

Συχνά υποβαλλόμενες ερωτήσεις

Κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου¹ η οποία προβλέπεται στο άρθρο 10 του κανονισμού 1400/2002, η Επιτροπή έλαβε σειρά ερωτήσεων σχετικά με την εφαρμογή του κανονισμού. Οι ερωτήσεις εκείνες που υποβλήθηκαν συχνότερα ή φαίνονται να παρουσιάζουν ευρύτερο ενδιαφέρον παρατίθενται στη συνέχεια μαζί με τις απαντήσεις. Αυτές οι ερωτήσεις και οι απαντήσεις στοχεύουν να συμπληρώσουν το επεξηγηματικό φυλλάδιο του κανονισμού² και δεν προορίζονται να το αντικαταστήσουν.

Ερωτήσεις που αφορούν την πώληση καινούργιων αυτοκινήτων οχημάτων

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ ΠΟΥ ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

- 1. Ο καταναλωτής που έχει αγοράσει το αυτοκίνητό του σε άλλο κράτος μέλος οφείλει να αναμένει πριν να μπορεί να προβεί σε επισκευές σύμφωνα με την εγγύηση στη χώρα του ή οπουδήποτε αλλού στην ΕΕ;**

Όχι. Σύμφωνα με τον κανονισμό, οι εγγυήσεις του κατασκευαστή που εκδίδονται σε κάποιο κράτος μέλος πρέπει να ισχύουν υπό τις ίδιες προϋποθέσεις σε όλα τα κράτη μέλη. Οι κατασκευαστές είναι ελεύθεροι να εφαρμόσουν αυτή την αξίωση κατά διαφόρους τρόπους, και μπορούν για παράδειγμα να έχουν μία ενιαία ευρωπαϊκή βάση δεδομένων για τις εγγυήσεις ή χωριστή βάση δεδομένων για κάθε κράτος μέλος. Όταν ο κατασκευαστής επιλέγει να έχει χωριστές εθνικές βάσεις δεδομένων, ένας καταναλωτής με φυλλάδιο εγγύησης το οποίο έχει συμπληρωθεί από έμπορο σε άλλο κράτος μέλος δεν οφείλει να αναμένει για να τηρηθεί αυτή η εγγύηση στη χώρα του. Ούτε ο αντιπρόσωπος ή ο εξουσιοδοτημένος επισκευαστής στον οποίο ο καταναλωτής φέρνει το αυτοκίνητό του μπορεί να επιβάλλει έξοδα ή να απαιτήσει συμπληρωματικά έγγραφα για να καταχωρίσει την εγγύηση στην εθνική βάση δεδομένων για τις εγγυήσεις.

Βλέπε επίσης την απάντηση στην ερώτηση 34 του επεξηγηματικού φυλλαδίου.

- 2. Εάν ο καταναλωτής αγοράσει το αυτοκίνητό του από μεσάζοντα (υπεύθυνο αγορών), τότε αρχίζει και τότε λήγει η ισχύς της εγγύησης;**

Στα επιλεκτικά ή αποκλειστικά συστήματα διανομής, όπως αυτά τα οποία συνήθως χρησιμοποιούνται στον τομέα των αυτοκινήτων οχημάτων, η εγγύηση συνήθως αρχίζει να ισχύει από την ημερομηνία κατά την οποία το όχημα εγκαταλείπει το εξουσιοδοτημένο δίκτυο. Όταν ο καταναλωτής χρησιμοποιεί ένα μεσάζοντα

¹ Η οποία έληξε στις 30 Σεπτεμβρίου 2003.

² Το οποίο δημοσιεύθηκε από τη ΓΔ Ανταγωνισμός και διατίθεται στο Διαδίκτυο στην ηλεκτρονική διεύθυνση http://europeu.int/comm/competition/car_sector/distribution/

(υπεύθυνο αγορών) για να αγοράσει ένα όχημα εξ ονόματος του, η εγγύηση θα αρχίσει κανονικά να ισχύει από τη στιγμή που ο εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος παραδίδει το όχημα στον μεσάζοντα. Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι όταν ο καταναλωτής παραλαμβάνει το όχημα έχει ήδη παρέλθει ορισμένο διάστημα της εγγύησης³.

Ο κανονισμός δεν προβλέπει εντούτοις πότε λήγει η εγγύηση του κατασκευαστή. Επαφίεται στους προμηθευτές να υιοθετούν ευνοϊκότερη πολιτική σύμφωνα με την οποία, για παράδειγμα, μία «διετής» εγγύηση σε ένα εισαγόμενο όχημα δεν λήγει μέχρις ότου συμπληρωθούν δύο πλήρη έτη από τη στιγμή που οι πληροφορίες σχετικά με το όχημα καταχωρηθούν στη βάση δεδομένων του εξουσιοδοτημένου δικτύου στο κράτος μέλος στο οποίο εισήχθη το όχημα.

- 3. Υπό ποιές προϋποθέσεις μπορεί ο προμηθευτής⁴ να επιβάλει την υποχρέωση σε αντιπρόσωπο να απαιτεί περαιτέρω έγγραφα πριν από την πώληση αυτοκινήτου οχήματος σε καταναλωτή ή σε κάποιον που ενεργεί ως μεσάζοντας εξ ονόματος του καταναλωτή;**

Ο γενικός κανόνας, όπως καθίσταται σαφές από το επεξηγηματικό φυλλάδιο⁵, είναι ότι οι προμηθευτές δεν μπορούν να επιβάλουν στους αντιπροσώπους την υποχρέωση να ζητούν από τον καταναλωτή κάτι περισσότερο από υπογεγραμμένη εντολή. Επιπλέον, εάν ο προμηθευτής κανονικά απαιτεί από τον αντιπρόσωπο να αξιώνει από τους τοπικούς πελάτες του την προσκόμιση αντιγράφου του δελτίου ταυτότητας ή του διαβατηρίου όταν αγοράζουν αυτοκίνητο όχημα, μπορεί να πράξει το ίδιο όσον αφορά καταναλωτές από άλλα μέρη της ΕΕ. Το ίδιο ισχύει και για τους μεσάζοντες, από τους οποίους μπορεί να ζητηθεί να προσκομίζουν παρόμοια έγγραφα που να αποδεικνύουν την ταυτότητα των πελατών τους.

Ο προμηθευτής μπορεί επίσης να αξιώσει από τον αντιπρόσωπο να λάβει περαιτέρω μέτρα σε εξαιρετικές μεμονωμένες περιπτώσεις όταν ευλόγως υποψιάζεται ότι ο καταναλωτής ή η επιχείρηση που λειτουργεί ως μεσάζων προτίθεται να μεταπωλήσει το όχημα για να αποκομίσει κέρδος.

- 4. Μπορεί ο προμηθευτής να απαιτήσει από αντιπρόσωπο να υποχρεώσει έναν μεσάζοντα να υπογράψει δήλωση δεσμευόμενος ότι δεν προτίθεται να μεταπωλήσει το καινούργιο όχημα με σκοπό το κέρδος;**

Εάν ο προμηθευτής υποψιάζεται εύλογα ότι ένας συγκεκριμένος μεσάζων χρησιμοποιεί πλαστές εντολές για να αποκτήσει οχήματα για μεταπώληση, μπορεί να ζητήσει από τον αντιπρόσωπο να υποχρεώσει τον μεσάζοντα να υπογράψει δήλωση δεσμευόμενος ότι δεν θα μεταπωλήσει το όχημα.

³ Ορισμένοι υπεύθυνοι αγορών μπορούν να αποφασίσουν να συμπληρώσουν την εγγύηση, έτσι ώστε ο καταναλωτής να επωφελείται πλήρως της περιόδου εγγύησης που προσφέρεται από τον κατασκευαστή.

⁴ Ο όρος «προμηθευτής» περιλαμβάνει τους κατασκευαστές αυτοκινήτων οχημάτων, τους εισαγωγείς του συγκεκριμένου σήματος, και τους χονδρεμπόρους.

⁵ Βλέπε τμήμα 5.2 του επεξηγηματικού φυλλαδίου.

Είναι εντούτοις σαφές ότι εάν ο μεσάζων έχει προσκομίσει αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με την ταυτότητα του πελάτη του, όπως αντίγραφο διαβατηρίου ή δελτίο ταυτότητας, αυτό αποτελεί από μόνο του επαρκή απόδειξη ότι η εντολή είναι έγκυρη και ότι ο μεσάζων δρα αληθώς εξ ονόματος κάποιου καταναλωτή. Σε τέτοιες περιπτώσεις, εφόσον δεν υπάρχουν σαφή αποδεικτικά στοιχεία παραπλάνησης, θα αποτελούσε περιττό περιορισμό⁶ εάν ο προμηθευτής ζητούσε από τον αντιπρόσωπο να υποχρεώσει το μεσάζοντα να υπογράψει δεσμευτική δήλωση.

Είναι επίσης εμφανές ότι εάν μία επιχείρηση δρα ως ανεξάρτητος μεταπωλητής σε ορισμένες περιπτώσεις και ως μεσάζων σε άλλες, χωρίς να υπάρχουν αποδείξεις παραπλάνησης, αυτό δεν δικαιολογεί την επιβολή στην εν λόγω επιχείρηση της υποχρέωσης να προσκομίσει έγγραφα πέραν της υπογεγραμμένης εντολής.

Επιπλέον, εάν ο αντιπρόσωπος εμπορεύεται τακτικά με συγκεκριμένη επιχείρηση, χωρίς να έχουν υπάρξει αποδεικτικά στοιχεία ότι η εν λόγω επιχείρηση μεταπωλεί οχήματα τα οποία αγόραζε υπό την ιδιότητα του μεσάζοντος, ο προμηθευτής δεν μπορεί να ζητήσει από τον αντιπρόσωπο να υποχρεώνει συστηματικά τον μεσάζοντα να υπογράψει δήλωση δέσμευσης⁷. Εάν ο προμηθευτής πράττει τοιουτοτρόπως, αυτό θα μπορούσε να θεωρηθεί ως έμμεσος περιορισμός των πωλήσεων σε καταναλωτές και σοβαρός περιορισμός του ανταγωνισμού.

Βλέπε επίσης την απάντηση στην ερώτηση 29 του επεξηγηματικού φυλλαδίου, η οποία αναφέρεται στην υποχρέωση που επιβάλλεται σε **καταναλωτή** να υπογράψει δήλωση δεσμευόμενος ότι δεν μεταπωλήσει το όχημα.

ΔΙΑΝΟΜΗ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ

5. Ποιες πρακτικές αξιώσεις μπορεί να επιβάλλει ο προμηθευτής σε αντιπρόσωπο ο οποίος επιθυμεί να πωλήσει σήματα ανταγωνιστών κατασκευαστών;

Για να εξαιρεθεί σύμφωνα με τον κανονισμό το δίκτυο διανομής ενός προμηθευτή, οι αντιπρόσωποι πρέπει να έχουν πραγματική δυνατότητα να πωλούν σήματα ανταγωνιστών προμηθευτών. Ο νέος κανονισμός δεν επιδιώκει εντούτοις να προσδιορίσει λεπτομερώς τι μπορεί να αξιώσει ένας προμηθευτής από αντιπρόσωπο που διαθέτει περισσότερο του ενός σήματα, ο οποίος πωλεί ένα ή περισσότερα από τα σήματά του. Πρώτον, αυτό θα ήταν ανεφάρμοστο, δεδομένης της ποικιλομορφίας των εμπλεκόμενων στοιχείων. Δεύτερον και σημαντικότερο μία τέτοια προσέγγιση δεν θα είχε λάβει υπόψη τα διάφορα χαρακτηριστικά των αντιπροσώπων, ιδιαίτερα από την άποψη της εγκατάστασης και του μεγέθους.

Αυτό που μπορεί να θεωρηθεί ως παραδεκτή αξίωση για κάποιον αντιπρόσωπο που επιθυμεί να πωλεί περισσότερα του ενός σήματα μπορεί, στην περίπτωση που

⁶ Βλέπε άρθρο 4 παράγραφος 1 στοιχεία β) και γ) του κανονισμού 1400/2002, και ειδικότερα αιτιολογική σκέψη 14.

⁷ Εντούτοις, όταν ο προμηθευτής αξιώνει από τον αντιπρόσωπο να ζητεί από τους τελικούς καταναλωτές να υπογράφουν δήλωση ότι δεν θα μεταπωλήσουν ένα αυτοκίνητο, μπορεί να κάνει το ίδιο σε σχέση με τους μεσάζοντες.

εφαρμοστεί σε κάποιον άλλον, να είναι μία μη απαλλασσόμενη υποχρέωση μη ανταγωνισμού.

Ενώ ορισμένες εγκαταστάσεις, όπως χώροι στάθμευσης, τουαλέτες πελατών, καθιστικοί χώροι και μηχανές παρασκευής καφέ μπορούν να αξιώνονται από έναν προμηθευτή, αυτές δεν πρέπει να προορίζονται για ένα συγκεκριμένο σήμα..

Ορισμένες απαιτήσεις χρειάζεται να μετριαστούν ή να εξαλειφθούν στην περίπτωση που καθιστούν την πώληση περισσότερων σημάτων δυσχερή από πρακτική άποψη και από άποψη κόστους, λαμβανομένων υπόψη των χαρακτηριστικών της συγκεκριμένης αντιπροσωπείας. Η αξίωση να υπάρχει ειδικό γραφείο υποδοχής για το σήμα θα πρέπει να καταργηθεί εάν για παράδειγμα ο περιορισμένος χώρος ή άλλα πρακτικά προβλήματα καθιστούν τη λειτουργία χωριστών γραφείων για κάθε σήμα αδικαιολόγητα δυσχερή. Απαιτήσεις όπως αυτές που αφορούν τον χώρο έκθεσης που διατίθεται στο σήμα ή τον αριθμό οχημάτων του σήματος που πρέπει να εκτίθενται στον εκθεσιακό χώρο θα χρειασθεί επίσης να καταργηθούν.

Οι προμηθευτές θα πρέπει επίσης να προσαρμόζουν ενδεχομένως τις απαιτήσεις «εταιρικής ταυτότητας» έτσι ώστε να εξασφαλίζεται ότι δεν αποτελούν φραγμό για τον αντιπρόσωπο που επιθυμεί να αναλάβει προϊόντα ανταγωνιστών κατασκευαστών. Οι επιπτώσεις αυτού του γεγονότος θα ποικίλουν, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης σύμβασης αντιπροσωπείας. Θα υπάρχουν για παράδειγμα καταστάσεις στις οποίες θα είναι δύσκολο για έναν αντιπρόσωπο με περιορισμένο εκθεσιακό χώρο να αναλάβει περαιτέρω σήματα εκτός εάν καταργηθούν πολλές από τις αξιώσεις⁸. Εάν ο προμηθευτής παρέχει πόρους για να βοηθήσει έναν αντιπρόσωπο ο οποίος επιθυμεί να αναλάβει ένα πρόσθετο εμπορικό σήμα να ανταποκριθεί στις αξιώσεις εταιρικής ταυτότητας αυτού του κατασκευαστή, αυτό δεν πρέπει να έχει σαν αποτέλεσμα να καθιστά δύσκολη για τον αντιπρόσωπο την πώληση αυτού του πρόσθετου εμπορικού σήματος.

Οι συμφωνίες αντιπροσωπείας πρέπει να προβλέπουν με σαφήνεια τη δυνατότητα διανομής περισσότερων του ενός σημάτων και να καθιστούν σαφές ότι οι απαιτήσεις που αποτελούν εμπόδια στην πώληση περισσότερων του ενός σημάτων θα προσαρμόζονται ή θα εξαλείφονται εφόσον ο αντιπρόσωπος επιθυμεί να αναλάβει την πώληση σημάτων ανταγωνιστών προμηθευτών..

Τα μέρη πρέπει να είναι ελεύθερα να αναφέρουν οποιαδήποτε διαφωνία για το κατά πόσον μια συγκεκριμένη αξίωση πρέπει να καταργηθεί ή να προσαρμοστεί σε εμπειρογνώμονα τρίτο ή διαιτητή.

⁸ Για παράδειγμα θα χρειαστεί να καταργηθούν απαιτήσεις για εισόδους πελατών φέρουσες σήμα. Αξιώσεις που αφορούν το μέγεθος και τη θέση της σήμανσης στο εξωτερικό του εκθεσιακού χώρου ή σε ειδικά για το σήμα προορισμένους χώρους θα χρειασθεί επίσης να εξαλειφθούν.

6. Μπορεί ένας προμηθευτής ο οποίος προμηθεύει δύο ή περισσότερα σήματα αυτοκινήτων οχημάτων να απαιτεί από τον αντιπρόσωπο να παρουσιάζει αυτά τα σήματα σε χωριστούς εκθεσιακούς χώρους;

Ο στόχος του κανονισμού όσον αφορά την πώληση περισσότερων του ενός σημάτων είναι να αυξήσει τον ανταγωνισμό μεταξύ σημάτων **διαφόρων** προμηθευτών⁹. Είναι σαφές ότι οι κατασκευαστές πρέπει να είναι εν γένει ελεύθεροι να επιλέξουν τη σχέση που έχουν μεταξύ τους τα δικά τους σήματα και ο κανονισμός ως εκ τούτου τους παρέχει τη δυνατότητα να ορίσουν ότι τα σήματά τους δεν πρέπει να πωλούνται από κοινού στον ίδιο εκθεσιακό χώρο. Εάν ο κατασκευαστής A παράγει τα σήματα A1 και A2, μπορεί να ορίσει ότι αυτά πρέπει να πωλούνται σε χωριστούς εκθεσιακούς χώρους. Δεν μπορεί όμως να ορίσει ότι είτε το σήμα A1 είτε το A2 δεν πρέπει να πωλούνται στον ίδιο εκθεσιακό χώρο με σήματα άλλων προμηθευτών.

Όσον αφορά τις πρακτικές υποχρεώσεις που μπορούν να επιβάλλονται σε έναν αντιπρόσωπο περισσότερων του ενός σημάτων, παρακαλείσθε να ανατρέξετε στην ερώτηση 5.

7. Μπορεί να επιβάλλεται η υποχρέωση σε αντιπρόσωπο που ανήκει σε σύστημα επιλεκτικής διανομής να αγοράζει το 30% των αυτοκινήτων οχημάτων του απευθείας από τον κατασκευαστή ή από τον εθνικό εισαγωγέα;

Ενώ ο αντιπρόσωπος σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής μπορεί ενδεχομένως να είναι υποχρεωμένος να εξασφαλίζει ότι το 30%¹⁰ των συνολικών αγορών του αυτοκινήτων ανήκει σε συγκεκριμένο σήμα κατασκευαστή, πρέπει να είναι ελεύθερος να προμηθεύεται (αμοιβαίες προμήθειες) αυτά τα οχήματα από άλλους εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους ή εθνικούς εισαγωγείς. Οποιαδήποτε υποχρέωση επιβαλλόμενη σε αντιπρόσωπο να αγοράζει το 30% του συνόλου των αυτοκινήτων οχημάτων απευθείας από συγκεκριμένο κατασκευαστή ή εθνικό εισαγωγέα δεν καλύπτεται ως εκ τούτου από τον κανονισμό¹¹.

Εάν ο προμηθευτής A επιβάλλει την υποχρέωση στον έμπορο X να αγοράζει το 30% των οχημάτων τα οποία προμηθεύεται από δικά του σήματα, ο X πρέπει να είναι ελεύθερος να αγοράζει αυτά τα οχήματα από άλλους αντιπροσώπους, χονδρεμπόρους ή εισαγωγείς των σημάτων του προμηθευτή A και επίσης να είναι ελεύθερος να

⁹ Για να καλυφθεί από τον κανονισμό μια υποχρέωση πώλησης σημάτων ενός συγκεκριμένου κατασκευαστή δεν πρέπει να αφορά ποσοστό ανώτερο του 30% του συνόλου των οχημάτων που αγοράζονται και πωλούνται από τον αντιπρόσωπο – βλέπε άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο β) και άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο α) του κανονισμού 1400/2002. Αυτές οι διατάξεις εφαρμόζονται επίσης στις συμφωνίες αποκλειστικής αντιπροσώπευσης.

¹⁰ Σύμφωνα με το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού 1400/2002, αυτό το ποσοστό πρέπει να βασίζεται στις συνολικές αγορές συμβατικών αγαθών, αντίστοιχων προϊόντων και των υποκατάστατων τους στη σχετική αγορά εκ μέρους του αγοραστή. Εάν ο αντιπρόσωπος πωλεί για παράδειγμα ελαφρά εμπορικά οχήματα και βαρέα φορτηγά, το όριο του 30% πρέπει να υπολογίζεται για κάθε μία από αυτές τις κατηγορίες οχημάτων χωριστά, επειδή ανήκουν σε διαφορετικές αγορές προϊόντων.

¹¹ Αυτό θα αποτελούσε περιορισμό των αμοιβαίων προμηθειών, που αποτελεί ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμό του ανταγωνισμού σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού 1400/2002.

αγοράζει μέχρι το 70% των συνολικών αγορών του από προμηθευτές άλλων σημάτων. Εάν όλοι οι άλλοι προμηθευτές επιβάλλουν την ίδια υποχρέωση αγοράς σε ποσοστό 30%, ο X θα είναι ελεύθερος να αναλάβει προϊόντα από τρεις κατ' ανώτατο όριο προμηθευτές. Ο X θα μπορεί ως εκ τούτου για παράδειγμα να πωλεί προϊόντα A1 και A2¹² από τον προμηθευτή Α, συν B1 από τον προμηθευτή Β και Γ1 από τον προμηθευτή Γ. Είναι επίσης πιθανόν ότι οι μικροί προμηθευτές ή οι νεοεισερχόμενοι δεν θα επιβάλουν την υποχρέωση του 30% και κατά συνέπεια ο X θα μπορεί να αναλαμβάνει σήματα από περισσότερους των τριών προμηθευτές.

Βλέπε επίσης το τμήμα 4.5.1 του επεξηγηματικού φυλλαδίου.

ΣΤΟΧΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ/ΠΡΙΜΟΔΟΤΗΣΕΙΣ

- 8. Αν ένας προμηθευτής χορηγεί πριμοδοτήσεις σε αντιπρόσωπο για τις πωλήσεις αυτοκινήτων που αγοράζονται απευθείας από αυτόν, πρέπει να χορηγεί εξίσου πριμοδοτήσεις για τις πωλήσεις οχημάτων του ίδιου σήματος που αγοράζονται από άλλα μέλη του εξουσιοδοτημένου δικτύου (π.χ. αμοιβαίες προμήθειες οχημάτων);**

Οι προμηθευτές πρέπει να εξασφαλίζουν ότι η μη καταβολή πριμοδοτήσεων δεν καταλήγει σε έμμεσο περιορισμό των αμοιβαίων προμηθειών οχημάτων μεταξύ εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων. Οι πριμοδοτήσεις που διατίθενται σε αντιπρόσωπο για πωλήσεις σε τελικούς χρήστες πρέπει ως εκ τούτου να διατίθενται εξίσου για πωλήσεις σε άλλους αντιπροσώπους που είναι εξουσιοδοτημένοι να πωλούν οχήματα του εν λόγω σήματος¹³. Εντούτοις, εάν ο αντιπρόσωπος X έχει λάβει πριμοδότηση σε σχέση με πώληση στον αντιπρόσωπο Y, δεν θα προκύψει περιορισμός της αμοιβαίας προμήθειας εάν ο αντιπρόσωπος Y δεν λάβει (δεύτερη) πριμοδότηση σε σχέση με την επόμενη μεταπώληση του ίδιου οχήματος σε τελικό χρήστη.

- 9. Μπορεί ένας προμηθευτής να καταγγείλει τη σύμβαση ενός αντιπροσώπου σε περίπτωση που αυτός αποτύχει να εκπληρώσει ένα συμφωνηθέντα στόχο πωλήσεων στην τοπική περιοχή του;**

Σύμφωνα με τον κανονισμό 1400/2002, οι προμηθευτές είναι ελεύθεροι να συμφωνούν στόχους πωλήσεων με τους αντιπροσώπους. Αυτοί οι στόχοι μπορούν να είναι γενικοί ή να ορίζονται σε σχέση με κάποια τοπική περιοχή.

Ο κανονισμός δεν εμποδίζει έναν προμηθευτή να καταγγείλει τη σύμβαση εάν ένας αντιπρόσωπος παρέλειψε να καταβάλει τις καλύτερες δυνατές προσπάθειες για να ανταποκριθεί σε ένα συμφωνηθέντα στόχο πωλήσεων. Εντούτοις, ο προμηθευτής δεν

¹² Η υποχρέωση αγοράς σε ποσοστό 30% ισχύει για τα προϊόντα κάθε προμηθευτή. Εάν ο αντιπρόσωπος πωλεί τα σήματα A1 και A2 του προμηθευτή Α, τότε η υποχρέωση πωλήσεων σε ποσοστό 30% ισχύει για το σύνολο των αγορών οχημάτων και από τα δύο σήματα.

¹³ Σε ένα σύστημα αποκλειστικής διανομής, αυτές οι πριμοδοτήσεις πρέπει επίσης να διατίθενται σε σχέση με πωλήσεις σε ανεξάρτητους μεταπωλητές.

μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση του αντιπροσώπου εάν η αδυναμία του αντιπροσώπου να εκπληρώσει ένα στόχο πωλήσεων οφείλεται σε απουσία δυνατότητας να προμηθευτεί επαρκή αριθμό οχημάτων για να ικανοποιήσει τη ζήτηση, συμπεριλαμβανομένης της ζήτησης από πελάτες εκτός της τοπικής του περιοχής¹⁴.

Οι αντιπρόσωποι πρέπει να έχουν το δικαίωμα να υπάγονται σε διαιτησία στην περίπτωση διαφοράς που αφορά τον ορισμό ή την επίτευξη στόχων πωλήσεων, συμπεριλαμβανομένων των τοπικών στόχων πωλήσεων.

Βλέπε επίσης την απάντηση στην ερώτηση 43 του επεξηγηματικού φυλλαδίου.

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

10. Μπορεί ένας προμηθευτής να εμποδίσει έναν αντιπρόσωπο να διορίσει πράκτορες πωλήσεων¹⁵ για να πωλούν οχήματα εξ ονόματος του αντιπροσώπου;

Ναι, ο προμηθευτής μπορεί να αποφασίσει το κατά πόσον ένας αντιπρόσωπος μπορεί ή όχι να διορίζει πράκτορες πωλήσεων και μπορεί να ορίζει κριτήρια σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο αυτοί οι πράκτορες διεξάγουν τις δικές τους δραστηριότητες πωλήσεων.

ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

11. Μπορεί ένας προμηθευτής να χρησιμοποιεί σύστημα αποκλειστικής διανομής και επιλεκτικής διανομής σε διαφορετικές περιοχές του ίδιου κράτους μέλους;

Ο κανονισμός 1400/2002 δεν υποχρεώνει έναν κατασκευαστή να χρησιμοποιεί το ίδιο σύστημα διανομής για το σύνολο της επικράτειας ενός κράτους μέλους. Θεωρητικά, ένας κατασκευαστής ή εισαγωγέας στο κράτος μέλος X μπορεί να έχει ένα σύστημα αποκλειστικής διανομής στην περιοχή X1 και ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής στην περιοχή X2. Εντούτοις, αυτός ο προμηθευτής δεν πρέπει να μπορεί να περιορίζει τις ροές οχημάτων από τη μία περιοχή στην άλλη, ιδιαίτερα επειδή ο κανονισμός δεν επιτρέπει στους προμηθευτές να εμποδίζουν αντιπροσώπους με αποκλειστικές περιοχές να πωλούν σε ανεξάρτητους μεταπωλητές (π.χ. εταιρείες που δεν είναι μέλη του δικτύου του κατασκευαστή).

¹⁴ Για παράδειγμα, εάν ένας αντιπρόσωπος ενώ έχει αναλάβει έναν τοπικό στόχο πωλήσεων 200 οχημάτων πωλεί 180 οχήματα στην τοπική περιοχή, και 40 περαιτέρω σε πελάτες προερχόμενους από άλλες περιοχές, αλλά ο προμηθευτής του δεν είναι σε θέση να τον προμηθεύσει με το σύνολο των 240 οχημάτων που χρειάζεται για να εκπληρώσει τόσο τον τοπικό στόχο πωλήσεων όσο και τις «εκτός της περιοχής του» πωλήσεις, αυτός ο προμηθευτής δεν μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση του αντιπροσώπου με τη δικαιολογία ότι δεν εξεπλήρωσε τον τοπικό στόχο πωλήσεων, επειδή αυτό θα κατέληγε σε έμμεσο περιορισμό των πωλήσεων, ο οποίος απαγορεύεται σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 1 στοιχεία δ) και ε) του κανονισμού.

¹⁵ Ένας πράκτορας πωλήσεων πρέπει να διακρίνεται από έναν υπεύθυνο αγορών ή «μεσάζοντα». Ενώ ο μεσάζων αγοράζει οχήματα εξ ονόματος των καταναλωτών, ο πράκτορας πωλήσεων δρα εξ ονόματος ενός ή περισσοτέρων αντιπροσώπων.

Τοιουτοτρόπως, στο προαναφερόμενο παράδειγμα, ο κατασκευαστής ή εισαγωγέας δεν μπορεί να εμποδίσει τους (αποκλειστικούς) διανομείς στην περιοχή X1 να πωλούν οχήματα απευθείας σε καταναλωτές στην περιοχή X2 ή σε ανεξάρτητους μεταπωλητές. Αυτοί οι μεταπωλητές είναι κατά συνέπεια ελεύθεροι να μεταπωλούν οχήματα στην περιοχή X2 και σε όλες τις άλλες περιοχές της ΕΕ. Επιπλέον, οι (επιλεκτικοί) διανομείς στην περιοχή X2 δεν μπορούν να εμποδίζονται να πωλούν σε ανεξάρτητους μεταπωλητές στην περιοχή X1¹⁶ ή σε οποιοδήποτε καταναλωτή στην περιοχή X1 ο οποίος τους προσεγγίζει¹⁷.

Ερωτήσεις που αφορούν την εξυπηρέτηση και την επισκευή

ΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΓΓΥΗΣΗΣ

Βλέπε ερωτήσεις 1 και 2 ανωτέρω.

ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ

12. Ποιες προδιαγραφές μπορεί να αξιώνει ο προμηθευτής από τους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές;

Οι περισσότεροι προμηθευτές θα καθιερώσουν ποιοτικά συστήματα επιλεκτικής διανομής όσον αφορά τη συντήρηση και επισκευή, δεδομένου ότι το μερίδιο αγοράς του δικτύου τους όσον αφορά την επισκευή και συντήρηση οχημάτων του σήματός τους θα είναι υψηλότερο από 30%. Σε ένα τέτοιο σύστημα, ο προμηθευτής είναι ελεύθερος να προσδιορίσει τα κριτήρια ποιότητας που οφείλουν να πληρούν οι υποψήφιοι για να καταστούν μέλη του εξουσιοδοτημένου από αυτόν δικτύου επισκευής.

Ενώ είναι προφανές ότι πολλά ποιοτικά κριτήρια θα περιορίζουν **έμμεσα** τον αριθμό των υποψηφίων που είναι σε θέση να τα εκπληρώσουν, τα πραγματικά κριτήρια ποιότητας δεν πρέπει να περιορίζουν **απευθείας** τον αριθμό των εξουσιοδοτημένων επισκευαστών και δεν πρέπει να υπερβαίνουν αυτό που απαιτείται από τη φύση των υπηρεσιών επισκευής και συντήρησης που είναι το αντικείμενο της σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του επισκευαστή.

Οι προμηθευτές μπορούν νόμιμα να απαιτούν από τους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές να είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες επισκευής και συντήρησης ορισμένης ποιότητας και εντός ορισμένων χρονικών ορίων. Εντούτοις, εάν ένας προμηθευτής επιβάλλει αξιώσεις οι οποίες δεν παρέχουν στον αντιπρόσωπο κάποια ευελιξία ως προς το πώς μπορεί να επιτευχθεί ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα, αυτό θα αποτελεί κριτήριο ποιοτικής επιλογής που δεν καλύπτεται από την κατά κατηγορίες απαλλαγή, ιδιαίτερα εάν αυξάνει αδικαιολόγητα το κόστος της παροχής υπηρεσίας..

¹⁶ Βλέπε αιτιολογική σκέψη 13 του κανονισμού 1400/2002.

¹⁷ Δηλαδή αποδεχόμενοι «παθητικές πωλήσεις».

Τα ακόλουθα παραδείγματα, που προέρχονται από αληθινές συμφωνίες διανομής, καταδεικνύουν αυτή την αρχή:

- ☞ Ένας κατασκευαστής μπορεί νόμιμα να εξειδικεύσει ότι οι εξουσιοδοτημένοι επισκευαστές πρέπει να είναι σε θέση να παρέχουν μεγάλη κλίμακα υπηρεσιών επισκευής και συντήρησης. Για να το επιτύχει, ο επισκευαστής μπορεί ενδεχομένως να χρειάζεται να έχει πρόσβαση σε εξειδικευμένα εργαλεία και εξοπλισμό τα οποία χρειάζονται μόνο περιστασιακά. Ενώ η υποχρέωση να έχει πρόσβαση σε αυτόν τον σπάνια χρησιμοποιούμενο εξοπλισμό είναι σαφώς νόμιμη, η απαίτηση να είναι πράγματι κάτοχος αυτού του εξοπλισμού και να τον έχει στις εγκαταστάσεις του δεν μπορεί να αποτελεί πραγματικό ποιοτικό κριτήριο, δεδομένου ότι αυτό δεν επιβάλλεται από το χαρακτήρα των συγκεκριμένων υπηρεσιών επισκευής και συντήρησης. Αντ' αυτού, υπό αυτές τις συνθήκες ο προμηθευτής πρέπει, για παράδειγμα, να επιτρέπει στους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές να μισθώνουν αυτά τα εργαλεία.
- ☞ Η αξίωση αγοράς ή χρήσης ειδικού για το σήμα διαγνωστικού εξοπλισμού στις περιπτώσεις που υπάρχει γενικός ισοδύναμος εξοπλισμός δεν αποτελεί επίσης αληθές ποιοτικό κριτήριο και δεν καλύπτεται ως εκ τούτου από τον κανονισμό. Επιπλέον, μία τέτοια απαίτηση θα περιόριζε ενδεχομένως έμμεσα τη δυνατότητα πολλαπλών σημάτων στον τομέα των υπηρεσιών επισκευής και συντήρησης, επειδή ο επισκευαστής θα έπρεπε να διαθέτει ειδικό διαγνωστικό εξοπλισμό για κάθε σήμα, γεγονός το οποίο θα μείωνε τις οικονομίες κλίμακας που προκύπτουν για ένα συνεργείο επισκευής περισσότερων του ενός σημάτων..
- ☞ Η απαίτηση για κάθε εξουσιοδοτημένο επισκευαστή να διαθέτει πλυντήριο αυτοκινήτων δεν αποτελεί εξίσου αληθές ποιοτικό κριτήριο. Ενώ ο κατασκευαστής μπορεί να έχει έννομο συμφέρον να εξειδικεύει ότι ο επισκευαστής πρέπει να έχει πρόσβαση σε εξοπλισμό για το πλύσιμο αυτοκινήτων εκείνων των πελατών που απαιτούν αυτή την υπηρεσία, πρέπει να επαφίεται στον εξουσιοδοτημένο επισκευαστή να αποφασίζει τον τρόπο με τον οποίο θα επιτύχει αυτό το αποτέλεσμα, και να του παρέχεται για παράδειγμα η δυνατότητα να επιτυγχάνει το αποτέλεσμα αυτό οδηγώντας το όχημα στο πλησιέστερο πρατήριο ανεφοδιασμού το οποίο διαθέτει πλυντήριο αυτοκινήτων.
- ☞ Σαφώς, ο προμηθευτής έχει έννομο συμφέρον να εξασφαλίζει ότι οποιοσδήποτε ηλεκτρονικός εξοπλισμός χρησιμοποιείται από τον επισκευαστή για λόγους επικοινωνίας είναι αποτελεσματικός, ασφαλής και συμβατός με τα ηλεκτρονικά συστήματα του προμηθευτή. Εντούτοις, η αξίωση να χρησιμοποιεί μία στενά προσδιορισμένη τεχνική λύση δεν αποτελεί πραγματικό ποιοτικό κριτήριο εάν ο αντιπρόσωπος μπορεί να επιτύχει τους ίδιους στόχους με άλλα φθηνότερα ή πιο ευέλικτα μέσα. Όταν ο επισκευαστής χρειάζεται ορισμένες τεχνικές πληροφορίες για να μπορεί να συνδέσει το ηλεκτρονικό σύστημα πληροφοριών που διαθέτει με αυτό του προμηθευτή, αυτές πρέπει να του παρέχονται.
- ☞ Η αξίωση να διατίθενται προσωρινά σε πελάτες οχήματα για να αντικαταστήσουν τα οχήματά τους που έχουν δοθεί για συντήρηση ή επισκευή αποτελεί ένα πραγματικό ποιοτικό κριτήριο. Εντούτοις, ενώ η υποχρέωση να προσφέρει αυτές τις υπηρεσίες είναι κανονικά νόμιμη, η αξίωση να κατέχει πράγματι αυτοκίνητα αντικατάστασης δεν αποτελεί πραγματικό ποιοτικό κριτήριο, επειδή αυτό δεν επιβάλλεται από τον χαρακτήρα των συγκεκριμένων υπηρεσιών συντήρησης και

επισκευής. Ο προμηθευτής μπορεί για παράδειγμα να επιτρέπει στους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών παρέχοντάς τους πρόσβαση σε μισθωμένα αυτοκίνητα. Τα μέρη πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να προσφεύγουν σε ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα ή διαιτητή για την επίλυση διαφορών που σχετίζονται με την αξιολόγηση αυτών των απαιτήσεων¹⁸.

- 13. Μπορεί ο προμηθευτής να αξιώνει από τους υποψήφιους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές να πληρούν συμπληρωματικά κριτήρια πέραν εκείνων που απαιτούνται για τα υπάρχοντα μέλη του δικτύου επισκευής;**

Γενικά δεν υπάρχει αυτή η δυνατότητα. Οι περισσότεροι προμηθευτές θα καθιερώσουν συστήματα ποιοτικής επιλεκτικής διανομής για την επισκευή και τη συντήρηση, δεδομένου ότι τα μερίδια αγοράς του δικτύου τους όσον αφορά την επισκευή και τη συντήρηση οχημάτων των δικών τους σημάτων θα είναι υψηλότερα από 30%. Η επιβαλλόμενη στους υποψηφίους αξίωση να πληρούν συμπληρωματικά κριτήρια πέραν και υπεράνω εκείνων που επιβάλλονται στα υπάρχοντα μέλη του συστήματος διανομής δεν είναι συμβατή με τον χαρακτήρα ενός ποιοτικού συστήματος και δεν καλύπτεται από τον κανονισμό.

- 14. Ένας προμηθευτής πρέπει να ορίζει παρόμοια κριτήρια για όλα τα μέλη ενός εξουσιοδοτημένου δικτύου επισκευής;**

Όχι απαραίτητα. Ο προμηθευτής μπορεί να ορίζει παρόμοια ποιοτικά κριτήρια και να τα εφαρμόζει κατά τον ίδιο τρόπο σε όλους τους επισκευαστές οι οποίοι ευρίσκονται σε παρόμοιες καταστάσεις (η αρχή της μη διακριτικής μεταχείρισης). Εντούτοις, ο προμηθευτής μπορεί για παράδειγμα να απαιτήσει από τους επισκευαστές που είναι εγκατεστημένοι σε ευημερούσες αστικές περιοχές να πληρούν διαφορετικές προδιαγραφές από εκείνους των αγροτικών περιοχών ή μπορεί να απαιτεί από τα μεγαλύτερα συνεργεία να πληρούν διαφορετικά κριτήρια σε σύγκριση με τα μικρά.

- 15. Μπορεί ένας προμηθευτής να αρνηθεί να χορηγήσει εξουσιοδότηση σε επισκευαστή ο οποίος πραγματοποιεί αποκλειστικά επισκευές αμαξωμάτων (συνεργείο αμαξωμάτων) και όχι επισκευές άλλου είδους, όπως μηχανικές εργασίες;**

Η απάντηση εξαρτάται από το κατά πόσον ο προμηθευτής έχει ποσοτικό ή αμιγώς ποιοτικό επιλεκτικό σύστημα για τον διορισμό εξουσιοδοτημένων επισκευαστών. (Ο προμηθευτής ο οποίος χρησιμοποιεί ένα ποσοτικό σύστημα μπορεί μόνο να επωφεληθεί από τον κανονισμό εάν τα μερίδια του αγοράς όσον αφορά την επισκευή και συντήρηση του εν λόγω συστήματος είναι κάτω του 30%).

Μία απαίτηση που αφορά το φάσμα υπηρεσιών το οποίο μία επιχείρηση πρέπει να προσφέρει θεωρείται γενικά ως έγκυρο ποιοτικό κριτήριο και γίνεται ως εκ τούτου δεκτή στο πλαίσιο ενός αμιγώς ποιοτικού συστήματος επιλογής. Ως εκ τούτου, σε

¹⁸ Άρθρο 3 παράγραφος 6 του κανονισμού 1400/2002.

γενικούς όρους, ο προμηθευτής που εφαρμόζει σύστημα ποιοτικής επιλογής μπορεί να αρνηθεί να εξουσιοδοτήσει συνεργεία που ασχολούνται αποκλειστικά με την επισκευή αμαξωμάτων. Εντούτοις, ένα από τα χαρακτηριστικά ενός αμιγώς ποιοτικού συστήματος είναι το γεγονός ότι οι προμηθευτές δεν μπορούν να επιβάλουν διακρίσεις μεταξύ των μελών αυτού του συστήματος. Ως εκ τούτου, εάν ο προμηθευτής έχει ήδη άλλους επισκευαστές αποκλειστικά αμαξωμάτων στο πλαίσιο του εξουσιοδοτημένου δικτύου του, δεν μπορεί να αρνηθεί να διορίσει περαιτέρω επισκευαστές αποκλειστικά αμαξωμάτων εκτός εάν αυτοί δεν πληρούν τα ποιοτικά κριτήρια για τέτοιου είδους συνεργεία.

Από την άλλη πλευρά, ο προμηθευτής που χρησιμοποιεί ένα **ποσοτικό** σύστημα μπορεί πάντα να αρνείται να διορίσει ένα συγκεκριμένο επισκευαστή που ασχολείται αποκλειστικά με την επισκευή αμαξωμάτων, ακόμα και εάν έχει ήδη διορίσει άλλα συνεργεία για την αποκλειστική επισκευή αμαξωμάτων και ο νέος υποψήφιος πληροί τα ποιοτικά κριτήρια.

Οι ίδιες αρχές ισχύουν για υποψήφιους εξουσιοδοτημένους επισκευαστές οι οποίοι επιθυμούν να παρέχουν άλλο περιορισμένο φάσμα υπηρεσιών στο εσωτερικό του δικτύου, όπως τα συνεργεία «ταχυεπισκευών» που επικεντρώνονται στην αντικατάσταση εξαρτημάτων, ελαστικών, φρένων και προφυλακτήρων.

16. Μπορεί ένας προμηθευτής να αρνηθεί να εξουσιοδοτήσει διανομείς ανταλλακτικών οι οποίοι δεν επισκευάζουν οχήματα;

Συνήθως, όχι. Στη μεγάλη πλειοψηφία των περιπτώσεων οι προμηθευτές θα διαθέτουν μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο από το 30% για ορισμένες κατηγορίες ανταλλακτικών, και προκειμένου να καλυφθούν από τον κανονισμό θα χρησιμοποιούν ποιοτική επιλογή για να επιλέξουν εξουσιοδοτημένα πρατήρια ανταλλακτικών. Προκύπτει κατά συνέπεια το ερώτημα του κατά πόσον η υποχρέωση επισκευής οχημάτων στο πλαίσιο του δικτύου του κατασκευαστή αποτελεί έγκυρη ποιοτική αξίωση για έναν διανομέα ανταλλακτικών. Προκειμένου να υπάρξει απάντηση, χρειάζεται να εξεταστεί το κατά πόσον αυτή η αξίωση (να υπάρχει εξίσου εξουσιοδότηση για την επισκευή οχημάτων) είναι αντικειμενική και επιβάλλεται από τον χαρακτήρα του προϊόντος (ανταλλακτικά). Τίποτα από την ίδια τη φύση του ανταλλακτικού δεν δικαιολογεί την υποχρέωση να πωλείται αποκλειστικά από επιχειρήσεις που είναι εξουσιοδοτημένες να επισκευάζουν οχήματα του συγκεκριμένου σήματος και μία τέτοια υποχρέωση καταλήγει να είναι αξίωση η οποία μπορεί να μην εξαιρείται σύμφωνα με τον κανονισμό στο πλαίσιο ενός συστήματος ποιοτικής επιλεκτικής διανομής.

ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ

17. **Ποιες πρακτικές απαιτήσεις μπορεί να επιβάλλει ο προμηθευτής σε επισκευαστή ο οποίος επιθυμεί να αποκτήσει καθεστώς εξουσιοδοτημένου επισκευαστή από ανταγωνιστές κατασκευαστές;**

Οι αρχές που αναφέρονται στην απάντηση της ερώτησης 5 όσον αφορά τους αντιπροσώπους περισσότερων σημάτων ισχύουν εξίσου για τα συνεργεία επισκευής περισσότερων σημάτων.

Γενικές ερωτήσεις

18. **Ένας προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να χρησιμοποιεί χωριστές συμβάσεις για τις πωλήσεις οχημάτων και για την επισκευή και συντήρηση;**

Όχι. Ο προμηθευτής μπορεί να επιλέξει να χρησιμοποιεί χωριστές συμβάσεις για κάθε δραστηριότητα, αλλά μπορεί επίσης να επιλέξει να χρησιμοποιεί μία ενιαία σύμβαση για τους αντιπροσώπους οι οποίοι είναι εξίσου εξουσιοδοτημένοι επισκευαστές.

Εντούτοις, ανεξάρτητα από το εάν πρόκειται για μία ή περισσότερες συμβάσεις, μία επιχείρηση που διεξάγει πωλήσεις και προσφέρει υπηρεσίες συντήρησης και επισκευής πρέπει να είναι σε θέση να θέτει τέλος¹⁹ στις συμβατικές υποχρεώσεις που αφορούν μία από τις εν λόγω δραστηριότητες χωρίς να χρειάζεται να συνάψει νέα συμφωνία με τον προμηθευτή του όσον αφορά τις άλλες δραστηριότητες. Για παράδειγμα, ο αντιπρόσωπος ο οποίος έχει συνάψει συμφωνία που καλύπτει πωλήσεις και επισκευή, και ο οποίος επιθυμεί να αποσυρθεί από τη λιανική πώληση καινούργιων οχημάτων διατηρώντας την άδεια επισκευής πρέπει να μπορεί να πράξει τοιουτοτρόπως στη βάση της υπάρχουσας συμφωνίας.

19. **Μέχρι ποιο σημείο μπορεί ο προμηθευτής να έχει πρόσβαση στα επιχειρηματικά δεδομένα ενός αντιπροσώπου ή επισκευαστή ο οποίος είναι εξίσου εξουσιοδοτημένος να πωλεί ή να επισκευάζει σήματα ανταγωνιστών κατασκευαστών;**

Ο προμηθευτής μπορεί να έχει έννομο συμφέρον να εξασφαλίζει ότι μία επιχείρηση εμπορίας ή εξουσιοδοτημένων επισκευών είναι οικονομικά υγιής και μπορεί ως εκ τούτου να απαιτεί να έχει γνώση των γενικών λογαριασμών του αντιπροσώπου ή του εξουσιοδοτημένου επισκευαστή. Εντούτοις, ο προμηθευτής δεν πρέπει να αξιώνει να έχει πρόσβαση σε ειδικά δεδομένα που αφορούν τις πωλήσεις ή την παροχή υπηρεσιών για οχήματα άλλων σημάτων, δεδομένου ότι άλλοι προμηθευτές μπορούν να αντιτίθενται στην πώληση ή στην επιδιόρθωση των οχημάτων τους από

¹⁹ Έχοντας την υποχρέωση τήρησης των συμβατικών υποχρεώσεων κοινοποίησης.

αντιπρόσωπο ή επισκευαστή ο οποίος υπόκειται σε τέτοιο έλεγχο. Επιπλέον, η ανταλλαγή εμπορικά ευαίσθητων πληροφοριών σχετικά με τις πωλήσεις ή τις επισκευές μπορεί να δημιουργεί άλλα προβλήματα ανταγωνισμού.

Στην περίπτωση που ο προμηθευτής θεωρεί ότι είναι απαραίτητο να εξετάζει λεπτομερώς τα αρχεία ενός αντιπροσώπου ή εξουσιοδοτημένου επισκευαστή περισσότερων σημάτων, θα πρέπει να φροντίζει ώστε αυτή η εξέταση να διεξάγεται από ανεξάρτητο μέρος, όπως για παράδειγμα από λογιστή, ο οποίος θα τηρεί τον απόρρητο χαρακτήρα των ευαίσθητων πληροφοριών.

- 20. Εάν ένας αντιπρόσωπος ή επισκευαστής συγκεκριμένου σήματος επιθυμεί να πωλήσει την αντιπροσωπεία ή την επιχείρηση επισκευής σε άλλο αντιπρόσωπο ή επισκευαστή του ιδίου σήματος, οφείλει να το προτείνει καταρχάς στον προμηθευτή αυτού του σήματος; Έχει την υποχρέωση να ενημερώσει τον προμηθευτή εκ των προτέρων για την προβλεπόμενη πώληση;**

Ο κανονισμός αναγνωρίζει σε κάθε αντιπρόσωπο ο οποίος επιθυμεί να πωλήσει την αντιπροσωπεία του το δικαίωμα να την πωλεί σε άλλον αντιπρόσωπο της επιλογής του στο εσωτερικό του δικτύου του κατασκευαστή. Το ίδιο ισχύει για τους επισκευαστές, οι οποίοι πρέπει να μπορούν να πωλούν την επιχείρηση επισκευής σε οποιοδήποτε άλλο επισκευαστή της επιλογής τους στο πλαίσιο του δικτύου του ιδίου σήματος. Ο κανονισμός ως εκ τούτου δεν καλύπτει την υποχρέωση του αντιπροσώπου ή του επισκευαστή να προσφέρει την αντιπροσωπεία του ή την επιχείρηση επισκευής στον προμηθευτή πριν να την προσφέρει σε άλλους αντιπροσώπους ή επισκευαστές (δικαίωμα πρώτης άρνησης).

Μπορεί να επιβληθεί η υποχρέωση στον αντιπρόσωπο ή τον επισκευαστή να ενημερώνουν τον προμηθευτή για την πρόθεσή τους να πωλήσουν την αντιπροσωπεία ή την επιχείρηση επισκευών, αλλά αυτό δεν πρέπει να καθυστερεί τη μεταβίβαση. Ως εκ τούτου μπορεί να γίνει δεκτή η υποχρέωση να γνωστοποιούν τη μεταβίβαση τέσσερις εβδομάδες πριν από την πραγματοποίησή της.