfte är att undersöka vilka effekter bestämmelserna i det nya gruppundantaget har fått i praktiken och hur dessa effekter överrensstämmer med det nya gruppundantagets bakomliggande syften. Som en följd av detta kommer jag även att beröra frågan om vilka aktörer som gynnats av det nya gruppundantaget. Uppsatsen är uppdelad i två delar, den första delen utgörs av kapitel två till fyra och den andra delen består av kapitel fem och sex. Uppsatsens första del syftar till att skapa en bakgrund till det nya gruppundantaget samt beskriva och ge en förståelse för syftena bakom detta. Den andra delen redogör för vilka effekter det nya gruppundantaget har fått i praktiken samt analyserar i vilken utsträckning det nya gruppundantagets syften har uppnåtts. Uppsatsens problemställning är således; har det nya gruppundantaget fått avsedd effekt och vilka aktörer har gynnats?

1.3 Perspektiv och avgränsningar

I uppsatsen intas ett konkurrenspolitiskt perspektiv snarare än ett juridiskt sådant. Det innebär att avsikten med uppsatsen är att redogöra för vilka effekter konkurrensrättsliga regler kan få i praktiken och inte att juridiskt analysera det nya gruppundantaget. Uppsatsen skall belysa hur aktörer inom motorbranschen har reagerat på och anpassat sig efter den förändring som det nya gruppundantaget innebär.

Redogörelsen för det nya gruppundantagets praktiska effekter är i denna uppsats begränsad till den svenska marknaden eftersom materialet nästan uteslutande baseras på intervjuer med personer som är verksamma i Sverige. Vidare har jag inte för avsikt att redogöra för det nya gruppundantagets bestämmelser i detalj, utan koncentrerar min framställning på de regler som speglar det nya gruppundantagets huvudsakliga syften.

1.4 Metod och material

I uppsatsens första del har jag använt mig av en traditionell rättsdogmatisk metod. För att få en förståelse för de grundläggande karaktärsdragen hos motorfordonsbranschen och den konkurrensrättsliga regleringen av denna, inledde jag mitt arbete med en genomläsning av det omfattande material som finns på Generaldirektoratet för konkurrens hemsida för motorfordonssektorn.⁶ Materialet på hemsidan består bland annat av äldre gruppundantag, kommissionens utvärderingsrapport av förordning 1475/95⁷, undersökningar gjorda av oberoende konsulter på uppdrag av

⁶ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector.

⁷ *Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements*, (nedan kallad utvärderingsrapport av förordning 1475/95), COM (2000)743, 15.11.2000.

kommissionen, pressmeddelanden och rättsfall. En genomgång av dessa handlingar gav en bra bild av hur branschen fungerar samt de konkurrensrättsliga problem den är förenad med. För att djupare tränga ner i det nya gruppundantagets syften har jag, förutom förordning 1400/2002, använt mig av kommissionens förklarande broschyr⁸ till det nya gruppundantaget samt artiklar som kommenterar detta. Jag har även studerat material på hemsidor för branschorganisationer för tillverkare samt återförsäljare och reparatörer,⁹ för att få en ytterligare insikt i problematiken kring det nya gruppundantaget.

För att få reda på vilka effekter det nya gruppundantaget fått i praktiken har jag i uppsatsens andra del tagit intryck av samhällsvetenskaplig metod och använt mig av kvalitativa intervjuer. En kvalitativ metod kan användas när ett totalperspektiv eftersöks och karaktäriseras av riklig och djupgående information om få undersökningsenheter. Kvalitativa intervjuer skall likna strukturerade samtal utifrån en mall utan fasta svarsalternativ.¹⁰ Eftersom det inte finns några tidigare undersökningar gjorda inom området och gruppundantagets effekter är komplexa att undersöka, fann jag det vara det bästa och mest effektiva sättet att få information på. Intervjuerna har skett efter samma mall för samtliga personer.¹¹ Frågorna hade en öppen karaktär och varje person utvecklade vad denne fann viktigast. Jag är medveten om att mitt val av metod är kontroversiellt för en juridisk uppsats och att metoden kan kritiseras för att inte ge en objektiv och rättvisande bild av effekterna, eftersom den grundas på några personers uppfattningar om vad som har hänt. Jag har dock inte för avsikt att dra några allmängiltiga eller generaliserbara slutsatser utan uppsatsen speglar hur några väl insatta personer har uppfattat det nya gruppundantagets effekter.

Grunden för kapitel 5, i vilket jag redogör för det nya gruppundantagets effekter, är således ett antal intervjuer med personer som på olika sätt är verksamma inom motorfordonssektorn. Intervjupersonerna är väl insatta i betydelsen av det nya gruppundantaget och arbetar dagligen med denna typ av frågor. De personer som har intervjuats är Björn Forssell som är jurist på Motorbranschens riksförbund (MRF), Per Helgesson som är VD för Scania Volkswagen återförsäljarförening, Per Johansson som är VD för MRF, Björn Lidén på Konkurrensverket, Staffan Movin på Exido International som är ett konsultföretag med motorbranschen som specialområde, Carl Riben som är bolagsjurist på Scania, Rolf Wadell på Volvo Personvagnar och Niklas Zandelin som är VD för Exido International. För att på ett tydligt och överskådligt sätt förmedla vad som framkommit under intervjuerna har jag valt att redogöra för dessa i integrerad form. När ingen källa anges i kapitel 5 härrör informationen således från det samlade intervjumaterialet.

⁸ *Explanatory Brochure on the Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector*, (nedan kallad förklarande broschyr till förordning 1400/2002).

⁹ <http://www.acea.be> och <http://www.cecra.org>.

¹⁰ Holme, Idar Magne och Solvang, Bernt Krohn, *Forskningsmetodik – om kvalitativa och kvantitativa metoder*, 1997, s. 77.ff.

¹¹ Se bilaga A.

Det kommer därför inte att framgå vilken av personerna som sagt vad, förutom direkta citat, då jag gjort bedömningen att framställningen av intervjumaterialet blir bättre på detta sätt samt att det dessutom saknar betydelse för uppsatsen. Det skall tilläggas att intervjupersonerna i de flesta avseenden var relativt samstämmiga om vilka effekter det nya gruppundantaget har fått, vilket dock inte skall uppfattas som om samtliga intervjuade står bakom allt i kapitel 5. Eftersom förhållandena för tunga kommersiella fordon i stor utsträckning skiljer sig åt från dem för personbilar, kommer intervjumaterialet från Carl Riben på Scania att redogöras för separat i avsnitt 5.3.

Ytterligare material som jag använt mig av i kapitel 5 är en oberoende rapport gjord på initiativ av kommissionen¹² vilken behandlar tillgången på teknisk information. Jag har även haft nytta av tidningen Motorbranschen¹³, vars majnummer 2005 har det nya gruppundantagets effekter som tema. I uppsatsens analysdel har jag sedan jämfört de effekter som framkommit vid min undersökning med syftena bakom det nya gruppundantaget för att kunna besvara uppsatsens problemställning.

¹² *Do motor vehicle suppliers give independent operators effective access to all technical information as required under the EC competition rules applicable to the motor vehicle sector?*, Final Report, Institut für Kraftfahrwesen Aachen, Oktober 2004.

¹³ Motorbranschen, nr. 5, 2005.

2 Motorfordonssektorn fram till oktober 2002

2.1 System för bilförsäljning, service och reparation samt reservdelsdistribution

Vid distribution av nya motorfordon är ett antal aktörer involverade innan bilen når konsumenten. Distributionen sker vanligen genom att bilarna går från tillverkaren till en generalagent i respektive land och därefter till återförsäljare och underåterförsäljare som sköter försäljningen till slutkonsumenterna. Återförsäljarna inom den europeiska unionen utgörs av ett stort antal små eller mellanstora företag och det finns betydande skillnader i antalet återförsäljare per medlemsland i relation till landets befolkningensmängd och storlek. I de geografiskt centrala delarna ligger återförsäljarna tätare än i andra länder, som till exempel i Sverige.¹⁴

Distributionen av bilar karaktäriseras av höga distributionskostnader vilka kan uppgå till 30 procent av bilens försäljningspris före skatt. Lönsamheten hos återförsäljare är beroende av försäljningsmarginalen på nya bilar vilken är relativt låg och ofta kompletteras med bonus från tillverkaren som delas ut när vissa försäljningsrelaterade mål har uppnåtts. Återförsäljarens service- och reparationsverksamhet är ofta mer lönsam än försäljningen av nya bilar. Även verksamheten med begagnade bilar är väsentlig ur lönsamhetssynpunkt men omfattas dock inte av det nya gruppundantaget.¹⁵

2.1.1 Exklusiva och selektiva distributionsavtal

Innan det nya gruppundantaget trädde ikraft grundade sig distributionsavtalen för nya bilar på en kombination av exklusivitet och selektivitet. Det innebar att tillverkare eller generalagent utsåg en exklusiv återförsäljare per geografiskt område (territoriell exklusivitet) och därmed förband sig att inom detta distrikt leverera bilar till endast den återförsäljaren. Återförsäljaren i sin tur åtog sig att koncentrera sina marknadsföringsåtgärder på sitt distrikt med målet att sälja en av tillverkaren uppsatt kvantitet. Återförsäljarens försäljning var därmed begränsad till det egna distriktet och många exklusiva återförsäljaravtal innebar dessutom att återförsäljaren endast sålde ett enda märke (märkesexklusivitet). Tillverkaren kombinerade sitt exklusiva system med ett selektivt system vilket innebar att återförsäljaren måste uppfylla vissa kvalitativa och kvantitativa krav. Kvalitativa kriterier kan till exempel vara att förbinda sig att utforma försäljningslokaler på ett visst sätt, att utforma underhåll och reparation utifrån en särskild standard samt att utforma annonsering på ett speciellt sätt. Kvantitativa kriterier kan avse kriterier för

¹⁴ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 31 f.

¹⁵ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 38.

hur stor återförsäljarens omsättning skall vara, storlek på inköps- eller försäljningsvolym, storlek på varulager eller helt enkelt hur många återförsäljare som får finnas inom ett visst område.¹⁶

2.1.2 Länken mellan försäljning och serviceverksamhet

Återförsäljaravtal från tiden innan det nya gruppundantaget trädde ikraft innebar en skyldighet för återförsäljaren att även bedriva service- och reparationsverksamhet eftersom det ansågs finnas en naturlig länk mellan dessa verksamheter. Ungefär 80 procent av all reparation och service på upp till fyra år gamla bilar för respektive bilmärke sköttes tidigare av återförsäljare.¹⁷ Det fanns även så kallade kontraktsverkstäder som var underauktorerade av återförsäljaren. Service och reparation som inte utfördes av återförsäljare och kontraktsverkstäder gjordes huvudsakligen av tillverkarens egna serviceställen samt oberoende reparatörer. Återförsäljare servade normalt bilar av endast ett märke medan oberoende reparatörer utförde arbeten på bilar av flera olika märken. Emellertid utfördes service under bilens garantitid till övervägande del av återförsäljaren och först därefter kunde bilägaren använda sig av en oberoende reparatör. Garantin omfattade, liksom idag, fabrikationsfel och andra fel vilka tillverkaren svarar för.¹⁸

2.1.3 Distribution av reservdelar

Reservdelar delades innan det nya gruppundantaget upp i originalreservdelar, reservdelar av motsvarande kvalitet samt andra reservdelar. Originalreservdelarna tillverkades av biltillverkaren eller av andra reservdelstillverkare men distribuerades alltid genom biltillverkarnas auktoriserade nätverk. Tillverkarnas distribution av originalreservdelar kännetecknades av en omfattande organisation med ett snabbt leveranssystem och precis lagerhållning men generellt även av högre priser. Reservdelar av motsvarande kvalitet tillverkades inte av biltillverkaren utan endast av andra reservdelstillverkare. Leveranssystemen för dessa reservdelar var inte lika effektiva som dem för originalreservdelar och de innehöll fler mellanhänder.¹⁹

2.2 Konkurrensrättslig reglering av motorfordonssektorn

Artikel 81.1 i EG-fördraget förbjuder avtal, beslut av företagssammanslutningar och samordnande förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstaterna och har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller

¹⁶ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 10 f.

¹⁷ *Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned*, Andersen, Final Report, December 2001, s. 252.

¹⁸ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 47 f.

¹⁹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 40 ff.

snedvridda konkurrensen inom den gemensamma marknaden. I artikel 81.3 föreskrivs emellertid att artikel 81.1 inte skall vara tillämplig på avtal som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, förutsatt att konsumenterna tillförsäkras en skälig del av den vinst som uppnås genom avtalet. En kategori av avtal som vanligen uppfyller kraven i artikel 81.3 kan undantas från artikel 81.1 genom en gruppundantagsförordning. Avtal som omfattas av en gruppundantagsförordning är således automatiskt undantagna från artikel 81.1.²⁰

Avtalen mellan tillverkare och återförsäljare är exempel på vertikala avtal då dessa aktörer är verksamma på olika nivåer i produktions- och distributionskedjan. Konkurrensbegränsande vertikala avtal uppfyller oftast kraven i artikel 81.3 och därför finns det allmänna gruppundantaget för vertikala avtal, förordning 2790/1999.²¹ På grund av speciella karaktärsdrag omfattas dock inte de konkurrensbegränsande vertikala avtalen inom motorfordonssektorn av förordning 2790/1999, utan istället av en speciell gruppundantagsförordning. Detta har motiverats bland annat med att motorfordon är tekniskt komplexa produkter som kan orsaka såväl fysiska som materiella skador. De är dyrare än andra konsumentprodukter och utgör efter fastighetsköp det näst största inköpet för många hushåll. Bilar kräver vidare, med jämna och ojämna mellanrum och inte alltid på samma ställe, underhåll och reparationer utförda av fackmän.²²

2.2.1 Förordning 123/85

Innan det första gruppundantaget för motorfordonssektorn utarbetades fick en ansökan om individuellt undantag göras för varje konkurrensbegränsande vertikalt avtal inom motorbranschen. Det första vägledande avgörandet i vilket kommissionen medgav undantag för vertikala distributionsavtal inom motorfordonssektorn kom 1974 i BMW-beslutet.²³ Kommissionens förhoppning var att detta avgörande skulle tjäna som prejudikat inom området. Beslutet användes dock inte på ett sådant sätt av branschen utan många tillverkare fortsatte att ansöka om individuella undantag. Därför utarbetades det första gruppundantaget för motorfordon, förordning 123/85²⁴, vilket följde och utvecklade avgörandet i BMW-beslutet och trädde i kraft den 1 juli 1985.²⁵

²⁰ Bellamy, Christopher och Child, Graham, *European Community Law of Competition*, 2001, s. 186.

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

²² Faull, Jonathan och Nikpay, Ali, *The EC Law of Competition*, 1999, s. 536.

²³ Kommissionens beslut av den 13 december 1974, *Bayerische Motoren Werke AG*, EGT L 29, 3.2.1975, s. 1.

²⁴ *Kommissionens förordning (EEG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon*, (nedan kallad förordning 123/85), EGT L 15, 18.01.1985, s. 16.

²⁵ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 15.

Den grundläggande principen i förordning 123/85 var att på grund av motorfordonsbranschens speciella natur, skulle restriktioner i distributionen vilka till viss del underminerade konkurrensen, ändå tillåtas under vissa förutsättningar. Detta skulle bidra till att rationalisera och förbättra distributionen samt säkerställa en funktionell och säker fordonspark.²⁶ I ingressen till förordning 123/85 förklarades att exklusivitet och selektivitet i distributionssystemen var nödvändiga rationaliseringsåtgärder eftersom tillverkare då samarbetar med utvalda återförsäljare och verkstäder för att tillhandahålla service som är speciellt anpassad för produkten. Därför ansågs det vara mest effektivt att begränsa antalet återförsäljare och verkstäder samt att förena service och distribution i samma organisation. Tillverkarna kunde således kräva att återförsäljarna skulle erbjuda sina kunder även service och reparation eftersom ett sådant system ansågs vara mer effektivt än en separation av de båda verksamheterna. Genom denna länk knöts således försäljningen av bilar samman med service- och verkstadsrörelse.²⁷

2.2.2 Förordning 1475/95

Förordning 123/85 ersattes sedermera av ett nytt gruppundantag, förordning 1475/95, som trädde i kraft den 1 juli 1995. Detta gruppundantag hade sin grund i samma principer som föregående förordning men innehöll därutöver vissa förändringar för att stimulera konkurrensen inom motorfordonsbranschen samt förbättra mekanismerna inom den gemensamma marknaden. De huvudsakliga syftena med förordning 1475/95 var att ge återförsäljare större kommersiell självständighet gentemot tillverkarna, att ge fristående tillverkare och distributörer av reservdelar ökade möjligheter till inträde på marknaden samt att förbättra konsumenternas position så att de kan dra fördelar av den gemensamma marknaden.²⁸

Förordning 1475/95 medgav, liksom sin föregångare, att tillverkarna använde sig av distributionssystem som kombinerade exklusivitet och selektivitet. Det fanns flera anledningar till att tillverkarna tilläts använda sig av denna kombination, varav den viktigaste var att de skulle kunna upprätthålla kvaliteten på sin produkt genom att tillse att ett begränsat antal återförsäljare hade den expertis som krävdes för att kunna erbjuda konsumenten en hög standard på service.²⁹ Vidare tillät förordning 1475/95 att tillverkarna förbjöd återförsäljarna från att bedriva aktiv försäljning och annonsering utanför det egna distriktet. Tillverkarna kunde förbjuda återförsäljare från att sälja fordon vidare till fristående återförsäljare som inte tillhörde tillverkarens auktoriserade distributionsnät eller liknande mellanhänder. På en viktig punkt skiljde sig dock förordningen från sin föregångare; tillverkarna kunde inte längre förbjuda att återförsäljarna

²⁶ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 16.

²⁷ Förordning 123/84, p. 4 i ingressen.

²⁸ *Distribution of Motor Vehicles, (Regulation (EC) No 1475/95, published in the Official Journal L 145 of 29 June 1995) Explanatory Brochure*, förord.

²⁹ Middleton, Kirsty, *The Legal Framework for Motor Vehicle Distribution – A New Model?*, ECLR, 2001, vol. 22, issue 1, s. 4.

ägnade sig åt flermärkesförsäljning. Sådan försäljning var emellertid endast tillåten under förutsättning att separata försäljningslokaler, separat ledning samt separata juridiska enheter användes för att undvika sammanblandning mellan märkena.³⁰ För att ge återförsäljarna ökad självständighet och förbättra deras position gentemot tillverkarna stadgades i förordning 1475/95 att distributionsavtal mellan tillverkare och återförsäljare skulle gälla på minst fem år samt att en uppsägningstid om två år skulle gälla för avtal som löper på obestämd tid.³¹

En tillverkare tilläts vidare att hindra alternativa distributörer av reservdelar från att sälja originalreservdelar som härstammade från tillverkaren. Ett sådant förfarande ansågs ligga i konsumenternas intresse eftersom man annars befarade att tillgången på reservdelar skulle försämrats. Återförsäljarna skulle däremot tillåtas att använda reservdelar av motsvarande kvalitet som inte distribuerats av tillverkaren. Detta gällde dock inte garantiarbeten.³² Den begränsning i antalet återförsäljare och reparatörer som förordning 1475/95 skulle resultera i försvarade kommissionen med att hänvisa till att varje aktör då skulle koncentrera sig på försäljning och service inom ett överskådligt område och därmed erhålla en ökad marknadskänedom. Även återförsäljarnas skyldighet att inte ägna sig åt aktiv försäljning eller marknadsföring utanför sitt distrikt ansågs av kommissionen vara oundviklig om distributionssystemet för motorfordon skulle kunna förbättras. Emellertid ansågs helt skyddade distrikt inte vara nödvändigt eftersom detta skulle begränsa konsumenternas frihet att inhandla motorfordon var som helst inom den gemensamma marknaden. Det var därför tillåtet med passiv försäljning och marknadsföring utanför det egna distriktet.³³

³⁰ Förordning 1475/95, p.5-8 i ingressen.

³¹ Förordning 1475/95, p. 19 i ingressen samt art. 5.2(2).

³² Förordning 1475/95, art. 4 samt p. 4 i ingressen.

³³ Förordning 1475/95, p. 9 i ingressen.

3 Bakgrunden till det nya gruppundantaget

3.1 Allmänt

Förordning 1475/95 upphörde att gälla den 30 december 2002 och kommissionens uppgift var att dessförinnan fatta ett beslut om vad som skulle hända därefter. För att utöka sina kunskaper om bilmärknaden använde sig kommissionen huvudsakligen av tre metoder. Sommaren 1999 skickades en serie frågeformulär ut till cirka 150 olika respondenter vilka representerade de åtta största intressentgrupperna. Därefter hölls sammanträden med och besök hos berörda parter. Slutligen fick en rad oberoende experter uppdragen att göra en serie studier om förhållandena inom motorfordonssektorn. Kommissionen antog även en utvärderingsrapport beträffande förordning 1475/95³⁴ och intresserade parter inbjöds att kommentera denna vid en ”hearing” i februari år 2001. Vid detta tillfälle deltog företrädare för cirka 230 olika myndigheter, organisationer och företag samt representanter från såväl Europaparlament som nationella parlament.³⁵

Mot denna bakgrund hade kommissionen tre alternativ att välja mellan när motorfordonssektorns framtid skulle bestämmas. Det första alternativet var att förlänga förordning 1475/95 med endast några mindre ändringar. En annan valmöjlighet var att helt enkelt låta förordning 1475/95 löpa ut utan efterföljare och på så sätt låta motorfordonssektorn regleras av den allmänna förordningen 2790/1999. Slutligen fanns utvägen att utarbeta en helt ny gruppundagsförordning för motorbranschen.³⁶ Det stod på ett tidigt stadium klart att det inte var något alternativ att låta motorfordonssektorn regleras av förordning 2790/1999. Kommissionen ansåg att även om denna förordning lämpar sig för de flesta andra sektorer så garanterade den inte att de speciella konkurrensproblem som fanns inom motorfordonssektorn skulle avhjälpas.³⁷ De mest påtagliga bristerna med förordning 1475/95 var att konsumenter inte erhöll tillräckligt stora fördelar av systemet, att konkurrensen mellan återförsäljarna var bristfällig samt att återförsäljarna i alltför stor grad var beroende av tillverkarna. Vidare hade konsumenterna svårt att praktiskt dra nytta av prisskillnader på den inre marknaden.³⁸

³⁴ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95.

³⁵ Norberg, Sven, *EU-kommissionens reform av bildistributionen i Europa – hot eller möjlighet?*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 730 ff.

³⁶ Norberg, Sven, *EU-kommissionens reform av bildistributionen i Europa – hot eller möjlighet?*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 730 ff.

³⁷ Memo, *The Commission Regulation for a new motor vehicle Block Exemption – Questions and Answers – Background information on press release IP/02/1073*, (nedan kallad Memo/02/174), Memo/02/174, 17 juli 2002, s. 3.

³⁸ Pressmeddelande, *Commission adopts comprehensive reform of competition rules for car sales and servicing*, (nedan kallad Pressmeddelande IP/02/1073), IP/02/1073, 17 juli 2002.

3.2 Konkurrensproblem inom motorbranschen

3.2.1 Begränsande distributionssystem

Kommissionens utvärderingsrapport av förordning 1475/95 visade att denna förordning hade orsakat en så kallad ”tvångströjeeffekt” då samtliga tillverkare etablerat i stort sett identiska distributionssystem. Genom att distributionssystemen kombinerade exklusivitet och selektivitet hade dessa en begränsande effekt. De bidrog till den bristande konkurrensen genom att tillverkaren hade fullständig kontroll över valet av återförsäljare.³⁹ Tillverkarna kunde fritt begränsa antalet återförsäljare samt välja ut vilka återförsäljare de ville ha. Återförsäljarnas exklusiva distrikt fungerade som lokala monopol och andra återförsäljare tilläts inte förvärva kunder därifrån. Kombinationen av exklusivitet och selektivitet gjorde det även möjligt för tillverkarna att dela upp den gemensamma marknaden enligt nationella gränser.⁴⁰

3.2.2 Bristande inommärkeskonkurrens och liten parallellhandel

I utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 konstaterades vidare att inommärkeskonkurrensen på den gemensamma marknaden inte var tillfredsställande. Detta berodde mycket på att återförsäljarna inte tilläts använda sig av direktriktad reklam eller aktiv försäljning till kunder utanför det egna distriktet samt förhållandet att återförsäljare inte tilläts sälja bilar vidare till fristående återförsäljare som inte tillhörde tillverkarens auktoriserade distributionsnät.⁴¹

Det fanns flera indikationer på att den inre marknaden för motorfordon inte fungerade. Till att börja med konstaterades prisskillnader mellan medlemsländerna. En oberoende rapport gjord på uppdrag av kommissionen visade att prisdifferensen före skatt mellan det billigaste och det dyraste landet inom EU var ungefär 33 till 39 procent och att de lägsta priserna före skatt fanns i Danmark och Finland, länder med hög fordonsskatt.⁴² Prisskillnaderna berodde delvis på olika skattesystem och fluktuerande valutakurser men även på tillverkarnas prissättningsstrategier för de olika länderna. De rekommenderade försäljningspriserna grundade sig bland annat i vad konsumenterna i landet var villiga att betala för en bil med hänsyn till den ekonomiska och skattemässiga situationen i landet, hur märket uppfattades i landet samt distributions- och transportkostnader. En

³⁹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 11 samt Pressmeddelande IP/02/1073.

⁴⁰ Norberg, Sven, *EU-kommissionens reform av bildistributionen i Europa – hot eller möjlighet?*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 728 f.

⁴¹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 64-69.

⁴² Degryse, Hans och Verboven, Frank, *Car Price Differentials in the European Union: An Economic Analysis*, An Investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission, November 2000, s. 10 ff.

annan orsak som hade betydelse för konkurrensen på den inre marknaden var att leveranstiderna kunde vara betydligt längre än vanligt om en bil beställdes av en konsument i ett annat medlemsland.⁴³

3.2.3 Otillräcklig flermärkesförsäljning

Ett av de konkurrensproblem som påvisades i utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 var att få återförsäljare ägnade sig åt flermärkesförsäljning. I de fall där flera märken såldes av samma återförsäljare rörde det sig oftast om märken som producerats av samma tillverkare. I de nordiska länderna var flermärkesförsäljning vanligare än i övriga Europa och nödvändigt på grund av den låga befolkningsdensiteten. Sammantaget var det dock mycket ovanligt med ren flermärkesförsäljning varför det konstaterades att regleringen i förordning 1475/95 inte var tillfredsställande på denna punkt.⁴⁴

Det sätt på vilket flermärkesförsäljning reglerades i förordning 1475/95 gjorde sådan försäljning ekonomiskt oattraktiv för återförsäljare. Reglerna omöjliggjorde för återförsäljarna att tillägna sig skalfördelar från försäljning av ytterligare märken. Även om återförsäljare över lag inte stötte på några problem vid införande av flermärkesförsäljning, förekom det att återförsäljare i vissa länder fått indikationer från tillverkaren på att de skulle hålla sig till ett märke eller helt enkelt nekats att saluföra ytterligare märken.⁴⁵

Vidare framhölls i utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 att flermärkesförsäljning ger konsumenterna fördelar eftersom de då kan jämföra bilmodeller av olika märken på samma försäljningsställe.⁴⁶ En av de oberoende rapporter som gjordes på uppdrag av kommissionen visade dock att konsumenterna i stort sett var nöjda med det befintliga systemet. Konsumenterna föredrog märkesexklusiva återförsäljare och verkstäder och lade stor vikt vid olika typer av service i samband med köpet. Brister i sådana aktiviteter ansågs inte kunna uppvägas av lägre försäljningspriser.⁴⁷

3.2.4 Återförsäljarnas beroendeställning

I utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 konstaterades vidare att reglerna som stadgade en minimitid för återförsäljaravtal på fem år samt en tvåårig uppsägningstid för avtal på obestämd tid, varken gav återförsäljarna tillräckligt kommersiellt skydd eller stärkte deras självständighet. Även om tillverkaren höll sig till uppsägningsreglerna, var återförsäljaren den svagare parten och ekonomiskt helt beroende av tillverkaren. Det medgavs att bestämmelserna beträffande uppsägningstid av återförsäljarkontrakt

⁴³ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 67 ff.

⁴⁴ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 72.

⁴⁵ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 89 f.

⁴⁶ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 89 f.

⁴⁷ Dr. Lademan & Partner, *Customer Preferences for existing and potential Sales and Servicing Alternatives in Automotive Distribution*, December 2001, s. 10.

visserligen haft viss effekt men att förordning 1475/95 ändå var otillfredsställande i detta avseende.⁴⁸

3.2.5 Ifrågasättande av länken mellan försäljning och verkstad

Utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 framhöll att konsumenter i stor utsträckning valde oberoende verkstäder när garantitiden löpt ut. Dessutom framkom att tillverkare i ökande grad bedrev egna serviceställen samt att en del återförsäljare även hade verkstadsrörelser som var skilda från försäljningsverksamheten. Den naturliga länken mellan försäljning och verkstadsrörelse ifrågasattes därför.⁴⁹ Även i en oberoende rapport gjord på uppdrag av kommissionen konstaterades att den naturliga länken ofta var påtvingad och mer tillverkarorienterad än marknadsorienterad. Förordning 1475/95 hade genom den naturliga länken inskränkt eftermarknadsaktörernas frihet och utan denna länk skulle det finnas större möjligheter till innovativa alternativ vilket skulle gynna konsumenterna.⁵⁰

3.2.6 Bristande tillgång till alternativa reservdelar och teknisk information

Enligt utvärderingsrapporten av förordning 1475/95 använde sig återförsäljarnas verkstäder huvudsakligen av originalreservdelar distribuerade av tillverkaren. Endast 5 till 20 procent av de reservdelar som användes av återförsäljarna var reservdelar av motsvarande kvalitet. En möjlig anledning till denna låga andel ansågs vara att återförsäljare föredrog originalreservdelar samt att dessa var förenade med väl utbyggda distributionsnät. Vidare hade konsumenterna inte någon kännedom om reservdelar av motsvarande kvalitet och föredrog därför originaldelar.⁵¹

De oberoende reparatörernas tillgång till originalreservdelar fungerade tillfredsställande eftersom försäljningen av sådana delar utgjorde en betydande inkomstkälla för återförsäljarna. Det fanns dock tecken på att de oberoende verkstädernas tillgång till teknisk information inte fungerade till fullo. Från de oberoende reparatörernas sida upplevdes att tillverkare försvårade tillgången till teknisk information och diagnosverktyg och att det endast var några få tillverkare som tillhandahöll listor över tillgänglig information med prisuppgifter och dylikt.⁵²

⁴⁸ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 96.

⁴⁹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 76-80.

⁵⁰ Autopolis, *The Natural Link Between Sales and Service, An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission*, November, 2002, s. 58 ff.

⁵¹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 90 ff.

⁵² Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 94 ff.

3.3 Böter för tillverkare

Konkurrensproblemen inom motorfordonssektorn blev uppenbara när kommissionen med början 1995 utförde en rad undersökningar av tillverkare, generalagenter och en del återförsäljare. Detta gjordes med anledning av att klagomål inkommit från konsumenter som ansåg att de förhindrats att dra nytta av de fördelar den inre marknaden kunde ge. Undersökningarna resulterade i att flera stora tillverkare bötfälldes på grund av att de på olika sätt brutit mot artikel 81.1 i EG-fördraget.⁵³

Vid undersökningar av Volkswagen AG och dotterbolaget Audi AG framkom att de ingått ett avtal men den italienska generalagenten Autogerma SpA i syfte att förhindra att tyska och österrikiska konsumenter köpte bil i Italien. Kommissionen beslöt att Volkswagen AG brutit mot konkurrensreglerna och företaget ålades att betala 102 miljoner euro i böter.⁵⁴ Förstainstansrätten bekräftade till största delen kommissionens beslut men sänkte bötesbeloppet till 90 miljoner euro.⁵⁵

Även Opel Nederland BV och General Motors Nederland BV bedömdes av kommissionen ha brutit mot konkurrensreglerna genom konkurrensbegränsande avtal. Opel i Nederländerna hade med återförsäljarna i landet ingått avtal i syfte att begränsa eller förbjuda försäljning av fordon till slutkonsumenter och auktoriserade återförsäljare i andra medlemsländer. Opel Nederland BV och General Motors Nederland BV ålades ett bötesbelopp på 40 miljoner euro.⁵⁶

Kommissionen beslutade även att DaimlerChrysler hade begått överträdelser mot konkurrensreglerna på grund av en rad åtgärder som vidtagits för att begränsa parallellhandel. Agenter i Tyskland hade bland annat uppmanats att om möjligt endast leverera bilar till kunder i det egna avtalsområdet samt att kräva en handpenning på 15 procent av externa kunder. DaimlerChrysler ålades böter på cirka 72 miljoner euro.⁵⁷

⁵³ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95, s. 61.

⁵⁴ Kommissionens beslut av den 28 januari 1998, *Volkswagen AG*, EGT L 124, 25.04.1998, s. 60.

⁵⁵ Mål T-62/98 *Volkswagen mot kommissionen*, (2000) ECR II-020707.

⁵⁶ Kommissionens beslut av den 20 september 2000, *Opel Nederland BV och General Motors Nederland BV*, EGT L 59, 28.02.2001, s. 1.

⁵⁷ Kommissionens beslut av den 10 oktober 2001, *DaimlerChrysler AG*, EGT L 257, 25.09.2002, s. 1.

4 Syften bakom det nya gruppundantaget

4.1 Allmänt

Utredningen som gjordes av kommissionen visade således att flera av de mål som låg till grund för förordning 1475/95 inte hade nåtts och att ett nytt gruppundantag behövdes. För att komma till rätta med konkurrensproblemen inom motorfordonssektorn intas i det nya gruppundantaget en striktare hållning än i förordning 1475/95 och i det allmänna gruppundantaget för vertikala avtal, förordning 2790/1999. Det nya gruppundantaget har emellertid kommissionens allmänna policy för bedömning av vertikala begränsningar enligt förordning 2790/1999 som utgångspunkt. Det medför att det nya gruppundantaget grundas på ett mer ekonomiskt förhållningssätt enligt vilket tillverkare och återförsäljare skall organisera försäljningen efter egna behov.⁵⁸

Det nya gruppundantaget innefattar avtal om återförsäljning av nya motorfordon och reservdelar samt distributionsavtal som reglerar auktoriserade reparatörers tillhandahållande av reparations- och underhållstjänster. Även de oberoende reparatörernas tillgång till teknisk information och reservdelar regleras.⁵⁹ Endast begränsande avtal upp till markandsandelen 30 procent omfattas och för kvantitativ selektiv distribution av nya motorfordon är gränsen 40 procent. För kvalitativa selektiva distributionssystem finns ingen marknadsandelsgräns.⁶⁰ Det nya gruppundantaget trädde i kraft den 1 oktober 2002 och medgav en övergångsperiod till och med den 30 september 2003, med undantag för förbudet mot lokaliseringssklausuler som skall gälla först från och med den 1 oktober 2005.⁶¹

Det nya gruppundantaget har utformats för att stimulera konkurrensen inom motorfordonssektorn och därigenom ge konsumenterna i medlemsländerna konkreta fördelar. Kommissionens avsikt är att de nya bestämmelserna skall resultera i nya distributionsformer och öppna upp för bland annat flermärkesförsäljning. Därigenom skall det bli lättare för konsumenterna att köpa bil i andra medlemsländer och priskonkurrensen skall öka. Förhoppningen är att konkurrensen mellan återförsäljarna skall stärkas och intentionen är även att öka konsumenternas valmöjlighet när det gäller var reparationer på deras bil skall utföras samt vilka reservdelar som skall användas.⁶² Det skall bli lättare för konsumenterna att få tillgång till kundservice och det nya gruppundantaget skall möjliggöra lägre priser

⁵⁸ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 11.

⁵⁹ Förordning 1400/2002, art. 2.1 samt p. 3 i ingressen.

⁶⁰ Förordning 1400/2002, art. 3.1 samt p. 7 i ingressen.

⁶¹ Förordning 1400/2002, art. 10 och 12.

⁶² Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 3.

samtidigt som kvaliteten på service och reparationer skall hålla samma nivå som tidigare.⁶³

4.2 Distribution av nya bilar

4.2.1 Exklusiva eller selektiva distributionssystem

Den största skillnaden mellan förordning 1475/95 och det nya gruppundantaget angående distributionen av nya bilar, är att det inte längre är tillåtet att kombinera exklusivitet och selektivitet i distributionsavtalen. För att en tillverkares distributionsavtal skall omfattas av det nya gruppundantaget måste tillverkaren således välja mellan att antingen använda sig av ett exklusivt eller ett selektivt distributionssystem.⁶⁴

Återförsäljare inom ett selektivt distributionssystem väljs ut genom kvalitativa och/eller kvantitativa kriterier. Återförsäljare inom selektiva distributionssystem får aktivt sälja till och marknadsföra sig mot slutkonsumenter inom hela den gemensamma marknaden. Tillverkaren kan dock förbjuda en selektiv återförsäljare från att sälja bilar vidare till fristående återförsäljare utanför tillverkarens auktoriserade distributionssystem. Om tillverkaren väljer ett exklusivt distributionssystem får återförsäljaren givetvis sälja aktivt till slutkonsumenter inom det egna distriktet men inte utanför. Exklusiva återförsäljare kan dock inte förbjudas att sälja bilar vidare till fristående återförsäljare utanför tillverkarens distributionsnät.⁶⁵

Eftersom kommissionens avsikt inte är att fastställa hur tillverkarna skall organisera sina distributionssystem finns i det nya gruppundantaget ingen begränsande högsta nivå för kvalitativa och kvantitativa kriterier.⁶⁶ Tillverkaren är vidare inte förhindrad att använda sig av ett selektivt distributionssystem inom ett område och ett exklusivt system inom ett annat område. Konsekvensen av detta blir dock att tillverkaren inte kan skydda sina exklusiva områden från aktiv försäljning från återförsäljare med säte i ett selektivt område. Tillverkaren kan inte heller hindra att en exklusiv återförsäljare säljer bilar vidare till fristående återförsäljare i selektiva områden.⁶⁷

Avsikten med dessa regler är att det nya gruppundantaget skall vara mindre normativt än sin föregångare för att undvika ”tvångströjeeffekten”, det vill säga att alla tillverkare organiserar sin distribution på samma sätt. Tillverkarna skall vara fria att utveckla innovativa former för distributionen

⁶³ Pressmeddelande, IP/02/1073.

⁶⁴ Förordning 1400/2002, art. 3 samt förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 13.

⁶⁵ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 50.

⁶⁶ Pressmeddelande, IP/02/1073.

⁶⁷ Förordning 1400/2002, art. 4.1(b) (iii), 4.1(d) och p. 13 i ingressen.

och inte vara tvungna att rätta sig efter samma mönster för att omfattas av gruppundantaget.⁶⁸

4.2.2 Stärka inommärkeskonkurrensen

En ytterligare princip vilken det nya gruppundantaget grundar sig på är förstärkt inommärkeskonkurrens samt förbättrad marknadsintegrering. Konkurrensen mellan återförsäljare i olika medlemsstater skall ökas genom att återförsäljare i selektiva distributionssystem kan ägna sig åt aktiv försäljning och marknadsföring på hela den gemensamma marknaden.⁶⁹ Återförsäljare skall utan begränsningar direkt eller indirekt kunna nå konsumenter inom hela EU, vilket skall ge konsumenterna fördelar i form av större urval och fler valmöjligheter.⁷⁰

En viktig nyhet i det nya gruppundantaget är att tillverkare inte får förbjuda återförsäljare i selektiva distributionssystem från att etablera ytterligare försäljningsställen på andra platser inom den gemensamma marknaden. Ett förbud mot lokaliseringssklausuler införs således vilket i stort sett innebär en fri etableringsrätt för återförsäljare inom selektiva distributionssystem. Tillverkaren har dock rätt att kräva att det ytterligare försäljningsstället uppfyller samma kvalitativa kriterier som gäller för liknande försäljningsställen i det området.⁷¹ Regeln har en längre övergångsperiod än det övriga gruppundantaget och skall börja tillämpas först den 1 oktober 2005 och det är bara personbilar och lätta nyttofordon som omfattas.⁷²

Syftet med förbudet mot lokaliseringssklausuler är en uppluckring av tillverkarnas distributionssystem och kommissionen hoppas att detta skall leda till ökad inommärkeskonkurrens. Förbudet gör det möjligt för återförsäljare i lågprisländer att öppna försäljningsställen i länder med en högre prisnivå och utnyttja affärsmöjligheterna där, vilket kommer att sätta prisskillnaderna under press och på så sätt vara till förmån för konsumenterna.⁷³ Regeln kommer att innebära en möjlighet för återförsäljare att utvidga sin verksamhet och på så sätt bli mindre beroende av tillverkarna. Tanken är att de återförsäljare som utnyttjar möjligheten på sikt skall kunna distribuera bilar inom hela EU.⁷⁴

4.2.3 Underlätta flermärkesförsäljning

Det nya gruppundantaget innebär ökade möjligheter för återförsäljare att bedriva flermärkesförsäljning. Tillverkarens utrymme att hindra återförsäljaren från att sälja konkurrerande bilmärken har begränsats

⁶⁸ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 11.

⁶⁹ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 13.

⁷⁰ Pressmeddelande, IP/02/1073.

⁷¹ Förordning 1400/2002, art. 5.2(b) och 12.2 samt p. 29 och 37 i ingressen. Se även förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 56.

⁷² Förordning 1400/2002, art. 12.2 och art. 5.2(b).

⁷³ Norberg, Sven, *EU-kommissionens reform av bildistributionen i Europa – hot eller möjlighet?*, Europarättslig tidskrift, 2002 nr. 4, s. 734.

⁷⁴ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 55.

avsevärt. Det enda kravet tillverkaren kan ställa är i princip att olika bilmärken skall ställas ut i olika delar av utställningslokalen.⁷⁵ Det är tillåtet för tillverkaren att kräva märkesspecifika säljare om tillverkaren betalar de merkostnader som detta innebär.⁷⁶ Tillverkaren kan ålägga flermärkesförsäljare samma kvalitativa kriterier för till exempel dekor i utställningslokalen eller utbildning av försäljningspersonal som gäller för andra återförsäljare. Om flermärkesförsäljarens lokal inte är tillräckligt stor för att sådan dekor skall vara möjlig, måste tillverkaren dock sänka detta krav. De kvalitativa kraven på lokal får således inte hindra en återförsäljare från att ställa ut flera märken.⁷⁷

Kommissionens förhoppning är att de nya reglerna för flermärkesförsäljning skall möjliggöra för konsumenter att på plats kunna göra direkta jämförelser mellan olika märken. Syftet är även att återförsäljarnas kommersiella självständighet gentemot tillverkaren skall stärkas genom flermärkesförsäljning.⁷⁸

4.2.4 Bevara tillgänglighetsklausulen

Den så kallade tillgänglighetsklausulen, som även fanns i förordning 1475/95, har behållits i det nya gruppundantaget. Denna regel innebär att en tillverkare på begäran skall kunna förse en återförsäljare i en medlemsstat med fordon som har en annan medlemsstats specifikationer, förutsatt att modellen omfattas av återförsäljarens avtalsprogram.⁷⁹ Bestämmelsen skall möjliggöra för konsumenter att köpa bilar av återförsäljare i andra medlemsstater, men med samma specifikationer som modellen har i den egna medlemsstaten.⁸⁰ Tillgänglighetsklausulens syfte kan antas vara att motverka produktdifferentiering mellan olika medlemsländer och en uppdelning av den gemensamma marknaden.⁸¹

4.2.5 Öka möjligheter för förmedlare och ombud

En förmedlare eller ett ombud är en person eller ett företag som köper fordon för en konsuments räkning. Sådana mellanhänder är inte medlemmar i distributionsnätet och skall även skiljas från fristående återförsäljare.⁸² Enligt det nya gruppundantaget har tillverkarna ingen rätt att ange en gräns för hur stor del av återförsäljarnas försäljningsvolym som får gå till förmedlare och ombud, vilket var fallet i förordning 1475/95. Försäljningen

⁷⁵ Förordning 1400/2002, art. 5.1(a) och 5.1(c) samt p. 27 i ingressen.

⁷⁶ Förordning 1400/2002, art. 1.1(b) samt förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 35.

⁷⁷ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 54.

⁷⁸ Pressmeddelande, IP/02/1073.

⁷⁹ Förordning 1400/2002, art. 4.1(f).

⁸⁰ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 13.

⁸¹ Remmelid, Pär och Månsson, Martin, *Nytt gruppundantag för distribution och service av motorfordon*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s.647.

⁸² Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 48.

till sådana mellanhänder får inte begränsas så länge fullmakt från slutkonsumenten finns.⁸³ Syftet med denna regel är att ytterligare underlätta för konsumenterna att använda sig av förmedlare och ombud för att hjälpa dem att köpa fordon i en annan del av den gemensamma marknaden.⁸⁴

4.2.6 Öka återförsäljarnas oberoende

En viktig princip i det nya gruppundantaget är att återförsäljarnas oberoende gentemot tillverkarna skall stärkas. Detta skall ske genom ökade möjligheter till flermärkesförsäljning men även genom att återförsäljarnas avtalsmässiga skydd stärks. Dessutom skall återförsäljarna tillåtas att sälja sin verksamhet till andra återförsäljare inom märkets distributionsnät.⁸⁵

Det grundläggande avtalsskyddet fanns även i förordning 1475/95 och innebär att ett återförsäljaravtal skall ingås för en period av minst fem år och om avtalet är på obestämd tid är huvudregeln att en uppsägningstid på två år skall gälla för båda parter.⁸⁶ Därtill stadgar det nya gruppundantaget att en tillverkare som vill säga upp ett återförsäljaravtal skall göra detta skriftligt och då ange skälen för uppsägningen. Regeln har till syfte att skydda återförsäljare som utnyttjar sina möjligheter enligt det nya gruppundantaget från uppsägning. En återförsäljare som ägnar sig åt konkurrensfrämjande beteende, som till exempel försäljning till utlandet eller flermärkesförsäljning, skall inte riskera att bli uppsagd på grund av detta.⁸⁷

En ytterligare regel med syfte att stärka återförsäljarnas ställning är att tillverkaren inte kan hindra återförsäljare från att överlåta sin verksamhet till andra återförsäljare inom tillverkarens distributionsnät. Denna regel gäller också för auktoriserade reparatörer. Överlåtarens verksamhet måste dock vara av samma slag som förvärvarens, det är således inte möjligt för en återförsäljare att sälja sin verksamhet till en auktoriserad reparatör.⁸⁸ Syftet med denna nya överlåtelseregel är att främja marknadsintegrationen samt ge återförsäljare möjligheter att expandera genom förvärv. Genom att återförsäljarna har denna möjlighet kan de realisera det värde de byggt upp i sin verksamhet.⁸⁹ Kommissionen hoppas på detta sätt skapa förutsättningar för att internationella återförsäljargrupper skall etableras och att dessa skall ha en starkare förhandlingsposition gentemot tillverkarna.⁹⁰

⁸³ Förordning 1400/2002, p. 14 i ingressen.

⁸⁴ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 14.

⁸⁵ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 14.

⁸⁶ Förordning 1400/2002, art. 3.5(a)(b).

⁸⁷ Förordning 1400/2002, art. 3.4 och p. 9 i ingressen.

⁸⁸ Förordning 1400/2002, art. 3.3 och p. 10 i ingressen.

⁸⁹ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 14.

⁹⁰ Remnelid, Pär och Månsson, Martin, *Nytt gruppundantag för distribution och service av motorfordon*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 650.

4.3 Eftermarknad

4.3.1 Ingen länk mellan försäljning och service

Principen i det nya gruppundantaget är att det inte är nödvändigt för återförsäljare av nya motorfordon att även utföra reparation och underhåll, utan att det går lika bra att lägga ut dessa tjänster på entreprenad.⁹¹ Det finns därför inte längre någon skyldighet för återförsäljare att bedriva både försäljning och tillhandahålla reparation och underhåll. Det är således inte tillåtet med återförsäljaravtal som förbjuder återförsäljare att lägga ut underhåll och reparationer på auktoriserade reparatörer som tillhör märkets nätverk.⁹² Omvänt är det inte heller tillåtet att kräva att auktoriserade reparatörer skall distribuera nya bilar.⁹³ Syftena bakom dessa regler är att konsumenterna skall få fler aktörer att välja mellan när de skall låta serva och reparera sina bilar och att de utgifter som är förenade med detta skall minska.⁹⁴

4.3.2 Auktoriserade reparatörer

Det nya gruppundantaget använder begreppet auktoriserad reparatör för de verkstäder som tillhör tillverkarens nätverk. Liksom för distributionssystemen för nya bilar kan tillverkaren välja ett exklusivt eller ett selektivt system för de auktoriserade reparatörerna. Exklusiva och kvantitativt selektiva system är tillåtna upp till en marknadsandelsgräns på 30 procent. För kvalitativt selektiva system finns ingen marknadsandelsgräns.⁹⁵ Vid beräkning av marknadsandelsgränser utgör utförande av reparations- och servicetjänster för respektive bilmärke separata produktmarknader, vilket kommer att ha avgörande effekt för tillverkarnas val av system.⁹⁶

Om tillverkaren använder sig av ett kvalitativt selektivt system måste denne auktorisera de verkstäder som uppfyller de kvalitativa kriterierna. Tillverkare skall således se till att alla aktörer som uppfyller de kvalitativa kriterierna kan ansluta sig till nätverket. Syftet är att konkurrensen mellan de auktoriserade reparatörerna skall stärkas genom att garantera att de aktörer som har erforderliga kunskaper har möjlighet att etablera sig där de önskar.⁹⁷

⁹¹ Förordning 1400/2002, p. 21 i ingressen.

⁹² Förordning 1400/2002, art.4.1(g) och förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 13.

⁹³ Förordning 1400/2002, art. 4.1(h).

⁹⁴ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 14.

⁹⁵ Förordning 1400/2002, art. 3.1 och förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 62 f.

⁹⁶ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 78 f.

⁹⁷ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 14.

4.3.3 Öka konkurrensen på reservdelsmarknaden

Ytterligare ett syfte med det nya gruppundantaget är att öka konkurrensen på marknaden för reservdelar och därigenom förbättra de auktoriserade reparatörernas tillgång till reservdelar som konkurrerar med tillverkarnas originaldelar. För att förbättra förutsättningarna för dessa konkurrerande reservdelar har begreppet originalreservdel omdefinierats. Alla reservdelar som är av samma kvalitet som de som används vid monteringen av ett fordon och som tillverkas enligt biltillverkarens specifikationer och produktionsnormer, får kallas originalreservdelar. Originalreservdelar kan vara sådana som distribueras via biltillverkaren och även tidigare kallades originaldelar men även sådana som distribueras via andra aktörer. Dessa reservdelar skall dock skiljas från reservdelar av motsvarande kvalitet vars kvalitet motsvarar originaldelarnas men vilka inte är tillverkade enligt biltillverkarens specifikationer och produktionsnormer.⁹⁸

I det nya gruppundantaget får en tillverkare inte begränsa en reservdelstillverkarens direktförsäljning till vare sig auktoriserade eller oberoende verkstäder.⁹⁹ Vidare får inte tillverkaren begränsa de auktoriserade verkstädernas rätt att använda originalreservdelar som inte är distribuerade via tillverkaren eller reservdelar av motsvarande kvalitet. Tillverkaren kan dock kräva att de reservdelar som används vid garantiarbeten är originaldelar som distribuerats av denne.¹⁰⁰ Tillverkaren får vidare inte ålägga den auktoriserade reparatören att informera konsumenten om vilken typ av reservdelar som använts vid reparationen eftersom detta kan ge konsumenterna bilden av att originaldelar vilka distribuerats via tillverkaren har bättre kvalitet.¹⁰¹ En tillverkare får inte heller hindra en reservdelstillverkare från att placera sin logotyp på reservdelen. Bestämmelsens ändamål är att en reparatör skall kunna identifiera reservdelar från olika reservdelstillverkare för att sedan kunna välja mellan dessa.¹⁰²

Reglernas syfte är att ge konsumenterna möjlighet att välja vilka reservdelar som skall användas samt att säkerställa att oberoende reparatörer skall kunna konkurrera med auktoriserade reparatörer på ett effektivt sätt. Åtgärderna bör också leda till att fler alternativa tillverkare av reservdelar säljer direkt till verkstäderna.¹⁰³

⁹⁸ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 80 f.

⁹⁹ Förordning 1400/2002, art. 4.1(j).

¹⁰⁰ Förordning 1400/2002, art. 4.1(k).

¹⁰¹ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 64 f.

¹⁰² Förordning 1400/2002, art. 4.1(l).

¹⁰³ Pressmeddelande, IP/02/1073.

4.3.4 Stärka ställningen för oberoende reparatörer

Det nya gruppundantaget skall skapa förutsättningar för en effektiv konkurrens på eftermarknaden där konsumenterna skall kunna välja mellan olika alternativ för service och reparationer, inbegripet både auktoriserade och oberoende reparatörer. För att nå detta syfte är det nödvändigt att alla aktörer har tillgång till samma tekniska information.¹⁰⁴ Det nya gruppundantaget förbjuder därför tillverkare att vägra utge teknisk information, utbildning och specialverktyg till oberoende reparatörer och andra operatörer såsom utgivare av teknisk information, bilklubbar och väghjälpsoperatörer. Informationen skall ges på ett icke-diskriminerande, snabbt och proportionellt sätt och upplysningarna skall lämnas i användbar form.¹⁰⁵ Tillverkaren är dock inte skyldig att ge ut information som kan möjliggöra för tredje part att kringgå eller oskadliggöra stöldskyddsutrustning.¹⁰⁶ Detta undantag skall dock tolkas restriktivt eftersom flera oberoende aktörer regelbundet kommer att behöva sådan information. Endast om det inte finns något mindre begränsande medel för att skydda fordonet får denna typ av information undanhållas.¹⁰⁷

Kommissionens förhoppning är att tillgången på teknisk information skall ge de oberoende reparatörerna möjlighet hålla jämna steg med den tekniska utvecklingen för att på allvar kunna konkurrera med de auktoriserade reparatörerna. Förhoppningen är att dessa regler skall leda till en ökad konkurrens på eftermarknaden och därmed mer konkurrenskraftiga priser samt ökad kvalitet på efterservice.¹⁰⁸

4.4 Branschkritik

Allt sedan kommissionens första utkast till det nya gruppundantaget har det utsatts för stark kritik av olika intresseorganisationer för bilindustrin, däribland främst tillverkarnas branschorganisation ACEA.¹⁰⁹ ACEA och återförsäljar- och verkstadsorganisationen CECRA¹¹⁰ har förespråkade att distributionssystemen som kombinerar exklusivitet och selektivitet skall behållas och hänvisat till att sådana system gynnar utbudet av märken och modeller samt garanterar att servicen utförs av specialister som befinner sig i konsumentens nära omgivning.¹¹¹

¹⁰⁴ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 66 f.

¹⁰⁵ Förordning 1400/2002, art. 4.2

¹⁰⁶ Förordning 1400/2002, p. 26 i ingressen.

¹⁰⁷ Förklarande broschyr till förordning 1400/2002, s. 70.

¹⁰⁸ Memo/02/174, s. 6.

¹⁰⁹ Association des Constructeurs Européens d'Automobiles, European Automobile Manufacturers Association.

¹¹⁰ Conseil Européen du Commerce et de la Reparation Automobiles, European Council for Motor Trades and Repairs.

¹¹¹ Cantarella, Paulo, President of ACEA, *Car Distribution and the EU Block Exemption*, Speech, 11 maj 2000.

ACEA har dessutom kraftigt ifrågasatt kommissionens förhoppning om att det nya gruppundantaget skall leda till en ökad inommarkeskonkurrens och minskade prisskillnader mellan medlemsländerna. Det har framhållits att prisskillnaderna i första hand är ett resultat av skillnader i de nationella beskattningssystemen. Beroende på att bilskatten i de europeiska länderna varierar från 15 till 200 procent är också bilpriserna olika eftersom det annars inte skulle gå att sälja bilar i högskatteländerna. En ytterligare faktor som bör tas hänsyn till i prisfrågan är valutakurser. Så länge euro inte är införd i samtliga medlemsländer så kommer valutakurserna att vara av betydelse för prissättningen av bilar.¹¹²

Även det nya gruppundantagets förbud mot lokaliseringssklausuler har kritiserats av ACEA. Det har framhållits att det endast är de stora återförsäljargrupperna som kommer att gynnas med följderna att små och mellanstora återförsäljare på sikt kommer att slås ut. Resultatet blir en koncentration av återförsäljare till de tätbefolkade områden som är mest vinstgivande och en försämrade täckning av glesbefolkade områden. Koncentrationen kommer på sikt att ge motsatt effekt mot vad kommissionen eftersträvar, det vill säga högre priser och mindre produktutbud.¹¹³ CECRA framhåller att ett förbud mot lokaliseringssklausuler kommer att leda till en markant minskning av antalet återförsäljare och därmed ytterligare koncentration vilket kommer att gynna de stora och finansiellt starka återförsäljargrupperna. På sikt kommer detta att leda till prisökningar och mindre konkurrens samt en koncentration av återförsäljare till storstäderna. Vidare menar man att ett förbud av lokaliseringssklausuler inte kommer att öka återförsäljarnas självständighet gentemot tillverkarna utan istället medföra osäkerhet och instabilitet för mindre och mellanstora återförsäljare. Ett förbud av lokaliseringssklausuler kommer även att innebära att det bli osäkrare för återförsäljare att investera.¹¹⁴

Angående de ökade möjligheterna till flermärkesförsäljning som det nya gruppundantaget ger, har ACEA invänt att sådan försäljning kommer att ha en negativ inverkan på tillverkarnas märkesimage. Det har påpekats att märkesimage är den europeiska bilindustrins främsta konkurrensmedel på den internationella marknaden.¹¹⁵ Ytterligare en synpunkt är att flermärkesförsäljare inte kommer att bry sig om att ge konsumenten en objektiv information om för- och nackdelar med de olika märkena utan kommer att koncentrera sina marknadsföringsåtgärder på de bilmodeller som har högst försäljningsmarginaler. Flermärkesförsäljning har även befarats leda till att mindre och oetablerade tillverkare gratisåker på bekostnad av större, etablerade tillverkare. De mindre och oetablerade

¹¹² Cantarella, Paulo, President of ACEA, *Car Distribution and the EU Block Exemption Speech*, 11 Maj 2000.

¹¹³ ACEA, *European Manufacturers express great concern at Commission's Proposal on EU Regulation for Motor Vehicles Sales and Distribution*, Press Release, 6 februari 2002.

¹¹⁴ CECRA, *Impact of the Abolition of the Location Clause on the European Motor Trades and Repairs*, s. 3.

¹¹⁵ ACEA, *European Manufacturers express great concern at Commission's Proposal on EU Regulation for Motor Vehicles Sales and Distribution*, Press Release, 6 februari 2002.

tillverkarna drar då nytta av de kunskaper, erfarenheter och nätverk som återförsäljaren, med den redan etablerade tillverkarens hjälp, byggt upp.¹¹⁶

De nya reglerna för eftermarknaden kommer enligt ACEA inte att resultera i lägre priser och bättre och billigare service.¹¹⁷ Elimineringen av länken mellan försäljning och verkstadsrörelse samt att det inte längre är möjligt att bestämma antalet verkstäder och deras geografiska placering, kommer att medföra att det blir svårt att spåra fordon. Detta är nödvändigt för att tillse att fordon uppfyller säkerhets- och miljökrav.¹¹⁸

¹¹⁶ ACEA, *ACEA makes public its official opinion to the EU Commission on the Block Exemption proposal*, Press Release, 16 april 2002.

¹¹⁷ ACEA, *ACEA makes public its official opinion to the EU Commission on the Block Exemption proposal*, Press Release, 16 april 2002.

¹¹⁸ ACEA, *European Manufacturers express great concern at Commission's Proposal on EU Regulation for Motor Vehicles Sales and Distribution*, Press Release, 6 februari 2002.

5 Effekter av det nya gruppundantaget

5.1 Distribution av nya bilar

5.1.1 Selektiva distributionssystem med höjda kvalitativa krav

Det nya gruppundantaget har medfört att tillverkarna tvingats välja mellan exklusiva och selektiva system. Reaktionen på detta har varit att de på olika sätt försökt finna vägar att behålla de gamla systemen som kombinerade exklusivitet och selektivitet. Utgångspunkten för tillverkarnas val av distributionssystem har därmed varit vilket av systemen som ger dem bäst förutsättningar till bibehållen kontroll av sina distributionsnät. Resultatet har blivit att samtliga i Sverige verksamma tillverkare valt selektiva system, med undantag för Suzuki som valt ett exklusivt system. Eftersom kvalitativa kriterier utgör grunden i selektiva distributionssystem har dessa kriterier kommit att spela en betydelsefull roll i övergången från förordning 1475/95 till det nya gruppundantaget. I de gamla distributionssystemen som kombinerade exklusivitet med selektivitet hade det ofta inte så stor betydelse om återförsäljarna levde upp till de kvalitativa kraven eller inte eftersom det bara var den lokala marknaden inom återförsäljardistriktet som berördes. Övergången till selektiva system har inneburit att tillverkarna tydliggjort och kodifierat kvalitativa krav och att det nu är nödvändigt för återförsäljarna att leva upp till dessa krav. Hos en del tillverkare har kraven också höjts betydligt även om det finns stora skillnader i kravnivån mellan de olika tillverkarna. En nyetablerad asiatisk tillverkare som planerar för volymökningar och ett utökat återförsäljarnät har till exempel inte lika strikta standards som en väletablerad europeisk tillverkare. Ur tillverkarnas synvinkel har arbetet med de kvalitativa kraven varit positivt eftersom det givit dem styrka att driva igenom krav de kämpat för tidigare. För de återförsäljare som redan innan följde tillverkarnas riktlinjer har det inte inneburit någon större skillnad men de återförsäljare som tidigare var i dåligt skick har genomgått stora förändringar. Det nya gruppundantaget har därför resulterat i en kvalitetshöjning hos återförsäljarna.

Fokuseringen på de kvalitativa kriterierna har emellertid på många håll lett till friktioner mellan tillverkare och återförsäljare. Majoriteten av återförsäljarna har upplevt att de kvalitativa kraven höjts avsevärt, speciellt hos de väletablerade tillverkarna. Följden av att återförsäljarna nu måste efterleva de ibland höjda kvalitativa kriterierna har blivit att deras kostnader ökat. Återförsäljarna har därför kritiserat att det nya gruppundantaget gett tillverkarna möjlighet att i stort sett fritt bestämma nivån på de kvalitativa kriterierna.

”Det nya gruppundantaget har påverkat återförsäljarnätet positivt i bemärkelsen att vi nu kan driva och förtydliga standards. Detta har dock inneburit kritik från återförsäljarna eftersom det kostar pengar. Den här frågan är inte över vilket kommer att visa sig i kommissionens utvärdering av gruppundantaget. Det kommer att undersökas huruvida kriterierna som satts upp är relevanta och om de används på ett riktigt sätt.”¹¹⁹

”Från kommissionens sida resonerades att det gör ingenting om vi släpper kravnivån fri därför att den konkurrensmässigt kommer att reglera sig själv. Det kommer den också att göra men det kommer att ta lite längre tid.”¹²⁰

”De kvalitativa kriterierna har höjts rejält vilket är negativt ur såväl återförsäljarnas som konsumenternas synvinkel. Det är i slutändan konsumenterna som får betala för de ökade kostnaderna.”¹²¹

I Sverige grundar sig problematiken med de kvalitativa kriterierna ofta i att det är de europeiska tillverkarna som utarbetat dessa krav. Eftersom Sverige är ett litet land på den europeiska bilmarknaden har tillverkarna generellt en bristande kunskap och förståelse för de speciella förhållanden som råder här. Det har medfört att tillverkare har försökt att applicera till exempel tyska och holländska system i Sverige, vilka inte passar den svenska marknaden med tanke på bland annat de långa avstånden. Generalagenterna i Sverige har en bättre förståelse för situationen men har samtidigt svårt att få gehör för detta synsätt hos tillverkarna. En konsekvens för tillverkare med alltför kostsamma kvalitativa krav är att deras återförsäljare på sikt får sämre ekonomi jämfört med återförsäljarna hos de tillverkare som har mer rimliga krav. Tillverkarna har insett detta efterhand och flera tillverkare har idag mindre kostnadsdrivande krav än de hade precis efter att det nya gruppundantaget trätt i kraft. En del återförsäljare som tidigt anpassade sig till den nya kravnivån har därför lagt ner onödiga kostnader.

Det kan diskuteras om och i vilken utsträckning det nya gruppundantaget har haft effekt på antalet återförsäljare. Det står klart att antalet återförsäljarkontrakt har minskat under senare år, från 1802 stycken år 1999 till 1471 stycken år 2004¹²². Dessutom har antalet försäljningsställen minskat genom att det idag inte finns lika många underåterförsäljare och filialer som tidigare. Denna process inleddes dock i många fall innan det nya gruppundantaget trädde i kraft när flera tillverkare ville skapa en mer exklusiv image genom att reducera antalet återförsäljare. Även åldersstrukturen hos de personer som driver återförsäljarföretagen är en bidragande orsak till minskningen av antalet återförsäljare eftersom successionen ofta är ett problem. Det har gjorts undersökningar som visar att man inom branschen tror att antalet återförsäljare kommer att fortsätta minska relativt kraftigt och att trenden går mot allt större återförsäljarföretag. Vissa mindre orter har förlorat sina återförsäljare och flera återförsäljare har inte kunnat behålla sina filialer. Följden har blivit att den geografiska täckningen i återförsäljarnäten minskat. Det minskade antalet återförsäljare kan alltså ses som en följd av såväl marknadskrafter

¹¹⁹ Rolf Wadell, Volvo personvagnar.

¹²⁰ Per Johansson, MRF.

¹²¹ Per Helgesson, Scania Volkswagen återförsäljarförening.

¹²² Björklund, Göran, *Nu ritas ÅF-kartan om, Motorbranschen*, 2005, nr. 5, s. 14.

som det nya gruppundantaget, eftersom återförsäljarnas kostnader har ökat och en del återförsäljare därför antingen sagts upp eller valt att lämna distributionsnäten.

”En koncentration av återförsäljare är det mest påtagliga som hänt under senare år. Marknadskrafterna är här den stora kraften och gruppundantaget är en annan kraft. Marknadskraften har dock haft störst inverkan i förändringsprocessen.”¹²³

5.1.2 Ökad inommärkeskonkurrens gynnar stora återförsäljare

De möjligheter till aktiv försäljning och marknadsföring utanför närområdet som det nya gruppundantaget ger återförsäljare i selektiva distributionssystem, har förändrat inommärkeskonkurrensen radikalt i teorin men ännu har inte så stora förändringar skett i praktiken.

”Aktiv marknadsföring utanför det egna området är ingenting som återförsäljare använder sig av. Detta var nog en bidragande orsak när tillverkarna valde selektiva system; man visste att återförsäljare inte jobbar så.”¹²⁴

Intresset hos återförsäljare att marknadsföra sig aktivt utanför sitt närområde har hittills varit måttligt. Tillverkarna försöker anpassa sina affärsvillkor så att återförsäljarna inte skall ha något intresse av att rikta sig till konsumenter utanför det geografiska närområdet. Ytterligare en anledning till att återförsäljare inte ägnar sig åt aktiv marknadsföring utanför sitt närområde i någon större utsträckning är att de etablerade tillverkarna redan har heltäckande distributionsnät. Det finns dessutom en försiktig och kollegial inställning bland återförsäljarna och prispåbudet är så pressat att det inte finns mycket utrymme för åtgärder. Situationen kan dock komma att förändras och stora aktörer som exempelvis Bilja marknadsför sig idag aktivt utanför sitt närområde. Det finns även exempel på ett fåtal yngre, nystartade aktörer som ägnar sig åt detta.

Det är ännu svårt att förutspå vad som kommer att hända efter den 1 oktober 2005 när förbudet mot lokaliseringssklausuler träder i kraft. Sverige är ett glesbefolkat land varför det på de flesta ställen inte finns tillräckliga ekonomiska incitament för nyetableringar. Därför är det troligen främst i metroområdena Stockholm, Göteborg och Malmö som den nya etableringsfriheten kan komma att få effekt. Det mesta tyder dock på att få återförsäljare kommer att utnyttja möjligheten till nyetablering. Enligt en branschundersökning funderar knappt fem procent av återförsäljarna i Sverige på att etablera sig utanför sitt eget närområde och cirka en procent diskuterar att etablera sig utomlands. De som kommer att ha möjlighet att utnyttja etableringsfriheten är de stora återförsäljarna med ekonomiska förutsättningar och kompetens att göra så. De flesta återförsäljare kommer dock fortfarande att vara enbart lokala. De stora och finansiellt starka återförsäljarnas möjlighet att expandera utanför tillverkarnas kontroll

¹²³ Björn Forssell, MRF.

¹²⁴ Staffan Movin, Exido International AB.

medför att det finns en risk för koncentration av stora återförsäljargrupper på de mindre återförsäljarnas bekostnad. Små återförsäljare kan komma att slås ut med följderna att mindre attraktiva områden lämnas eftersom tillverkare inte kan tvinga någon att ta hand om ett visst område. I stor utsträckning kommer konsumenterna att styra graden av koncentration genom att välja om de är villiga att betala högre priser hos en liten, närbelägen återförsäljare eller föredrar att köra några mil för ett något lägre pris. Redan idag är priset på en ny bil ofta lägre hos de stora återförsäljarna i Stockholm än hos mindre återförsäljare på landsbygden.

En av anledningarna till det måttliga intresset för nyetableringar utanför närområdet kan vara att återförsäljarna levt i den gamla strukturen i decennier och att det ofta tar tid innan man börjar tänka i nya banor. I Sverige finns dessutom en stark sammanhållning i återförsäljarföreningar som verkar hämmande på inställningen till nyetableringar. Vilken effekt förbudet av lokaliseringsklausuler kommer att få och i vilken utsträckning möjligheten kommer att utnyttjas är i hög grad beroende även av tillverkarnas agerande. Det finns anledning att tro att tillverkarnas svar på förbudet av lokaliseringsklausuler kommer att bli ytterligare centralstyrning av standardnivån för kvalitativa kriterier eftersom man vill undvika att nya etableringar leder till snedvriden konkurrens. De europeiska tillverkarna tillämpar i allmänhet samma kvalitativa kriterier på alla marknader och kan därigenom täppa till möjligheterna till nyetablering genom att ställa så höga kvalitativa krav att det inte blir lönsamt att etablera filialer.

När det gäller etableringar över landsgränserna är MRF:s allmänna bedömning att den svenska marknaden volymmässigt är för liten för att intressera utländska återförsäljare.¹²⁵ Även om etableringar över landsgränserna skulle ske är det inte säkert att detta skulle leda till lägre priser. Om till exempel en återförsäljare i ett lågprisland som Danmark skulle etablera sig i andra medlemsländer skulle återförsäljaren inledningsvis kunna sälja bilar till danska priser i dessa länder. Ett troligt scenario är att tillverkaren då kommer att reagera med en prishöjning i Danmark. Ett liknande agerande har tidigare förekommit när svenska återförsäljare har sålt bilar till utländska kunder varpå tillverkaren har höjt priset för att förhindra ytterligare export.

”Möjligheten för återförsäljare att exportera kommer inte att vara öppen tillräckligt länge för att det skall vara lönsamt att investera någon annanstans. Effekten blir en prisharmonisering men mot högre priser, det kommer tillverkarna att se till.”¹²⁶

Ett exempel på ett företag som kan tänkas utnyttja möjligheterna till fri etablering är Svenska Bil som ägs av finska Metro Auto. Svenska Bil har sitt huvudsäte i Stockholm och förbereder idag en etablering i Göteborg. I Finland har Metro Auto ett omfattande märkesprogram och i och med att lokaliseringsklausulerna förbjuds kan de börja sälja dessa märken även i Sverige. Svenska Bil ställer sig dock tveksamt till en etablering i ett

¹²⁵ Björklund, Göran, *Nu ritas ÅF-kartan om, Motorbranschen*, 2005, nr.5, s. 13.

¹²⁶ Björn Forssell, MRF.

lågprisland nära Sverige för att därifrån kunna sälja bilar till svenska kunder, då det är osäkert om detta är realistiskt över tiden.¹²⁷

5.1.3 Ökad flermärkesförsäljning gynnar asiater

Utvecklingen går i riktning mot att allt fler återförsäljare önskar bedriva flermärkesförsäljning. Hösten 2003 var cirka 40 procent av återförsäljarna i Sverige negativa till att införa flermärkesförsäljning och idag är denna siffra 25 procent. 16 till 17 procent av återförsäljarna i Sverige är idag flermärkesförsäljare och antalet fortsätter att växa. En del av dem har tagit upp nya märken efter att man tvingats eller själv valt att avsluta sitt kontrakt med den gamla tillverkaren. Andra har behållit sitt gamla märke och kompletterat med märken från ytterligare tillverkare.

De återförsäljare som har utnyttjat det nya gruppundantagets möjligheter till flermärkesförsäljning har nästan uteslutande tagit upp asiatiska märken. Flera mindre och för Sverige nya asiatiska märken har på detta sätt tagit sig in på den svenska marknaden. Dessa tillverkare utnyttjar de etablerade tillverkarnas redan befintliga distributionsnät och drar nytta av alla de tidigare investeringar som gjorts i dessa nät. Det finns ett mönster i att ju senare en tillverkare kommit in på den svenska marknaden, desto starkare och snabbare tillväxt har de haft. Detta kan även tänkas ske med de kinesiska märkena när de kommer till Sverige. För att ta sig in på marknaden denna väg har de asiatiska tillverkarna bedrivit en aggressiv marknadsföring. Deras strategi har varit att erbjuda återförsäljarna bra villkor med låga kvalitativa krav.

”Det är främst utomeuropeiska märken som har dragit nytta av det nya gruppundantaget. De har etablerat sig på ett helt annat sätt än de europeiska märkena.”¹²⁸

”De nya asiatiska märkena har inte en stor ryggsäck med oveheadkostnader. De har därför mottagits välvilligt och fått bra affärslägen direkt. Kia, till exempel, kan i princip ta sig in i vilka lokaler de vill.”¹²⁹

För de redan etablerade tillverkarna har det blivit ännu viktigare än tidigare att se till att återförsäljarna kan klara sig bra på endast det märket. För Volvo, som har ett homogent återförsäljarnät vilket i stort sett likadant ut under en lång tid tillbaka, har de nya reglerna om flermärkesförsäljning inte inneburit någon större förändring. Det enda radikala som hänt är att Bilja i Stockholm har börjat sälja Kia, dock i separat juridisk enhet. Inom Svenska Volkswagens återförsäljarnät har ett antal återförsäljare på grund av tillverkarens strategier inte längre möjlighet att sälja Audi. Det har varit en anledning till att återförsäljare kompletterat med främst asiatiska märken.

¹²⁷ Blomfeldt, Jan-Olof, *Vi har beslutat att vidga våra vyer*, Motorbranschen, 2005, nr. 5, s. 31.

¹²⁸ Niklas Zandelin, Exido International AB.

¹²⁹ Per Johansson, MRF.

5.1.4 Tillgänglighetsklausulen används inte

Tillgänglighetsklausulen förefaller ha ett mycket begränsat praktiskt tillämpningsområde i Sverige. Det är få konsumenter som vet att tillgänglighetsklausulen finns och vad den innebär och därmed är det inte heller många som utnyttjar den. Den kan dock ha viss betydelse då en del konsumenter önskar köpa en bil som ännu inte är introducerad i det egna landet. Tillgänglighetsklausulen kan då leda till att det inte längre fungerar att introducera bilar vid olika tidpunkter inom den gemensamma marknaden. Det förekommer dock att brittiska konsumenter köper högerstyrda bilar i Sverige med stöd av tillgänglighetsklausulen.

5.1.5 Oförändrad försäljning via förmedlare och ombud

Omfattningen av handel via förmedlare och ombud har inte påverkats nämnvärt av det nya gruppundantaget. Antalet förmedlare och ombud har dock ökat såtillvida att de återförsäljare som på grund av nedskärningar tvingats sluta inom vissa märkesgrupper nu istället verkar som förmedlare och ombud. Det ger återförsäljare som inte längre kan vara auktoriserade för ett visst märke möjlighet att fortsätta sälja märket som ombud för en auktoriserad återförsäljare. Eftersom kunder ofta inte är villiga att resa speciellt långt för att göra sina inköp skulle tillverkarna förlora en stor del av sina kunder om dessa ombud inte fanns. Det är dock osäkert hur utbrett sådana förfaranden är men MRF har gett flera återförsäljare rådet att gå tillväga på detta sätt.

5.1.6 Stora återförsäljare har blivit mindre beroende av tillverkare

Återförsäljarnas juridiska situation gentemot tillverkarna har förstärkts i det nya gruppundantaget, främst genom att tillverkarna inte längre kan säga upp en återförsäljare utan sakligt motiverade skäl. Tidigare var det möjligt att säga upp en återförsäljare även om sakligt grundade skäl saknades. Det fanns en vetskap hos återförsäljarna om att det fanns risk för uppsägning om de inte agerade enligt tillverkarens vilja. De nya reglerna fungerar däremot som en garanti för att återförsäljare som utnyttjar sina rättigheter i enlighet med det nya gruppundantaget inte skall bli uppsagda. Även om den nya regeln för uppsägning teoretiskt har inneburit en stärkt ställning för återförsäljarna har de dock inte blivit mer oberoende praktiskt och mentalt. En anledning till detta är förmodligen den djupt inrotade kultur som finns i branschen enligt vilken makten koncentreras till tillverkarna. En annan orsak kan vara att återförsäljarna ofta inte känner till innebörden av de nya reglerna.

Det nya gruppundantagets möjlighet till överlåtelse av verksamhet mellan två återförsäljare inom samma märkesnät har än så länge inneburit endast små förändringar i praktiken. Situationen håller dock på att ändras genom att

vissa återförsäljare gör uppköp och därmed stärker sin ställning gentemot tillverkaren. Det är emellertid endast de stora och finansiellt starka återförsäljarna som har möjlighet att växa sig starka genom att expandera inom sitt eget märke. Det finns därmed en risk för att den nya överlåtelseregeln bidrar till den ökade koncentration som pågår genom att de stora återförsäljarna växer sig allt starkare genom att köpa upp de små.

5.2 Eftermarknad

5.2.1 Höjda krav på auktoriserade verkstäder

Elimineringen av länken mellan försäljning och verkstadsrörelse, det vill säga att tillverkaren inte längre kan ställa kravet att en återförsäljare skall utföra service- och reparationsarbeten, har inte medfört några stora förändringar. Återförsäljarna har nästan uteslutande valt att fortsätta bedriva båda verksamheterna eftersom de är ekonomiskt beroende av verkstaden. Det är inte ovanligt att en återförsäljares hela vinst kommer från verkstadsrörelse, försäljning av reservdelar och andra kringtjänster. Elimineringen av länken har dock fått till följd att man nu tillämpar två avtal, ett för försäljningen och ett för verkstaden. För tillverkarnas verkstadsnät har detta främst inneburit att många kontraktsverkstäder inte längre finns med i det auktoriserade verkstadsnätet, utan av kostnadsskäl valt att stå utanför. Endast ett fåtal av de tidigare oberoende verkstäderna har valt att utnyttja möjligheten att bli auktoriserad märkesverkstad.

"I verkligheten är försäljning och verkstad totalt avhängiga varandra och du kan inte ägna dig åt bilförsäljning utan att ägna dig åt verkstadsrörelse. Om du säljer bilar med måttlig lönsamhet blir denna bättre med verkstadsrörelse. Verksamheterna skall utgöra en helhet för kunden och numera sker detta genom två avtal."¹³⁰

I praktiken har tillverkarna endast kunnat välja kvalitativt selektiva system för sina verkstadsnät av hänsyn till marknadsandelsgränsen på 30 procent. Tillverkarna kan då inte använda sig av kvantitativa begränsningar för att välja antalet verkstäder, utan måste auktorisera dem som når upp till de kvalitativa kraven. I syfte att hindra överetablering av verkstäder och därmed utslagning av verkstäder i redan befintliga märkesnät, har de flesta tillverkarna höjt de kvalitativa kraven betydligt. I likhet med vad som händer med de kvalitativa kraven i distributionssystemen för nya bilar har tillverkarna emellertid efter hand insett att de måste sänka de kvalitativa kraven eftersom det annars finns risk för ett alltför glest verkstadsnät.

"Mercedes hade tidigare ett krav som innebar att alla verkstäder skulle kunna laga alla olika modeller. Vissa modeller säljs aldrig i Sverige men man menade att en tysk som kommer hit skall kunna få sin bil lagad på vilken verkstad som helst. Detta innebar att verkstäder var tvungna att köpa dyr utrustning som aldrig kom att användas. Mercedes ändrade sedan på detta och nu har generalagenten en depå med verktyg och tysken får sedan vänta en dag extra på att verktygen skall komma till verkstaden. Detta är ett exempel på ett krav från Centraleuropa. De har inte varit här och sett hur Sverige fungerar."¹³¹

¹³⁰ Rolf Wadell, Volvo personvagnar.

¹³¹ Björn Forssell, MRF.

Det skall dock poängteras att rimliga kvalitativa krav inte enbart ligger i tillverkarens intresse utan även de auktoriserade verkstäderna vill att kraven är så höga att inte vem som helst kan bli auktoriserad. Dessutom framhåller tillverkarna att det är nödvändigt med höga kvalitativa krav vid service på dagens moderna bilar. De selektiva systemen för verkstadsnäten har även haft en positiv inverkan på servicenivån såtillvida att verkstäderna inte längre kan prestera dåligt i skydd av exklusiviteten. Existensen av och medvetandet om det nya gruppundantaget har därför resulterat i kvalitetsmässiga fördelar för konsumenterna.

Att det inte går att sätta kravnivån alltför högt har visat sig i att vissa märken förlorat åtskilliga verkstäder på grund av för höga krav. Det är idag avsevärt mycket dyrare att driva en verkstad än vad det var tidigare. Totalt har antalet verkstäder som tidigare drevs av återförsäljare eller var kontraktsverkstäder till dessa, minskat från 631 stycken år 1999 till 288 auktoriserade verkstäder år 2004.¹³² Volkswagens verkstadsnät har till exempel förlorat 35 procent av sina verkstäder och endast ett tiotal, främst tidigare kontraktsverkstäder, har ansökt om att bli auktoriserade. Att verkstäder lämnar de auktoriserade näten med ett glesare verkstadsnät som följd är dock en risk som tillverkarna är villiga att ta. Från deras sida är det viktigt att hålla samma höga kravnivå för alla verkstäder. Börjar man införa lokala lösningar för vissa regioner inom den gemensamma marknaden och sänker de kvalitativa kriterierna för några verkstäder, är det svårt att motivera kravnivån för övriga verkstäder. En tillverkare måste enligt det nya gruppundantaget använda sig av samma kvalitativa krav för alla verkstäder med marknadsmässigt likartade förhållanden. Det har ofta visat sig svårt att finna tillräckligt hållbara kriterier för differentiering utan att man riskerar att diskriminera någon enskild verkstad. En del tillverkare försöker säkerställa närheten till konsumenter och grossistförsäljning av reservdelar på andra sätt. De tillämpar då ett system som gör det möjligt för deras auktoriserade verkstäder att knyta till sig små närserviceverkstäder vilka tillåts agera under tillverkarens varumärke utan att själv vara direktauktoriserade av tillverkaren.

De verkstäder som idag är auktoriserade är i stor utsträckning de som tidigare ingått i en återförsäljarverksamhet. En fördel med att vara auktoriserad verkstad jämfört med att vara en oberoende reparatör är, förutom möjligheten att agera under tillverkarens varumärke, att garantireparationer endast får utföras av auktoriserade verkstäder samt att de får snabbare leveranser av originaldelar som distribueras via tillverkaren. I dagsläget kan dessa fördelar sägas motsvara de kostnader som är förknippade med en auktorisation men det kan komma att förändras inom en nära framtid. En tydlig trend visar att arbetsvolymen sjunker hos de auktoriserade verkstäderna. Detta beror dock troligen inte på att de oberoende verkstäderna tar över reparationer. Orsaken står snarare att finna i det faktum att serviceintervallerna på nya bilar blir allt längre vilket minskar

¹³² Björklund, Göran, *Nu ritas ÅF-kartan om, Motorbranschen*, 2005, nr. 5, s. 14.

behovet av verkstadstid per bil. Bilens ökade komplexitet talar dock för att de auktoriserade verkstäderna kommer att ha en fortsatt stark ställning.

Problematiken med att kvalitativa kriterier blir ett kontrollmedel för tillverkarna har blivit uppenbara bland annat i ett beslut av Konkurrensverket. En tidigare auktoriserad verkstad i Malmö skulle förlänga sitt kontrakt med Subaru men blev uppsagd med hänvisning till att verkstaden inte uppfyllde de kvalitativa kraven. Enligt verkstaden uppfyllde man dock samtliga kvalitativa kriterier och efter påtryckningar från Konkurrensverket förlängdes kontraktet. En anledning till att Subaru först nekade verkstaden ett förlängt kontrakt kan vara att märket hade ytterligare en auktoriserad verkstad i området.¹³³

5.2.2 Alternativa reservdelskedjor växer

Originaldelar som är distribuerade av tillverkarna har fortfarande en stark ställning vilket är ett tecken på att verkstäderna alltså är av åsikten att det är mest fördelaktigt att använda sig av sådana reservdelar. En orsak till denna inställning är troligen att tillverkarna, för att värna om sin reservdelsförsäljning, marknadsför sig som det tryggaste alternativet. Som exempel marknadsför Volvo sina reservdelar som Volvo Original vilket är ett helhetskoncept och innefattar systemstöd, logistik och kvalitet. Dessutom har konsumenterna på grund om dålig kännedom ofta inga preferenser angående vilka reservdelar som används. De alternativa distributörerna av originaldelar har vidare en nackdel i att deras logistik ofta inte fungerar lika bra som tillverkarnas distributionsnät. En verkstad är oerhört beroende av att få reservdelar i tid och distributionen måste gå snabbt. Först när de alternativa distributörernas logistik fungerar lika bra som tillverkarnas kan de på allvar ta upp konkurrensen.

"Attitydmässigt är det en bit kvar till att man förstår att det är ok att använda andra reservdelar. Ingen av huvudmännen har något intresse av att förändra situationen. Konsumenterna frågar inte om det är en originaldel eller inte."¹³⁴

Situationen på reservdelsmarknaden håller dock på att förändras. Det finns tecken på att både oberoende och auktoriserade verkstäder har börjat köpa in originalreservdelar som inte distribueras via tillverkaren och reservdelar av motsvarande kvalitet. Hos Volvo har till exempel Bilvia deklarerat sin avsikt att skaffa alternativa distributörer av reservdelar. En del alternativa distributörer av reservdelar, som till exempel Mekonomen, Meca och Autoverkstan, har vuxit sig starkare sedan det nya gruppundantaget trädde i kraft. Dessa kedjor erbjuder reservdelar, logistik, teknisk information och samlade marknadsföringsåtgärder och har tagit över distributionen till ett ökande antal små och medelstora verkstäder¹³⁵. Det förekommer att auktoriserade verkstäder kompletterar upp sin originalverkstad med till exempel en Mekonomenverkstad, vilket gör att de kan börja serva fler

¹³³ Dnr. 76/2005 och intervju med Björn Lidén, Konkurrensverket.

¹³⁴ Staffan Movin, Exido International AB.

¹³⁵ Björklund, Göran, *Nu ritas ÅF-kartan om, Motorbranschen*, 2005, nr., 5, s. 16.

märken av framförallt begagnade bilar. En effekt av det ökade konkurrenstrycket på reservdelsmarknaden är att tillverkarna måste vara känsliga i prissättningen av reservdelar för att bibehålla försäljningen.

5.2.3 Svaga oberoende verkstäder och begränsad tillgång till teknisk information

Även om det nya gruppundantaget har givit de oberoende reparatörerna ökade möjligheter är dessa verkstäder fortfarande relativt svaga. Majoriteten utgörs av småverkstäder som oftast inte har den kunskap och ekonomi som krävs för att på allvar kunna konkurrera med de auktoriserade verkstäderna. Detta beror inte minst på att bilar rent tekniskt blir allt mer komplicerade och kräver stor specialistkunskap och specialutbildning för att kunna servas och repareras. Statistiken på antalet oberoende verkstäder är osäker men trenden tyder på att de blir allt färre. Det nya gruppundantaget har emellertid gjort att de oberoende verkstäderna formellt fått en bättre ställning eftersom tillverkarna inte längre får hindra dem från att ta del av teknisk information, utbildning och specialverktyg på samma villkor som auktoriserade verkstäder. Rätten till information är emellertid förenad med kostnader som de små verkstäderna ofta inte har råd med. De tvingas därför koncentrera sig på vissa typer av reparationer. De oberoende verkstäderna har trots allt vissa fördelar jämfört med de auktoriserade. Framförallt slipper de leva upp till tillverkarnas kravnivå. De är dessutom friare i valet mellan vilken typ av reservdelar de vill använda.

”Rätten till information kostar ju också pengar och då blir det svårt för de små verkstäderna. De måste vara unga och vilja satsa. De måste välja ut vissa bitar och låta bli andra jobb, plocka ut det som de kan bli bra på till en begränsad kostnad. De udda och svåra jobben vill man inte ha för det får man inte betalt för. De oberoende verkstäderna har fördelar men vet inte hur de skall utnyttja dem.”¹³⁶

De oberoende verkstädernas intresse av att bli auktoriserade har varit mycket måttligt vilket förmodligen har sin orsak i att det för de flesta verkstäder skulle vara för dyrt att uppfylla de kvalitativa kraven. Dessutom klarar de små verkstäderna oftast inte av att utföra alla de typer av reparationer som tillverkarna kräver. Hösten 2004 ville endast fyra procent av de oberoende verkstäderna bli auktoriserade. Anledningarna till att man ville bli auktoriserad var bland annat att man ville öka sin omsättning och få tillgång till support från tillverkaren. Många oberoende verkstäder är dock nöjda med sin situation och har ingen önskan om att bli auktoriserade. En anledning att inte låta auktorisera verkstaden kan vara att en oberoende verkstad inte har det kostnadspåhäng som en auktoriserad verkstad har. Oberoende verkstäder har i många fall möjlighet att reparera bilar till ett lägre pris än de auktoriserade vilket i viss mån har medfört ett ökat tryck på de auktoriserade verkstäderna.

Det finns tecken på att informationsdistributionen till de oberoende reparatörerna inte fungerar på ett tillfredsställande sätt och att en del

¹³⁶ Björn Forssell, MRF.

tillverkare inte rättat sig fullt ut efter de nya reglerna. Det finns tillverkare som inte skaffat de system som krävs för att oberoende verkstäder skall kunna ta del av den tekniska informationen.

”Det finns tillverkare som spjärnar emot lite för mycket och därför har blivit föremål för undersökning från kommissionens sida. Det är nog inom områdena för teknisk information mot oberoende verkstäder. Man har inte skaffat de system som krävs för att underlätta för de oberoende. Det pågår en undersökning mot fyra till fem tillverkare.”¹³⁷

Enligt en utredning som gjorts på uppdrag av kommissionen har emellertid nästan alla tillverkare inom den gemensamma marknaden gjort sin tekniska information tillgänglig på något sätt. De oberoende reparatörerna har dock problem med att tillägna sig denna information eftersom den utges i många olika format som kräver olika dataprogram och dessutom är priserna höga. Samtliga tillverkare har således inte uppfyllt kravet att tillgängliggöra all teknisk information på ett enhetligt sätt som garanterar att de oberoende reparatörerna kan ta del av informationen. Det har även förekommit att tillverkare vägrar ge ut viss typ av information eller levererar den för sent. Utredningen visar dessutom att flera tillverkare tar ut ett mycket högt pris för diagnostisk utrustning. Det är därför viktigt att fristående tillverkare av sådan utrustning ges tillräcklig information för att kunna konstruera utrustning som kan användas på flera olika märken så att även de oberoende flermärkesverkstäderna kan använda diagnostisk utrustning.¹³⁸

Att flödet av teknisk information inte fungerar som det ska och att det finns en osäkerhet kring vilken typ av information som tillverkaren enligt gruppundantaget har rätt att vägra ge ut har även märkts hos Konkurrensverket. Ett ärende som inkommit och ännu inte är avslutat gäller en oberoende verkstad i Jönköping som klagat över att den inte får fullständig teknisk information av SAAB. SAAB:s auktoriserade verkstad i Jönköping har tillgång till informationen och tar ut oskäligt höga priser för denna. Konkurrensverket har upplyst SAAB om att det inte är lämpligt att en direkt konkurrent tillhandahåller den tekniska informationen. SAAB har då hänvisat till att informationen ifråga är en typ av hårdvarulås som innehåller stöldskyddsinformation vilket är sådan information som enligt det nya gruppundantaget får undanhållas. Konkurrensverket har påpekat för SAAB att hårdvarulåset inte får omfatta mer information än nödvändigt för att inte sådan information som alla verkstäder har rätt till skall undanhållas.¹³⁹

5.3 Tunga kommersiella fordon

Distribution och reparation av tunga kommersiella fordon skiljer sig i en rad avseenden från personbilsverksamhet. Distributionssystem för tunga

¹³⁷ Per Johansson, MRF.

¹³⁸ *Do motor vehicle suppliers give independent operators effective access to all technical information as required under the EC competition rules applicable to the motor vehicle sector?*, Final Report, Institut für Kraftfahrwesen Aachen, Oktober 2004.

¹³⁹ Dnr. 289/2005 och intervju med Björn Lidén, Konkurrensverket.

lastbilar präglas i ökande grad av så kallad integration framåt, det vill säga att tillverkaren äger generalagent och till stor del även återförsäljare. Vidare har tunga kommersiella fordon inte konsumenter som slutkund utan kunderna är företag vilka använder fordonen i sin yrkesverksamhet. Lastbils kunderna varierar från att vara så kallade enbilsåkare till operatörer av stora fordonsflottor. Att köpa en lastbil innebär ofta köp av ett fullservicekontrakt, något som inte förekommer vid försäljning till konsumenter på personbilsmarknaden. Scania erbjuder fullservicekontrakt som inkluderar finansiella tjänster, försäkring, service och reparation, bärgningsservice, tvätt och bränsle.¹⁴⁰

Eftersom lastbilar används i yrkesverksamhet finns ett stort krav på fordonens tillgänglighetstid vilket innebär att service och reparation ofta måste göras på kvällar, nätter och helger. Det är svårt för oberoende verkstäder att klara sådana öppettider och det krävs en stor organisation som backar upp kunden. Scania erbjuder till exempel ett heltäckande europeiskt assistans- och larmnät. Vidare består en lastbil av ett chassi och en påbyggnad, det vill säga det som byggs på chassit, till exempel lastbilsflak, skåp eller kylaggregat. För många lastbilsverkstäder är det nödvändigt att även kunna serva påbyggnaden. De flesta större transportföretag har en huvudleverantör av lastbilar som de kompletterar med ytterligare ett lastbilmärke. Detta gör att verkstäderna måste kunna ta hand om båda märkena och kunna utföra i vart fall enklare reparationer på kompletteringsmärket.

Systemen för distribution och eftermarknad för tunga lastbilar är i konkurrensrättsliga sammanhang mer lika de för grävmaskiner och dylikt än de för personbilar. Kundkretsarna för lastbilar och till exempel grävmaskiner står närmare varandra, likhetsmässigt och problemmässigt än kundkretsarna för lastbilar och personbilar. Den höga integrationen framåt inom lastbilsbranschen gör dessutom att transaktionerna ofta är koncerninterna och reglerna i gruppundantaget blir då inte relevanta. Bilbranschen försökte därför få kommissionen att inte behandla personbilar och tunga kommersiella fordon lika i det nya gruppundantaget. Detta misslyckades dock, mycket beroende på att några stora tillverkare är verksamma inom både personbils- och lastbilssegmentet. Kommissionen valde att inkludera tunga kommersiella fordon i det nya gruppundantaget och hänvisade till vikten av att samma regler gäller för alla fordonssegment på eftermarknaden.

5.3.1 Oförändrad distribution av nya lastbilar

Det nya gruppundantaget har förändrat mycket lite avseende distributionen av nya bilar. Lastbilstillverkarna, däribland Scania, har valt selektiva distributionssystem mycket beroende på att man vill förhindra att det skall uppstå nya marknadskanaler, såsom försäljning genom ickeauktorerade

¹⁴⁰ Intervju med Carl Riben, Scania, hela avsnitt 5.3 grundas på information från denna intervju.

återförsäljare. I Sverige har Scania av marknadsandelsskäl varit hänvisat till ett kvalitativt selektivt system medan det på de flesta andra marknader i Europa tillämpas kvantitativa system. Även om Scantias återförsäljare inte längre har några territoriella rättigheter och skyldigheter har de i praktiken fortfarande ett primärt ansvarsområde och förväntas åstadkomma vissa saker inom det området. Nivån på de kvalitativa standarderna har höjts. Det gäller främst de auktoriserade verkstäderna. Eftersom det inte finns några showrooms för lastbilar har de kvalitativa standarderna inte lika stor betydelse som för försäljning av lastbilar som för försäljning av personbilar.

Inommärkeskonkurrensen har inte påverkats av det nya gruppundantaget, vilket kan bero på att kunderna är lokalt verksamma där de är stationerade och vill ha tillgång till återförsäljare och verkstad nära sin bas. Det har inte heller skett någon ökad flermärkesförsäljning till följd av det nya gruppundantaget. Tillgänglighetsklausulen är inte särskilt relevant när det gäller lastbilar eftersom varje fordon har individuella specifikationer. Det sker i princip inte heller någon handel via förmedlare och ombud vilket har sin förklaring i att enbilsåkare väljer att handla lokalt och att de stora företagen ofta är verksamma i hela Europa med egna möjligheter att jämföra priser och kontakta importörer. Återförsäljarnas oberoende har i stort sett inte påverkats av det nya gruppundantaget, mycket beroende på den utbredda integrationen framåt. Många länder har, till skillnad från Sverige, dessutom ett nationellt regelverk som skyddar återförsäljarna i en uppsägningssituation.

5.3.2 Ökad konkurrens på eftermarknaden

Att länken mellan försäljning och verkstad har försvunnit har inte påverkat servicenäten eftersom det med tanke på kundernas servicekrav inte i praktiken är möjligt att vara återförsäljare av tunga kommersiella fordon utan att även erbjuda service. Scania har valt att använda sig av ett kvalitativt selektivt system och de kvalitativa kraven har höjts till följd av detta. Kravhöjningen har dock varit positiv även för återförsäljarna och alla har tjänat på det affärsmässigt. Det finns dock verkstäder som tidigare varit auktoriserade som inte klarat de nya kraven och därför istället blivit oberoende reparatörer. Det har varit få oberoende verkstäder som ansökt om att få bli auktoriserade. Det är inte heller vanligt att verkstäder auktoriserar sig för mer än ett märke. Eftersom många fordonsflottor har två märken ser emellertid verkstäderna till att kunna utföra grundläggande service på även det kompletterande märket. Ett alternativ till att serva fler märken är att istället erbjuda kunden service av påbyggnad, trailers och andra näraliggande produkter.

Det nya gruppundantaget har inte påverkat försäljningen av Scantias originalreservdelar negativt, utan denna försäljning har istället ökat. I de fullserviceavtal som Scania har ingått med många kunder måste Scantias originalreservdelar användas eftersom de är en ekonomisk del av avtalet. Reservdelstillverkarna har blivit mer aktiva som konkurrenter på reservdelsmarknaden och flera av dem uppträder nu på marknaden som två

delar; en del som ägnar sig åt försäljning till tillverkare och en del som säljer på den konkurrensutsatta marknaden. Reservdelstillverkarna har dock haft svårt att etablera de avancerade distributionsnät som krävs. Scania har visserligen som policy att ha marknadsmässiga reservdelspriser, men priskonkurrensen på reservdelar har blivit hårdare vilket är en tydlig konsekvens av det nya gruppundantaget.

Scania har anpassat sig efter de nya kraven på teknisk information och behandlar nu denna som vilken produkt som helst. Inte bara med tanke på det nya gruppundantaget, utan även av kommersiella skäl, är det inte möjligt att vägra oberoende lastbilsverkstäder information eftersom många stora kunder har egna verkstäder. Det finns dock en osäkerhet angående var gränsen går för hur mycket information som behövs för reparation och service och vilken information Scania kan vägra att lämna ut. Antalet oberoende verkstäder har dock inte ökat, mycket beroende på att kunderna ställer så höga krav att det är svårt för en liten verkstad att klara dessa samt att den tekniska utvecklingen av bilarna medför ett minskat servicebehov.

6 Analys

6.1 Distribution av nya bilar

Ett av huvudsyftena med det nya gruppundantaget är att främja innovativa distributionsformer och undvika att alla tillverkare organiserar sina distributionssystem på ett identiskt vis. Effekten av att tillverkarna tvingats välja mellan exklusiva och selektiva distributionssystem har emellertid blivit att i stort sett alla tillverkare valt ett kvantitativt selektivt distributionssystem. En betydande faktor för valet har med stor säkerhet varit att återförsäljare i selektiva distributionssystem kan förbjudas att sälja bilar vidare till fristående återförsäljare. Valet av distributionssystem tyder på att tillverkarna försökt behålla kontrollen i största möjliga mån istället för att tänka i nya banor och utveckla innovativa distributionsformer. En effekt av att exklusivitet och selektivitet inte längre kan kombineras i distributionssystemen är vidare att tillverkarna med andra medel försöker behålla kontrollen. Ett sådant sätt är att kräva av återförsäljarna att de efterlever de kvalitativa kriterier som tillverkaren satt upp. Det finns indikationer på att de flesta tillverkare höjt de kvalitativa kriterierna i samband med övergången till selektiva distributionssystem. Även om inte så är fallet har återförsäljarna upplevt en höjning eftersom de tidigare inte var tvungna att leva upp till de kvalitativa kriterierna i praktiken. För återförsäljarna innebär detta stora kostnadsökningar vilket har fått som följd att lönsamheten hos återförsäljarna blivit lägre. En del återförsäljare har av ekonomiska skäl inte kunnat ha kvar sina filialer och en del har valt att lämna distributionsnäten. De högre kostnaderna för återförsäljarna gör även att det inte finns utrymme för en sänkning av bilpriserna gentemot konsumenterna. De nya selektiva distributionssystemen har således medfört en ytterligare koncentring av återförsäljarna samt en pressad prisbild. Dessa effekter har sin orsak bland annat i att det nya gruppundantaget ger tillverkarna i stort sett fritt utrymme att bestämma nivån på de kvalitativa kriterierna. Det finns dock inte några tecken på att kritiken från branschorganisationerna om att distributionssystem som inte kombinerar exklusivitet och selektivitet skulle resultera i ett sämre utbud av märken och modeller har visat sig stämma. Dessutom har de selektiva distributionssystemen inneburit en kvalitetshöjning hos återförsäljarna som borde vara positiv för konsumenterna. Negativt för konsumenterna är den utglesning i distributionsnäten som blivit resultatet av de höga kvalitativa kriterierna.

Kommissionen vill stärka konkurrensen inom motorbranschen även genom att öka inommarkeskonkurrens och marknadsintegrering. Det förefaller dock som om de selektiva återförsäljarnas möjlighet till aktiv marknadsföring och försäljning utanför sitt närområde inte utnyttjas i någon större utsträckning. Anledningarna därtill kan vara att återförsäljarna lever kvar i det gamla distriktstänkandet och dessutom finns för de flesta återförsäljare inga ekonomiska incitament att marknadsföra sig eller sälja bilar utanför

närområdet. De få som ägnar sig åt detta är stora återförsäljare. Intentionen från kommissionens sida är att inommarkeskonkurrens och marknadsintegrering skall stärkas även genom förbudet av lokaliseringssklausuler. Frågan är dock i vilken utsträckning den nya etableringsfriheten kommer att utnyttjas av återförsäljarna. Troligen kommer nyetableringar att ske i större utsträckning i de centrala delarna av den gemensamma marknaden än i Sverige. Återförsäljarnas praktiska möjligheter att etablera sig på nya marknader beror till stor del återigen på hur tillverkarna hanterar de kvalitativa kraven. Det finns anledning att tro att tillverkarna kommer att försöka begränsa antalet nyetableringar genom att sätta kravnivån så högt att det inte blir ekonomiskt möjligt för majoriteten av återförsäljare att nyetablera. Det är troligen endast de stora och finansiellt starka återförsäljarna som kommer att ha möjlighet att göra detta. Det finns därför visst fog för kritiken från branschorganisationer om att förbudet mot lokaliseringssklausuler kommer att resultera i att små och mellanstora återförsäljare slås ut med en geografisk koncentration som följd. Kommissionens förhoppning är även att förbudet av lokaliseringssklausuler skall leda till att återförsäljare i lågprisländer öppnar försäljningsställen i högprisländer och att detta på sikt skall leda till en prisutjämning. Det ligger dock nära till hands att tillverkarnas reaktion på ett sådant agerande kommer att bli en prishöjning i lågprislandet. Det är därför tveksamt om det på sikt kommer att vara lönsamt för återförsäljare i lågprisländer att öppna försäljningsställen i länder med höga priser.

Det står klart att det nya gruppundantagets ökade möjligheter till flermärkesförsäljning har fått avsedd effekt eftersom allt fler återförsäljare ägnar sig åt detta. En annan tydlig effekt av att möjligheterna till flermärkesförsäljning ökats är att en rad asiatiska märken har anträt den europeiska och svenska marknaden. Dessa märken expanderar i snabb takt tack vare att de kan använda sig av väletablerade europeiska märkens distributionssystem. Ett sätt att se på detta är att de asiatiska märkena åker snålskjuts i andra märkens distributionssystem och att de drar fördel av att presenteras ihop med exklusiva märken. Man skall dock ha i åtanke att de asiatiska märkena inte hade kunnat ta sig in i distributionsnäten om de inte erbjöd återförsäljarna fördelaktiga villkor. Återförsäljarna kommer givetvis att sälja de märken de tjänar mest på vilket borde ge de europeiska tillverkarna incitament att se till att deras återförsäljare ges så bra villkor att de inte är intresserade av att ta upp fler märken. Samtidigt kan man ställa sig frågan om det var meningen att det nya gruppundantaget skulle gynna asiatiska märken på bekostnad av europeiska märken. Kommissionens syfte med att öka möjligheterna till flermärkesförsäljning var dock att gynna konsumenterna genom att de skulle kunna göra direkta jämförelser mellan olika märken. Även om det ännu så länge inte är fråga om några bilvaruhus har konsumenten ofta några olika märken att välja mellan, vilket måste ses som positivt. Vidare är de återförsäljare som valt att ta upp nya märken inte längre beroende av endast en tillverkare vilket borde ha stärkt deras ställning. Gruppundantagets syften med den ökade flermärkesförsäljningen måste därför i alla fall delvis anses vara uppfyllda.

Tillgänglighetsklausulen bevarades i det nya gruppundantaget främst i syfte att undvika en uppdelning av marknaden och produktdifferentiering. Det förefaller dock som om denna regel inte har så stor praktisk betydelse eftersom den inte utnyttjas i nämnvärd omfattning. Konsumenterna förefaller inte ha kännedom om regeln. Vidare verkar de ökade möjligheter till försäljning via förmedlare och ombud som det nya gruppundantaget ger, inte ha lett till att fler konsumenter köper bil i andra medlemsländer. Det kan därför sägas att gruppundantaget ännu inte gjort så stor skillnad för att öka parallellimporten inom den gemensamma marknaden.

En stärkt ställning för återförsäljarna gentemot tillverkarna är ett av det nya gruppundantagets syften. Regeln att tillverkare vid uppsägning av återförsäljare måste göra detta skriftligen samt ange sakliga skäl därtill har visserligen förbättrat återförsäljarnas juridiska ställning men inte praktiskt förändrat återförsäljarnas situation. Kommissionens förhoppning är även att den nya bestämmelsen om överlåtelse av verksamhet skall göra återförsäljarna mindre beroende av tillverkarna. Det är dock endast de stora återförsäljarna som har de ekonomiska förutsättningarna att göra uppköp och denna regel bidrar därför inte till att majoriteten av återförsäljarna ges en starkare ställning. Det enda som kan sägas vara positivt ur de små återförsäljarnas synvinkel är att de nu har en större marknad när de vill sälja sin verksamhet. Följden av den nya överlåtelserregeln bli emellertid återigen att det är de stora återförsäljarna som kommer att gynnas genom möjligheten att växa sig allt starkare. De stora återförsäljarkedjorna kommer eventuellt att kunna ställa större krav på tillverkarna och ur denna aspekt har överlåtelserregeln kanske haft avsedd effekt. Det är dock ofrånkomligt att uppköpen kommer att leda till ytterligare koncentration av återförsäljare och frågan är om det kommer att gynna konsumenterna.

När det gäller distributionen av tunga kommersiella fordon har det nya gruppundantaget inte haft så stora praktiska effekter. Detta beror till stor del på att förhållandena på lastbilsmarknaden är så olika de på personbilsmarknaden. Det mest påtagliga som hänt inom distributions-systemen för tunga kommersiella fordon är att de kvalitativa kriterierna höjts, vilket är en effekt av de nya selektiva distributionssystemen.

6.2 Eftermarknad

Elimineringen av länken mellan försäljning och verkstad samt möjligheten att bedriva endast verkstadsrörelse som auktoriserad reparatör är åtgärder som kommissionen hoppas på skall leda till en ökad konkurrens på eftermarknaden vilket skall ge konsumenter större valmöjligheter och lägre priser. I praktiken har emellertid nästan samtliga återförsäljare fortsatt att bedriva verkstadsrörelse. Detta kan ses som att länken mellan dessa verksamheter inte är något som är påtvingat från tillverkarnas sida, utan nödvändigt för återförsäljarens lönsamhet. Det nya gruppundantaget har i praktiken hänvisat alla tillverkare till att använda sig av kvalitativa selektiva system för sina verkstäder. Tillverkaren måste då auktorisera samtliga verkstäder som uppfyller de kvalitativa kraven och en följd av detta har

blivit en höjd kravnivå. De höga kvalitativa kraven har resulterat i att många tidigare kontraktsverkstäder har valt att inte auktorisera sig och därför har antalet verkstäder i tillverkarnas märkesnät minskat radikalt. Det är således få auktoriserade verkstäder som inte hänger ihop med återförsäljarverksamhet och efterfrågan hos de oberoende verkstäderna om att bli auktoriserad har varit liten. Det kan därför sägas att elimineringen av länken samt möjligheten att som auktoriserad reparatör bedriva endast verkstadsrörelse, inte har resulterat i större valfrihet för konsumenterna och därmed inte heller i lägre priser.

På reservdelsmarknaden är det nya gruppundantagets syfte en ökad konkurrens genom att verkstäderna skall få bättre tillgång till originaldelar som inte distribueras via tillverkaren och reservdelar av motsvarande kvalitet. Konkurrenssituationen på reservdelsmarknaden har förändrats av det nya gruppundantaget och det finns tecken på ökad användning av reservdelar som inte distribueras via tillverkaren, även hos auktoriserade verkstäder. Distributionssystemen för den nya typen av originalreservdelar och reservdelar av motsvarande kvalitet håller på att förändras genom reservdelskedjor som växer sig allt starkare och säljer reservdelar direkt till verkstäderna. På detta område kan därför sägas att det nya gruppundantaget har haft avsedd effekt. Originalreservdelar distribuerade av tillverkaren har emellertid fortfarande en stark ställning. Det nya gruppundantaget har dock lett till en hårdare priskonkurrens, även för dessa reservdelar. Kommissionens förhoppning var även att konsumenterna skulle kunna välja vilka reservdelar som används. Allt tyder dock på att majoriteten av konsumenterna inte har någon kännedom om olika typer av reservdelar. Situationen på reservdelsmarknaden skulle kunna förändras ytterligare om konsumenterna fick ökad insikt i vilka reservdelar som används och vilka priser dessa har.

Ytterligare ett syfte med det nya gruppundantaget är att stärka de oberoende verkstädernas ställning. Genom tillgång till teknisk information, utbildning och specialverktyg skall de bli ett fullgott alternativ till de auktoriserade verkstäderna så länge det inte är fråga om garantireparationer. De oberoende verkstäderna utgörs dock till stor del av småverkstäder som inte har ekonomisk möjlighet att köpa in all information som krävs för att på allvar konkurrera med auktoriserade verkstäder. Det har dessutom visat sig att de flesta tillverkare visserligen har gjort den tekniska informationen tillgänglig men att det fortfarande är svårt för de oberoende verkstäderna att tillgodogöra sig informationen. Det är för dyrt för många mindre verkstäder att investera i de speciella dataprogram och specialverktyg som krävs. Detta gör det svårt i synnerhet för mindre oberoende verkstäder att följa med i den tekniska utvecklingen. Vidare finns det en osäkerhet kring vilken typ av teknisk information som tillverkarna får vägra att lämna ut. Det mesta tyder på att de auktoriserade verkstäderna fortfarande har ett övertag och att de oberoende verkstäderna ofta inte är ett konkurrenskraftigt alternativ.

Inte heller på eftermarknaden för tunga kommersiella fordon har det nya gruppundantagets effekter varit lika märkbara som på eftermarknaden för

personbilar. Även här har dock de kvalitativa kriterierna för auktoriserade verkstäder höjts till följd av de selektiva systemen. Vidare har priskonkurrensen på reservdelsmarknaden ökat.

6.3 Slutkommentarer

Även om det nya gruppundantagets praktiska genomslagskraft ännu är begränsad, står det klart att konkurrenssituationen inom motorfordonssektorn har förändrats och att konkurrenstrycket i viss mån har ökat. De exklusiva distributionssystemen har brutits upp och återförsäljare måste idag vara beredda på att andra aktörer kan etablera sig i deras närområde. Flermärkesförsäljningen har ökat och på reservdelsmarknaden råder ett större konkurrenstryck än tidigare. Det nya gruppundantaget har emellertid även resulterat i en del effekter som är mindre önskvärda. Det har blivit mycket kostsamt för både återförsäljare och auktoriserade verkstäder att nå upp till de kvalitativa kriterier som tillverkarna har satt upp. Det finns därför inget utrymme för den ökade priskonkurrens som kommissionen hade hoppats på. Vidare har det nya gruppundantaget lett till en ökad koncentration av återförsäljare med utslagning av mindre företag som följd.

Eftersom marknaden för tunga kommersiella fordon i många avseenden skiljer sig från marknaden för personbilar kan det diskuteras huruvida samma regler skall gälla för dessa marknader. De flesta regeländringar i det nya gruppundantaget syftar direkt eller indirekt till att skapa fördelar för konsumenterna. Kundkretsen för tunga kommersiella fordon utgörs dock inte av konsumenter utan av företag. På reservdelsmarknaden kan det dock sägas att det nya gruppundantaget haft avsedd effekt, även på marknaden för tunga kommersiella fordon.

Ett av det nya gruppundantagets övergripande syften är att ge konsumenterna inom den gemensamma marknaden konkreta fördelar. Än så länge har dock de positiva effekterna för konsumenterna varit små. En kvalitetshöjning har märkts hos återförsäljare och auktoriserade verkstäder och det finns tecken på att priserna på reservdelar har sjunkit något. De som framförallt har gynnats av det nya gruppundantaget är istället de stora och finansiellt starka återförsäljargrupperna. De har kapacitet att utnyttja de möjligheter som det nya gruppundantaget ger och kan på så sätt växa sig starkare och förbättra sin position gentemot tillverkarna. Även för de alternativa reservdelskedjorna har det nya gruppundantaget haft en positiv inverkan. Det är vidare intressant att konstatera att det är asiatiska märken som kunnat dra kommersiell nytta av de nya EU-reglerna. Mycket tyder dock på att makten inom motorfordonssektorn kommer att fortsätta finnas hos tillverkarna. Genom centralstyrning av kvalitativa kriterier kan de behålla kontrollen över sina återförsäljare och auktoriserade verkstäder. En viktig anledning till att det nya gruppundantaget inte resulterat i större förändringar än det har gjort, är antagligen att tillverkarna har så stora ekonomiska intressen att skydda.

Vid en analys av huruvida det nya gruppundantaget har fått avsedd effekt eller inte är det emellertid viktigt att ha tidsaspekten i åtanke. En förändring av ett system som sett likadant ut under lång tid tillbaka sker inte över en natt. Det nya gruppundantaget har nu varit i kraft i nästan tre år och har, som uppsatsen visar, resulterat i vissa förändringar inom branschen. Ännu så länge kan förändringarna dock inte anses vara av genomgripande karaktär. Det finns därför anledning att tro att det nya gruppundantagets effekter inte heller kommer att kunna ses i sin helhet när kommissionens utvärdering skall vara klar år 2008.

Bilaga A

Intervjumall

Det övergripande syftet med min uppsats är att utreda **effekterna** av förordning 1400/2002 (nedan kallat det nya gruppundantaget). Har **syftena** med reglerna i det nya gruppundantaget uppfyllts och **vilka aktörer gynnas** av det nya gruppundantaget i praktiken? Det jag eftersträvar med intervjun är att få veta hur **Du** ser på det nya gruppundantaget och vilka effekter av det som **Du** anser är **viktigast och mest intressanta**. Frågorna nedan skall endast tjäna som **vägledning** och visar vilka **huvudområden** jag vill få med.

Distribution av nya motorfordon

1. Enligt det nya gruppundantaget är det inte längre tillåtet med **distributionssystem** som kombinerar **exklusivitet med selektivitet**; vilka ändringar har gjorts i tillverkarnas distributionssystem med anledning av de nya reglerna och hur har detta påverkat återförsäljarnät och kvalitativa kriterier?
2. Hur har **inommärkeskonkurrensen** påverkats av det nya gruppundantaget, (t.ex. de nya reglerna angående aktiv försäljning inom selektiv distribution)?
3. Begränsning genom **lokaliseringsklausuler** är inte tillåten efter den 30 september 2005, påverkar detta tillverkarnas marknadsstrategier på något vis och kommer återförsäljarna att utnyttja denna möjlighet?
4. Har återförsäljarna utnyttjat förhållandet att möjligheten till **flermärkesförsäljning** underlättats och vilka effekter har detta fått på marknaden?
5. **Tillgänglighetsklausulen** – använder sig återförsäljare och konsumenter av denna möjlighet? (Dvs. att återförsäljarens möjligheter till försäljning av bilar som omfattas av återförsäljarens avtalsprogram inte får begränsas.)
6. Hur har handeln med bilar genom **förmedlare eller ombud** påverkats av det nya gruppundantaget?
7. Hur har det nya gruppundantaget (reglerna om uppsägning och överlåtelse) påverkat **återförsäljarnas oberoende** gentemot tillverkarna?
8. **Sammanfattningsvis:** hur har konkurrenssituationen på marknaden för distribution av nya bilar förändrats?

Eftermarknad

9. Har förbudet att kombinera bilförsäljning och reparation/service i samma återförsäljaravtal resulterat i att tillverkarna valt exklusiva eller selektiva system och hur har detta påverkat tillverkarnas servicenät?
10. Hur ser de kvalitativa kriterierna ut för verkstäder som vill bli auktoriserade?
11. Vilka reparatörer använder sig av vilka reservdelar (originaldelar distribuerade av biltillverkare, originaldelar distribuerade av andra aktörer, andra reservdelar)?
12. Hur har de oberoende reparatörernas ställning förändrats?
13. Vilka fördelar har en auktoriserad reparatör jämfört med en oberoende?
14. Sammanfattningsvis: hur har konkurrenssituationen på eftermarknaden förändrats?

Käll- och litteraturförteckning

Offentligt tryck

Kommissionens förordningar

Kommissionens förordning (EEG) nr 123/85 av den 12 december 1984 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper av försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, EGT L 015, 18.01.1985, s. 16.

Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 av den 28 juni 1995 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, EGT L 145, 29.06.1995, s. 25.

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

Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpningen av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn, EGT L 203, 01.08.2002, s. 30.

Meddelanden

(tillgängliga på Generaldirektoratet för konkurrens hemsida för bilsektorn)

Explanatory brochure on the Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements.

Explanatory brochure on the Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector.

Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements, COM (2000)743, 15 November 2000.

Litteratur

Böcker

Bellamy, Christopher och Child, Graham, *European Community Law of Competition*, femte upplagan, 2001, Sweet and Maxwell, London.

Faull, Jonathan och Nikpay, Ali, *The EC Law of Competition*, 1999, Oxford University Press, Oxford.

Holme, Idar Magne och Solvang, Bernt Krohn, *Forskningsmetodik – om kvalitativa och kvantitativa metoder*, andra upplagan, 1997, Studentlitteratur, Lund.

Jones, Alison och Sufrin, Brenda, *EC Competition Law*, andra upplagan, 2004, Oxford University Press, Oxford.

Artiklar

Björklund, Göran, *Nu ritas ÅF-kartan om*, Motorbranschen, 2005, nr. 5, s. 13-16.

Blomfeldt, Jan-Olof, *Vi har beslutat att vidga våra vyer*, Motorbranschen, 2005, nr. 5, s. 30-31.

Middleton, Kirsty, *The Legal Framework for Motor Vehicle Distribution – A New Model?*, European Competition Law Review, 2001, vol. 22, issue 1. s. 3-8.

Norberg, Sven, *EU-kommissionens reform av bildistributionen i Europa – hot eller möjlighet?*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 727-740.

Remnelid, Pär och Månsson, Martin, *Nytt EG-gruppundantag för distribution och service av motorfordon*, Europarättslig tidskrift, 2002, nr. 4, s. 637-658.

Oberoende studier på uppdrag av kommissionen

(tillgängliga på Generaldirektoratet för konkurrens hemsida för bilsektorn)

Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, Andersen, December 2001.

The Natural Link between Sales and Service. An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission, Autopolis, November 2000.

Car price differentials in the European Union: An economic analysis, Hans Degryse and Frank Verboven, K.U. Leuven and C.E.P.R., November 2000.

Do motor vehicle suppliers give independent operators effective access to all technical information as required under the EC competition rules applicable to the motor vehicle sector?, Final Report, Institut für Kraftfahrwesen Aachen, Oktober 2004.

Customer Preferences for existing and potential Sales and Servicing Alternatives in Automotive Distribution, Dr. Lademann & Partner, December 2001.

Pressmeddelanden, yttranden och tal

Generaldirektoratet för konkurrens

(tillgängliga på Generaldirektoratet för konkurrens hemsida för bilsektorn)

IP/02/1073, *Commission adopts comprehensive reform of competition rules for car sales and servicing*, 17 juli 2002.

Memo/02/174, *The Commission Regulation for a new motor vehicle Block Exemption – Questions and Answers – Background information on press release IP/02/1073*, 17 juli 2002.

General Invitation to tender No COMP/2005/F2/002, *Tender for the provision of a study on market development in automotive retailing and after-sales sectors following the entry into force of Regulation No 1400/2002*.

ACEA

(tillgängliga på ACEA:s hemsida)

Cantarella, Paulo, President of ACEA, *Car Distribution and the EU Block Exemption*, Speech, 11 maj 2000.

European Manufacturers express great concern at Commission's Proposal on EU Regulation for Motor Vehicles Sales and Distribution, Press Release, 6 februari 2002.

ACEA makes public its official opinion to the EU Commission on the Block Exemption proposal, Press Release, 16 april 2002.

CECRA

(tillgänglig på CECRA:s hemsida)

European Council for Motor Trades and Repairs, *Impact of the Abolition of the Location Clause on the European Motor Trades and Repairs*, CECRA 2004-250.

Intervjuer

Forssell, Björn, förbundsjurist på Motorbranschens Riksförbund, personlig intervju utförd den 26 april 2005.

Helgesson, Per, VD på Scania Volkswagen Återförsäljarförening Consult, telefonintervju utförd den 9 maj 2005.

Johansson, Per, VD på Motorbranschens Riksförbund, personlig intervju utförd den 26 april 2005.

Lidén, Björn, arbetar på Konkurrensverket med bland annat tillämpningen av det nya gruppundantaget, personlig intervju utförd den 26 april 2005.

Movin, Staffan, Business Area Manager Automotive på Exido International AB, personlig intervju utförd den 25 april 2005.

Riben, Carl, bolagsjurist på Scania AB, personlig intervju utförd den 27 april 2005.

Wadell, Rolf, Business Development Manager på Volvo Personbilar Sverige AB, personlig intervju utförd den 22 april 2005.

Zandelin, Niklas, VD på Exido International AB, personlig intervju utförd den 25 april 2005.

Hemsidor

Generaldirektoratet för konkurrens hemsida för bilsektorn:
www.europa.eu.int/comm/competition/car_sector

ACEA:
www.acea.be

CECRA:
www.cecra.org

Rättsfallsförteckning

Domslut från Förstainstansrätten

Mål T-62/98, *Volkswagen mot kommissionen*, (2000) ECR II-02707.

Beslut från kommissionen

Kommissionens beslut av den 13 december 1974, *Bayerische Motoren Werke AG*, EGT L 29, 03.02.1975, s. 1.

Kommissionens beslut av den 28 januari 1998, *Volkswagen AG*, EGT L 124, 25.04.1998, s. 60.

Kommissionens beslut av den 20 september 2000, *Opel Nederland BV och General Motors Nederland BV*, EGT L 59, 28.02.2001, s. 1.

Kommissionens beslut av den 10 oktober 2001, *DailmerChrysler AG*, EGT L 257, 25.09.2002, s. 1.

Ärenden hos Konkurrensverket

Avslutat ärende

Dnr. 76/2005, Conny Fihnn Bilservice AB.

Pågående ärende

Dnr. 289/2005.