

*Vertikala avtal och gruppundantag inom den Europeiska
motorfordonssektorn*



**LUNDS
UNIVERSITET**

Examensarbete Handelsrättsliga Institutionen

Lunds Universitet

VT 17

Av: Max Ågrehn

Handledare: Jörgen Hettne

Innehållsförteckning

Kapitel 1

Inledning

1.1 <i>Bakgrund</i>	5
1.2 <i>Vertikala avtal</i>	6
1.3 <i>Syfte</i>	7
1.4 <i>Metod</i>	8
1.5 <i>Avgränsningar</i>	12

Kapitel 2

Konkurrensförhållanden

2.1 <i>Vertikala Avtal</i>	13
2.2 <i>Parallelhandel</i>	16

Kapitel 3

Motorfordonssektorn

3.1 <i>Historia</i>	17
3.2 <i>Konkurrensrättslig Reglering</i>	21
3.2.1 <i>Förordning 123/85</i>	21
3.2.2 <i>Förordning 1475/95</i>	22
3.2.3 <i>Kommissionens Granskning</i>	24
3.2.4 <i>Förordning 1400/2002</i>	28
3.2.5 <i>Kommissionen mot PSA</i>	33
3.2.6 <i>Immateriella rättigheter</i>	34

Kapitel 4

Nuvarande Reglering

4.1 *Utvärdering av förordning 1400/2002* **37**

4.2 *Utformning av nytt reglemente för motorfordonssektorn.* **41**

Kapitel 5

Analys **44**

Käll och-litteraturförteckning **49**

Förkortningar

EU Europeiska Unionen

EG Europeiska Gemenskapen

FEUF Fördraget om Europeiska Unionens Funktionssätt

Kommissionen Europeiska Kommissionen

Sammanfattning

Sedan 1985 har konkurrenslagstiftningen inom den europeiska motorfordonssektorn omfattas av specifika gruppundantagsförordningar som reglerar de speciella förhållanden som gäller inom framför allt bilindustrin. Detta gruppundantag har under åren kontinuerligt uppdaterats och det senaste, och nu gällande, kom 2010.¹

Dessa gruppundantag utgår från i Artikel 101 i FEUF om konkurrensbegränsande åtgärder och hur dessa begränsas från Kommissionens sida. Förordning 461/2010 och förordning 330/2010 reglerar de vertikala avtal som ingås inom motorindustrin, då främst mellan tillverkare och återförsäljare. Syftet med detta gruppundantag är att stärka och främja konkurrensen på marknaden då framför allt med fokus på fördelar för konsumenten.

Dessa gruppundantag har nu funnits i 7 år och styr hur marknaden för försäljning och service av motorfordon ser ut på EUs inre marknad. Men frågan är om huruvida dessa förordningar ger den effekt som kommissionen eftersträvar. Har dessa förordningar främjat konkurrensen och parallellhandel på marknaden eller är det fortfarande tillverkare som till stor del styr både försäljning och service på eftermarknaden.

Förordning 461/2010 finns som ett komplement till det generella gruppundantaget 330/2010 som reglerar vertikala avtal i stort på EUs inre marknad. Dock är skillnaderna mellan dessa förordningar begränsade vilket väcker frågan: Är motorfordonssektorn faktiskt i behov av ett separat gruppundantag eller om förordning 330/2010 skulle tillgodose även motorindustrins behov av reglering vid vertikala avtal.

¹ Kommissionens förordning 461/2010 och 330/2010.

Abstract

Since 1985 competition law in the European automobile industry has been covered by specific block exemptions regulation who regulate the special conditions who apply especially in the car industry. These block exemptions has been continuously improved and updated and the last, and current one, is from 2010.²

The block exemptions assume from article 101 in treaty of the function of the European Union about distortion of competition measurements and how these are limited from the commission. Regulations 461/2010 and 330/2010 govern the vertical agreements conducted in the automobile industry, especially those between manufacturer and dealer. The purpose of this block exemption is to strengthen and promote the competition on the internal market with focus on the right of the consumer.

These regulations has now been active for seven years and controls the market of sales and service for motor vehicles within the EU. But the question is whether these regulation has the effect that the commission strive. Has these regulation promoted competition and parallelism trade in the internal market or do manufacturers still control sales and service on the aftermarket.

Regulation 461/2010 exists as a complement to the general block exemption 330/2010 that regulates vertical agreements in general on EU's internal market. However are the differences between these regulations limited which begs the question: Do the automobile industry actually need a separate block exemption or would the reg. 330/2010 cater the automobile industry's need for regulating vertical agreements.

² Commission Regulation 461/2010 and 330/2010.

1.

Inledning

1.1

Bakgrund

Den konkurrensrättsliga delen av EUs inre marknad regleras i artikel 101 i Funktionsfördraget (FEUF). Här specificeras vad som inte är förenligt med unionens inre marknad och de åtgärder från aktörer som strider mot detta. Inom vissa områden och sektorer har denna reglering så kallade gruppundantag. Dessa reglerar hur vissa industrier eller avtalstyper undantas från ovan nämnda artiklar på grund av speciella konkurrensproblem. Om en avtalstyp faller inom ett gruppundantag gäller regeringen i gruppundantaget som komplement till gällande konkurrensregler. Det är i dessa regler jag ska ta avstamp med min uppsats.

Bilindustrin är, både inom Europa och globalt, en av de största industrierna med väldigt hög omsättning och de olika bilmärkena skapar arbetstillfällen i flera olika länder. Även då det finns runt ett femtiotal större bilmärken är de flesta av dessa ägda av en mindre grupp bolag. Några av de största är Volkswagen/Porsche group, Toyota, FCA, Daimler och PSA. Volkswagen/Porsche hade 2016 en omsättning på 217 miljarder euro³ medan Toyota samma år hade en omsättning på 177 miljarder dollar.⁴ Toyota anställer 33 000 människor och Volkswagen globalt 610 000.⁵ Detta är alltså stora industrier med en betydande inverkan på de ekonomier de berör.

För att dessa produkter ska nå en global marknad krävs ett omfattande distribuerings system. Detta gäller inte bara produkten i sig, bilar, utan även allt förknippat därtill. Reservdelar, reparationer och service ingår i det som tillhandahålls av dessa aktörer. Dessa vertikala avtal

³ <https://www.statista.com/statistics/264349/sales-revenue-of-volkswagen-ag-since-2006/>.

⁴ <http://www.forbes.com/companies/toyota-motor/>.

⁵ <https://www.statista.com/statistics/272052/worldwide-number-of-volkswagen-group-employees/>.

mellan bilindustrin och dess återförsäljare och serviceverkstäder utmärks av speciella konkurrensrättsliga problem som regleras i kommissionens förordning 461/2010 om gruppundantag av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn. Denna förordning fungerar som ett komplement till Unionsfördragets art 101 om konkurrensbegränsande åtgärder.

Förordningen är ett så kallat gruppundantag och har tagits fram framför allt för att främja för konsumenter samt för de kommersiella aktörerna. Då den Europeiska unionen (tidigare Europeiska gemenskapen) växt och fler nationer gått med så har den gemensamma inre marknaden också växt. Detta har gjort att regleringen gällande den inre marknaden konstant ändras och uppdateras för att passa den rådande situationen. 1985 kom det första gruppundantaget för vertikala avtal inom motorfordonssektorn och det har uppdaterats tre gånger sedan dess: 1995, 2002 och sedan till dagens gällande reglering från 2010. Utformningen och innehållet i regleringen är till stor del liknande med vissa ändringar för att följa den utveckling som sker.

1.2

Vertikala avtal

Med vertikala samarbeten menas avtal eller samarbeten mellan två eller flera företag i olika led av produktion eller distribution⁶, i detta fall tillverkare och återförsäljare. I de flesta fall uppstår bara problem med vertikala avtal om konkurrensen i ett eller flera led är otillräcklig. För att det ska definieras som ett vertikalt avtal och gruppundantagsförordningen ska vara relevant krävs det att det är ett samordnat förfarande.

Ensidiga förfaranden omfattas av artikel 102 FEUF och är inte relevanta vid gruppundantag. Artikel 101 FEUF är tillämplig på avtal och begränsningar om de hindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen på EUs inre marknad. Som komplement till denna artikel har EU rätten

⁶ Europeiska kommissionens riktlinjer om vertikala begränsningar. Kap 3 punkt 2.1 EUT C130/1 19.5.2010

inom flera områden så kallade gruppundantag. Inom motorfordonssektorn regleras dessa undantag i förordning 461/2010, tidigare EG förordning 1400/2002.

1.3

Syfte

Syftet med denna uppsats är göra en rättsutredning av hur den EU-rättsliga regleringen av vertikala avtal inom motorfordonssektorn vuxit fram och om den fortfarande behövs, och i så fall varför. Med utgång från artikel 101 FEUF och dess kompletterande förordning 461/2010 om vertikala avtal inom motorfordonssektorn samt förordning 330/2010 om vertikala avtal och samordnade förfaranden ska uppsatsen närmare undersöka och hur dessa regleringar formats av kommissionen och dess arbete samt industrin.

Hänsyn kommer tas till både den praxis som finns enligt förordning 461/2010 och 330/2010 men även dess föregångare förordningarna 123/85, 1475/95 och 1400/2002 där dessa är relevanta och inte skiljer sig från nuvarande lagstiftning för att få en djupare förståelse för reglementet.

Frågeställning

De huvudsakliga frågeställningarna för denna uppsats kommer vara:

Vad säger praxis om hur förordning 461/2010 och 330/2010 tillämpas?

Hur har utarbetningen från första gruppundantaget 123/85 till nuvarande förordning 461/21010 sett ut?

Uppsatsen kommer försöka besvara dessa frågor på ett sätt som ger läsaren klarhet och förståelse.

Stort fokus kommer att läggas på EU-domstolens praxis för att närmare utröna den exakta tillämpningen av förordning 461/2010 och 330/2010 på motorindustrin men även den praxis som gäller tidigare förordningar som reglerar vertikala avtal inom motorfordonssektorn.

1.4

Metod

Detta är en uppsats som kommer ta sikte på att klargöra de konkurrensrättsliga förhållanden för den europeiska bilindustrin, med utgång från den europeiska konkurrenslagstiftningen. Detta gör att det finns begränsat med metoder att använda för att göra utredningen. Den metod som är mest förknippad med en juridisk utredning är den rättsdogmatiska metoden. I denna metod användes i stor grad nationella rättskällor för att utreda ett juridiskt problem. I denna uppsats undersöks i huvudsak EU-rättsligt material. Det går då inte att använda en traditionell svensk juridisk metod utan en EU-rättslig metod måste anammas. Den europeiska konkurrenslagstiftningen är visserligen en del av svensk lagstiftning, dock så skiljer sig rättskällevärdet och prejudikatlära mellan det svenska och europeiska rättssystemet. Detta gör att enbart juridisk metod med utgång från svensk rätt inte är användbar.⁷ Skillnaden gör att denna uppsats kommer använda sig av EU-rättslig metod för att analysera och utreda de frågeställningar som ställts.

Denna uppsats söker att klargöra det förhållande som gäller för de europeiska biltillverkarna på EU:s inre marknad och hur den europeiska kommissionen använder sig av EU reglering för att reglera de avtal som sluts mellan parter inom vertikala förhållanden.

De rättskällor som finns i den EU-rättsliga metoden ska nedan klargöras så skillnaden i förhållande till de svenska nationella källorna blir tydliga.⁸

⁷ EU rättslig metod, Jörgen Hettne och Ida Otken Eriksson. 2011. Sid 40.

⁸ IBID Sid 40.

Primärrätten

- EU:stadga om grundläggande rättigheter.
- Allmänna rättsprinciper.
- Avtal som unionen har ingått med tredje land eller organisation.
- Bindande eller icke bindande Sekundärrätt.
- Rättspraxis.
- Förarbeten.
- Generaladvokatens förslag till avgörande.
- Doktrin.

Framför allt skillnaden mellan praxis och förarbetens roll är här tydlig jämfört med svenska lagstiftning. För de som tillämpar EU-rätt finns det vissa källor som är bindande, exempelvis: Primärrätten och rättighetsstadgan, bindande sekundärrätt, internationella avtal och allmänna rättsprinciper.⁹ Detta betyder att rättstillämparen är skyldig att rätta sig efter dem. EU:s lagstiftning påminner mer om den angloamerikanska *Common Law* än om svensk rättstillämpning.¹⁰ Den största skillnaden ligger här i värdet av prejudikatläran och praxis ställning bland rättskällorna. Inom common law och den EU-rättsliga lagstiftningen utgör de ovannämnda i regel den dominerande rättskällan.¹¹

Detta gör att vid en EU-rättslig utredning så kan fokus inte bara läggas på förordningar och regleringar i sig. För att göra en tillförlitlig och noggrann utredning av EU kommissionens arbete och hur de applicerar dess reglering måste fokus även läggas på relevanta domslut, praxis. I svensk rätt ses praxis som ett komplement till gällande reglering medan EU domstolens praxis är långt mer än ett komplement, detta till stor del för att de skrivna reglerna ofta är väldigt vaga och

⁹ EU-rättslig metod, Hettne & Otken Eriksson. Sid 40.

¹⁰ IBID sid 41.

¹¹ IBID sid 41.

att de ger lite vägledning.¹² Praxis fungerar inom EU-rätt som ett förtydligande om hur gällande rätt ska tolkas.

Material

Grunden i denna uppsats kommer att utgå från EUs konkurrensrättsliga lagstiftning i artikel 101 Unionsfördraget. Här regleras vad som är oförenligt med den inre marknaden som består av unionens medlemsländer. Alla avtal eller samordnade förfaranden mellan parter som på något sätt kan påverka handeln eller hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen är enligt art 101 FEUF förbjudna. I 101.1 preciseras olika handlingar som strider mot förbudet, bland annat fastställning av priser och andra affärsvillkor, uppdelningen av marknader eller olika villkor för likvärdiga transaktioner. I 101.3 FEUF räknas de undantag upp som bryter mot 101.1 men kommissionen ändå anser är acceptabla av olika anledningar. Undantagen från regleringen i 101.1 FEUF gäller avtal eller sammanslutningar mellan företag om de de bidrar till att förbättra produktion eller distribution, främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande och är fördelaktigt för konsument, 101.3 FEUF.

Det är i denna artikel som gruppundantagen tar avstamp. Gruppundantag finns inom många områden inom EU-rätten och gruppundantaget om vertikala avtal och samordnade förfaranden regleras i förordning 330/2010. Dock tillämpas inte denna förordning på vertikala avtal som omfattas av annan gruppundantagsförordning(för. 330/2010 art.2 p 5) vilket motorfordonssektorn gör. I förordning 461/2010 regleras unionens synsätt på vertikala avtal och samordnade förfarande inom motorfordonssektorn.

Hela denna uppsats kommer som tidigare nämnts att skrivas med utgång från dessa förordningar. Detta leder självklart till att även den praxis som finns till dessa förordningar och deras föregångare måste granskas.

¹² IBID sid 49.

Doktrin inom området vertikala avtal är relativt begränsad, då speciellt inom motorfordonssektorn. På grund av detta kommer till viss del analog tillämpning ske när det gäller doktrin från andra gruppundantag och vertikala avtal generellt som även är tillämplig på motorfordon.

Lars Henriksson bok *Distributionsavtal -vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter* kommer att användas som utgångspunkt för att granska det EU-rättsliga läget för vertikala avtal. Boken har fokus på det svenska rättsläget men då EU-rätt är en del av svensk rätt granskas till stor del kommissionens arbete och gällande praxis på området. Denna bok kommer användas framför allt för att granska vertikala avtal generellt och i den mån det är möjligt kommer resonemanget analogt att föras på vertikala avtal inom motorfordonssektorn. Lagstiftningen är relativt likartad avseende gruppundantagen för vertikala avtal och speciallagstiftningen för motorfordonssektorn så Henrikssons bok ger nyttig information på ämnet även om den inte är inriktad på specialområdet.

Vidare kommer även boken *European Community Law and the Automobile Industry* av Christof R.A. Swaak att användas för att ge en fördjupad kunskap i den europeiska lagstiftningens förhållande till bilindustrin. Denna bok innehåller mycket information om både bilindustrins förhållande gentemot kommissionen men även exempel på relevanta rättsfall och en tydlig bild av den struktur som råder på det relevanta området. Även om boken har några år på nacken så tar den upp frågor som fortfarande är relevanta och kan bistå med mycket information kring ämnet.

Artikeln *The new competition framework for vertical agreements in the motor vehicle sector* av John Clark, Stephen Simon och Axel Bierer beskriver hur förordning 461/2010 är tänkt att tillämpas och de större skillnaderna mellan tidigare förordning 1400/2002. Artikeln beskriver även i viss del industrins reaktioner och åtgärder utifrån lagstiftningen och kommer användas som utgångspunkt för vissa delar av uppsatsen.

Självfallet kommer även praxis att användas för att närmare granska lagstiftningen och dess utmaningar. Mål C-338/0 Volkswagen mot kommissionen är ett mål där tidigare förordning appliceras. Dock är rättsfallet relevant enligt nuvarande lagstiftning och bidrar fortfarande till vägledande praxis vilket gör det intressant.

1.5

Avgränsningar

För att denna uppsats inte ska få ett allt för stort omfång så kommer vissa avgränsningar att göras. Den första avgränsningen är att nationell lagstiftning inte kommer granskas, även om denna ofta är implementerad från europeisk rätt. Detta för att få en klar bild av de regler som gäller på hela EUs inre marknad. I denna uppsats kommer inte svensk lagstiftning granskas men svensk doktrin inom konkurrensrätt. Konkurrensrätten i sig är ett stort område med omfattande reglering vilket gör att tydliga avgränsningar inom lagstiftningen måste göras. Då hela den reglering som ska granskas utgår ifrån art 101 FEUF kommer det vara den konkurrensrättsliga artikel som används som utgångspunkt. Det finns flera gruppundantag inom konkurrensrätten än förordning 461/2010 och 330/2010 som utgår från 101 FEUF men inga av dessa kommer att granskas eller tas med i beräkning. Artikel 102 i FEUF behandlar även denna konkurrensproblem men denna är inte relevant för uppsatsen och kommer inte behandlas.

Avgränsning är inte lika långtgående då det kommer till doktrinen. Då det finns väldigt begränsat med doktrin som behandlar just gruppundantaget för motorindustrin så kommer ett bredare perspektiv att tillämpas. Konkurrensrättsliga problem behandlas av flera författare, både svenska och internationella. I konkurrens vägledande doktrin behandlas flera olika problem, allt från dominerande ställning till oskäligen avtalsvillkor. Då huvudfokus ligger på bilindustrin så finns det flera olika problem som skulle kunna anses vara relevanta. Företagssammanslutningar samt missbruk av dominerande ställning är något som kommissionen fått ta ställning till tidigare inom motorfordonssektorn, bland annat då kommissionen stoppade Volvos köp av Scania 1999¹³ samt

¹³ Kommissionen beslut av Mars 2000. *Volvos planerade uppköp av Scania.*

lastbilskartellen som ålades ett rekordhögst bötesbelopp på 2,9 miljarder euro 2016.¹⁴ Om allt detta skulle behandlas i denna uppsats skulle emellertid alldeles för mycket material finnas att tillgå och ämnet skulle bli för vidsträckt. Därför kommer en avgränsning vid användning av doktrin att göras som utgår från art 101.3 FEUF och de gruppundantag som utgår från detta.

2.

Konkurrensförhållanden

2.1

Vertikala Avtal

Inom avtalsrätten finns en mängd olika avtalsformer. Två av dessa är övergripande och refereras till som horisontella eller vertikala avtal. Horisontella avtal ingås mellan jämbördiga parter. Om två parter, exempelvis två företag, ingår ett avtal där de båda bidrar med likartade prestationer kallas detta ett horisontellt avtal. Detta kan vara vid utbyte av tjänster eller varor där båda parter ingår i samma led i distributionskedjan.

Vertikala avtal reglerar en annan typ av avtalsbindning. När två parter som är i olika led i en distributionskedja ingår avtal refereras det till som ett vertikalt avtal.¹⁵ Inom vertikala avtal förekommer sällan konkurrens mellan avtalsparterna. Detta då parterna inte är direkta konkurrenter utan snarare eftersträvar samma mål om exempelvis försäljning. Kommissionen definierar ett vertikalt avtal som ett samordnat förfarande eller ett avtal som ingås mellan företag som är verksamma i olika led av produktions- eller distributionskedjan och avser inköp, försäljning eller återförsäljning av varor. Detta framgår av förordning 330/2010 som reglerar just vertikala avtal i förhållande till artikel 101.3 i FEUF. En av de former av vertikala avtal som finns, och som det kommer läggas fokus på här, är distributionsavtal. Inom motorindustrin är detta en av de vanligaste avtalsformerna då tillverkare förlitar sig till stor del på att återförsäljare

¹⁴ Kommissionens beslut av Juli 2016, *Volvo, DAF, MAN, Daimler, Iveco*. Mål AT.39824.

¹⁵ Henriksson, Lars. Distributionsavtal- vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter. s.19.

ska distribuera deras produkter. Skillnaden mellan ett traditionellt avtal och ett distributionsavtal kännetecknas framförallt av ett mer långtgående förhållande mellan parterna där distributionen inte sköts enbart av leverantören utan med hjälp från fristående part.¹⁶

Grunden för vertikala avtal och dess reglering ligger i EUs konkurrensrättsliga lagstiftning. Konkurrensrätt regleras i artikel 101 och 102 FEUF. Artikel 101 föreskriver vad som är oförenligt med den inre marknaden och vad som är otillåtet. Avtal mellan företag och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen inom den inre marknaden.

Därefter följer exempel på dessa avtal:

- Inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs.
- Produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras.
- Marknader eller inköpskällor delas upp.
- Olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,
- Det ställs som villkor för att ingå ett avtal att den ena parten åtar sig ytterligare förpliktelser. Som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

Dock så kan dessa bestämmelser förklaras icke tillämpliga på avtal om de uppfyller de villkor som finns i 101.3 FEUF.

-Avtal eller grupper av avtal mellan företag,

-Beslut eller grupper av beslut av företagsammanslutningar,

-Samordnade förfaranden eller grupper av samordnande förfarande,

- Bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande,

¹⁶ Henriksson, Lars. Distributionsavtal- vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter. s.20.

- Samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås och som inte,
- Ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål, och
- Ger dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga.

Dessa villkor är kumulativa och när det kommer till bevisbördan i art. 101 FEUF åvilar det den part som väcker talan. Om ett företag eller en företags sammanslutning åberopar de bestämmelser som finns i art. 101.3 ligger bevisbördan på dessa att alla rekvisit och villkor är uppfyllda.¹⁷

Praxis visar att art. 101 FEUF är tillämplig på vertikala avtal om dessa påverkar handeln mellan medlemsstaterna genom att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen.

Inget av det som är nämnt ovan är dock relevant såvida det inte förekommer ett avtal mellan berörda parter. Om det rör sig om ett ensidigt förfarande från en part är art. 101 FEUF inte tillämplig och därigenom inte heller förordning 330/2010 eller 461/2010.

För att art. 101 FEUF ska vara tillämplig krävs även något som refereras till som samhandelskriteriet. Detta är att avtalet, beslutet eller samordningen ska påverka handeln mellan medlemsstater. Gör det inte det är det nationell lagstiftning som är tillämplig. Dock så är ofta nationell lagstiftning utformad efter den Europeiska lagstiftningen. Till exempel så är den svenska konkurrenslagen i stort sett tagen direkt från europeisk konkurrenslagstiftning och FEUF.

Det kommer ges konkreta exempel på de negativa effekter som kan uppkomma av vertikala avtal längre fram i denna uppsats. Dock kan generellt sägas att det finns vissa konkurrenshämmande åtgärder som kan komma av vertikala avtal. Utestängande av vissa aktörer och leverantörer kan komma om en tillverkare själv styr helt vilka parter avtal ska ingås med. Vissa aktörer kan hindras från att gå med vilket kan leda till konkurrenshämmande åtgärder som dessutom kan få

¹⁷ Henriksson, Lars. Distributionsavtal- vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter. s.22.

negativ effekt för konsument. Saknas konkurrens kan även en negativ prisbild bildas för konsument på detaljist nivå.

2.2

Parallelimport

Med vertikala begränsningar kommer också hur en marknad ska skyddas från andra aktörer som säljer samma produkt eller varumärke. Inom vissa ekonomiska grenar anses parallelimport ha olika inverkan men inom konkurrensrätten är den nästan enbart positiv. Detta då den utsätter både tillverkare, leverantör och återförsäljare för ett extra konkurrenstryck vilket i största allmänhet får anses gynna konsumenten.¹⁸ Denna utveckling av parallelimport får ses som en av de mest tydliga exempel på den effekt som EU eftersträvar med den gemensamma inre marknaden. Detta kan framförallt ses med inommärkeskonkurrens. En återförsäljare kan ha exklusivitet inom ett visst geografiskt område vilket kan leda till en viss bestämd prisbild som kan skilja sig från andra områden. Parallelimport gör det möjligt för en konsument att se om det finns en annan, oftast lägre, prisbild i ett annat område inom den inre marknaden. Konsumenten kan då importera en produkt från en annan medlemsstat om denna kan erbjuda ett lägre pris. Parallelimport har alltså en positiv effekt på inommärkeskonkurrens då den kan tvinga fram en mer balanserad prisbild på hela den inre marknaden. Detta kan i sin tur gå upp i distributionskedjan och därmed framtvinga en ökad mellanmärkeskonkurrens vilket skulle gynna konsumenten.

¹⁸ Henriksson, Lars. Distributionsavtal- vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter. s.39.

3.

Motorfordonssektorn

3.1

Historia

Motorfordonssektorn omfattar tillverkare av Personbilar, motorcyklar, lastbilar och bussar. Både volym-och kostnadsmässigt så dominerar personbilar marknaden för motorindustrin. Detta har medföljt att när lagstiftningen för industrin tas fram läggs fokus på just personbilar och de problem som denna gren ställs inför.

Det senaste århundradet har industrin i stort utvecklats explosionsartat. Det gäller då även bilindustrin. Personbilen har gått från att vara en statussymbol för överklassen till att vara något som finns i de flesta hushåll. I och med denna utveckling så har även försäljningen och distributionen av bilar ställts inför utmaningar för att på så effektivt sätt som möjligt tillhandahålla konsumenternas efterfrågan. I och med EU bildades skapades en union där import och export gjorde lättare och effektivare för tillverkare och industri. Detta har en mängd fördelar men även lett till att lagstiftningen måste anpassas därefter.

Tyska BMW var ett de bolag som bidrog till att det gruppundantag som finns idag togs fram.

1972 meddelade kommissionen BMW att det exportförbud som fanns där BMW förbjöd sina tyska återförsäljare att leverera nya BMW bilar till andra länder skulle granskas.¹⁹

Kommissionen ansåg att denna åtgärd stred mot artikel 85 i Europeiska Gemenskapens funktionsfördrag²⁰(nuvarande art 101 FEUF) om konkurrensbegränsande åtgärder. Med hänsyn

¹⁹ Kommissionens beslut 75/73 *BMW* december 1974. OJ 1975, L29/1.

²⁰ Härefter refererat till som EG.

taget till 85.3 EG(nuvarande 101.3 FEUF) så ansåg kommissionen att detta ledde till territoriella begränsningar som kunde leda till att olika försäljningspriser kunde tas i olika medlemsländer. Om konsumenterna hade fått ta del av de fördelar som kommit från detta arrangemang enligt 85.3 EG hade exklusivt försäljare rättigheter varit acceptabelt men i detta fall gick dessa fördelar inte att garantera.

BMW valde att revidera sina återförsäljarvillkor för att bättre passa kommissionens önskemål. Det BMW gjorde var att lämna sina villkor i stort sett identiska men exkluderade det exportförbud som väckt kommissionens intresser tidigare. Några av de krav som fanns i det reviderade avtalet var bland annat minimum försäljningsvolym och att BMW hade rätt att själva välja mellan vilka återförsäljare som var beredda att gå med på villkoren i avtalet. Vidare tilldelades varje återförsäljare ett specifikt geografiskt område för försäljning av BMW bilar. Dessa territoriella begränsningar tog sig form i att återförsäljarna hade ett begränsat område för försäljning, och detta gällde även marknadsföring.²¹ Dessa återförsäljare förbjöds att sälja fordon vidare till oberoende säljställen, dock var det tillåtet att tillhandahålla BMW original reservdelar för reparationer. BMW begränsade även återförsäljarens möjlighet att sälja konkurrerande märken i samma anläggning²².

När kommissionen skulle ta ställning till huruvida detta nya avtal var kompatibelt med rådande konkurrensreglering fick de granska de restriktioner BMW infört jämfört med art 85.1 EG. Kommissionen fann vissa delar av avtalet som de ansåg bröt mot art 85.1EG, då speciellt förbudet mot konkurrerande märken samt de territoriella begränsningar som fanns. Dock valde kommissionen att granska dessa punkter med hänsyn till art 85.3 EG om detta var något som kunde gynna konsumenten. Det selektiva distributionssystem som BMW infört kunde bidra både till att "förbättra produktion eller distribution" och "främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande" enligt art 85.3 EG genom att BMW var i position att de nya BMW bilar levererades var i:

²¹ Swaak, Christof R.A. European community law and the automobile industry. 1999. Sid. 220.

²² IBID.

- Tekniskt bra skick
- Genomgått en kvalitetskontroll
- Konsumenten hade tillgång till underhåll och service av god kvalitet
- Underhållspersonal som var kunnig och utbildad av BMW
- Tillgång till alla reservdelar som kunde behövas vid god kvalitet.

Kommissionen accepterade med detta BMWs rätt att reservera sig gentemot vilka huvudåterförsäljare de ingick avtal med.²³ Att BMW aktivt jobbade mot sina service och-reparationsverkstäder för att förbättra service bidrog likaså till kommissionens beslut.

Det faktum att bilar är en produkt med begränsad livslängd, höga kostnader och komplicerad teknologi som kräver regelbundet underhåll av kunniga servicestationer och vid bristfällig service kan vara en fara för liv och miljö gör att kommissionen lägger stor vikt just service. Det ovan nämnda gör att det är viktigt att serviceställen tar del av den senaste teknologin som finns tillgänglig från tillverkaren. Det nära samarbete BMW förde med sina återförsäljare och serviceställen samt den utbildning av personal som skedde gjorde att detta kunde säkerställas och att även förbättringar i produkten kunde göras.

För att undantaget i art 85.3 EG ska vara gällande krävs det att *konsumenten tillförsäkras en skälig andel av den vinst som uppnås* som är resultatet av BMWs avtal. Då BMW försäkrar ett utbrett återförsäljar och-servicenät betonade kommissionen att konsumenten hade möjlighet att köpa BMW produkter vart som på den gemensamma marknaden vilket ledet till att det selektiva återförsäljar systemet inte påverkar konsumenten negativt utan snarare gynnar.

Sammanfattningsvis kan sägas att kommissionen ansåg att BMWs selektiva distributionssystem bidrog till att rationalisera försäljningen och service av BMW produkter och därigenom erbjuda bättre service till konsumenten.

²³ Swaak, Christof R.A. European community law and the automobile industry. 1999. Sid. 221.

Detta är ett mål som tidigt visade kommissionens inställning till de konkurrensbegränsande åtgärder som kunde tas från tillverkare inom vertikala avtal. Fokus låg tidigt på konsumenten, i mindre mån på konkurrerande företag.

1975 var BMW återigen på tapeten.²⁴ Detta då BMW Belgien lämnat in ett distributionsavtal som i stort sett överensstämde med det från tyska BMW. Dock hade Belgien lagstiftad priskontroll vilket resulterade i lägre priser än i andra länder på den inre marknaden. Detta utnyttjades av konsumenter i andra medlemsländer som köpte BMW bilar direkt från Belgien eller via representanter. Detta ledde till att belgiska BMW återförsäljare inte bara sålde bilar till konsumenter utan även andra BMW återförsäljare utanför Belgien och framförallt oberoende återförsäljare som låg utanför BMW distributionsnät.

Detta ledde till att BMW serviceställen och återförsäljare utanför Belgien framförde klagomål till BMWs huvudkontor om att de tvingades utföra service under garanti på bilar som sålts på en annan marknad. Huvudkontoret i sin tur notifierade belgiska BMW att under det distributionsavtal som fanns fick ingen BMW återförsäljare sälja BMW bilar till icke auktoriserade eller oberoende återförsäljare. BMW Belgien skickade ut en rundskrivelse till alla BMW återförsäljare med en förfrågan att bekräfta att inga bilar från dessa skulle säljas utanför Belgien eller till representanter som tänkte vidare exportera bilar utanför Belgien. De flesta återförsäljare gick med på detta men några månader senare skickades ytterligare ett meddelande ut där BMW Belgien skrev att det tidigare meddelade skulle ses som ogiltigt då det kunde anses vara ett exportförbud.

Kommissionen mottog ett klagomål vilket gjorde att de gick ut och meddelade att BMW Belgien och dess återförsäljare hade brutit mot art. 85.1 EG(nu art. 101.1 FEUF). I sitt beslut meddelade de att konkurrensbegränsande åtgärder som är oundgängliga för ett ändamål endast är godtyckliga ifall de inte begränsar konsumentens frihet att köpa en ny bil vart som på den inre marknaden.

²⁴ Kommissionens beslut 78/155 *BMW* december 1977. OJ 1978, L46/33.

I detta mål lade kommissionen ytterligare vikt vid att främja konsumenternas vinst. De restriktioner som fanns i BMWs distributionsavtal angående försäljning av bilar till återförsäljare utanför det tilltänkta försäljnings landet sågs som acceptabla då de var passiva. Men då BMW aktivt förbjöd belgiska återförsäljare att sälja BMW bilar till återförsäljare i andra medlemsländer så inskränkte detta på den fria rörligheten som är en del av EUs grundkoncept.

3.2

Konkurrensrättslig reglering

3.2.1 Förordning 123/85

När en reviderad version av 1965 års gruppundantag²⁵ släpptes 1985²⁶ så hade speciellt BMW tyskland målet inverkan på hur denna förordningen utformades. I inledningen betonar kommissionen att exklusiva och selektiva distributions klausuler i motorfordonssektorn kan ses som oumbärliga för motorfordonssektorn då bilar är varaktiga produkter som kräver underhåll och service från kunnig personal, ibland på olika platser.

I februari 1994 började kommissionen granska gruppundantaget med berörda parter.²⁷ Där adresserade kommissionen inte om motorindustrin skulle fortsätta ha ett gruppundantag relaterat till distribution och service, detta trots att konsumentorganisationen BEUC starkt uppmanade kommissionen att inte införa nya gruppundantag.²⁸ BEUC ansåg att det var upp till dem som försvarade det nya undantaget att bevisa att en ny förordning skulle ge konsumenter fördelar som inte skulle kunna frambringas enbart genom marknadskraft.²⁹

Trots detta så utredde kommissionen redan vilka ändringar som kunde göras på förordning 123/85. Efter att ha betonat att målet med förordning 123/85 var att alla aktörer i

²⁵EG Förordning 19/65.

²⁶ EG förordning 123/85.

²⁷ Se sida 4 i "The automobile industry-current situation, challenges, strategy for the future and proposals for action" bifogad till Kommissionens kommunikation till ministerrådet och det europeiska parlamentet angående motorindustrin, 23 Februari 1994. COM(94) 49.

²⁸ Swaak, Christof R.A. European community law and the automobile industry. 1999. Sid. 249.

²⁹ IBID.

distributionskedjan skulle gynnas samtidigt som fokus läggs på att konsumenten gynnas gav kommissionen några punkter de skulle ta i beaktande i sin granskning. Dessa var bland annat:

- I vilken utsträckning förordningen bidrar till att förbättra distributionen och ökar inom-varumärkes handeln.
- Olika aktörers intresse, exempelvis tillverkare och distributör.
- Behovet att fostra nära samarbete mellan alla aktörer i distributionskedjan.

Dessa visar att andra intressen än bara konkurrensrätt kan vara av intresse för kommissionen då de utvärderar förordning 123/85 och utarbetar dess efterträdare.

Inför förnyandet av gruppundantaget granskade kommissionen vad som kunde effektiviseras. Enligt en rapport som läckt till franska medier så ansåg kommissionen att den erfarenhet som samlats under de senaste tio åren visade att förordningen inte på något märkbart sätt påverkade varken öppnandet av nya nationella marknader eller utvecklingen av flexibla och effektiva distributionsstrukturer. För att åtgärda detta problem ansåg kommissionen att en ny förordning måste i beräkning ta med kraven från den interna marknaden. Ett sådant tillvägagångssätt skulle innebära att man skapar bättre jämvikt mellan tillverkare och deras distributörer, mellan tillverkare och distributörer av reservdelar och mellan distributörer och konsumenter.³⁰

3.2.2 Förordning 1475/95

När det nya gruppundantaget³¹ trädde i kraft 1 Juli 1995 ersatte det förordning 123/85. Grunden i förordningen liknande den som fanns tidigare i 123/85. Artikel 1 och 2 är liknande som tidigare, där det specificeras när förordningen är tillämplig. I artikel 3 hade dock förändringar gjorts, enligt den omarbetade texten så kan en återförsäljare modifiera kontrakterade eller motsvarande varor utan tillverkarens samtycke, om konsumenten efterfrågat det(art 3.1).

Detta genomsyrar förordningen överlag, målet med den reviderade förordningen var att ge återförsäljare större kommersiell självständighet och att fristående tillverkare av reservdelar

³⁰ Citat ur *Interservice consultation*, av C.D. Ehlerman till juridiska avdelningen i EU kommissionen. Läckt till fransk press.

³¹ Förordning 1475/95.

tillträde till marknaden i större utsträckning. Även konsumentens position skulle stärkas så de kunde dra fördel av den gemensamma marknaden.³²

Liksom tidigare tillåter förordning 1475/95 att en tillverkare använder sig av ett exklusivt och selektivt distributionsnät. Detta, som nämnts tidigare, för att genom att erbjuda ett begränsat antal återförsäljare så ska kunnig personal med expertkunskap kunna erbjuda hög standard på service till konsumenten.

I denna förordning kom en förändring som ligger till grund för hur majoriteten av återförsäljare av bilar är uppbyggda idag. Tillverkare kunde inte längre aktivt hindra eller förbjuda återförsäljare att ägna sig fler märkesförsäljning.³³ Detta gjorde att en återförsäljare kunde sälja flera konkurrerande märken. Dock så skulle försäljning av konkurrerande märken ske i separata försäljningslokaler, under separat ledning och genom separat juridisk person samt på ett sätt som förhindrar sammanblandning mellan märkena.³⁴ Frågan här väcktes vad som räknas som separata försäljningslokaler, då detta kan skilja sig beroende på vilket språk som förordningen läses på. Engelska "in separate sales Premises" skiljer sig från franska "dans les locaux de vente séparés". Det engelska pekar mot separata byggnader medan det franska mer går mot separata försäljningsområden under samma tak. Den svenska översättningen går mer på samma linje som den franska då lokaler kan vara i samma byggnad. Kommissionen förklarade i sin *Explanatory Brochure* att *försäljningslokaler* kunde befinna sig i samma byggnad och att *separat ledning* i stort sett menar separata handlingar.

Vid reparationer fick enligt förordning 1475/95 serviceställen använda sig av reservdelar som inte distribuerats av tillverkaren så länge som de höll samma kvalitet som original produkten. Detta gällde dock inte vid garantiarbeten, då skulle originalprodukter användas.³⁵ Dock skulle

³² Distribution of motor vehicles, Regulation (EC) no 1475/95, published in the official journal L 145 of 29 June 1995. Explanatory brochure.

³³ EG Förordning 1475/95 art 3.

³⁴ EG Förordning 1475/95 art 3.3.

³⁵ EG förordning 1475/95 art 4.

konsumenten alltid upplysas om en produkt av annat ursprung används vid reparation eller underhåll.³⁶

Artikel 3 i förordning 1475/95 hindrade även återförsäljare att aktivt marknadsföra sina produkter utanför sitt kontrakterade område. Dock gäller detta enbart reklam personlig reklam.³⁷

Under tiden som förordning 1475/95 var gällande mottog kommissionen klagomål från flertalet konsumenter där de ansåg att de inte fick ta del av de fördelar som kom med en öppen inre marknad. Detta ledde till att kommissionen inledde en granskning av flera tillverkare och återförsäljare.

3.2.3 Kommissionens Granskning

Ett av dessa mål var då kommissionen granska Volkswagen AG, Audi(som ägdes av Volkswagen) och dess italienska importör Autogerma SpA som hade ensamrätt på att importera Volkswagen och Audi bilar till Italien.³⁸ Autogerma var ett dotterbolag till Volkswagen som ägdes helt av Volkswagen och räknas därför som samma ekonomiska enhet. I Italien sker distribution av fordon av oberoende återförsäljare som är avtalsmässigt anslutna till Autogerma.

I september 1992 och under 1993 sjönk den italienska liran kraftigt i värde, medan den tyska marken behöll en stark ställning. Dock så justerade inte Volkswagen sina försäljningspriser i förhållande till detta. För konsumenter utanför Italien så gav det upphov till intresse då framförallt tyska och österrikiska konsumenter kunde ekonomiskt fördelaktigt återimportera fordon från Italien.

Kommissionen mottog under 1994 och 1995 uppgifter från tyska och österrikiska konsumenter att det förelåg hinder mot att inköp av nya fordon från nämnda märken och att omedelbart återimportera dem till berört land.

³⁶ IBID.

³⁷ EG förordning 1475/95 art 3.8.

³⁸ Kommissionens beslut 98/273/EG den 28 Januari 1998, *Volkswagen AG*, EGT L 124, 25.04.1998, s.60.

Då kommissionen granskade detta visade det sig att antingen Volkswagen eller Autogerma ålagt de italienska återförsäljarna att enbart sälja fordon av märkena Volkswagen och Audi till italienska kunder, annars riskerade deras återförsäljaravtal att hävas.

Genom en skrivelse underrättade kommissionen berörda parter att de blivit uppmärksammade på detta och anmodade att detta hinder för återexport skulle undanröjas inom 3 veckor. Genom en skrivelse svarade Volkswagen att detta problem uppkommit genom kommunikationsproblem och att en rundskrivelse skickats runt för att åtgärda eventuella missförstånd. Kommissionen ansåg dock att det inte fått önskad effekt då flera klagomål inkommit efter det att rundskrivelsen skickats ut.

Efter att ha gjort undersökningar på flertalet kontor relaterade till Volkswagen så ansåg kommissionen att Volkswagen, Audi och Autogerma hade vidtagit åtgärder som hade som syfte att avgränsa den gemensamma marknaden.

För att åtgärda detta problem begärde Volkswagen att Autogerma skulle sända ut en rundskrivelse i december 1996 där angavs att export till konsumenter och även försäljare inom säljorganisationen var tillåten och att inga sanktioner skulle medfölja. Volkswagen och Audi meddelade kommissionen detta och hoppades att ärendet skulle vara utrett och klart.

Kommissionen ansåg dock att det inte bara räckte utan fattade ett beslut mot Volkswagen.³⁹ Kommissionen ansåg att Volkswagen var ansvariga då både Audi och Autogerma var dotterbolag och Volkswagen kände till deras ageranden. Kommissionen räknade upp handlingar som visade hur Volkswagen och Audi genom riktade åtgärder, ekonomiska medel och personalmedel förhindrade återexport och genom att göra kontroller hos återförsäljare för att förhindra att dessa sålde fordon till utländska köpare. Även en annorlunda rabattsats beroende på om bilen såldes till en inhemsk eller utländska kund fanns vid försäljning av vissa bilar.

³⁹ Ärende IV/35.733-VW (EGT L 124, s.60).

Kommissionen ansåg att dessa åtgärder bröt mot art 85.1 i EG fördraget⁴⁰ eftersom det ger uttryck för en policy som syftar till att avskärma marknaden. Här anses inte gruppundantagsförordningen vara tillämplig då det inte finns något undantag för åtgärder som förhindrar parallellimport av konsument.

Kommissionen beslutade att bötfälla Volkswagen med 102 000 000 ECU⁴¹ då de ansåg att överträdelsen var grov då begränsning av den gemensamma marknaden gick emot grundtanken med Europeiska gemenskapen.⁴² Ytterligare domskäl var bland annat att det fanns handlingar som visade på att Volkswagen var medvetna om att agerandet stred mot gällande reglering och att det pågått i mer än tio år. Här belyses också att Volkswagen utnyttjade återförsäljarnas beroendeställning gentemot tillverkare och på grund av detta led återförsäljare stora ekonomiska förluster.

Volkswagen valde att överklaga detta till förstainstansrätten som avslog begäran att ogiltigförklara kommissionens beslut men sänkte bötesbeloppet till 90 000 000 Euro.⁴³

Under denna tid granskade kommissionen även andra tillverkare och bland annat Opel och General Motors bedömdes ha brutit mot den konkurrensrättsliga regleringen. Opel Nederland BV hade, liknande Volkswagen, ingått avtal med sina återförsäljare på den nederländska marknaden med syfte att begränsa eller förbjuda försäljning till konsumenter och auktoriserade återförsäljare i andra medlemsländer. Kommissionen beslutade att ålägga Opel Nederland BV och General Motors Nederland BV ett bötesbelopp på 40 000 000 Euro.⁴⁴

⁴⁰ Nu art 101.1 FEUF.

⁴¹ Europeisk gemensam valuta innan Euro (fram till 1999).

⁴² Europeiska Unionen.

⁴³ Mål T-62/98 *Volkswagen mot Kommissionen*, 2000, ECR II -020707.

⁴⁴ Kommissionens beslut av den 20 september 2000, *Opel Nederland BV och General Motors BV*, EGT L 59, 28.02.2001, s.1.

Det tredje stora beslut av kommissionen under denna granskning av företag föll mot DaimlerChrysler AG⁴⁵, vid denna tidpunkt en av världens största biltillverkare. Ett av de bilmärken som ägdes av Daimler var vid denna tidpunkt Mercedes. Här pekade kommissionen på tre överträdelser mot EG:s konkurrensbestämmelser som Daimler ansågs ha gjort.⁴⁶

Den första åtgärden var enligt kommissionen att Daimler, genom Mercedes, vidtagit åtgärder för att förhindra parallellhandel. Företaget hade ålagt sina tyska återförsäljare av Mercedes att inte sälja fordon till konsumenter utanför sina respektive distrikt. Daimler hade dessutom ålagt sina återförsäljare att kräva en deposition på 15% av alla utländska konsumenter som beställde sin bil i Tyskland. Denna deposition gällde inte tyska konsumenter utan enbart utländska även om tyska skulle kunna anses utgöra en lika stor "risk" genom att återförsäljaren ej känner dem eller att konsumenten beställer en bil med särskilda specifikationer.

Den andra överträdelsen handlar om leasing. Här har Daimler begränsat försäljningen av Mercedes bilar till självständiga leasingföretag genom att begära att det ska finnas en befintlig leasingtagare för bilen i fråga. Till saken hör att Mercedes har ett eget leasingföretag vilket fått fördelar och konkurrensen begränsats då självständiga leasingföretag inte kunnat ha bilar i lager för omedelbar leverans till kunder eller kunnat erbjuda lika gynnsamma villkor och rabatter. Värt att notera är att leasingbilar står för en markant del av den totala försäljningen av Mercedesbilar. Kommissionen påtalar här att förordning 1475/95 tydligt anger att ett leasingföretag ska behandlas på samma sätt som en slutkonsument och att återförsäljare är i sin fulla rätt att sälja nya bilar till ett leasingföretag, så länge leasingtagaren inte har rätt att köpa fordonet innan leasingavtalet går ut.

Den tredje och sista överträdelsen gällde prisbindning på den Belgiska marknaden. Här hade Daimler ingått ett avtal som hade som mål att begränsa det belgiska dotterbolaget Mercedes belgiens möjlighet att ge rabatt till konsumenterna. En "mysteryshopper" åkte runt till olika återförsäljare för att se om de gav större rabatter än de 3% som avtalats. Om återförsäljaren

⁴⁵ Härefter kallat Daimler.

⁴⁶ Kommissionens beslut av den 10 Oktober 2001, *DaimlerChrysler AG*, EGT L 257, 25.07.2002. s.1-47.

gjorde detta så minskade Daimler utbudet till den återförsäljaren. Daimlers agerande här innebär prisbindning vilket är en överträdelse av art. 85.1 i EG fördraget⁴⁷ vilket förbjuder alla avtal mellan företag som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har som syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden. Dessutom förbjuder för. 1475/95 tillverkare eller deras återförsäljare att begränsa konsumentens frihet att köpa motorfordon i vilken medlemsstat de vill. Förordningen anger vidare att återförsäljaren har total frihet att sätta de priser och rabatter de önskar till slutkonsumenten, vilket innebär att tillverkaren inte får bestämma eller begränsa priset som återförsäljare väljer.

Med anledning av hur allvarliga överträdelser kommissionen ansåg att detta var så sattes ett högt bötesbelopp. Beloppet på närmare 72 000 000 Euro skulle inte enbart vara som straff utan skulle också ha en avskräckande effekt DaimlerChrysler och andra företag från att upprepa liknande handlingar.

De tre överträdelserna betraktas som “Allvarliga” eller “Mycket Allvarliga” av kommissionen. Den första överträdelserna med parallellhandel ses som “mycket allvarlig” då den utgör ett direkt hot mot den gemensamma marknads funktion genom att den leder till uppdelning i nationella marknader. De andra två överträdelserna ses som “allvarliga” men det var framför allt den första som låg till grund för den höga bötern.

3.2.4 Förordning 1400/2002

Den 30 september 2002 skulle förordning 1475/95 sluta gälla. Kommissionen stod nu inför valet hur de skulle gå vidare med fortsatt reglering för motorindustrin. I stort fanns det tre alternativ: En ny förordning byggd på 1475/95 men med mindre ändringar, att utarbeta en ny förordning från grunden eller att låta motorindustrin styras av den generella gruppundantagsförordningen 2790/1999.⁴⁸ Då motorfordonssektorn har speciella konkurrensrättsliga problem som andra sektorer saknar ansåg Kommissionen att den generella gruppundantagsförordningen inte skulle kunna avhjälpa alla de möjliga problemen som skulle kunna uppstå.

⁴⁷ Nu art 101.1 FEUF.

⁴⁸ Nu Förordning 330/2010.

För att se vilket alternativ som var mest lämpat beställde kommissionen en utvärderingsrapport av förordning 1475/2010.⁴⁹ Rapporten visade att en av de mest påtagliga bristerna med förordning 1475/2010 var att konsumenterna inte erhöll tillräckligt stora fördelar och att återförsäljare fortfarande till stor del var för beroende av tillverkare.

Vidare visade kommissionens rapport att förordning 1475/95 lett till att de flesta tillverkare skapat identiska distributionssystem då de genom exklusivitet och selektivitet hade rätt att välja precis vilka återförsäljare som sålde deras produkter. Detta bidrog till bristande konkurrens då tillverkare fritt kunde begränsa antalet återförsäljare samt välja vilka återförsäljare som passade dem.⁵⁰ Detta ledde till att återförsäljares exklusiva distrikt i stort sett fick samma funktion som ett lokalt monopol.

Kommissionens utvärderingsrapport visade på ett annat konkurrensproblem där förordningen inte fått den effekt som eftersträvades. Art. 3 i för. 1475/95 hade tillåtit återförsäljare att sälja fler olika märken under samma tak. Detta för att öka tillgängligheten för konsumenter och ge återförsäljare mer makt mot tillverkare. Utvärderingsrapporten menade att denna försäljningsform gav konsumenten en fördel då de kunde jämföra olika modeller och märken på en plats.⁵¹ Dock visade utvärderingsrapporten att det var få återförsäljare som ägnade sig åt flermärkesförsäljning. I de fall då det faktiskt var flermärkesförsäljning var det oftast från märken inom samma koncern som såldes tillsammans. Med detta konstaterade utredning att den reglering som fanns i 1475/95 inte var tillfredsställande och behövde ses över.⁵²

Utredningen påvisade även att art. 4 i för.1475/95 inte hade fått önskad effekt. Återförsäljares verkstäder hade i stor utsträckning fortsatt använda tillverkares originaldelar istället för att använda sig av delar av motsvarande kvalite från oberoende tillverkare. Detta kunde enligt utredningen bero på att tillverkare av originaldelar redan hade ett utbrett distributionsnät och att

⁴⁹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95.

⁵⁰ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95 s.11.

⁵¹ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95 s.89.

⁵² Utvärderingsrapport av förordning 1475/95 s.72.

återförsäljare föredrog att jobba med originaldelar eller att konsumenten hade lite kännedom och kunskap om delar av liknande kvalite och därför föredrog originaldelar.⁵³ Här menade utvärderingsrapporten att specialister för varje varumärke behövdes för service och reparation om själva reparationsarbetet krävde särskilt kunnande eller utrustning. Dock behöver inte dessa specialister tillhöra tillverkare eller återförsäljare utan kan vara oberoende reparations och-serviceverkstäder som är villiga att skaffa den utrustning och de specialkunskaper som krävs för att utföra reparation och service.⁵⁴

Ett problem som uppstått desto längre tekniken fortskridit är de elektroniska system som i början av 2000-talet, liksom idag, är en stor del av en bil. Många delar och funktioner i bilen styrs av elektronik och elektroniska program. Det är därför viktigt att reparations och-serviceställen har tillgång till den senaste tekniken och informationen som krävs. Den tekniska informationen är viktigt både och säkerhetssynpunkt och av miljöskäl. Dock har en tillverkare enligt 1475/95 rätt att neka att lämna ut teknisk information om denna omfattas av tillverkarens immateriella rättigheter eller identifierad, hemlig, väsentlig och bestäm know-how.⁵⁵ Oberoende verkstäder och serviceställen hade vid denna tidpunkt påpekat att de hade svårt att få tillgång till teknisk information, speciellt när det gällde de mer avancerade delarna till bilarna. Problemet gällde speciellt det första året på nya modeller då information och felsökningsutrustning var svår att få tag på. Även den ekonomiska frågan spelade in, då varje tillverkare har egna system och egen teknologi så får mindre verkstäder svårt att klara av att köpa all utrustning. Kommissionen uppmärksammar här att för att konkurrensen angående service på eftermarknaden ska vara effektiv så krävs det att även mindre aktörer har tillgång till den information som krävs.⁵⁶

Ett av de största målen med förordning 1475/95 var att stärka återförsäljarens ställning gentemot tillverkare. Då återförsäljare är den svagare ekonomiska parten mot tillverkare, har tillverkare i praktiken möjlighet att kontrollera återförsäljare även om reglering följs. I förordning 1475/95 så

⁵³ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95 s.90.

⁵⁴ Utvärderingsrapport av förordning 1475/95 s.74-76.

⁵⁵ Förordning 1474/95 art 6.12.

⁵⁶ Utvärdering av förordning 1475/95 s.93-96.

finns reglering som syftar till att skydda återförsäljare men utvärderingsrapporten visar att det målet inte riktigt uppnåtts.

Efter att ha utgått från utvärderingen av förordning 1475/95 så släppte kommissionen en ny förordning för *gruppundantag av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn*.⁵⁷ Denna förordning tar en striktare hållning mot konkurrensproblem än förordning 1475/95 och utgår från förordning 2790/1999 som var den generella gruppundantagsförordningen.⁵⁸ Detta medförde att fokus skiftade till ett mer ekonomiskt förhållningssätt och ur ekonomisk kontext. Tillverkare och återförsäljare ska själva kunna styra och organisera försäljning och service efter eget behov.⁵⁹ Detta hoppas kommissionen ska göra att utveckling och innovation ska främjas.

Kommissionen förhoppning och mål med den nya förordningen är att den ska öka konsumentens konkreta fördelar genom att stimulera konkurrensen inom motorfordonssektorn. Förordning öppnar möjligheter för större användning av nya distributionsnät som flermärkesförsäljning. Det ska bli lättare för konsumenter att utnyttja EU:s öppna interna marknad genom att köpa fordon från andra medlemsländer samt ökad priskonkurrens.⁶⁰

Den största skillnaden jämfört med tidigare förordning som framförallt kommer påverka tillverkare är att det inte längre är tillåtet att kombinera selektivitet och exklusivitet. Detta medför att en tillverkare måste välja om de vill ha ett selektivt eller exklusivt avtal med sin återförsäljare.⁶¹

Detta medför att återförsäljare inom ett selektivt distributionssystem aktivt och passivt får sälja fordon till alla slutkonsumenter och återförsäljare inom ett exklusivt distributionssystem aktivt får sälja fordon inom sitt område och områden där exklusiv distribution inte tillämpas samt passivt får sälja fordon till andra distributörers exklusiva områden. Vid selektiva avtal kan

⁵⁷ EG Förordning 1400/2002.

⁵⁸ Nu förordning 330/2010.

⁵⁹ Förklarande Broschyr till förordning 1400/2002 s.11.

⁶⁰ Förklarande Broschyr till förordning 1400/2002 s.3.

⁶¹ Förordning 1400/2002 art.3.

tillverkaren förbjuda återförsäljaren att sälja vidare fordon till återförsäljare utanför tillverkarens auktoriserade distributionssystem men vid exklusiva avtal är fria att sälja utanför det auktoriserade distributionsnätet.⁶²

För att ytterligare stärka återförsäljarens position inom selektiva avtal så får enligt förordning 1400/2002 återförsäljare fritt öppna nya filialer och försäljningsställen vart de önskar på den gemensamma marknaden. Dock kan tillverkaren kräva att dessa försäljningsställen håller vissa kvalitativa kriterier som matchar andra liknande ställen i området.⁶³

Ett av målen för kommissionen har också varit att göra marknaden mer lukrativ för oberoende tillverkare av reservdelar och serviceställen. Förordning 1400/2010 skulle göra det lättare för konsumenten att välja var de ska reparera och låta underhålla sina bilar samt välja vilka reservdelar som skall användas.⁶⁴ Detta hoppas kommissionen även ska stärka oberoende aktörers ställning på eftermarknaden för fordon.

Förordningen omfattar begränsande avtal där marknadsandelen ligger på 30 procent eller kvantitativa selektiva distributionsavtal på upp till 40 procent av den relevanta marknaden. För kvalitativa selektiva distributionssystem finns det ingen marknadsandelsgräns utan tröskelvärden ska inte tillämpas alls.⁶⁵

Förordningen behöll den så kallade tillgänglighets klausulen. Denna regel innebär att tillverkare ska kunna tillhandahålla en återförsäljare i en medlemsstat med ett fordon som har en annan medlemsstats specifikationer.⁶⁶ Detta såklart medfört att modellen finns och omfattas av återförsäljarens ordinarie avtalsprogram. Detta för att vissa länder har olika regler men det ska fortfarande gå att köpa fordon i andra medlemsstater enligt dessa specifikationer. Exempel är att

⁶² Förklarande broschyr till förordning 1400/2002 s.50.

⁶³ Förordning 1400/2002 art.5.2b samt förklarande broschyr till förordning 1400/2002 s.56.

⁶⁴ IBID.

⁶⁵ Förordning 1400/2002 art. 3.1.

⁶⁶ Förordning 1400/2002 art.4.1f.

brittiska medborgare ska kunna köpa fordon från en annan medlemsstat som är anpassade för brittisk trafik, det vill säga högerstyrda.

3.2.5 Kommissionen mot PSA

Efter att ha mottagit klagomål från konsumenter valde kommissionen att i början av 2000-talet att granska Peugeot SA⁶⁷ och deras avtal med återförsäljare i Nederländerna.⁶⁸ Mellan Januari 1997 och September 2003 så hade enligt kommissionen PSA och dess nederländska importör Peugeot nederland N.V implementerat en strategi som var utformad för att hindra deras återförsäljare i Nederländerna att sälja bilar till konsumenter i eller från andra medlemsstater.

Till saken hör att inköpspriser och pris innan skatt generellt var väsentligt lägre än i andra medlemsstater. Detta gjorde att konsumenter från andra länder, som Frankrike och Tyskland, ofta valde att importera bilar från Nederländerna istället.

Strategin var uppdelad i två delar. En del var att PSA gjort så att den ersättning som de nederländska återförsäljarna mottog var uppdelad så att den var beroende av var slutdestinationen det sålda fordonet. I praktiken handlade det om att bonusar baserade på prestation nekades en återförsäljare ifall ett fordon såldes till en konsument som inte var nederländsk medborgare. Den här bonusen var något återförsäljare ofta behövde för att gå med vinst i sin verksamhet.

Den andra delen av strategin var mer aktiv. Här identifierade PSA återförsäljare som exporterade en stor mängd fordon till försäljare och konsumenter utanför Nederländerna. Genom Peugeot Nederländerna så utövade PSA ett tryck på återförsäljare på dessa återförsäljare där de bland annat hotade begränsa antalet fordon som skulle levereras till sagda återförsäljare.

⁶⁷ Härefter kallat PSA.

⁶⁸ Kommissionens beslut av den 5 Oktober 2005, *Peugeot SA*, EGT L173 27.06.2006, s.20.

För att visa att detta var en åtgärd som föll under art 81.1 i EG-fördraget⁶⁹ visade kommissionen att detta var en fråga om ett avtal, inte ett ensidigt förfarande. De åtgärder som PSA använde sig av är en del av det avtalsförhållande som rådde mellan parterna. PSA med dotterbolag försökte hävda att detta inte var en del av ett avtal men kommissionen lade fram bevis att så var fallet.

Med tanke på att PSA aktivt försökte hindra en av Europeiska gemenskapens grundpelare, den fria rörligheten av tjänster och varor, ansåg kommissionen att de försöka att begränsa export till konsumenter i andra medlemsstater var "Mycket allvarliga" och dömde därefter PSA och Peugeot Nederland N.V till böter på 49 500 000 Euro. Dessa böter var för överträdelsen men skulle likaså ha en avskräckande effekt för liknande överträdelser i framtiden.⁷⁰ PSA valde att överklaga till förstainstansrätten som dock fastställde kommissionens beslut men sänkte bötesbeloppet till 44 550 000 miljoner då de ansåg att kommissionen inte tillräckligt beaktat den roll som prisskillnaden hade för att minska exporten.

3.2.6 Immateriella rättigheter

Under de senaste trettio åren har en enorm utveckling skett inom fordonssektorn på den tekniska sidan. Från att den mesta tekniken varit vajerstyrd har utveckling lett till att det mesta i en bil styrs av elektronik. Istället för hydraulisk servostyrning är nu styrningen skött elektroniskt där allt från styvhet till respons kan justeras. I vissa bilar kan du elektroniskt stänga av ett visst antal cylindrar vid stadskörning för att minska utsläpp och bränsleförbrukning. Gasrespons, fjärding och avgasljud kan allt justeras via en knapptryckning på grund av den avancerade teknik som sitter i dagens bilar. Allt detta på grund av den forskning som läggs på utveckling fordonstillverkare och dess underleverantörer. Detta har lett till att frågan om immateriella rättigheter blivit aktuell. I ingressen till förordning 461/2010 går att läsa att denna förordning omfattar kompletterande bestämmelser som gäller överlåtelse eller användning av immateriella rättigheter.⁷¹ Detta har framför allt skapat en fraktion mellan tillverkare och oberoende

⁶⁹ Nu art 101.1 FEUF.

⁷⁰ Kommissionens beslut av den 5 Oktober 2005, *Peugeot SA*, EGT L173 27.06.2006, s.20.

⁷¹ Förordning 461/2010 ingressen p.6.

reparatörer och serviceställen. För att kunna reparera och serva en modern bil på ett tillfredsställande sätt måste reparatören ha tillgång all den data och programvara som krävs. Detta kan skapa ett problem då ofta delar av den programvara som eftersöks skyddas av immateriella rättigheter. Förordning 1400/2002 fastslog att tillverkare hade rätt att undanhålla information som gällde stöldskydd, prestanda-begränsande åtgärder och “on-board” elektronik men att motorfordonstillverkare måste ge oberoende operatörer fri tillgång till reparations och-underhållstjänster samt full tillgång till all teknisk information.⁷²

En auktoriserad återförsäljare eller reparatör har genom distributör eller tillverkare oftast fri tillgång till information, programvara och de hjälpmedel som behövs för att reparera eller ge service på en bil. Detta kan dock bli ett problem för en oberoende reparatörer eller serviceställe. Då varje tillverkare har egen programvara och egna elektroniska komponenter kan det bli väldigt kostsamt för en oberoende aktör då dessa är beroende av att kunna vara behjälpliga på flertalet märken. Undersökningar gjorda av både kommissionen och fristående aktörer visar på att oberoende tillverkare i majoritet är billigare för konsumenten än sina auktoriserade motparter. Detta är en viktig faktor då det i snitt kostar lika mycket att serva en bil under dess livstid som det ursprungliga priset som fordonet köpts för. Att oberoende aktörer ska kunna erbjuda samma servicenivå som auktoriserade är viktigt för konkurrensen på marknaden. Dessa aktörer skapar en konkurrerande kraft på marknaden gentemot auktoriserade återförsäljare och reparatörer. Det har även varit en del av kommissionen mål med de senaste gruppundnatagsförordningarn för motorindustrin att skapa en reglering som främjar en konkurrenskraftig marknad. Men för att göra detta behövs som nämnts tidigare att de oberoende aktörerna ska kunna erbjuda samma service och framförallt tillförlitlighet som de auktoriserade.

Med utgång från förordning 1400/2002 valde kommissionen att granska fyra stycken stora biltillverkare och hur de tillhandahöll information till oberoende verkstäder.⁷³ Kommissionen valde att juridisk binda DaimlerChrysler, Fiat, Toyota och General Motors till åtaganden att de

⁷² Förordning 1400/2002 ingressen p.26.

⁷³ Kommissionens beslut av september 2007, *DaimlerChrysler, Fiat, Toyota, General Motors*. OJ C 66 22.3.2007 s.18-29.

skulle tillhandahålla all teknisk information om bilreparationer som behövdes till oberoende verkstäder och reparatörer inom EU. Kommissionens undersökningar hade här visat att otillräcklig information till hela spektret av den tekniska information som finns mellan en tillverkare och dess auktoriserade reparatör kunde leda till en överträdelse av art. 81 i EG fördraget⁷⁴ då det kunde ses som att stänga ute oberoende aktörer från marknaden. Då otillräcklig tillgång till teknisk information kunde leda till att oberoende aktörer inte skulle ha möjlighet att erbjuda samma tjänster som auktoriserade aktörer skulle minskad konkurrens uppstå mellan just auktoriserad och oberoende verkstäder. Detta skulle kunna leda till högre priser och färre val för konsumenter.

Enligt förordning 1400/2002 är, som nämnt tidigare, en tillverkare skyldig att ge alla *oberoende intresserade aktörer fri tillgång till teknisk information, felsökningsutrustning och annan utrustning, verktyg och relevant programvara som krävs för reparation och underhåll av motorfordon*.⁷⁵ Kommissionen ansåg att de ovannämnda tillverkarna inte gjort detta på ett tillfredsställande sätt. Detta beslut från kommissionen var tänkt att klargöra att all information som erbjuds till auktoriserade verkstäder även måste erbjudas oberoende aktörer på en icke-diskriminerande grund. Detta är viktigt inte bara ur ett konkurrensrättsligt synsätt utan även ur ett samhällsperspektiv. En reparation som inte utförs med rätt teknisk information kan vara vara farlig ur en säkerhetssynpunkt och om inte motorn ställts in rätt kan detta leda till både ökade utsläpp samt ökad bränsleförbrukning.⁷⁶

Kommissionen betonar genom detta beslut vikten av att alla verkstäder, auktoriserade som oberoende, har tillgång till adekvat information och utrustning vid reparation och service av fordon. Detta för att säkerställa konkurrensen inom sektorn, inte bara för tillverkarna berörda av detta beslut utan alla inom motorfordonssektorn. Då detta var ett beslut av kommissionen hur lagstiftning ska tillämpas utställdes ingen böter utan bara ett villkor att ett åsidosättande av dessa åtaganden kan leda till framtida böter, på upp till 10% av bolagets omsättning.

⁷⁴ Nu art 101 FEUF.

⁷⁵ Förordning 1400/2002 ingressen p.26.

⁷⁶ Kommissionens beslut av september 2007, *DaimlerChrysler, Fiat, Toyota, General Motors*. OJ C 66 22.3.2007 s.18-29.

4.

Nuvarande Reglering

4.1 Utvärdering av förordning 1400/2002

I Maj 2008 släppte kommissionen en utvärderingsrapport av förordning 1400/2002.⁷⁷ Inför denna hade generaldirektoratet inlett en informationssamling 2007 genom att bland annat skicka ut ett frågeformulär till olika intressenter inom bilindustrin så som biltillverkare, enskilda reservdelstillverkare, intresseorganisationer samt de nationella konkurrensmyndigheterna. Detta gjordes för att få synpunkter från flera olika nivåer och aktörer inom den relevanta sektorn.

Genom att analysera den information som insamlats ville kommissionen se huruvida förordning 1400/2002 haft den effekt som eftersträvas vid försäljning av nya och begagnade motorfordon samt bidragit till ökad konkurrens bland både försäljning av fordon samt på marknaden för service och reparationer. Utifrån denna analys ansåg kommissionen att gruppundantagsförordningen bidragit till att skydda och främja konkurrensen på marknaden både för försäljningen av nya fordon och marknaden för efterservice på ett sätt som gagnat konsumenten.⁷⁸

Det fanns flera faktorer som gjorde att kommissionen ansåg att förordning 1400/2002 haft en positiv effekt på motorfordonssektorn. Vid försäljning av nya fordon hade realpriset för konsumenten sänkts, nya framgångsrika marknadsinträden från olika aktörer till skillnad från marknadsuträden hade bidragit till en konkurrenskraftig miljö medan det ökar valmöjligheten för konsumenten inom de olika segmenten. Allt detta pekar på att marknaden för motorfordon är en dynamisk och konkurrenskraftig sektor.⁷⁹

⁷⁷ Kommissionens utvärderingsrapport om verkan av kommissionens förordning (EG) 1400/2002 avseende återförsäljning och service av motorfordon.

⁷⁸ Utvärderingsrapport av förordning 1400/2002 s.3.

⁷⁹ IBID.

Värt att påpeka är att skett en förändring i beteendet hos konsumenter vid införskaffande av bil. För första gången har det fasta köpet minskat och istället har alternativa arrangemang ökat. Konsumenter har i större utsträckning valt leasing som alternativ vid införskaffande av bil. I större tätbefolkade städer har även då så kallade bil-poolerna växt avsevärt. Denna affärsidé bygger på att du för en månadsavgift får tillgång till en bil genom ett företag som tillhandahåller en större mängd bilar. Du betalar bara för den tid du använder bilen och behöver inte tänka på försäkring, service och reparationer. Detta har blivit ett populärt alternativ för de konsumenter som bara sporadiskt har behov av bil. Auktoriserade återförsäljare har här förlorat vissa marknadsandelar då fordonstillverkare kan använda sig av direktförsäljning till leasingföretag och stora bilparker.

Inför införandet av förordning 1400/2002 lades stor vikt på att stärka de oberoende verkstädernas ställning gentemot de auktoriserade. Dessa verkstäder är väldigt viktiga för konkurrensen på marknaden då de ger konsumenten ett extra alternativ. Två faktorer lades fram som extra viktiga: Att inneha all teknisk information från tillverkare samt tillgången till reservdelar. Art. 4.2 i 1400/2002 anger, som tidigare nämnt, att en tillverkare måste ge oberoende reparatörer och tillverkare tillgång till all den teknisk information som krävs. Inom detta område har flera framsteg gjorts i vilket visar på att förordningen haft avsedd effekt. Kommissionens beslut mot Fiat, DaimlerChrysler, Toyota och General Motors⁸⁰ bidrog därtill med viktig praxis då det klargjordes vad som förväntades och vad som gällde för industrin i förhållande till de oberoende aktörer.

Kommissionen utredning visar därtill att sektorn för de oberoende aktörerna genomgått en förändring sedan förordning 1400/2002 infördes. Dess struktur har anpassats för att effektivt kunna konkurrera med de auktoriserade aktörerna. Större kedjor har av oberoende verkstäder har växt fram vilket breddar utbudet av tjänster till konsumenter.⁸¹ På detta sätt kan mindre

⁸⁰ Kommissionens beslut av september 2007, *DaimlerChrysler, Fiat, Toyota, General Motors*. OJ C 66 22.3.2007 s.18-29.

⁸¹ Utvärderingsrapport av förordning 1400/2002 s.4.

oberoende verkstäder för att få tillgång till information och tekniskt kunnande som annars kunde varit för dyrt.

Ett av de andra större målen med gruppundantagsförordningen var att göra det lättare för återförsäljare att ägna sig åt flermärkesförsäljning. Kommissionens granskning visade dock att det var få återförsäljare som hade tagit till vara på de utökade möjligheter som kommit genom art. 1.1a och 5.1b i 1400/2002 där det gavs extra möjligheter för en återförsäljare att använda sig av flermärkesförsäljning.⁸² Detta betyder inte att det saknas flermärkesförsäljning. I glesbefolkade områden är detta en populär försäljningsform och även då flera märken tillhör samma koncern säljs de ofta i gemensamma lokaler.

Marknadsutvecklingen generellt i denna sektor med globalisering och framgångsrika nya marknadsinträden gör att det kan antas att många försäljare skulle valt att teckna ett avtal om flermärkesförsäljning om de fann att det kunde vara ekonomiskt gynnsamt oavsett hur lagstiftning varit utformad.

Kommissionens utredning påpekar här att vissa intressenter menar att det sättet gruppundantagsförordningen var utformad uppmuntrar till flermärkesförsäljning vilket kan ha föranlett att tillverkare fruktade en förlust i märkesimage vilket gjorde att de skärpte urvalskriterierna vars påföljd kunde blivit att återförsäljare fick göra högre märkesspecifika investeringar som lett till högre distributionskostnader.⁸³ Att lägga fokus på fördelarna med flermärkesförsäljning och försäljning av konkurrerande märken utan att nämna de fördelar som kommer med försäljning av bara ettärke, exempelvis kundlojalitet och en investeringsincitament från både tillverkare och återförsäljare, kan vara negativt för gruppundantaget.⁸⁴

⁸² IBID.

⁸³ Utvärderingsrapport av förordning 1400/2002 s.5.

⁸⁴ Bierer, Axel. Clark, John. Simon, Stephan. *The new competition framework for vertical agreements in the motor vehicle sector.* s.13.

En av den Europeiska Unionens grundprinciper är den fria rörligheten av varor, tjänster och kapital. I och med förordning 1400/2002 ville kommissionen främja just gränsöverskridande handel med motorfordon. Flertalet tidigare domar och beslut mot aktörer som hindrat detta mål är ett bevis på strävan efter detta. Vid utvärderingen av det senaste gruppundantaget verkade det som detta mål var nått. Den generella prisbilden för motorfordon inom medlemsstaterna har närmast sig varandra och även de fall av hindrande av parallellhandel som rapporterats in av konsumenter har minskat.

I detta fall har med största sannolikhet förbudet mot att en tillverkare använde sig av både exklusiva och selektiva återförsäljaravtal bidragit. Med artikel 4.1 i gruppundantagsförordningen valde kommissionen att följa den allmänna ordningen genom att besluta att begränsningar mot aktiv och passiv försäljning i selektiva distributionsnät ej var att anses tillåtet. Denna handling hade troligen en positiv effekt då det underlättade för återförsäljare att erbjuda sina tjänster på flera marknader.

Efter att ha granskat hur marknaden och hur olika marknadsfaktorer format utvecklingen i denna sektor visar kommissionens utvärdering att de konkurrensproblem som tidigare varit ett problem för just motorfordonssektorn förbättrats avsevärt. Dock är detta inget som kommissionen kan ta åt sig ära för, det verkar snarare som om externa faktorer bidragit till denna utveckling.⁸⁵ En överlag mer globaliserad ekonomi samt en ökad konkurrens har lett till att en positiv utveckling. Här ska dock en skillnad dras mellan marknaden för nya fordon och eftermarknaden. Där marknaden för nya fordon dragit nytta av de ovannämnda aspekterna är det annorlunda på eftermarknaden, då speciellt när det gäller service och reparationer. Här har gruppundantaget snarare hjälpt sektorns anpassning till den föränderliga marknaden. Den praxis som format utveckling verkar dock inte komma från förordning 1400/2002 utan snarare den generella gruppundantagsförordningen 2790/1999. Ett exempel är som tycks ha haft positiv verkan är de allmänna principerna för kvalitativ selektiv distribution.⁸⁶

⁸⁵ Utredningsrapport av förordning 1400/2002 s.12.

⁸⁶ IBID.

4.2 Utformning av nytt reglemente för motorfordonssektorn.

Kommissionen skall efter att ha utvärderat tidigare gruppundantagsförordning nu utforma en ny som är utformad efter det läget som motorfordonssektorn nu befinner sig, men som dessutom ska kunna vara behjälplig i framtiden. Det är alltid svårt att vet hur en marknad ska utvecklas vilket är en utmaning när specifik sektor ska lagstiftas. Vid tiden för utredning och utformning av ny lagstiftning befann sig Europa i en djup finanskris. Detta bidrog till att marknaden avstannat, speciellt när det gällde försäljningen av nya bilar. En ny bil räknas som det näst dyrast den genomsnittliga medborgaren köper, efter bostad. Detta leder till att under en tid med svag ekonomi så sjunker försäljningen för den genomsnittlige biltillverkaren. Men detta är inget kommissionen kan ta för stor hänsyn till då marknaden konstant förändras.

Efter att utvärderingsrapporten av förordning 1400/2002 publicerats så mottog kommissionen synpunkter från en rad aktörer som tillverkare, återförsäljare och intresseorganisationer. Dessa synpunkter var något som till viss del inverkar på framtida lagstiftning då dessa aktörer är de som till störst del påverkas av lagstiftningen.

Kommissionen stod inför liknande alternativ som vid införandet av det tidigare gruppundantaget för motorfordonssektorn. Det fanns även denna gång fyra alternativ.⁸⁷

- Förlänga den nuvarande förordningens giltighetstid,
- Att låta den allmänna gruppundantagsförordningen för vertikala avtal omfatta även motorfordonssektorn,
- Anta sektorspecifika bestämmelser i form av riktlinjer som åtföljer det allmänna gruppundantaget,
- Anta sektorspecifika bestämmelser i form av en gruppundantagsförordning som är inriktad på begränsningar av konkurrensen på eftermarknaden och kompletterar bestämmelserna i det generella gruppundantaget.

Den goda rådande konkurrenssituationen på marknaden för nya motorfordon gör att kommissionen ifrågasätter nytan av att denna marknad omfattas av en speciell

⁸⁷ Meddelande från kommissionen, Juli 2009. *Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn* s.2.

gruppundantagsförordning. De utredningar och förfrågningar som gjorts inför införandet av en ny gruppundantagsförordning visar på de förelåg skillnader mellan hur konkurrensen såg ut på marknaden för nya fordon och den för reparationer och service. Dessa har sedan införandet av ett specifikt gruppundantag för motorfordonssektorn varit sammankopplade. Det generella gruppundantaget för vertikala avtal skulle täcka marknaden för nya fordon, men service och reparation marknaden står för andra konkurrensproblem.

En viktig faktor att ta i beaktande är den ekonomiska, MotorfordonsIndustrin är en av Europas största industrier. EU-kommissionär Neelie Kroes, med ansvar för konkurrensfrågor, säger i ett pressmeddelande att det är viktigt att ge motorindustrin rättssäkerhet och förutsägbarhet när det kommer till framtida konkurrensreglering. Det är därför viktigt att ge sektorn ett nytt rättsläge där det blir lättare för aktörer på marknaden att agera snabbt på förändrade marknadsförhållanden samtidigt som konsumentens intresse skyddas.⁸⁸ Ett nytt gruppundantag bör avstå från att införa en reglering som kan hindra branschens utveckling och förmåga att bli internationellt konkurrenskraftig, om detta inte är motiverat för att skydda konsumenten.⁸⁹

Utifrån dessa premisser utformades en ny konkurrensreglering för vertikala avtal inom motorfordonssektorn. I och med förordning 461/2010 skrevs ett nytt kapitel i historien om vertikala avtal inom EU-rätt. Den största med övergripande skillnaden jämfört med tidigare förordning är att försäljning av nya fordon nu reglerades den generella gruppundantagsförordningen för vertikala avtal⁹⁰ medan eftermarknaden skall regleras av en specifik gruppundantagsförordning.⁹¹ Med detta beslut visar kommissionen att konkurrensförhållanden på marknaden för nya fordon ansågs vara så pass god att en speciell lagstiftning var överflödig. På eftermarknaden med service och reparationer ansågs det dock inte råda lika goda konkurrensförhållanden. Här behövdes fortfarande viss reglering. Även denna

⁸⁸ Europeiska kommissionens press release, *Kommissionen föreslår den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn*, Bryssel 22 juli 2009.

⁸⁹ Meddelande från kommissionen, Juli 2009. *Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn* s.4 punkt.11.

⁹⁰ Förordning 330/2010.

⁹¹ Förordning 461/2010 Ingressen p.10-11.

sektor är stark ekonomiskt men framförallt är det viktigt för konsumenten att det finns konkurrens mellan auktoriserade och oberoende verkstäder.

De tidigare gruppundantagen har varit utformade för att stärka återförsäljare, verkstäder och konsument i förhållande till fordonstillverkare. Detta var speciellt viktigt då varje marknad var mindre och konsument hade mindre möjlighet att jämföra med andra tillverkare eller återförsäljare för den delen. Med en globaliserade värld har idag är det idag betydligt lättare för konsument att själv jämföra priser och villkor, framför allt genom det alternativ internet ger. Detta ger konsumenten större makt att granska och ställa villkor vilket ökar trycket på tillverkare vilket leder till att en friare reglering kan antas. Även EU:s arbete med att öppna den inre marknaden för handel mellan medlemsstaterna har bidragit med stora fördelar för konsumenten. Det gör att kommissionen nu kan arbeta för att stärka industrin på den globala marknaden.

“Flytten” från ett specifikt gruppundantag till ett generellt medför en viss förändring för tillverkare och återförsäljare av nya fordon. En tillverkare som använder sig av kvantitativ selektiv distribution för exempelvis reparations och-underhållstjänster och har marknadsandelar som överstiger 30%, som är tröskelvärdet i för. 330/2010, måste i detta fall göra att tillgången till deras nät av auktoriserade reparatörer medför fördelar för konsumenten.⁹²

Det uppstår även en skillnad vid frågan om enmärkesförsäljning. Regleringen skiljer sig här jämfört med tidigare förordning 1400/2002. Enligt förordning 330/2010 har en tillverkare rätt att avtala enmärkesförsäljning, såvida inte tillverkarens marknadsandel överstiger 30% av den relevanta marknaden.⁹³ För att sedan detta avtal ska falla under gruppundantaget får ett sådant exklusivt avtal inte vara giltigt i mer än 5 år.⁹⁴ Efter detta måste en återförsäljare kunna avsluta arrangemanget, men utan att förlora sina distributionsavtal eller de investeringar som gjort i

⁹² Meddelande från kommissionen, Juli 2009. *Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn*. S.9 punkt .36.

⁹³ Förordning 330/2010 art.3.

⁹⁴ Förordning 330/2010 art 5.1a.

förhållande till varumärket⁹⁵. Detta kan skapa ett problem för vissa aktörer då de flesta avtal tecknas på en längre tid, ibland obegränsad. Dessa kommer då inte falla under gruppundantaget.

För att alla inblandade parter skulle få tid till att anpassa sig till de nya regler och den nya uppdelningen som beslutats så förlängdes verkan av förordning 1400/2002 till den 31 maj 2013.

⁹⁶

För reparationer och service på nya bilar och på eftermarknaden ansåg kommissionen som nämnt tidigare att det fortfarande behövdes ett mer strikt gruppundantag. Förordning 461/2010 reglerar därför specifikt denna grupp, med fokus på begränsningar från auktoriserade återförsäljare mot oberoende aktörer.

5.

Analys

Utvecklingen med den senaste förändringen för vertikala avtal i motorfordonssektorn är det senaste steget i en historia som sträcker sig över 30 år bakåt i tiden. Den speciella karaktär som sektorn innehar gör att den formats av konkurrensproblem. Detta har gällt de flesta av de olika delarna, från försäljning till service.

Kommissionen har sedan det första gruppundantaget utgått från konsumentens intresse då det ofta är konsumenten som blir lidande vid otillräcklig konkurrens. Hälsosam konkurrens skapar både en mer stabil prisbild samt främjar teknisk utveckling. På en marknad med hälsosam konkurrens är det konsumenten som styr. Förordning 1400/2002 var mer uttalat gynnsam för konsumenten. Där lades fokus på åtgärder och reglering som stärkte konsumentens position. Även om de grupp undantag som funnits till stor del hjälpt till att forma industrin och dess utveckling har den generella utvecklingen och globaliseringen varit en bidragande orsak. EU:s mål med en öppen inre marknad har till stor del hjälpt till att skapa den marknad som finns nu.

⁹⁵ Meddelande från kommissionen, Juli 2009. *Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn*. s.5 punkt 17.

⁹⁶ Förordning 461/2010, Ingressen punkt 19.

Viljan att låta arbetskraft, varor och kapital fritt röra sig mellan medlemsländerna har öppnat upp för större inbördes konkurrens mellan olika länder och återförsäljare. Detta har inte varit problemfritt som några av de ovan nämnda besluten av kommissionen visar. Medlemsstater har av olika anledningar haft skillnader i både inköpspris och pris till konsument. Detta är något som vissa konsumenter valt att försöka dra nytta av. Nederländerna och Belgien har haft gynnsamma skatter på fordon vilket gjort att flertalet konsumenter även från andra medlemsstater valt att importera sina bilar därifrån. När en valuta tappar i värde jämfört med en annan nations valuta kan detta skapa ett prisgap som inte varit avsiktligt vilket konsumenter kan välja att utnyttja. Givetvis är detta något som inte uppskattats av tillverkare då de föredrar att sälja fordon på respektive marknad där prisbilden är anpassad efter rådande förhållanden. Vissa tillverkare har då valt att ålägga distributörer och återförsäljare i de berörda länderna med restriktioner eller förbud mot export. Det går att se på exempelvis Volkswagens förbud mot italienska återförsäljare⁹⁷ eller Peugeots restriktioner mot nederländska återförsäljare⁹⁸ att sälja utanför respektive marknad. Dessa åtgärder från tillverkare var något kommissionen tog krafttag emot. Dessa gick emot EU:s grundtanke och grundpelare vilket resulterade i kraftiga böter, speciellt för Volkswagen. Dessa böter skulle inte bara fungera som ett straff för de åtgärder som begått utan även som en varning inför framtiden för andra aktörer också.

Inte bara utveckling med lättare och smidigare handel inom EU har utvecklats. Handel med andra länder såsom Japan, Kina, USA och Brasilien har gjorts lättare genom handelsavtal och utbyte. Denna globalisering har lett till att konsumenter lättare kan importera fordon från andra marknader, även utanför EU.

För konsumenten har tillgång till information ökat drastiskt med internets intåg. Det har blivit betydligt lättare att inte bara jämföra priser lokalt utan även på andra marknader nationellt och internationellt. En konsument kan enkelt genom bara ett par knapptryck jämföra priser från flera marknader och även se recensioner och åsikter från andra konsumenter och experter om andra fordon. Internet har även bidragit med extra försäljningsmöjligheter. Internetshopping har ökat

⁹⁷ Kommissionens beslut 98/273/EG den 28 Januari 1998, *Volkswagen AG*, EGT L 124, 25.04.1998, s.60.

⁹⁸ Kommissionens beslut av den 5 Oktober 2005, *Peugeot SA*, EGT L173 27.06.2006, s.20.

explosionsartat och vissa förespråkar att det även inom en snart framtid kommer finnas bilförsäljning via olika internetsidor. Vi har sett att detta redan i viss utsträckning börjat på nationell nivå i Sverige med begagnade fordon. Jag tror att detta kan bli en intressant, men svår, marknad att sälja fordon på. Här kommer, enligt mig, en definition behövas dra beroende på vilket segment fordonet är i. Ett segment är som nämnt ovan begagnade bilar. Vissa internetsidor erbjuder begagnade fordon i olika prisklasser för konsumenten att inhandla. Jag tror att detta kan vara en framtida marknad för bilar i de billigare segmenten. De två största anledningarna att internethandeln blomstrat är bekvämlighet från konsumenten, att kunna sitta hemma och handla, samt de lägre priset som följer av avsaknad av hyra för lokal och liknande för återförsäljaren. Då du inte kan få ett fordon hemskickat till dörren kommer den ekonomiska faktorn vara den viktigaste vid frågan om att köpa fordon via internet. Konsumenter i premiumsegmentet kommer förmodligen fortsätta handla via det klassiska återförsäljarnätet då känsla, prestanda och material är viktigt. Något som gärna vill upplevas innan köp. För bilar i de lägre prisklasserna kan den skillnad i pris som kan erbjudas via internet vara tillräcklig för ett köp.

Att tillverkare har större förmåga att utforma de distributionsavtal som passar dem enligt det nya gruppundantaget tror jag är positivt för industrin. Ett kvantitativt selektivt distributionsnät gör att tillverkare även kan värna om det varumärke de har. Många tillverkare har lagt mycket kapital och ansträngning på att bygga upp den rennomé som de innehar idag. Vissa har satsat på prestand, andra på komfort eller på teknik. Ett selektivt distributionsnät gör att tillverkare kan begränsa vilka som säljer deras produkter och kräva viss kvalitativa krav och, som namnet antyder, vara selektiva. Återförsäljare får då bara sälja till slutkonumenter eller andra auktoriserade återförsäljare vilket gör att produkten inte hamnar på oönskade ställen.

Jag tror även vi kommer se en ökning av återförsäljare som ägnar sig åt fler märkesförsäljning. På en nationell nivå har Sverige sett en ökning av detta, dels på grund av att Sverige är ett glesbefolkat land där det inte är lönsamt för en återförsäljare att bara sälja produkter från en tillverkare. Återförsäljare som säljer olika varumärken från samma koncern är vanligt men även flermärkesförsäljning med en blandning av tillverkare i storstäderna har ökat kraftigt i Sverige

med flera starka aktörer. Jag tror att vi kommer se denna ökning sprida sig framför allt bland de nordiska länderna men även längre söderut.

Jag tror även fordonstillverkarens möjlighet att sälja utan distributör och återförsäljare kommer öka. Leasing har länge varit en växande marknad, både som företagsbil och till privata konsumenter. Vid fall av leasing kan tillverkaren sälja direkt till leasingföretag vilket tar bort en extra mellanhand. Bil-pooler och liknande kommer enligt mig att öka i de områden med hög befolkningsdensitet, såsom storstäder. Detta erbjuder ett smidigt alternativ till konsumenter som är i behov av bil ibland, då du slipper tänka på parkering, skatter, försäkring, besiktning och allt som rör service och verkstad. Detta är ett smidigt alternativ till köp och leasing och skapar en intressant marknad. Även i detta fall så har tillverkaren en möjlighet att sälja direkt till de berörda aktörerna och en mellanhand försvinner.

Kommissionens beslut att separera på marknaden för nya fordon och eftermarknaden är en produkt av deras tidigare arbete. Tack vare väl utformade förordningar och beslut som strävat efter en rättvis och god konkurrens tillsammans med den allmänna utvecklingen av marknaden har marknaden för motorfordon nu hälsosam konkurrens. På grund av den bristande konkurrensen är service och reparation marknaden inte riktigt lika väl utvecklad. Auktoriserade verkstäder har fortfarande en starkare position än de oberoende. Detta tror jag mycket beror på konsumenten, och återigen vilket segment fordonet ifråga ligger i. För ett premiummärke kan "rätt" stämplat i serviceboken vara värda mycket vid en försäljning vidare. Att sälja en begagnad bil enbart servad på auktoriserade verkstäder kan ge ett ökat ekonomiskt värde, och detta är något många konsumenter vet om. Detta är tyvärr inget kommissionen kan reglera utan här är det marknaden som styr. Att de större verkstadskedjan vuxit fram tror jag kan gynna både konsument och konkurrensen. Att vara en del av en större kedja kan förutom att gynna verkstadsägaren ekonomiskt då det blir lättare att få tillgång till programvara och information utan även skapa en sorts legitimitet mot konsumenten. Att stärka ställningen för reservdelar tillverkade av oberoende aktörer tror jag är väldigt viktigt ur en konkurrensrättslig synpunkt och här är

kommissionens ansträngningar viktiga och har lett till en positiv kurva, men det finns fortfarande arbete kvar.

Sammanfattningsvis kan sägas att de senaste gruppundantagen för vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn, förordning 461/2010, visar att kommissionens arbete mot en marknad med hälsosam konkurrens börjat bära frukt. En blandning av lagstiftning och marknadskrafter tillsammans med vägledande praxis från kommissionen har gjort att konkurrensförhållanden för försäljning av nya bilar inte längre är i behov av särskild lagstiftning utan kan falla under det generella gruppundantaget för vertikala avtal och samordnade förfaranden, förordning 330/2010. De speciella konkurrensproblem som marknaden för service och reparationer samt eftermarknaden dras med gör att det fortfarande finns behov för en specialreglering. Men även denna marknad visar tendenser av att gå i rätt riktning. Efter framgången med tidigare förordningar finns det incitament för både kommissionen och industrin att även göra denna marknad så konkurrenskraftig som möjligt.

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 försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, EGT L 15, 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.

Kommissionens förordning (EU) nr 330/2010 av den 20 april 2010 om tillämpning av artikel 101.3 i fördraget om europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden. EUT L 102, 23.04.2010, s.1

Kommissionens förordning (EU) nr 461/2010 av den 27 maj 2010 om tillämpning av artikel 101.3 i fördraget om europeiska unionens funktionssätt på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn. EUT L 129, 28.05.2010, s.52

Meddelanden från kommissionen

Kommissionens utvärderingsrapport om förordning (EG) nr 1475/95 om tillämpning av fördragets artikel 85.3 på vissa grupper försäljnings- och serviceavtal för motorfordon, KOM(2000)743. 15 november 2000.

Förklarande broschyr om 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

Förklarande broschyr om 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

Kommissionens utvärderingsrapport om verkan av kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 avseende återförsäljning och service av motorfordon.

Kommissionen meddelande om Den framtida konkurrensrättsliga ramen för motorfordonssektorn. KOM(2009)388 22 Juli 2009.

Kommissionens meddelande för riktlinjer om vertikala begränsningar EUT C 130/1 19.5.2010

Doktrin

Henriksson, Lars. *Distributionsavtal- Vertikala avtal och konkurrensrättsliga aspekter*. Första upplagan. 2012. Norstedts Juridik. Visby.

Hettne, Jörgen och Otken Eriksson, Ida. *EU-rättslig metod: Teori och genomslag i svenska rättstillämpning*. Andra upplagan. 2011. Norstedts Juridik. Stockholm.

Swaak, Christof R.A. *European Community Law and the automobile Industry*. Första upplagan. 1999. Kluwer Law International. Haag.

Pressmeddelanden

IP/09/1168. *Antitrust: Commission proposes future competition law regime for motor vehicle sector*. Bryssel 22 Juli 2009.

Rättsfallsförteckning

Domslut från förstainstansrätten

Mål T-62/98 *Volkswagen mot Kommissionen*, 2000, ECR II -020707.

Beslut från kommissionen

Kommissionens beslut 75/73 *BMW* december 1974. OJ 1975, L29/1

Kommissionens beslut 78/155 *BMW* december 1977. OJ 1978, L46/33.

Kommissionens beslut 98/273/EG den 28 Januari 1998, *Volkswagen AG*, EGT L 124, 25.04.1998, s.60.

Kommissionen beslut av Mars 2000. *Volvos planerade uppköp av Scania*.

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

Kommissionens beslut av den 10 Oktober 2001, *DaimlerChrysler AG*, EGT L 257, 25.07.2002. s.1-47.

Kommissionens beslut av den 5 Oktober 2005, *Peugeot SA*, EGT L173 27.06.2006, s.20

Kommissionens beslut av september 2007, *DaimlerChrysler, Fiat, Toyota, General Motors*. OJ C 66 22.3.2007 s.18-29.

Kommissionens beslut av Juli 2016, *Volvo, DAF, MAN, Daimler, Iveco*. Mål AT.39824.

